

PROMPTS

50 activadores de prompt

Cincuenta comandos que cambian el modo en que la IA te responde. Todos empiezan por barra y funcionan igual en Claude, ChatGPT y Gemini. Sin trucos, sin humo.

LECTURA**9 min**

PRECIO

Gratis

01	Siempre con barra delante.	cómo se usa
02	Tres reglas que multiplican esto.	tres reglas
03	Pensamiento crítico.	
04	Decisión y estrategia.	
05	Escritura y contenido.	
06	Aprendizaje y explicación.	
07	Negocio y ejecución.	
08	Uno mejora una respuesta.	

Ninguno de estos cincuenta comandos activa una función oculta del modelo. No hay puerta trasera. Y por eso funcionan.

Lo que hacen es más simple y más útil: le dicen a la IA **en qué modo tiene que pensar** antes de responderte.

La mayoría escribe prompts que piden información. El modelo devuelve el promedio: correcto, ordenado y completamente olvidable.

no pides un dato distinto. Pides otro tipo de pensamiento.

1 **Siempre con barra delante.** cómo se usa

barra, activador en mayúsculas y dos puntos. después, tu petición de siempre. Los cincuenta se escriben igual: la barra va delante, sin excepción.

/PREMORTEM: voy a abrir una tienda de bicicletas en mi barrio el próximo octubre.

sin la barra es una palabra más. Con la barra es una instrucción.

2 Tres reglas que multiplican esto. tres reglas

Da contexto real	Un activador sobre un prompt vacío no hace magia. cuanto más específico sea tu caso, más afilada la respuesta.
Encadena	El valor no está en usar uno, está en usar tres seguidos. Al final del documento tienes cuatro combinaciones probadas.
Discute la respuesta	El primer output casi nunca es el bueno. Responde, corrige, vuelve a pedir.

Eso es trabajar con IA. Lo otro es consultarla.

3 Pensamiento crítico.

Para cuando necesitas que te lleven la contraria. El fallo más caro de la IA es que **tiende a darte la razón**: estos diez lo desactivan.

ANTES / DESPUÉS • /CRITIC

prompt normal

"¿qué te parece mi idea de abrir un segundo local?"

con activador

/CRITIC: quiero abrir un segundo local de mi cafetería a diez minutos del actual, con 1.400 € de alquiler al mes. Críticalo como si tuvieras que justificar por qué no pondrías ahí tu dinero."

/CRITIC	Critica esta idea como si tu trabajo dependiera de encontrarle fallos.
/STEELMAN	Construye la versión más fuerte posible del argumento contrario al mío.
/RED TEAM	Actúa como un equipo hostil que quiere tumbar esto. ¿por dónde entras?
/PREMORTEM	Es dentro de doce meses y esto ha fracasado. Escribe el informe de por qué.
/DEVIL	Abogado del diablo puro. Sin matizar, sin suavizar, sin cerrar en positivo.

/ASSUMPTIONS	Lista las suposiciones no declaradas sobre las que se sostiene todo esto.
--------------	---

/BLIND SPOTS	¿qué no estoy viendo por mi posición, mi sector o mi experiencia previa?
/SO WHAT	Después de cada punto, responde: ¿y esto qué implica en la práctica?
/EVIDENCE	Marca cada afirmación como dato verificable, inferencia u opinión.
/CONFIDENCE	Añade a cada conclusión su nivel de confianza y qué la haría cambiar.

4 Decisión y estrategia.

Para cuando estás atascado entre opciones. Estos no te dan la respuesta: **te dan el marco con el que decides tú**, que es lo que de verdad aguanta.

ANTES / DESPUÉS · /INVERT

prompt normal

"¿cómo consigo que mis clientes se queden más tiempo?"

con activador

"**/INVERT:** llevo una asesoría con cuarenta clientes de cuota mensual. Dime exactamente qué tendría que hacer para garantizar que se me vayan todos en seis meses. Después señala cuáles de esas cosas ya estoy haciendo."

/OODA	Analízalo en cuatro fases: observar, orientar, decidir, actuar.
/COMPARE	Tabla comparativa de las opciones, con los criterios explicitados antes.
/TRADEOFFS	¿qué pierdo con cada opción? No qué gano: qué pierdo.
/SECOND ORDER	Consecuencias de segundo y tercer orden de esta decisión.
/INVERT	En vez de cómo lograrlo, dime cómo garantizaría el fracaso absoluto.
/10 · 10 · 10	¿cómo se ve esta decisión en 10 minutos, en 10 meses y en 10 años?
/REVERSIBLE	¿es una puerta de ida y vuelta o de un solo sentido? Ajusta el rigor a eso.
/COST OF DELAY	¿qué me cuesta, en concreto, cada semana que no tomo esta decisión?

/MINIMUM BET	La versión más barata y rápida de probar esto antes de comprometerme.
/KILL CRITERIA	Define de antemano qué señal concreta me haría abandonar esto.

5 Escritura y contenido.

El problema del texto generado con IA no es que esté mal escrito. Es que **está escrito como todo lo demás**. Estos diez lo sacan del promedio.

ANTES / DESPUÉS • /SPECIFICS

prompt normal

"Escríbeme un post sobre los beneficios de entrenar por la mañana."

con activador

"Escribe el post y luego aplica **/SPECIFICS**: sustituye cada beneficio genérico por una escena concreta, con la hora real, lo que se hace y qué cambia el resto del día."

