

BORJA MUÑOZ Y SONIA MÁRQUEZ

MÉTODO DTM

DESBLOQUEA TU MILLÓN

AUMENTA TU AUTORIDAD,
INFLUENCIA, DINERO Y SALUD
EN 30 DÍAS Y DESDE TU MÓVIL

HERRAMIENTAS DE NETWORKING
PARA APROVECHAR EL POTENCIAL
RELACIONAL QUE GUARDAS
EN TU BOLSILLO

DEUSTO

Método DTM: Desbloquea Tu Millón

Aumenta tu autoridad, influencia,
dinero y salud en 30 días
y desde tu móvil

**BORJA MUÑOZ
SONIA MÁRQUEZ**



EDICIONES DEUSTO

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor.
La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento.

En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan continuar desempeñando su labor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

Queda expresamente prohibida la utilización o reproducción de este libro o de cualquiera de sus partes con el propósito de entrenar o alimentar sistemas o tecnologías de inteligencia artificial.

© Borja Muñoz y Sonia Márquez, 2025

© Centro de Libros PAPF, SLU., 2025

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Diseño de la colección: Sylvia Sans Bassat

Primera edición: enero de 2025

Depósito legal: B. 21.975-2024

ISBN: 978-84-234-3831-0

Composición: Realización Planeta

Impresión y encuadernación: Huertas Industrias Gráficas, S. A.

Printed in Spain - Impreso en España



Sumario

Introducción	15
--------------------	----

PARTE 1

Despierta las diez razones DTM

1. Sé el 1 por ciento	23
2. Tu salud necesita <i>fitness</i> social	27
3. El networking ha muerto: monta un bar	31
4. Lo sentimos, Xavier	35
5. No critiques, no condenes, no te quejes	39
6. La telaraña	43
7. Es un buen negocio	47
8. La gratitud lo cambia todo	51
9. No es magia, es reciprocidad	55
10. Menos de lo que tardas en elegir una serie de Netflix	59

PARTE 2

El método DTM

11. Introducción al método DTM: primero da	65
12. Día 1: el semáforo	69
13. Día 2: los contactos zombis	77
14. Día 3: las etiquetas	83
15. Día 4: recordatorios que marcan la diferencia .	87
16. Día 5: precumpleaños.	93
17. Día 6: hazle caso, por favor	97
18. Día 7: límite cuarenta y ocho horas	103
19. Día 8: a los treinta días de añadir un contacto.	107
20. Día 9: siempre en alerta	111
21. Día 10: contactos con estrella	115
22. Día 11: hazlo porque sí.	121
23. Día 12: los tres discursos	127
24. Día 13: el mejor MBA que cursar.	133
25. Día 14: la magia de escuchar.	139
26. Día 15: las tres palabras mágicas	145
27. Día 16: practica el <i>bienpensar</i> y el <i>bieninterpretar</i>	151
28. Día 17: referencia no solicitada	157
29. Día 18: nunca comas solo	163
30. Día 19: lidera un reencuentro	169
31. Día 20: veinte segundos de atrevimiento	175
32. Día 21: la persona que falta en tu agenda. . . .	179
33. Día 22: «Preséntame a...»	185
34. Día 23: ayuda a tu <i>competencia</i>	189
35. Día 24: el representante.	195
36. Día 25: una lección valiosa	201

37. Día 26: una entrada más	207
38. Día 27: microacciones de impacto	213
39. Día 28: comparte un recuerdo feliz	219
40. Día 29: díselo a Joe	223
41. Día 30: la IA es tu aliada	227

PARTE 3

Supera estos frenos

42. La trampa de la timidez	235
43. La tríada del mal	239
44. Los sabotadores de tus relaciones	243
45. Miedo al rechazo	247
46. La batería social	253
47. Estar interesado versus parecer interesado....	257
 Epílogo	 261
Agradecimientos	263
Bibliografía	265
Sobre los autores	267

