

ELÍAS AZULAY

# SOY TU CEREBRO



OBERON

LA NUEVA FORMA DE ENTENDER LAS EMOCIONES





**SOY TU CEREBRO,  
ENCANTADO  
DE CONOCERTE**

**LA NUEVA FORMA DE ENTENDER  
LAS EMOCIONES**

**ELÍAS AZULAY TAPIERO**

OBERON

Responsable editorial:  
Susana Krahe Pérez-Rubín

Diseño de cubierta: Patricia Bataller

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio, sin la preceptiva autorización.

© Copyright de los textos: Elías Azulay Tapiero



© EDICIONES OBERON (G. A.), 2024

Valentín Beato, 21. 28037 Madrid

Depósito legal: M. 1.955-2024

ISBN: 978-84-415-4949-4

Impreso en España





# ÍNDICE

<b>PRÓLOGO</b>	8
<b>MI CEREBRO Y YO</b>	14
<b>LA BATIDORA MENTAL. NEURONAS, PROTEÍNAS Y OTRAS SALSAS</b>	36
<b>EL SISTEMA PSICOGÉNICO. YO, ME, MI, CONMIGO Y LOS DEMÁS</b>	56
<b>LOS 7 NEUROFACTORES DEL CRECIMIENTO PERSONAL</b>	66
<b>EL MAPA DEL TESORO</b>	96
<b>REDES, CONEXIONES Y SISTEMAS MENTALES</b>	110
<b>LA RUTA DE LAS EMOCIONES</b>	120
<b>LA RUTA DEL PENSAMIENTO</b>	134
<b>LA RUTA DEL APRENDIZAJE</b>	144
<b>LA RUTA DE LAS HABILIDADES</b>	160
<b>LA RUTA DE LAS RELACIONES</b>	170
<b>LA RUTA DEL BIENESTAR</b>	184
<b>ADNe. EL ALGORITMO UNIVERSAL QUE TODO LO RIGE</b>	208
<b>BIENVENIDO AL TEST AZULAY. ¿LE GUSTARÍA CONOCERSE?</b>	220
<b>Y TODO ESTO, ¿PARA QUÉ SIRVE?</b>	226

# PRÓLOGO

En las antiguas civilizaciones mediterráneas, las personas solían acudir a lugares llamados oráculos, donde hacían consultas a los dioses en busca de sabias profecías sobre el futuro. Existieron múltiples oráculos, pero ninguno tan famoso como el ubicado en el Templo de Apolo, el popular oráculo de Delfos.

Este era el oráculo de moda y fue frecuentado por las grandes celebridades de la época: personajes como Filippo II, Pirro, Cicerón, Juliano, Alejandro Magno, entre otros, acudieron a Delfos antes de tomar importantes decisiones políticas y militares.

Obviamente, los dioses eran dioses, por lo que, no se rebajaban a hablar directamente con sus fieles, lo hacían a través de pitonisas. El trabajo de las pitonisas consistía en interpretar y comunicar la supuesta respuesta de los dioses, sin embargo, sus mensajes no eran sencillos de entender, solían ser enigmáticos y se daban en forma de acertijo u oración ambigua, con múltiples sentidos.

Por ejemplo, a un soldado que le preguntaba al oráculo si debería o no ir a la guerra, la pitonisa le entregaba un mensaje que podría ser interpretado, de distinta manera, simplemente dependiendo de dónde el guerrero decidiera ponerle la coma, algo así como...

«Irás y volverás, nunca en la guerra perecerás».

«Irás y volverás nunca, en la guerra perecerás».

Entonces... si los oráculos no eran para nada claros en sus profecías, ¿por qué el de Delfos tenía fama de ser tan preciso?

Aquí viene el truco...

En la entrada del Templo de Apolo, donde habitaba el oráculo de Delfos, había una enorme placa con una frase inscrita en oro que decía: «Conócete a ti mismo».

Según el testimonio de Plinio, era imposible cruzar el umbral sin que esta frase quedara impresa en la mirada y en la mente de los visitantes.

