

Autocontrol

Kelly McGonigal

Cómo funciona la voluntad, por qué es tan importante y qué podemos hacer para mejorarla

Los inteligentes desean el dominio de sí mismos,
los niños desean caramelos.

URANO

Contenido

INTRODUCCIÓN	2
1 Lo haré, no lo haré, quiero: Qué es la fuerza de voluntad y por qué es importante	7
2 El instinto de la fuerza de voluntad: Tu cuerpo está diseñado para resistirse al pastel de queso	19
3 Demasiado cansado para resistirte: Por qué el autocontrol es como un músculo.....	34
4 Licencia para pecar: Por qué ser buenos nos da permiso para ser malos	49
5 La gran mentira del cerebro: Por qué confundimos los deseos con la felicidad.....	64
6 ¡Qué más da! Cómo claudicamos cuando nos sentimos mal.....	80
7 El futuro en venta: La economía de la gratificación instantánea	92
8 ¡Infectado! Por qué la fuerza de voluntad es contagiosa	108
9 No leas este capítulo: Las limitaciones del «no lo haré»	122
10 Reflexiones finales.....	137

INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la fuerza de voluntad

Siempre que menciono que imparto un curso sobre la fuerza de voluntad, casi todo el mundo me responde: «¡Oh, eso es lo que yo necesito!» Ahora más que nunca nos damos cuenta de que la fuerza de voluntad —la capacidad de controlar la atención, las emociones y los deseos— influye en la salud física, la estabilidad económica, las relaciones y el éxito profesional. Todos lo sabemos. Sabemos que deberíamos controlar todos los aspectos de nuestra vida, desde lo que comemos hasta lo que hacemos, decimos y compramos.

Y, sin embargo, la mayoría de la gente siente que la fuerza de voluntad le falla: en un instante saben controlarse y al siguiente se agobian y pierden el control. Según la Asociación Psicológica Norteamericana, los estadounidenses citan la falta de voluntad como el mayor obstáculo para alcanzar sus metas. Muchos de ellos se sienten culpables por defraudarse a sí mismos y fallarles a los demás. Otros sienten estar a merced de sus pensamientos, emociones y deseos, como si su vida estuviera dictada por sus impulsos en lugar de las decisiones que toman. Incluso al que hace gala del mayor dominio de sí mismo le resulta agotador controlarse y se pregunta si es necesario esforzarse tanto en la vida.

En mi calidad de psicóloga y educadora de la salud en el Programa para Mejorar la Salud de la Facultad de Medicina de Stanford, mi labor es ayudar a la gente a gestionar el estrés y tomar decisiones sanas. Después de estar observando durante años a personas que intentaban cambiar sus pensamientos, emociones, cuerpos y hábitos, comprendí que lo que la mayoría creía sobre la fuerza de voluntad estaba saboteándoles su éxito y generándoles un estrés innecesario. Si bien las investigaciones científicas podrían decirles muchas cosas útiles al respecto, era evidente que estos hallazgos no formaban parte aún del conocimiento público. En su lugar, todo el mundo seguía recurriendo a unas vanas estrategias para controlarse, y yo veía una y otra vez que las estrategias que la mayoría empleaba, además de ser ineficaces, eran contraproducentes, conduciéndoles al autosabotaje y la pérdida de control.

Eso fue lo que me motivó a crear «La ciencia de la fuerza de voluntad», un curso dirigido al público por medio del programa de Estudios Continuos de la Universidad de Stanford. El curso combina los hallazgos más recientes sobre el autocontrol procedentes de la psicología, la economía, la neurociencia y la medicina para explicar cómo podemos abandonar viejos hábitos y adoptar otros saludables, vencer la costumbre de dejar las cosas para mañana, prestar atención a lo que hacemos y manejar el estrés. Explica por qué cedemos a las tentaciones y cómo podemos encontrar la fuerza para resistirnos a ellas. Demuestra la importancia de comprender las limitaciones del autocontrol y ofrece las mejores estrategias para saber controlarnos.

Para gran alegría mía, «La ciencia de la fuerza de voluntad» se convirtió rápidamente en uno de los cursos más populares ofrecidos por los Estudios Continuos de Stanford. La primera vez que impartí el curso, tuvimos que cambiarnos de sala cuatro veces para dar cabida a los alumnos que no cesaban de inscribirse. La sala de conferencias más grande de Stanford estaba llena de ejecutivos, profesores, atletas, profesionales de la salud y otras personas que tenían curiosidad por el tema de la fuerza de voluntad. Los alumnos empezaron a traer a la clase a sus parejas, hijos y compañeros de trabajo para compartir la experiencia.

Esperaba que el curso le resultara práctico a este grupo tan diverso de alumnos, que acudían a clase por distintas razones, desde dejar de fumar y adelgazar, hasta saldar las deudas y ser mejores progenitores. Pero los resultados superaron incluso mis propias expectativas. Una encuesta realizada a las cuatro semanas de empezar el curso, reveló que el 97 por ciento de los asistentes afirmaban entender

ahora mejor su conducta, y el 84 por ciento aseguraba que las estrategias enseñadas en clase les habían aumentado la fuerza de voluntad. Al final del curso los participantes contaron historias sobre la superación de una adicción a los dulces que duraba treinta años, el pago de los impuestos pendientes, la alegría de haber dejado de gritarles a los hijos y el fiel mantenimiento de un programa de ejercicio físico, y aseguraron sentirse en general mejor consigo mismos y controlar más las decisiones que tomaban. Las evaluaciones sobre el curso definieron la clase como «transformadora». El consenso de los estudiantes era evidente: comprender la ciencia de la fuerza de voluntad les había dado estrategias para poder controlarse, y una mayor fuerza para alcanzar lo más importante para ellos. Los hallazgos científicos eran tan útiles para los alcohólicos en recuperación como para los adictos a internet. Y las estrategias para el autocontrol les ayudaban a resistirse a tentaciones tan variadas como el chocolate, los videojuegos, las compras e incluso un compañero de trabajo casado. La clase les ayudó a alcanzar metas personales, como correr una maratón, montar un negocio y controlar el estrés generado por el desempleo, los conflictos familiares, y las temidas pruebas de ortografía de los viernes por la mañana (es lo que sucede cuando las mamás empiezan a llevar a sus hijos a clase).