Sé el 1 por ciento

«¿Has pensado hoy en mí?» De poder formular esta ingenua pregunta a cien amigos, conocidos o familiares, a todos nos sorprenderían los resultados. El egocentrismo imperante de la vida moderna sufriría un severo revés. Los estudios plasman que sólo diría la verdad el 1 por ciento, ese familiar, conocido o amigo que, ciertamente, sí ha pensado en nosotros en las últimas veinticuatro horas. El resto, seguramente absortos por la inusual pregunta, responderían un dubitativo «sí», pero la estadística muestra que es un rotundo «no». Descubrir la identidad de quien dedicó al menos unos segundos de su vida a pensar en nosotros se arroja imposible, siempre y cuando la persona en cuestión no nos lo diga.

A la conclusión de que la vida pasa sin que nadie ponga su atención en nosotros se llega normalmente tarde. De hecho, existe una regla no escrita, denominada 20-40-60 y

acuñada por la actriz Shirley MacLaine, que postula lo siguiente: a los 20 años crees que todo el mundo piensa, habla, conspira o trama a tu favor o en tu contra, lo que hace que vivas en un estrés crónico que se rebaja y anula a los 40, momento en el que deja de ser importante lo que otros dicen o piensan sobre ti, hasta que, a los 60, te percatas de que nadie, nunca, ha hablado de ti ni se ha preocupado por tu vida.

De este postulado de la ganadora de un Óscar se desprenden dos interesantes reflexiones. La primera de ellas es el enorme desapego que debería imperar en tu vida. El 99 por ciento de las personas con las que te has relacionado sólo piensan en ellas mismas: nadie está pensando en ti en este momento, nadie se levanta pensando que mereces un mejor salario, si has resuelto esa disputa con el vecino, si te han dado buen precio en el concesionario o si finalmente encontraste alquiler vacacional en la costa gaditana. Nadie está pendiente de eso, ni siquiera tus progenitores —bueno, quizá los padres y las madres sí, si aún vives con ellos, pero entenderás que debes ser tu propio defensor—. Esto es genial por dos razones; la primera es que dejas de atormentarte con lo que los demás piensan sobre ti, dado que el 99 por ciento sólo piensa en sí mismo. Recuerda que nadie piensa en ti con tanta intensidad como tú lo haces. La otra razón es que se trata de una realidad que te empodera: es un superpoder vivir sabiendo que eres el responsable último de tus éxitos y progresos, también de las dificultades que atraviesas y de cómo las superas. Conocer esta realidad te hace más adulto en una sociedad infantilizada, es decir, cobras ventaja.

La segunda reflexión sobre la regla 20-40-60 es aún más importante. Pregúntate cómo cambiaría tu vida si pasases a ser la persona del 1 por ciento para tu círculo relacional. Para triunfar en esta vida no basta simplemente con acumular habilidades. Se necesita algo auténtico, algo que te distinga del resto. Ser ese compañero, amigo, socio o conocido que representa el 1 por ciento de la población te convierte en la vaca púrpura de Seth Godin.⁴ A esa persona extraordinaria le suceden cosas extraordinarias.

El mensaje principal es claro: este libro quiere ayudarte a ocupar un lugar destacado en la mente y, sobre todo, en el corazón de tu red de contactos. Convertirte en la persona a la que sus amigos llaman, en una referencia para tus contactos, en alguien reconocido y valorado en su entorno personal y laboral. El deseo más profundo de todo humano, después de cubrir sus necesidades básicas, es sentirse importante. Queremos percibir que somos escuchados, valorados, reconocidos, incluidos y recordados. Y aquí es donde entra en juego la clave: ofrecer a las personas lo que más anhelan. ¿Y qué es lo que más anhelan? Atención y aprecio auténticos. Es obvio que para conseguirlo ayuda ser amable, pero el verdadero impacto se logra cuando ese afecto es genuino. Es así cómo te conviertes en alguien memorable.