Luego, en la sala donde la pitonisa habría de revelar el mensaje de los dioses, podía leerse la siguiente inscripción:

Te advierto, quienquiera que fueres tú, que deseas sondear los arcanos de la naturaleza, que si no hallas dentro de ti mismo aquello que buscas, tampoco podrás hallarlo fuera. Si tú ignoras las excelencias de tu propia casa, ¿cómo pretendes encontrar otras excelencias? En ti se halla oculto el Tesoro de los Tesoros. Hombre, conócete a ti mismo y conocerás el universo y a los dioses.

Antes de plantear cualquier consulta, en el oráculo de Delfos se obligaba al curioso viajero a investigar su propia esencia.

Ahora, seguramente, te preguntarás: ¿para qué le sirve al oráculo que el visitante se conozca a sí mismo de cara a hacer una predicción sobre su futuro?

Pues en realidad, no le sirve de nada, porque para un oráculo es imposible adivinar el futuro de un desconocido... el truco está en que si alguien conoce

sus fortalezas y debilidades y tiene claro qué es lo que da sentido y propósito a su vida, por sí mismo podrá proyectar su futuro.

Aunque las profecías del oráculo de Delfos eran algo así como los consejos que te puede llegar a dar tu astróloga de confianza, enigmáticos, etéreos, difusos... Vamos, interpretables de múltiples formas. Si el visitante se conocía a sí mismo lo suficiente, él mismo interpretaría dicha profecía en la forma en la que podía y quería construir su futuro. Y si, por algún motivo, eso que el visitante interpretó no se cumplía, con toda seguridad no era por un error del oráculo de Delfos, sino del propio visitante que malinterpretó el mensaje de la pitonisa. Error que cometió por no haberse tomado en serio la tarea de conocerse a sí mismo lo suficiente.

Entonces...

Si quieres saber si tu relación con tu nueva pareja funcionará, solo tómate el tiempo de conocerte a ti mismo y sabrás si, a futuro, cuando se apague tu enamoramiento, serás capaz de tolerar su forma de ser y construir una relación con esa persona.

Si estás pensando en renunciar a tu trabajo para emprender, y quieres saber si tendrás éxito o no... simplemente concóctete a ti mismo y analiza si sientes la suficiente pasión por ese emprendimiento para soportar las múltiples dificultades que enfrentarás y no rendirte antes de tiempo.

Si quieres saber si ganarás o no cierta batalla, como bien lo dijo Sun Tzu, concóctete a ti mismo y a tu oponente, y ni en mil batallas serás vencido. Pero no porque ganarás todas las batallas, sino porque conociéndote podrás decidir, sin necesidad de oráculo, cuáles batallas enfrentar y cuáles evitar.

Por este libro que tienes en tus manos hubieran dado fortunas las celebridades de las antiguas civilizaciones mediterráneas que frecuentaban oráculos. Se trata de un desarrollo científico, elaborado colaborativamente a partir de descubrimientos de múltiples genios de la mente humana, y avalado por prestigiosas instituciones a nivel mundial, que te permitirá conocerte a ti mismo con un 97 % de precisión. Una herramienta que eliminará la necesidad de que creas en embaucadores y te dará el poder para que seas tú mismo quien profetice tu futuro.

Desde la empresa que dirijo hace diez años, Mentas a la Carta, y tras años de trabajar en equipo con el investigador Elías Azulay, hemos podido corroborar la eficacia del método psicogénico en múltiples campos del talento humano, tanto a nivel corporativo como académico. Hemos implementado el algoritmo ADNe en proyectos de empleabilidad, formación, cultura, emprendimiento, reclutamiento, innovación, entre otros, y no dejamos de sorprendernos por la precisión en el diagnóstico que el sistema arroja sobre «cómo es» cada persona desde una perspectiva que trasciende las fronteras de la psicología, una perspectiva cien por cien psicogénica.