Por supuesto, como cualquier profesor sincero admitiría, también aprendí mucho de mis alumnos. Se dormían cuando, extendiéndome demasiado en las maravillas de un descubrimiento científico, me olvidaba de mencionar la relación que tenía con los retos de mis alumnos. Ellos me mostraban enseguida las estrategias que funcionaban en el mundo real y las que eran una pésima idea (algo que los estudios de los laboratorios nunca te señalan). Llevaron a cabo con creatividad las tareas asignadas para el fin de semana, y me mostraron nuevas formas de transformar las teorías abstractas en reglas prácticas para la vida cotidiana. Este libro combina los mejores hallazgos científicos con los ejercicios prácticos del curso, inspirándose en las investigaciones más recientes y la sabiduría adquirida de cientos de estudiantes que asistieron al curso.

Para poder controlarte necesitas saber cuáles son tus fallos

La mayoría de libros para cambiar de conducta —ya sea una nueva dieta o una guía para la libertad económica— te ayudan a establecer metas, e incluso te dicen lo que debes hacer para lograrlo. Pero si nos bastara con reconocer lo que queremos cambiar, cumpliríamos todos los buenos propósitos que nos hacemos en Año Nuevo y mi clase estaría vacía. Pocos libros nos ayudan a ver por qué no cumplimos nuestros propósitos, pese a saber perfectamente que deberíamos hacerlo.

Creo que la forma más eficaz para poder controlarte mejor es ver cómo y por qué *pierdes* el control. Saber cómo cedés a las tentaciones no te hace fracasar, al contrario de lo que muchos temen, sino que te permite apoyarte y evitar las trampas que te roban la fuerza de voluntad. Las investigaciones revelan que las personas que más fuerza de voluntad creen tener, son las más propensas a perder el control cuando se sienten tentadas.^[1] Por ejemplo, los fumadores que más optimistas son en cuanto a resistirse a la tentación, son los que más suelen volver a fumar a los cuatro meses, y las personas demasiado optimistas que hacen dieta, son las menos proclives a adelgazar. ¿Por qué? Porque fallan en prever cuándo, dónde y por qué sucumben. Se exponen a más tentaciones, como salir con fumadores o dejar galletas por la casa. También son las que más tienden a asombrarse de sus recaídas y a abandonar sus objetivos cuando se topan con dificultades.

El autoconocimiento —sobre todo saber cómo la voluntad nos falla— es la base del autocontrol. Por eso tanto el curso «La ciencia de la fuerza de voluntad» como este libro se centran en nuestros errores más comunes relacionados con la fuerza de voluntad. Cada capítulo destruye una falsa idea sobre el autocontrol y te da una nueva forma de ver tus retos. Disecionarás cada uno de tus errores: ¿qué es lo que te lleva a ceder a una tentación o a dejar para mañana lo que debes hacer hoy? ¿Cuál es tu error fatal y por qué lo cometes? Y, lo más importante, te explicaré cómo salvar a tu yo futuro de esta suerte y

cómo transformar el conocimiento de tus fallos en estrategias para triunfar.

Cuando acabes de leer este libro, como mínimo comprenderás mejor tu conducta imperfecta, que es de lo más humana. Una cosa que la ciencia de la fuerza de voluntad deja muy claro es que todos nos debatimos de un modo u otro con tentaciones, adicciones, distracciones y dilaciones. Pero no son debilidades personales que revelan nuestra incompetencia, sino experiencias universales que forman parte de la condición humana. Si este libro tan sólo te ayudara a ver que a todos nos puede fallar la fuerza de voluntad alguna vez, ya me daría por satisfecha. Pero espero que te sirva para muchas cosas más y que las estrategias que contiene te permitan hacer cambios reales y duraderos en tu vida.

Cómo utilizar este libro

Conviértete en un científico de la fuerza de voluntad

Me he formado para ser una científica, y una de las primeras cosas que aprendí es que las teorías son interesantes, pero la información es mejor. Así que te pediré que trates este libro como un experimento. Un método científico para el autocontrol no se limita al laboratorio. Tú también puedes — y deberías— convertirte en objeto de estudio en el mundo real. Mientras lees este libro, no creas a ciegas en mis palabras. Después de haberte presentado las evidencias de una idea, te pediré que la compruebes en tu propia vida. Recaba tu propia información y descubre si es cierta para ti y si te funciona.

En cada capítulo encontrarás dos clases de tareas que te ayudarán a convertirte en un científico de la fuerza de voluntad. La primera se titula «Bajo el microscopio». Estos mensajes te piden que prestes atención a cómo una idea ya está actuando en tu vida. Antes de poder cambiar algo, debes ser consciente de ello. Por ejemplo, te pediré que adviertas cuándo tiendes más a sucumbir a una tentación o cómo el hambre te influye en tus gastos. Te invitaré a fijarte en lo que te dices sobre tus retos, como qué te dices cuando dejas algo para mañana, y cómo juzgas tus fracasos y tus éxitos relativos a la fuerza de voluntad. Incluso te pediré que realices trabajos de campo, como descubrir a modo de un detective cómo los comerciantes diseñan sus tiendas para debilitar tu control personal. Ejecuta estas tareas como un curioso espectador que no juzga, como un científico que mira por el microscopio, esperando descubrir algo fascinante y útil. No tiene sentido machacarte cada vez que te falle la voluntad ni que te pongas a clamar contra el mundo moderno y sus tentaciones. (Lo primero es inútil, y en cuanto a lo segundo, ya me ocuparé yo de ello más adelante.)