/HOOK 10	Diez primeras líneas distintas, sin repetir estructura entre ellas.
/CUT 30	Recorta un 30 % del texto sin perder ni un solo argumento.
/PLAIN	Reescríbelo sin jerga, para alguien completamente ajeno al sector.
/VOICE MATCH	Aquí van tres textos míos: replica el ritmo, el léxico y la puntuación.
/ANGLES	Siete ángulos distintos para el mismo tema, con su público implícito.
/OBJECTION	¿qué está pensando el lector escéptico en cada párrafo? Anótalo al margen.
/SPECIFICS	Sustituye toda afirmación genérica por un ejemplo concreto y verificable.
/ONE IDEA	Reduce esto a una sola idea. Desarrolla esa y elimina el resto.
/RHYTHM	Alterna frases largas y cortas. Que se pueda leer en alto sin tropezar.
/NO AI	Elimina muletillas de IA: "en el mundo actual", "no solo... sino también", tríadas.

6 Aprendizaje y explicación.

Para dominar un tema nuevo en horas en vez de semanas. El truco no es pedir explicaciones: **es pedir el nivel exacto al que puedes absorberlas.**

ANTES / DESPUÉS · /FEYNMAN

prompt normal

"Explícame qué es el interés compuesto."

con activador

"/FEYNMAN: el interés compuesto es cuando los intereses que ganas generan a su vez más intereses, y por eso el dinero crece cada vez más rápido. Esa es mi explicación: señala qué he dicho mal y qué revela que no lo he entendido."

/5YO	Explícamelo como si tuviera cinco años, con una analogía cotidiana.
/EXPERT	Ahora explícamelo como a un profesional del sector, sin simplificar nada.
/ANALOGY 3	Tres analogías de dominios distintos para el mismo concepto.
/FEYNMAN	Voy a explicártelo yo. Señala dónde se nota que no lo he entendido.
/PREREQS	¿qué necesito entender antes para que esto tenga sentido de verdad?
/MAP	Mapa del tema: qué es central, qué es periférico y qué es ruido.
/QUIZ	Hazme diez preguntas para comprobar si lo he entendido de verdad.
/MISCONCEPTIONS	Los errores típicos que comete la gente con esto y por qué los comete.
/FIRST PRINCIPLES	Descompón esto hasta lo que es irreductiblemente cierto y reconstruye.
/TIMELINE	Ordena la evolución del tema para entender por qué hoy es como es.

7 Negocio y ejecución.

El bloque que convierte una conversación con la IA en trabajo hecho. Casi todo el valor perdido está aquí: **en no cerrar nunca con una acción concreta.**

ANTES / DESPUÉS · /CLARIFY

prompt normal

"Ayúdame a preparar la primera contratación del taller."

con activador

"/CLARIFY: quiero contratar a mi primera persona en plantilla este trimestre para el taller. Antes de proponer nada, hazme las tres preguntas cuya respuesta más cambiaría tu recomendación."

/CLARIFY	Antes de responder, hazme las tres preguntas que más cambiarían tu respuesta.
/SCOPE	Divide esto en lo que hago hoy, lo de esta semana y lo de este mes.
/DELEGATE	¿qué puede hacer otra persona o un sistema, y con qué instrucciones exactas?
/AUTOMATE	Señala qué pasos son automatizables y con qué tipo de herramienta.
/CHECKLIST	Conviértelo en una checklist accionable. Sin teoría, sin contexto, solo pasos.
/TEMPLATE	Dame la plantilla reutilizable de esto, con los huecos claramente marcados.
/METRICS	¿cómo sabré dentro de treinta días si esto está funcionando o no?
/STAKEHOLDER	Reescríbelo desde el punto de vista de mi cliente, mi jefe o mi socio.
/WORST CASE	Peor escenario realista, no catastrofista. Y qué haría yo exactamente en él.
/NEXT ACTION	Termina siempre con la única siguiente acción concreta. Una. No una lista.

8 Uno mejora una respuesta.

Tres encadenados cambian una decisión. Estas cuatro secuencias son las que más se repiten en trabajo real. **cada uno con su barra delante**, igual que sueltos.

/clarify → /first principles → /premortem → /next action

La secuencia para decisiones importantes. Te obliga a definir bien el problema antes de resolverlo, y a mirar el fracaso antes de comprometerte.

/voice match → /hook 10 → /cut 30 → /no ai

La secuencia de contenido. Tu voz primero, luego opciones de entrada, luego recorte, y al final la limpieza de muletillas.

/map → /prereqs → /5yo → /expert → /quiz

La secuencia de aprendizaje. Del mapa general al detalle técnico, cerrando siempre con comprobación real de lo que has retenido.

/steelman → /tradeoffs → /minimum bet → /kill criteria

La secuencia de validación. Para cuando ya te has enamorado de una idea y necesitas saber si aguanta antes de meterle dinero.

Guía rápida

1. **Siempre con barra delante.** — cómo se usa
2. **Tres reglas que multiplican esto.** — tres reglas
3. **Pensamiento crítico.** — Para cuando necesitas que te lleven la contraria
4. **Decisión y estrategia.** — Para cuando estás atascado entre opciones
5. **Escritura y contenido.** — El problema del texto generado con IA no es que esté mal escrito
6. **Aprendizaje y explicación.** — Para dominar un tema nuevo en horas en vez de semanas
7. **Negocio y ejecución.** — El bloque que convierte una conversación con la IA en trabajo hecho
8. **Uno mejora una respuesta.** — Tres encadenados cambian una decisión

QUÉ NO RESUELVE

Los activadores mejoran tus conversaciones con la IA. Es una mejora real y la vas a notar la primera semana. Pero sigues siendo tú el que se sienta delante cada vez.

Los **agentes** son el paso siguiente: hacen que el trabajo ocurra sin que tengas que estar tú delante. Mismo camino, un par de pasos más adelante.

ESPERO QUE TE HAYA SERVIDO

**Cada semana tienes más
recursos gratuitos como
este.**

ramgaldavis.com

RAMGALDAVIS