



BÓVEDA · GRATIS

Las 20 frases que *cambian del todo* lo que **Claude te devuelve**

Veinte líneas que pegas al final de cualquier prompt.

Ninguna cambia lo que le pides: cambian cómo se lo pides, y por eso cambian la respuesta.

ANTES DE EMPEZAR

Un prompt no es una pregunta: es un encargo. Casi todo lo que sale mal viene de dar por supuesto que la otra parte sabe algo que no le has dicho, y eso pasa igual con una persona que con Claude.

Cómo se usan. No sustituyen tu petición: se pegan al final. Escribes lo que necesitas como siempre y añades una de estas líneas. Funcionan sueltas y funcionan combinadas. No hace falta aprendérselas: ten el PDF a mano y copia.

01 «Pregúntame lo que te falte»

El error más común es dejarle adivinar. Si le falta un dato se lo inventa antes que parar, no por malicia: es que nadie le dijo que podía preguntar.

[tu petición de siempre]

Pregúntame lo que te falte antes de empezar.

02 «¿Qué no sabes de esto?»

Le obliga a marcar el borde de lo que puede afirmar. El dato que falta aparece antes de que tomes una decisión con información incompleta, no después.

[tu petición de siempre]

Antes de responder: ¿qué no sabes que cambiaría tu respuesta?

03 «Repítame el encargo con tus palabras»

Treinta segundos que te ahorran media hora. Si ha entendido otra cosa, lo ves ahora y no cuando ya te ha escrito dos páginas de lo que no querías.

[tu petición de siempre]

Antes de empezar, repítame con tus palabras qué has entendido que tienes que hacer y para quién.

04 «Escribe para esta persona»

Sin destinatario escribe para todo el mundo, y lo que vale para cualquiera no le sirve a nadie. Un lector concreto cambia el vocabulario, la longitud y hasta lo que hay que explicar.

[tu petición de siempre]

El que lo va a leer es [quién es, qué sabe ya y qué le preocupa].
Escríbelo para esa persona.

05 «Esto va a acabar en...»

El destino manda más que el tema. El mismo contenido no se escribe igual para un correo, para una presentación o para que lo lea alguien con prisa en el móvil.

[tu petición de siempre]

Esto va a acabar en [correo / presentación / WhatsApp / documento interno]. Adáptalo a ese formato.

PARA QUE PIENSE ANTES DE ESCRIBIR

La respuesta que sale a la primera es la más probable, no la mejor. Estas cinco meten un paso intermedio entre tu petición y su respuesta, que es donde aparece lo bueno.

06 «Dame tres enfoques antes de desarrollar ninguno»

Si le dejas empezar, se casa con el primer enfoque que se le ocurre y ya no lo suelta. Pedirle tres antes de escribir te deja elegir a ti, que es lo suyo.

[tu petición de siempre]

Antes de desarrollarlo: dame tres enfoques distintos en dos líneas cada uno, y espera a que elija.

07 «Enséñame el esquema y espera»

Corregir un esquema de diez líneas cuesta un minuto. Corregir un texto entero mal enfocado cuesta rehacerlo. Este es el ahorro más grande de la lista.

[tu petición de siempre]

Primero enséñame solo el esquema y espera mi visto bueno antes de escribir nada.

08 «Piensa en voz alta primero»

Razonar antes de concluir mejora la respuesta, y de paso ves su lógica. Si el razonamiento hace aguas por algún lado, lo pillas ahí en vez de tragarte la conclusión.

[tu petición de siempre]

Piensa en voz alta antes de darme la respuesta final: quiero ver cómo llegas.

09 «Defiende las dos, luego elige»

Si le pides la respuesta directa, tiende a decirte lo que cree que quieres oír. Obligarle a defender ambas opciones antes de mojarse elimina ese sesgo.

Estoy entre [A] y [B]. Defiende cada una como si te pagaran por ella.
Luego dime cuál eliges tú y qué dato me haría cambiar de opinión.

10 «¿Qué es lo primero que fallaría?»

Imaginar el fracaso antes de que ocurra saca los riesgos que en modo optimista no se ven. Se usa en ingeniería desde hace décadas y funciona igual aquí.

Imagina que esto ha salido mal dentro de tres meses. ¿Qué fue lo primero que falló y qué señal lo habría avisado a tiempo?

PARA QUE CRITIQUE DE VERDAD

Por defecto es amable, y la amabilidad no te sirve cuando lo que necesitas es que alguien te diga que esto no se entiende. Estas cinco le quitan el filtro.

11 «Dime por qué falla, no lo arregles»

Si lo reescribe él, aprendes cero y encima suena a él y no a ti. Pedirle el diagnóstico en lugar de la solución es lo que te hace mejorar.