En cada capítulo encontrarás también un recuadro titulado «Experimentos con la fuerza de voluntad». Son estrategias prácticas para saber controlarte mejor basadas en estudios o teorías científicas. Aplica estos potenciadores de la fuerza de voluntad en tus retos de la vida real. Aborda cada estrategia con una mente abierta, incluso las que te parezcan aparentemente ilógicas (encontrarás un montón de esta índole). Los estudiantes de mi curso las han comprobado, y si bien no todas las estrategias les funcionan a todos, éstas han sido las que más les han gustado. En las páginas de este libro no encontrarás, sin embargo, las que en teoría son maravillosas pero en la práctica son una nulidad.

Estos experimentos son ideales para cambiar de chip y dar con nuevas soluciones para los viejos problemas. Te animo a probar distintas estrategias y a recoger la información de lo que más te ha ayudado. Como son experimentos y no exámenes, no puedes fracasar en ellos, aunque intentes probar lo contrario de lo que la ciencia sugiere (después de todo, la ciencia necesita sujetos escépticos). Comparte las estrategias con los amigos, la familia y los compañeros de trabajo, y observa qué es lo que les funciona. Siempre aprenderás algo, y puedes usar lo aprendido para perfeccionar tus propias estrategias para controlarte mejor.

Tu reto a la fuerza de voluntad

Para sacarle el máximo partido a este libro, elige un reto en concreto para comprobar cada idea. Todos tenemos algún reto que superar. Algunos son universales; por ejemplo, gracias al instinto biológico de desear consumir azúcar y grasas, todos necesitamos controlarnos para no mantenernos solos el negocio de la panadería del barrio. Pero muchos de nuestros retos son únicos. Eso que tú más desees, puede que a otro le repugne. Eso a lo que eres adicto, puede que a otro le aburra. Y eso que dejas para mañana, puede que otro pague por hacerlo. Sea lo que sea, esos retos actúan de la misma forma para todos. Tu deseo de comer chocolate no se diferencia del deseo de fumar de un fumador, o del de gastar de un adicto a las compras. Lo que tú te dices para no hacer ejercicio, no se diferencia de lo que otro alega en su interior para no abrir las facturas por pagar o para dejar los estudios para la noche siguiente.

Tu reto podría ser algo que has estado evitando (lo llamaré un reto a la fuerza del «lo haré»), o un hábito que quieres abandonar (un reto a la fuerza del «no lo haré»). También podrías elegir un objetivo importante en tu vida en el que volcarte y centrarte (un reto a la fuerza del «quiero»), tanto si es estar más sano, gestionar el estrés, mejorar como progenitor o promover tu carrera profesional. Como las distracciones, las tentaciones, la impulsividad y la dilación son retos comunes a nuestra condición humana, las estrategias de este libro te ayudarán en cualquier meta elegida. Cuando termines de leerlo, conocerás mejor tus retos y dispondrás de una nueva colección de estrategias para el autocontrol.

Tómate tu tiempo

Este libro está pensado para que lo uses como si estuvieras siguiendo mi curso de diez semanas. Contiene diez capítulos, y cada uno describe una idea importante, la ciencia que hay tras ella y cómo aplicarla a tus objetivos. Las ideas y estrategias se van complementando unas con otras para que lo que hagas en un capítulo te prepare para el siguiente.

Si bien puedes leer el libro en un fin de semana, te aconsejo que te tomes tu tiempo cuando decidas poner en práctica las estrategias. Los alumnos de mi clase tardan una semana en observar cómo cada idea actúa en su propia vida. Cada semana prueban una nueva estrategia para controlarse y luego me cuentan la que mejor les ha funcionado. Te aconsejo que tú hagas lo mismo, sobre todo si piensas usar este libro para alcanzar un objetivo, como adelgazar o resolver tus problemas económicos. Tómate tu tiempo para aplicar los ejercicios y reflexionar. Elige una estrategia de cada capítulo —la más indicada para tu reto— en lugar de probar diez nuevas de golpe.

Utiliza la estructura de diez semanas del libro siempre que desees hacer un cambio en tu vida o alcanzar un objetivo, al igual que algunos estudiantes han asistido al curso muchas veces, centrándose cada vez en un distinto reto a la fuerza de voluntad. Pero si primero prefieres leer el libro, disfruta de él y no te preocupes por realizar las reflexiones y los ejercicios. Anota los que te parezcan más interesantes y aplícalos cuando estés preparado para poner las ideas en acción.

Manos a la obra

Aquí tienes tu primera tarea: elige un reto para tu viaje a lo largo de la ciencia de la fuerza de voluntad. Y después nos encontraremos en el capítulo 1, donde retrocederemos en el tiempo para investigar de dónde viene esa energía que llamamos fuerza de voluntad y cómo podemos incrementarla.

BAJO EL MICROSCOPIO ELIGE TU RETO A LA FUERZA DE VOLUNTAD

Si aún no lo has hecho, es hora de elegir el reto que prefieras para aplicar las ideas y las estrategias de este libro. Las siguientes preguntas te ayudarán a reconocerlo en tu vida.

- Reto a la fuerza del «lo haré»: ¿qué es lo que más te gustaría hacer o dejar de posponer, porque sabes que al realizarlo la calidad de tu vida mejorará?

- Reto a la fuerza del «no lo haré»: ¿cuál es el hábito más «arraigado» en tu vida? ¿Qué es lo que te gustaría abandonar o hacer menos por estar socavándote la salud, la felicidad o el éxito?