Absolutamente todos los cerebros son distintos en su manifestación, como copos de nieve, y en su arquitectura radican la mayoría de los motivos de por qué cada uno de nosotros siente lo que siente y actúa como actúa ante diversas situaciones o motivaciones. Afortunadamente, la ciencia ha evolucionado a pasos agigantados y ya no dependes de la pitonisa, el astrólogo o el vidente para saber cómo eres y por qué eres como eres. Hoy cuentas con herramientas científicamente probadas para conocerte a ti mismo y te puedo asegurar que este libro es una de las más poderosas que encontrarás. Así que, a partir de hoy, se acabaron las excusas, porque tienes en tus manos el oráculo más preciso de la historia.

Jamás permitas que sean otros, sino tú, el arquitecto, de tu futuro.

Alejandro Ambrad Chalela  
@alejandroambrad

**MI CEREBRO Y YO**

Para que la vida nos trate bien, lo mejor es tratar bien a la vida.

Así, el cuidado de la salud se ha convertido en el objetivo vital, porque ante la mínima ausencia de la misma, todos nuestros recursos se ven abocados a mantener la conexión con ese frágil hilo que nos mantiene vivos.

Por ello, cuando nos sentimos bien, el cerebro suministra recursos a cada rincón de nuestro cuerpo para que experimentemos la plenitud. Así mismo, cuando saltan las alarmas, ese mismo cerebro desvía dichos recursos hacia donde más se necesitan, derivando en un segundo plano funciones menos esenciales. De ahí, que un cuerpo sano se relacione con una mente sana.

¿Cuál es el fundamento de la salud? Pues algo así como no requerir más esfuerzo que el necesario para mantener equilibradas las constantes vitales a través del uso balanceado de nuestros recursos. De esta forma, un exceso de grasa corporal o una desmesurada musculación conllevan, en la misma medida, que se destinen abastecimientos a una función no estrictamente necesaria, generando algunas descompensaciones que requerirán aportaciones extraordinarias que habrá que quitar de un sitio para ponerlas en otro.

Por ello, una vez conocida nuestra anatomía, le ha llegado el turno al cerebro. Digamos que hemos conseguido conocer los instrumentos que componen la orquesta, pero ahora necesitamos que todos ellos suenen ordenada y armoniosamente bajo una misma batuta.

Desde siempre, el ser humano ha gestionado sus emociones y ha intentado ser feliz, pero no todos lo han conseguido. Parece ser que el estímulo que aportan las buenas palabras es insuficiente, ya que suelen desembocar en un resultado impreciso, aunque también esperanzador a la vez que efímero.

Todos somos especialistas en satisfacer nuestras necesidades más básicas y en contadas ocasiones, hasta las más sofisticadas. Hemos pasado de buscar comida, a elegir la marca del alimento que vamos a consumir, y de buscar cobijo, a soñar con un cálido y confortable hogar.

Como bien sabe, todos tenemos días buenos y días malos, aunque el objetivo sea tener días buenos y otros mejores.

A menudo, ese juicio que realizamos sobre un día bueno se basa en cuántas veces nos hemos reído, o sonreído, en las últimas 24 horas. Así, esta acción tan cotidiana, necesaria y evolutivamente en desuso, resulta terapéutica, ya que inclina la balanza hacia lo positivo, contagiando a aquellas personas que nos rodean y generando cierta inmunidad con respecto a la presencia de lo negativo.

Por ejemplo, ¿cuántas veces ha pensado que algunas personas con las que se relaciona se empeñan en hacerle la vida difícil? Debe saber que, quizás, dichos individuos dependen más de usted que usted de ellos. Tal vez su existencia no sea tan plácida como piensa y la demostración de su aparente superioridad sea el resultado de una feroz lucha interior por esconder sus vulnerabilidades.

Como sabe, lo malo también es contagioso, así que le recomiendo que contagie y se contagie de lo bueno.

Por ello, le sugiero que piense en aquellas personas que se lo ponen fácil y que, a su vez, usted también se lo ponga fácil a los demás para que, así, ellos piensen en usted de forma positiva.