Este texto no me convence pero no sé por qué. Dime qué frase concreta pierde al lector, qué sobra y qué promesa no estoy cumpliendo. No lo reescribas todavía.

12 «Léelo como el más escéptico»

Cambiarle el papel cambia lo que ve. Como lector neutro te dirá que está bien; como alguien que busca el fallo, lo encuentra.

Lee esto como la persona más escéptica de la sala: alguien que ya ha oído promesas parecidas. ¿Dónde deja de creermelo y por qué?

13 «¿Qué le sobra?»

Pedir mejoras siempre añade. Pedir recortes obliga a decidir qué es lo importante, y casi todo lo que escribimos mejora quitando.

No añadas nada. Dime qué quitarías de aquí sin perder el mensaje, y por qué sobra cada cosa.

14 «¿Qué parte no te crees?»

Distinto de pedir errores: esto saca lo que suena a relleno, a exageración o a afirmación sin respaldo. Es el filtro que más humo elimina.

De todo lo que hay aquí, ¿qué parte no te acabas de creer o te suena a que no está respaldado?

15 «Dime qué NO harías»

Las recomendaciones en negativo son más útiles y más honestas. Lo que hay que evitar suele estar más claro que lo que hay que hacer.

[tu petición de siempre]

Y dime también qué NO harías en mi caso, aunque sea lo que se hace normalmente.

PARA NO PERDER EL TRABAJO

Lo más caro no es afinar un prompt media hora: es afinarlo media hora y volver a empezar de cero mañana. Estas cinco convierten el rato de hoy en algo que ya no se repite.

16 «Conviértelo en plantilla»

El error más caro: dar con la fórmula buena y perderla al cerrar el chat. Esta frase convierte el trabajo de hoy en una herramienta para siempre.

Esto ya funciona. Conviértelo en una plantilla reutilizable con huecos claros para lo que cambia cada vez, y dime en qué casos NO serviría.

17 «Resume las reglas que hemos acordado»

Después de veinte mensajes de correcciones hay un método ahí dentro. Si no lo sacas antes de cerrar, se va con la conversación.

Resume en una lista las reglas que hemos ido acordando en esta conversación, para que pueda pegártelas la próxima vez y empecemos donde lo dejamos.

18 «¿Qué te he tenido que corregir?»

Tus correcciones son tu criterio, solo que sin escribir. Pedirle que las liste te devuelve tu propio manual de estilo hecho.

Repasa esta conversación: ¿qué te he tenido que corregir más de una vez? Escríbelo como instrucciones para que no vuelva a pasar.

19 «Hazme una skill con esto»

El paso final: dejar de pegar la plantilla. Una skill es una carpeta con instrucciones que Claude carga sola cuando la conversación lo pide.

Convierte todo esto en una skill: un SKILL.md con su name, su description de cuándo usarla, y las instrucciones dentro.

20 «Antes de darlo por bueno, léelo sin contexto»

Tú ya sabes lo que quisiste decir, y por eso no ves lo que falta. Esta frase le hace leerlo como quien llega de nuevas, que es como lo va a leer todo el mundo.

Olvida todo lo que hemos hablado y lee esto como alguien que llega de nuevas. ¿Qué cinco preguntas te quedan sin responder?

CÓMO COMBINARLAS

No hay que usarlas de una en una. Estas tres combinaciones son las que más veces me han ahorrado rehacer el trabajo entero.

→ El encargo completo

La 1, la 3 y la 16. Le das el contexto, compruebas que ha entendido, y te llevas la plantilla al terminar. Para cuando el encargo importa.

[tu petición]

Antes de empezar: pregúntame lo que te falte y repíteme con tus palabras qué has entendido.

Cuando terminemos y esté bien, conviértelo en plantilla reutilizable.

→ La revisión honesta

La 11, la 13 y la 14 seguidas. Primero qué falla, luego qué sobra, luego qué no se cree. Sirve para textos, para diseños y para decisiones.

Dime qué falla concretamente en esto y por qué. No lo arregles.

Después: qué quitarías sin perder el mensaje.

Y por último: qué parte no te acabas de creer.

→ El cierre de sesión

La 17 y la 18 antes de cerrar el chat. Dos minutos que convierten una conversación buena en un método que ya no tienes que reconstruir.

Antes de cerrar: resume las reglas que hemos acordado y qué has tenido que corregirme más de una vez. Escríbelo como instrucciones para la próxima.

Esto sale de un carrusel. Hay más.

Cada semana publico métodos como este en Instagram y aquí quedan guardados, ampliados y en PDF. Sin correos ni listas de espera.

@claudeprofessor