- Reto a la fuerza del «quiero»: ¿cuál es la meta más importante a largo plazo en la que te gustaría volcarte? ¿Qué «deseo» inmediato tiende más a distraerte o alejarte de ella?

1 Esta tendencia no es exclusiva de la fuerza de voluntad: por ejemplo, los que creen ser los mejores en hacer varias cosas a la vez, son los que más fácilmente se distraen. Conocido como el efecto Dunning-Kruger, este fenómeno lo describieron por primera vez dos psicólogos de la Universidad de Cornell al descubrir que la gente sobrevalora sus aptitudes en toda clase de aspectos, como el del sentido del humor, la gramática y el razonamiento. El efecto aparece sobre todo en las personas más incompetentes. Por ejemplo, los que en un test se encuentran en el percentil 12, suelen estimar estar en el 62. Esto explicaría, entre otros factores, el alto porcentaje de audiciones de *American Idol* (un programa similar al concurso de «talentos» *Tú sí que vales*).

1 Lo haré, no lo haré, quiero: Qué es la fuerza de voluntad y por qué es importante

Cuando piensas en algo que requiere fuerza de voluntad, ¿qué es lo primero que te viene a la cabeza? La mayoría de nosotros ponemos a prueba nuestra fuerza de voluntad intentando resistirnos a una tentación, ya sea un donut, un cigarrillo, unas rebajas o el ligue de una noche. Cuando alguien afirma «Me falta voluntad», lo que en realidad está diciendo es: «Me cuesta decir no cuando mi boca, barriga, corazón o (rellénalo con la parte anatómica que deseas) está deseando decir sí». Considéralo como el poder del «no lo haré».

Pero decir no es sólo una parte de lo que la fuerza de voluntad es y de lo que requiere. Después de todo, «Simplemente di no» son las tres palabras favoritas de los que dejan las cosas para más tarde y de los sedentarios de todo el mundo. A veces es mucho mejor decir sí. La fuerza de voluntad te ayuda a escribir, en la lista de tareas para hoy, todas esas cosas que dejas para más tarde (o para nunca), incluso cuando la ansiedad, las distracciones o el maratónico *reality show* que dan por la tele intentan impedírtelo. Considéralo como el poder del «lo haré», la capacidad de hacer lo que debes hacer, aunque una parte de ti no quiera.

El poder del «lo haré» y «no lo haré» son las dos caras del autocontrol, pero solas no constituyen la fuerza de voluntad. Para decir *no* cuando es necesario y *sí* cuando la situación lo requiere, necesitas una tercera facultad: la capacidad de recordar lo que de verdad quieres. Ya sé que lo que crees querer es hincarle el diente al delicioso pastelillo, tomarte un tercer martini o cogerte un día de fiesta. Pero cuando te enfrentas a una tentación o te planteas dejar algo para más tarde, recuerda que lo que *realmente* quieres es poder ponerte esos tejanos tan ajustados, alcanzar el ascenso deseado, liquidar la deuda de tu tarjeta de crédito, no destruir tu matrimonio o salir de la cárcel. De lo contrario, acabarás sucumbiendo a tus deseos inmediatos. Para poder controlarte tienes que estar motivado. Esto es la fuerza del «quiero».

La fuerza de voluntad consiste en dominar los tres poderes (o posibilidades) de *lo haré*, *no lo haré* y *quiero* para alcanzar tus objetivos (y no meterte en problemas). Como verás más adelante, los seres humanos tenemos la suerte de poseer un cerebro que los apoya. De hecho, la posibilidad de cultivar estos tres poderes —lo haré, no lo haré y quiero— es lo que nos define como seres humanos. Antes de meterme de lleno en el molesto tema de analizar por qué nos fallan, me gustaría destacar la suerte que tenemos de poseerlos. Hablaré brevemente del cerebro para que veas dónde ocurre este acontecimiento mágico y aprendas a entrenar tu cerebro para tener una voluntad de acero. También te explicaré por qué cuesta tanto tener fuerza de voluntad, y cómo puedes utilizar otros rasgos exclusivos de los seres humanos —la conciencia de sí mismo— para intentar que no te falte.

Por qué tenemos fuerza de voluntad

Imagina que viajas 100.000 años atrás en el tiempo y que eres un *homo sapiens* de primerísima calidad que hace poco ha evolucionado. Sí, pásatelo en grande imaginando tus pulgares oponibles, tu columna erecta y el hueso hioides (que te permite emitir una especie de sonido, aunque yo no tenga idea de cómo suena). Enhorabuena también por tu habilidad de usar el fuego (sin achicharrarte vivo) y esculpir figuras de búfalos e hipopótamos con tus afiladas herramientas de piedra.

Unas pocas generaciones atrás tus responsabilidades se habrían limitado a: 1. Buscar comida. 2. Reproducirte. 3. Evitar toparte inesperadamente con un *Crocodylus anthropophagus* (en latín significa «cocodrilo que se zampa a seres humanos como aperitivo»). Pero ahora vives en una tribu muy unida y dependes para sobrevivir de otros colegas. Lo cual significa que debes añadir a tu lista de prioridades

«no hacer que nadie se cabree». Vivir en comunidad requiere cooperar y compartir tus recursos con los demás, no puedes coger sin más lo que te apetezca. Si le robas la hamburguesa de búfalo o la pareja a tu vecino, te podrían excluir del grupo, o incluso te podrían matar. (Recuerda que los otros *homo sapiens* también tienen herramientas afiladas, y que tu piel es muchísimo más fina que la de un hipopótamo.) Además, si enfermas o te lesionas, necesitarás que tu tribu te cuide, pues ya no podrás cazar ni recolectar. Incluso en la Edad de Piedra las reglas de cómo hacer amigos y granjearte el apoyo de los demás se parecían mucho a las de hoy. Cooperar cuando tu vecino necesite un techo bajo el que guarecerse, comparte tu comida aunque tengas hambre, y piénsatelo dos veces antes de exclamar: «¡Qué gordo te ves con ese taparrabos!» Es decir, ten un poco de autocontrol.

