

Mis 10 códigos para ChatGPT (+4 bonus)

@StephanoBrooke · Palabra clave: CLAVES

Como usar estos codigos

No son comandos especiales que ChatGPT reconozca como un boton oculto -- son instrucciones cortas que le dicen claramente que tono, metodo o perspectiva quieres antes de que responda.

Escribe el codigo, un espacio o dos puntos, y tu pregunta normal despues. Por ejemplo:

"PREMORTEM: voy a lanzar este producto en 3 meses."

PREMORTEM (original)

"PREMORTEM: [tu plan]"

Le pides que imagine que tu plan ya fracaso, un ano despues de haberlo lanzado, y que te explique en detalle las razones mas probables de ese fracaso -- antes de que empieces siquiera. Viene del premortem de Gary Klein: es mas facil encontrar riesgos imaginando el fracaso ya ocurrido que tratando de predecirlo hacia adelante.

HORMOZI

"HORMOZI: [tu pregunta de negocio]"

Le pide que responda con el estilo directo y orientado a resultados de un coach de negocios de alto nivel, al estilo de Alex Hormozi -- enfocado en oferta, ejecucion, y numeros, no en teoria.

INVERSION (original)

"INVERSION: [tu meta]"

En vez de preguntarle como lograr algo, le preguntas como garantizar el fracaso total -- que te de la lista completa de todo lo que lo arruinaria. Luego volteas esa lista: cada punto que te daria para fracasar se convierte en una regla para tu plan real. Es el principio de inversion de Charlie Munger: a veces es mas facil ver con claridad lo que hay que evitar que lo que hay que hacer.

FUTURE YOU

"FUTURE YOU: [tu pregunta]"

Le pide que responda como lo haria una version tuya futura, que ya paso por la decision que estas por tomar y ya sabe como resultado. Util para decisiones donde te cuesta ver mas alla del momento presente.

OJOS NUEVOS (original)

"OJOS NUEVOS: [tu situacion]"

Le pides que responda como alguien completamente ajeno a tu industria o tu contexto -- sin dar por hecho nada de lo que tu ya asumes como normal. Sirve para encontrar los puntos ciegos que ya no ves porque estas demasiado cerca del problema. Se basa en la "vista externa" que describe Daniel Kahneman: quien esta fuera de una situacion suele juzgarla con mas precision que quien esta dentro.

UNLEARNED

"UNLEARNED: [tu tema]"

Le pide que te muestre los mitos, creencias populares o metodos que la gente sigue usando aunque ya no funcionen tan bien como antes -- lo que "deberias desaprender" sobre ese tema.

CINCO PORQUES (original)

"CINCO PORQUES: [tu problema]"

Le pides que pregunte "por que" cinco veces seguidas, cada vez profundizando en la respuesta anterior, hasta llegar a la causa raiz de un problema en vez de quedarse en el sintoma superficial. Es el metodo de los Cinco Porques que desarrollo Toyota para resolver problemas de produccion, y funciona igual de bien para problemas personales o de negocio.

80/20

"80/20: [tu meta]"

Le pide el camino mas simple y de mayor impacto para llegar a un resultado -- el 20% de esfuerzo que te da el 80% del resultado, en vez de una lista exhaustiva de todo lo que podrias hacer.

SOCRATES

"SOCRATES: [tu tema]"

En vez de darte la respuesta directa, te va guiando con preguntas para que tu mismo llegues a la conclusion -- el metodo socratico aplicado a un chat.

LINDY MODE

"LINDY MODE: [tu pregunta]"

Le pide que responda con metodos que llevan tiempo comprobados funcionando, en vez de la tendencia o herramienta mas nueva de moda. Viene del "efecto Lindy": entre mas tiempo lleva algo funcionando, mas probable es que siga funcionando.

Bonus 1: SEGUNDO ORDEN (original)

"SEGUNDO ORDEN: [tu decision]"

No se queda en el efecto directo de una decision -- te dice que pasa despues de eso, y despues de eso. Cada decision tiene una segunda y tercera ola de consecuencias que casi nadie se toma el tiempo de pensar antes de actuar.

Bonus 2: COSTO OCULTO (original)

"COSTO OCULTO: [tu decision]"

Te dice que estas renunciando en silencio al elegir un camino, no solo lo que ganas con el. Toda decision cierra otras puertas -- este codigo te las hace visibles antes de decidir.

Bonus 3: NAVAJA (original)

"NAVAJA: [tu problema o pregunta]"

Te da la explicacion o solucion mas simple que sigue explicando todos los hechos, sin complicarla de mas. Basado en la navaja de Occam: entre dos explicaciones igual de validas, la mas simple suele ser la correcta.

Bonus 4: TRADUCTOR (original)

"TRADUCTOR [persona]: [tu explicacion tecnica]"

Traduce tu explicacion tecnica a lo que de verdad necesitaria oir una persona especifica -- tu mama, tu inversionista, un cliente nuevo, tu eliges quien. Distinto a "explicamelo simple": aqui adaptas el mensaje a alguien real, no a un nivel generico de dificultad.