Ser parte del 1 por ciento es más alcanzable de lo que crees. Se trata simplemente de activar un superpoder que ya posees, independientemente de tus circunstancias y tu entorno, y lo mejor de todo es que, cuanto más lo practi-

4. Godin, Seth, *La vaca púrpura*, Gestión 2000, Barcelona, 2008.

ques, más fuerte se volverá tu carisma, y de eso está muy necesitado este mundo: la mayoría de las relaciones no se desmoronan por problemas, sino por la falta de aprecio.

Esta habilidad ya está en tus manos, y puedes ejercitarla a diario, en cualquier situación, ya sea cara a cara o a través de medios digitales. En una red social, en una conversación con un amigo, con un familiar, con un compañero de trabajo o incluso con el camarero que te sirve el café. Las oportunidades son infinitas y los resultados son extraordinarios, porque, al mostrar aprecio sincero, tu energía vital se eleva. Te sentirás emocionalmente más equilibrado, más feliz, más empoderado; serás más TÚ MISMO que nunca.

Sin embargo, hay que tener cuidado con la adulación, pues es como la kriptonita para Superman. Ser zalamero es falso e impostado y se percibe rápidamente. ¿Quién quiere que le paguen con billetes falsos? Pues en las relaciones es igual: no adules; si buscas autenticidad, muestra aprecio sincero.

No te preocupes si sientes que no posees esta destreza ahora mismo. Como todo en la vida, se aprende y se practica. Y aquí estamos nosotros para acompañarte en el viaje. Al inicio te sentirás extraño y quizá ligeramente impostado, pero, con el paso del tiempo, las personas te caerán bien por defecto y notarás que la vida se vuelve mejor, porque es imposible devolver odio a quien te entrega amor. Es la ley de la reciprocidad y es un principio que siempre funciona.

¡Bienvenido al club del 1 por ciento! Esto no ha hecho más que empezar.

Tu salud necesita *fitness* social

A buen seguro habrás considerado el cuidado físico una parte esencial de tu bienestar, ¿cierto? Es muy probable que estés inscrito en un gimnasio o en un polideportivo de tu zona, pero ¿alguna vez te has planteado el *fitness* social como parte importante de tu salud? En un mundo donde la tecnología nos aísla, la importancia de cultivar y mantener relaciones saludables es crucial no sólo para nuestra felicidad, sino también para nuestra salud física y mental.

La salud social se cuida y se practica dentro de nuestros hábitos. Igual que los músculos tienen que entrenarse para no atrofiarse, debemos mimar nuestras relaciones afectivas; la mayoría de ellas se van al traste no por problemas, sino por la simple y maliciosa dejadez. Por supuesto, vendrá la pereza y el ego insano de la mano para decirte eso de: «Eh, que sean los demás quienes cuiden la relación por ti». Error. Eso es como esperar que Netflix

haga unos *burpees* por ti. Es posible también que te dé vergüenza ser tú quien lleve la iniciativa. Otro error. La recompensa es de tal magnitud que ni te la imaginas. Hay multitud de artículos⁵ y estudios⁶ que muestran que las personas con relaciones sociales más sólidas y de mayor calidad tienen un riesgo de mortalidad menor que aquellas con relaciones sociales más limitadas.

El *fitness* social invita a ser proactivo en nuestras relaciones. Si en el gimnasio las pesas no van hacia ti, en las relaciones debe ser igual. Es mejor capitanear la práctica que ser esclavo del «ya me llamará». Vas a una fiesta y... ¿te quedas en una esquina mirando publicaciones de TikTok o te lanzas conversar? El *fitness* social es ese músculo que te hace decir «¡hola!» en lugar de «adiós» a nuevas conexiones. Y no se trata sólo de un concepto diferente, también tiene superpoderes. Te pone el aura de la buena vibra, mejora tu salud mental y ¡caramba!, quizá hasta ligués gracias a ello con la persona que te gusta de la fiesta.