No es sólo tu vida la que está en juego. La supervivencia de la tribu depende de tu capacidad de ser más selectivo en lo que respecta a con quién luchas (para que no forme parte de tu clan) y con quién te emparejas (no lo hagas con tu prima hermana, porque necesitas aumentar la diversidad genética para que la tribu no enferme y se extinga). Y si tienes la suerte de encontrar una pareja, se espera de ti que la conserves para toda la vida en lugar de retozar detrás de las matas una vez y olvidarte de ella. Sí, tú, el (casi) ser humano moderno, puedes meterte en toda clase de líos por culpa de los primarios instintos del deseo, la agresividad y el sexo.

Es el inicio de la necesidad de lo que hoy llamamos fuerza de voluntad. A medida que la (pre)historia avanzaba, la creciente complejidad de nuestros mundos sociales requería un mayor autocontrol. La necesidad de congeniar, cooperar y mantener relaciones duraderas con los demás obligó a nuestro primitivo cerebro humano a desarrollar estrategias para saber controlarse. Lo que ahora eres es fruto de aquellas necesidades. Nuestro cerebro se puso al día, y *voilà*, desarrollamos la fuerza de voluntad: la capacidad de controlar los impulsos, que nos ayudó a convertirnos en seres humanos de verdad.

Por qué es importante hoy día

Ya puedes volver a la vida moderna (y seguir conservando, claro está, los pulgares oponibles, aunque quizá desees ponerte un poco más de ropa). La fuerza de voluntad que al principio nos diferenciaba de los otros animales, ha acabado diferenciándonos unos de otros. Aunque todos nazcamos con esta facultad, algunos la usamos más que otros. Las personas que controlan mejor su atención, emociones y acciones son mejores prácticamente en todos los sentidos. Son más felices y están más sanas. Sus relaciones son más satisfactorias y duraderas. Ganan más dinero y llegan más lejos en sus carreras. Manejan mejor el estrés, los conflictos y las adversidades, e incluso viven más años. La fuerza de voluntad, comparada con las otras virtudes, es la más importante. El autocontrol es un mejor indicador del éxito académico que la inteligencia (por más que les duela a los técnicos de los tests de aptitud académica), un mayor determinante de un buen liderazgo que el carisma (lo siento, Tony Robbins), y es más importante para la felicidad conyugal que la empatía (sí, el secreto de un matrimonio duradero está en aprender a mantener la boca cerrada). Si quieres mejorar tu vida, una buena forma de empezar es desarrollando tu fuerza de voluntad. Para lograrlo, tendrás que ser un poco más exigente con las facultades de tu cerebro humano. Empezaré hablando de las que necesitas cultivar.

La neurociencia del «lo haré», «no lo haré» y «quiero»

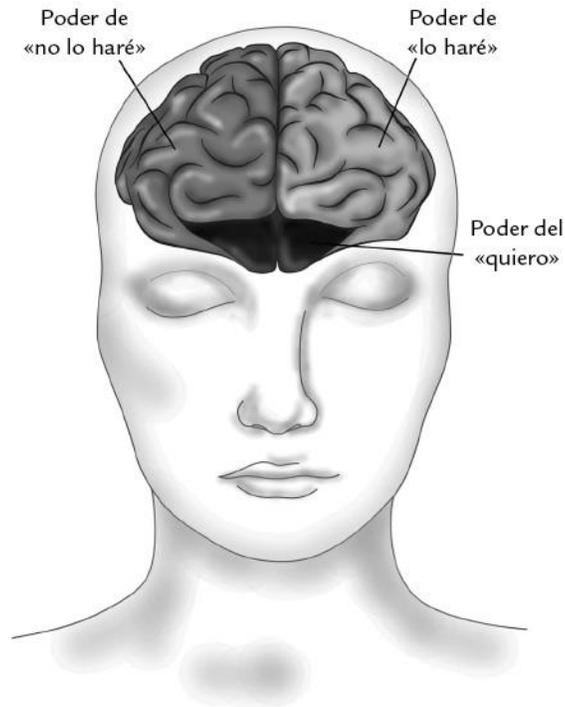
El poder que tenemos hoy día de autocontrol es fruto de la presión a la que nos sometieron hace mucho tiempo para ser mejores vecinos, progenitores y parejas. Pero ¿cómo se puso al día nuestro cerebro humano? La respuesta parece encontrarse en el desarrollo de la corteza prefrontal, un buen cacho neural del cerebro situado justo detrás de la frente y los ojos. Durante la mayor parte de la historia

evolutiva del ser humano, la corteza prefrontal controlaba sobre todo los movimientos físicos: andar, correr, asir, empujar; era una especie de proto-autocontrol. A medida que los seres humanos evolucionábamos, la corteza prefrontal fue aumentando de tamaño y conectándose mejor con otras áreas del cerebro. Ahora esta región del cerebro humano es mayor que la de otras especies, por eso nunca verás a tu perro guardar pienso para cuando se jubile. Conforme la corteza prefrontal aumentaba de tamaño, se ocupó de controlar nuevas funciones: las cosas que acaparan nuestra atención, aquello en lo que pensamos e incluso cómo nos sentimos. Con esto mejoró nuestra capacidad de controlar lo que *hacemos*.

Robert Sapolsky, neurobiólogo de la Universidad de Stanford, sostiene que la labor principal de la corteza prefrontal moderna consiste en influir en el cerebro —y por lo tanto en ti— para que hagas «lo que más te cuesta». Cuando lo más fácil es quedarte en el sofá, la corteza prefrontal te ayuda a querer levantarte y hacer ejercicio. Cuando lo más fácil es decir sí a un postre, la corteza cerebral te recuerda las razones por las que pedirás un té en su lugar. Y cuando lo más cómodo es dejar un proyecto para mañana, la corteza prefrontal te ayuda a abrir el archivo y a avanzar en él.