Al igual que los fármacos tienen efectos secundarios, las ideas también los poseen. En definitiva, su composición química no es muy diferente. En ambos casos, se trata de un riesgo calculado que, una vez asumido, debe inclinar la balanza vital hacia el beneficio. Así, por cada ventaja adquirida, estamos obligados a aceptar potenciales desventajas de una supuesta menor entidad.

Como ejemplo, le comento que en diferentes universidades españolas, en el año 2019, se realizó un original experimento sobre los resultados de la negociación, en el que todos los estudiantes partían de las mismas premisas, con idénticos recursos, pero con diferentes objetivos. Basada en la teoría de juegos, dicha actividad trabajaba sobre la determinación de acontecimientos futuros que el presente no indicaría que fueran a suceder.

Resumiendo al máximo, se presentó «El juego del cereal»: diferentes equipos debían negociar la compraventa de cereal de tal manera que alcanzasen el objetivo previamente seleccionado. Podían elegir entre «Quedar mejor que los demás», lo que traducimos en «Ganar y destruir a los competidores», o bien, realizar transacciones de compraventa de forma continuada para garantizar que el negocio global siguiera existiendo a lo largo del tiempo. Este último objetivo se relacionaba con «Da igual si quedo mejor que los demás o no», ya que simplemente se pretendía garantizar que el negocio del cereal nos permitiera vivir, unos años mejor que otros, pero vivir al fin y al cabo.

Bien. El resultado en el 78% de las partidas efectuadas fue que los equipos eligieron la primera opción y como consecuencia de ello, el 78% de las ocasiones se perdió todo el cereal y también todo el dinero en juego. Evidentemente, para los perdedores, la culpa de este desastre la tenía el 22% restante por no asumir que iban a perder al haber seleccionado un objetivo escasamente competitivo. La conclusión general fue que habría que dedicarse a otra cosa que tuviese poco que ver con el cereal.

La verdad es que, en este experimento, el producto y el dinero tenían muy poca entidad. Todo lo contrario que la correspondencia entre lo que quiero conseguir y lo que hago para conseguirlo. En definitiva, se apreció la fuerza del arrastre que suponen aquellos que quieren conseguir algo, pero que no hacen lo necesario para alcanzarlo.

Por ello, la fuerza de rozamiento entre emociones propias y ajenas representa un inconveniente más allá del puramente físico. ¿Se imagina darle una gran dosis de azúcar a una persona diabética? ¿Se imagina atiborrar de sal común a una persona hipertensa?

Bien. Con esto le quiero decir que no todos necesitamos lo mismo y que en caso de recibir el azúcar o la sal, el resultado será muy distinto según las características de la persona a la que se le suministran. Así, antes de activar las soluciones, hay que reconocer el problema, además de conocer su pasado, su presente y sobre todo, su estimación futura.

Por ejemplo, todos sabemos que si nos enamoramos, existe una cierta probabilidad de sufrir un desengaño, pero no por ello renunciamos al amor. También somos concedores de que si salimos a la calle nos puede caer una maceta en la cabeza, pero no por ello dejamos de pasear por una hermosa ciudad. Así es como sopesamos pros y contras a la hora de asumir riesgos.

Como ha podido observar, lo del desengaño y lo de la maceta poseen un elevado componente externo, y al margen de protegernos emocional y físicamente o bien rehusando a estas sanas costumbres, solo nos queda dejarnos llevar. Eso sí, midiendo las consecuencias de nuestros actos.

Esta última opción es la correcta, pero para que además de ser correcta sea satisfactoria, es necesario disfrutarla.

Piense por un momento en cuánta gente hay que convierte el riesgo en placer. Creo que bastante. Igual, usted es una de esas personas, pero quiero que sepa que para realizar esa conversión se deben dar ciertas premisas.