Un estudio⁷ de la Universidad de Harvard que ha rastreado la vida de cerca de setecientos individuos durante ochenta y cinco años revela que las personas con relaciones más cálidas son más felices y disfrutan de una mejor

5. Uchino, Bert N., «Social support and physical health: understanding the health consequences of relationships», *American Journal of Epidemiology*, 161 (2004), pp. 297-298; Umberson, Debra, y Montez, Jennifer Karas, «Social relationships and health: a flashpoint for health policy», *Journal of Health and Social Behavior*, 51 (2010), pp. 54-66.

6. Holt-Lunstad, Julianne; Smith, Timothy B., y Layton, J. Bradley, «Social relationships and mortality risk: a meta-analytic review», *PLoS Med*, 7, 7 (2010), e1000316.

7. <<https://www.adultdevelopmentstudy.org>>.

salud física a medida que envejecen. Este hallazgo es sorprendente, pero lógico. Las relaciones de calidad actúan como un amortiguador contra el estrés y la soledad, lo que reduce los niveles de cortisol y disminuye la inflamación en el cuerpo. Esto tiene implicaciones directas en la prevención de enfermedades crónicas como la diabetes tipo 2 y las enfermedades del corazón.

Al final, el concepto *fitness social* trata de darles a nuestras relaciones la misma atención y cuidado que le damos a nuestra salud física. Es un ejercicio continuo de empatía, curiosidad y gratitud que nos lleva a conexiones más profundas y significativas. Una buena vida no es sólo un destino, es el camino y las personas con las que viajamos por él. Ahora bien: ¿estás caminando en tu viaje con las personas que quieres? Y, sobre todo, ¿estás dispuesto a nutrir esas relaciones y otras nuevas? Si tienes este libro entre las manos, aventuramos que la respuesta es afirmativa.

Ejemplos sobre la oportunidad, incluso comercial, que emerge con respecto a este concepto tenemos muchos. Nos encanta el caso de éxito de nuestra amiga Susana Gabriel, que, siendo doctora en Economía y profesora de la Universidad de Oporto, detectó una carencia entre sus alumnos y compañeros, la dificultad que tenían para conocer a gente nueva y las barreras que se autoimponían. Decidió dejar atrás el mundo académico y fundó Eventos com Desconhecidos,⁸ puntos de encuentro —comidas, caminatas, foros o *workshops*— para que personas que aún no se conocen rompan la barrera del miedo y entablen re-

8. <<https://www.instagram.com/eventoscomdesconhecidos>>.

laciones. Es como un Tinder 1.0 en el que *matcheas* o no, pero donde el disfrute está asegurado.

¿Qué lleva a una catedrática a dejarlo todo y a hacer arrancar esta iniciativa en Portugal? Pues el evidente sedentarismo relacional que hoy impera en nuestras sociedades, una epidemia silenciosa a la que personas como Susana intentan poner freno y que hoy causa múltiples desajustes psicológicos.

Por lo tanto, el *fitness* social emerge no sólo como un nuevo concepto, sino como una actividad fundamental para nuestras vidas. En un mundo en el que la desconexión relacional es imparable, resulta esencial recordar el poder de una llamada, un mensaje o un encuentro cara a cara. Éstos son los pilares de la tribu ancestral de donde venimos, de una vida plena y saludable, tanto emocional como física. El *fitness* social es como levantar pesas, pero con el corazón. Se trata de agradecer, de mostrar curiosidad por los demás, incluso con tu vecino el gruñón, y de no quedarse esperando a que te llamen. Si te comprometes y accionas el plan que te sugerimos en la segunda parte del libro, te prometemos que será una de las mejores inversiones en tiempo que realizarás, y, además, será un impulso para tu bienestar y la herramienta hacia una vida más abundante.