La corteza prefrontal no es una masa unificada de materia gris, sino que se compone de tres regiones importantes que reparten las tareas de lo haré, no lo haré y quiero. Una región, situada cerca de la parte izquierda superior de la corteza prefrontal, se especializa en el poder de «lo haré». Te ayuda a empezar las tareas pesadas, difíciles y estresantes y a mantenerlas, como seguir en la cinta cuando te mueres por ir a darte una ducha. La parte derecha, en cambio, se ocupa del poder de «no lo haré», impidiéndote sucumbir a cualquier impulso o deseo. Gracias a esta región del cerebro la última vez que sentiste la tentación de leer un SMS conduciendo, seguiste con la vista clavada en la carretera. Juntas, estas dos áreas controlan lo que *haces*.

La tercera región, situada un poco más abajo y en medio de la corteza prefrontal, sigue la trayectoria de tus metas y deseos. Decide lo que tú *quieres*. Cuanto más rápida sea la descarga de las neuronas en el cerebro, más motivado estás para actuar o resistirte a la tentación. Esta parte de la corteza prefrontal recuerda lo que de *verdad* quieres, aunque el resto de tu cerebro esté gritando: «¡Cómetelo! ¡Bébetelo! ¡Fúmatelo! ¡Cómpratelo!»



La fuerza de voluntad en el cerebro

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿QUÉ ES LO QUE MÁS TE CUESTA?

Cualquier reto que tenga que ver con la fuerza de voluntad exige hacer algo difícil, tanto si es alejarte de una tentación como *no* huir de una situación estresante. Imagínate que te enfrentas a algo que pone a prueba tu fuerza de voluntad. ¿Qué es lo que más te cuesta? ¿Por qué te cuesta tanto? ¿Cómo te sientes cuando piensas en hacerlo?

Un caso alucinante de falta de voluntad

¿Hasta qué punto es importante la corteza cerebral para el autocontrol? Una forma de responder a esta pregunta es considerar qué pasa cuando lo pierdes. El caso más famoso de una lesión en la corteza cerebral es la historia de Phineas Gage. Te advierto que es bastante sangrienta. Tal vez prefieras dejar de comerte el bocata mientras la lees.

En 1848, Phineas Gage, un joven de 25 años, era el capataz de un equipo que trabajaba en las vías férreas. Sus jefes lo llamaban el mejor capataz, y los operarios que tenía a su cargo lo respetaban y admiraban. Sus amigos y su familia lo definían como un joven silencioso y respetable. John Martyn Harlow, su médico, lo describió como una persona con una fortaleza física y mental fuera de lo común, «con una fuerza de voluntad y una constitución física de hierro».

Pero todo esto cambió repentinamente un miércoles, el 13 de septiembre a las 4.30 de la tarde. Gage y sus hombres estaban abriendo con explosivos una vía a través de Vermont para construir la línea de ferrocarril de Rutland y Burlington. La labor de Gage consistía en hacer detonar las cargas explosivas. Lo había hecho miles de veces y nunca le había pasado nada, pero en esta ocasión algo falló. La explosión ocurrió demasiado pronto y una barra de hierro de un metro de largo salió disparada y le atravesó el cráneo, entrándole por la mejilla izquierda y la corteza prefrontal y saliéndole por la parte superior. Fue a parar a 27 metros de distancia, con parte de la materia gris de Gage pegada en ella.

Tal vez te imagines a Gage tendido boca arriba, fulminado en el suelo. Pero no murió. Según los

testigos que presenciaron el accidente, ni siquiera perdió el conocimiento. Sus operarios lo metieron en un carro de bueyes, y tirando de él, lo llevaron a la taberna en la que se hospedaba, a 1,5 km de distancia. El médico del pueblo lo remendó lo mejor que pudo, recomponiéndole el cráneo con los fragmentos más grandes encontrados en el lugar del accidente, y le estiró el cuero cabelludo para cubrirle las heridas.

Gage tardó dos meses en recuperarse por completo (quizá de no haber sido por los enemas que al doctor Harlow le encantaba recetar y los persistentes hongos que le crecían del expuesto cerebro, se habría recuperado incluso antes). Pero el 17 de noviembre estaba lo bastante curado como para volver a su vida de siempre. Gage afirmó «sentirse mejor en todos los sentidos» y no dolerle nada.

Parece un final feliz. Pero por desgracia para Gage, la historia no acaba aquí. Aunque sus heridas externas se curaran, por dentro empezó a pasarle algo raro en el cerebro. Según los amigos y los compañeros de trabajo de Gage, su personalidad cambió. El doctor Harlow describe los cambios con este original informe médico del accidente:

El equilibrio [...] entre sus facultades intelectuales y sus inclinaciones animales parece haber desaparecido. Es voluble e irrespetuoso y a veces de lo más grosero (antes no solía blasfemar), mostrando muy poca consideración por sus compañeros, y cuando algo va en contra de sus deseos, no se contiene ni escucha los consejos de los demás [...] Hace muchos planes sobre futuras operaciones, pero en cuanto los fragua, los abandona. [...] En este sentido su mente ha cambiado tanto que sus amigos y conocidos aseguran que Gage ya «no es el mismo de antes».

Es decir, cuando Gage perdió la corteza prefrontal, perdió la fuerza de voluntad, el poder del lo haré y no lo haré. La barra de hierro que le atravesó el cráneo destruyó su voluntad de hierro, una parte de su carácter que parecía indestructible.