Por ello, si nos mostramos curiosos, aventureros e incluso imprudentes, el efecto principal será la estimulante sensación de vértigo, mientras que el efecto secundario no deseado podría ser el abandono momentáneo de la sensatez. En cambio, para otras personas, el efecto principal será la huida, para acabar sintiendo miedo. El efecto secundario podría ser la demostración de una posterior decepción.

Por ello, quiero que sepa que estamos preparados para absorber una gran cantidad de elementos nocivos, pero lo que hemos ido descubriendo a lo largo de estos años es que también estamos preparados para absorberlos en el plano mental.

La inmensa mayoría somos porosos, pero resistentes, flexibles, a la vez que firmes, y tan delicados como fuertes. Todos somos especiales. Unos en unas cosas y otros en otras. De ahí que nos sintamos mejor cuando somos conocidos y reconocidos, pero sobre todo, cuando percibimos que somos complemento de otras personas.

Nos sentimos bien cuando estamos solos, sabiendo que podemos dejar de estarlo cuando queramos y, también, cuando estamos en compañía sabemos que podremos estar solos sin perder ese vínculo.

Disponer de una actitud positiva no es suficiente para gestionar correctamente las emociones, al igual que hacer que todo lo que pase sea bueno no depende, en su totalidad, de uno mismo. Para pasar de lo negativo a lo positivo, es necesario conocer cómo se generan, se canalizan y se alternan las emociones.

Para lo primero, bastará con mostrarle lo que es la psicogenia o el estudio del origen del comportamiento. Para lo segundo, nos adentraremos en el conocimiento de los neurofactores, a través de los cuales generamos patrones emocionales medibles que rigen nuestro comportamiento, mientras que para lo tercero, identificaremos los recursos que nos ha concedido la naturaleza y, sobre todo, cómo sacar el máximo provecho de los mismos.

Por ello, conociendo cómo somos, sabremos de dónde venimos y, en consecuencia, podremos saber hacia dónde nos dirigimos. En definitiva, para vivir plenamente es necesario saber cómo es, de amplio y profundo, ese acuerdo entre el cerebro y uno mismo. Un acuerdo denominado «comportamiento».

En la niñez, nuestro cerebro es un perfecto desconocido que va aprendiendo de forma reactiva. Más adelante, en la adolescencia, intenta conectar con nosotros para entendernos y ser entendido. No siempre lo consigue y a menudo se genera un cierto distanciamiento donde mostramos algunos comportamientos extremos. En cambio, en la madurez la conexión entre el cerebro y el Yo se establece de forma sólida y tenaz, ante lo cual

Un libro donde se muestra, de forma sencilla y amena,  
el secreto mejor guardado sobre el comportamiento:  
**las emociones.**

Un viaje, al alcance de todos, hacia las profundidades de la mente  
para descubrir cómo somos y cómo podemos potenciar  
nuestra manera de ser y estar.

*¿Podemos cambiar?*

Sí. Podemos conseguir casi todo lo que nos propongamos,  
pero no sin antes descubrir qué es lo que realmente  
está a nuestro alcance.

El autor nos ofrece una entretenida visión, en clave neurocientífica,  
sobre cómo nuestro cerebro construye las emociones.  
Además, a través del innovador método psicogénico,  
nos enseña a gestionarlas eficazmente.  
De hecho, no se trata de ser mejor o peor,  
sino de sacar el máximo provecho a nuestros recursos.

*¿Se trata de un libro de autoayuda?*

Es más un libro que nos ayudará. Un guía precisa y rigurosa  
que nos orientará y que no nos dejará indiferente.  
Como sabes, habitualmente hablamos del cerebro  
como un elemento ajeno a nosotros mismos, así que creemos  
que ha llegado la hora de que él nos conozca  
y que nosotros le conozcamos.

Después de las Inteligencias Múltiples y de la Inteligencia Emocional,  
el descubrimiento de los Neurofactores ha supuesto una revolución  
en la forma de entender el comportamiento.

Una conquista que compartimos para que todos los lectores  
escriban sus propias líneas.

**OBERON**

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