Como la mayoría de nosotros no trabajamos en la construcción de una línea ferroviaria, no hay razón para preocuparnos de que la detonación prematura de una carga explosiva nos arrebatase el autocontrol, pero todos llevamos dentro un pequeño Phineas Gage. La corteza prefrontal no es siempre tan fiable como nos gustaría. Muchos estados temporales —como la embriaguez, la falta de sueño o incluso las distracciones— inhiben la corteza prefrontal, imitando la lesión cerebral de Gage, haciendo que nos cueste más controlar nuestros impulsos, aunque la materia gris siga sana y salva en el interior de nuestro cráneo. Hasta nos puede ocurrir cuando estamos descansados y sobrios. Porque aunque tengamos la capacidad de hacer lo que más nos cuesta, también deseamos hacer exactamente lo contrario. Debemos reprimir este impulso, pero, como veremos, éste suele tener una mente propia.

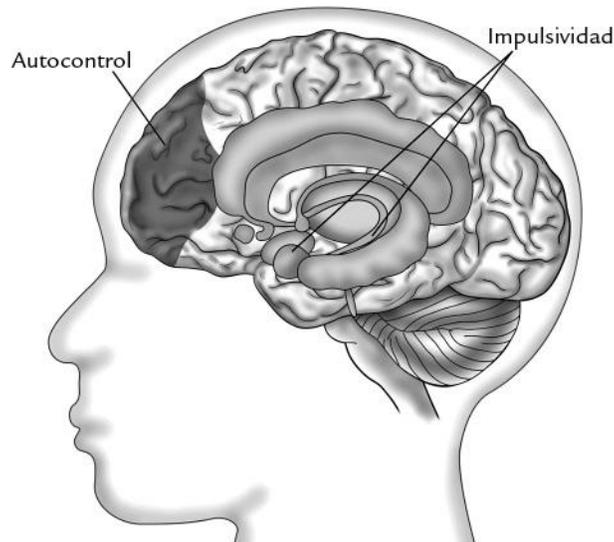
El problema de tener dos mentes

Cuando vemos que la fuerza de voluntad nos falla —gastando demasiado dinero, comiendo en exceso, malgastando el tiempo y perdiendo los estribos—, podemos preguntarnos si tenemos en realidad una corteza prefrontal. Naturalmente es *posible* resistirnos a una tentación, pero esto no nos garantiza que lo hagamos. *Tal vez* realicemos hoy lo que nos encantaría dejar para mañana, pero a menudo acabamos haciendo lo segundo. La evolución ha sido en parte culpable de este frustrante hecho de la vida. A medida que los seres humanos evolucionábamos, nuestro cerebro, aunque aumentara de tamaño, no cambió tanto como parece. La evolución prefiere añadirle cosas a lo que ya ha creado en lugar de empezar de cero. Así que a medida que los seres humanos necesitábamos nuevas habilidades, nuestro primitivo cerebro no fue reemplazado por un modelo totalmente nuevo, sino que el sistema de autocontrol se construyó encima del antiguo sistema de impulsos e instintos.

La evolución ha conservado todos los instintos que nos servían en el pasado, aunque ahora nos

causen problemas. La buena noticia es que también nos ha dotado con los medios para resolver los problemas. Por ejemplo, lo más probable es que nuestras papilas gustativas que disfrutan con la comida nos hagan engordar. La glotonería nos ayudaba en el pasado a sobrevivir cuando la comida escaseaba y la grasa corporal proveniente de unos kilos de más era vital para ello. Volviendo rápidamente a nuestro mundo moderno de comida rápida, comida basura y comida integral, en la actualidad tenemos más que de sobras para vivir. El sobrepeso se ha convertido ahora en un riesgo para la salud en lugar de asegurarnos la supervivencia, y la capacidad de *resistirnos* a la tentadora comida es más importante a la larga para la supervivencia. Pero como a nuestros antepasados les servía, nuestro cerebro moderno sigue conservando el antiguo instinto de desear consumir grasas y azúcares. Por suerte, podemos utilizar el sistema de autocontrol más reciente de nuestro evolucionado cerebro para superar estos deseos y no meterle mano al cuenco de caramelos. Y aunque no nos hayamos desembarazado de este impulso, también poseemos el impulso del autocontrol.

Algunos neurocientíficos llegan al extremo de afirmar que tenemos un cerebro y dos mentes, o incluso dos personas distintas viviendo en nuestra cabeza. Hay una parte de nosotros que actúa movida por los impulsos y busca una recompensa inmediata, y otra que controla los impulsos y pospone la recompensa para proteger nuestras metas a largo plazo. Somos ambas cosas, pero pasamos de la una a la otra. Algunas veces nos identificamos con la persona que quiere adelgazar, y otras con la que quiere comerse una galleta. Estas situaciones ponen a prueba nuestra fuerza de voluntad. Una parte de nosotros quiere una cosa, y la otra, lo contrario. Nuestro yo actual quiere una cosa, pero para nuestro yo futuro es mejor hacer otra. Cuando estos dos yoes entran en conflicto, una parte de nosotros tiene que anular la otra. Esa parte tuya que quiere sucumbir al deseo no es mala, simplemente tiene otro punto de vista sobre lo que es más importante.



El problema de tener dos mentes

BAJO EL MICROSCOPIO: CONOCE TUS DOS MENTES

Cualquier reto a la fuerza de voluntad es un conflicto entre dos partes tuyas. Para sondear tu fuerza de voluntad, describe esas dos mentes que compiten entre ellas. ¿Qué quiere tu parte impulsiva? ¿Qué quiere tu parte más sabia? A algunas personas les resulta útil darle un nombre a la mente impulsiva, como «el monstruo de las galletas» a la parte que siempre quiere una recompensa instantánea, «el crítico» a la parte que le gusta quejarse de todo el mundo y de todo, o «el posponedor» a

la persona que siempre deja las cosas para más tarde. Darle un nombre a esta parte tuya te ayuda a reconocerla cuando se adueña de la situación, y también te ayuda a llamar a tu parte más sabia para tener más fuerza de voluntad.

El valor de ambos yoes

Es tentador ver el sistema del autocontrol como un «yo» infinitamente superior, y ver los instintos más primitivos como un embarazoso vestigio de nuestro pasado evolutivo. Cuando nuestros nudillos se hundían en la tierra, aquellos instintos nos ayudaban a sobrevivir el tiempo suficiente como para transmitir nuestros genes. Pero ahora son un impedimento que generan problemas de salud, nos vacían la cuenta bancaria y nos llevan a unos encuentros sexuales de los que tenemos que disculparnos en la televisión nacional. ¡Ojalá no cargásemos con los impulsos de nuestros antiquísimos antepasados!

Pero ¡alto ahí! Aunque nuestro sistema de supervivencia no actúe a nuestro favor, es un error creer que debemos superar nuestra parte primitiva por completo. Los estudios de casos médicos de pacientes que perdieron estos instintos por una lesión cerebral, revelan lo vitales que son los miedos y los deseos primarios para la salud, la felicidad, e incluso para el dominio de uno mismo. Uno de los casos más extraños fue el de una joven a la que le operaron el cerebro destruyéndole parte del mesencéfalo para que no tuviera más ataques epilépticos. Por lo visto, perdió la capacidad de sentir miedo y repulsión, con lo que se quedó sin dos de los medios más instintivos de autocontrol. Adquirió el hábito de atiborrarse de comida hasta enfermar, y solían pillarla haciendo proposiciones sexuales a los miembros de su familia. ¡No puede decirse que fuera un modelo de autocontrol!

Como veremos a lo largo de este libro, si carecemos de deseos, acabamos deprimiéndonos, y si no tenemos miedo, no podremos protegernos de futuros peligros. Para superar lo que pone a prueba tu fuerza de voluntad, debes en parte encontrar la forma de aprovechar esos instintos primitivos en lugar de luchar contra ellos. Los neuroeconomistas —científicos que estudian lo que hace el cerebro al tomar decisiones—, han descubierto que el sistema de autocontrol y nuestros instintos de supervivencia no siempre están en conflicto. En algunos casos, cooperan para ayudarnos a tomar buenas decisiones. Por ejemplo, imagínate que mientras paseas por unos grandes almacenes algo te llama la atención. Tu cerebro primitivo grita: «¡Cómpralo!» Al consultar la etiqueta ves que vale 199,99 dólares. Antes de ver este precio desorbitado, habrías necesitado la seria intervención de la corteza prefrontal para reprimir el impulso de gastarte este dinero. Pero ¿qué pasaría si tu cerebro lo registrara como una respuesta instintiva de dolor? Los estudios demuestran que puede suceder: el cerebro registra una etiqueta con un precio desorbitado como si le propinaran un puñetazo en la barriga. Este choque instintivo hace que a la corteza cerebral le resulte mucho más fácil convencerte y apenas necesitarás decirte «no lo compraré». Mientras intentas tener más fuerza de voluntad, analizaré formas de aprovechar hasta la última gota de lo que significa ser un ser humano, incluyendo nuestros instintos más primarios —desde el deseo de placer hasta la necesidad de congeniar con los demás—, para que apoyen nuestras metas.

Primera regla de la fuerza de voluntad: concóctete a ti mismo

El autocontrol es una de las mejoras más fabulosas del género humano, pero no es lo único que nos diferencia de las otras especies animales. También somos autoconscientes: la facultad de saber lo que estamos haciendo mientras lo hacemos y de entender por qué lo realizamos. Con un poco de suerte, también podemos predecir lo que seguramente haremos *antes* de hacerlo, lo cual nos da una buena oportunidad para reconsiderarlo. Este nivel de conciencia de nosotros mismos parece ser exclusivo de los seres humanos. Naturalmente, los delfines y los elefantes se reconocen a sí mismos ante un espejo, pero hay muy pocas evidencias de que sondeen su alma para conocerse mejor.

Sin la conciencia de nosotros mismos, el sistema de autocontrol no serviría de nada. Darte cuenta

de la decisión que estás tomando en el momento exige fuerza de voluntad, de lo contrario el cerebro siempre se decantaría por lo más fácil. Piensa, por ejemplo, en una fumadora que quiere dejar de fumar. Necesita reconocer el primer signo del deseo de hacerlo y adónde la llevará seguramente (a la calle, en medio del frío, titubeando con el encendedor en la mano). También sabe que si sucumbe al deseo esta vez, lo más probable es que mañana vuelva a fumar. Si echa una mirada a la bola de cristal, verá que si sigue por ese camino acabará contrayendo esas enfermedades horribles sobre las cuales aprendió en la clase de salud. Para evitar este destino, necesita decidir no volver a fumar. Si no fuera consciente de ello, estaría perdida.

Tal vez parezca un acto sencillo, pero los psicólogos saben que la mayoría de decisiones las tomamos automáticamente, sin ser conscientes de lo que las motiva ni reflexionar a fondo en sus consecuencias. Es más, la mayoría de las veces ni siquiera nos damos cuenta de estar tomando una decisión. Por ejemplo, en un estudio se les pidió a los participantes cuántas decisiones relativas a la comida tomaban al día. ¿Cuántas dirías que tomaban? Como media, afirmaron tomar unas catorce. Pero cuando las mismas personas siguieron atentamente las decisiones que tomaban, la media fue de 227. Eran conscientes de haber tomado más de 200 decisiones y esta cantidad no es más que la que tiene que ver con la comida. ¿Cómo vas a controlarte si ni siquiera eres consciente de lo que necesitas controlar?

La sociedad moderna, con sus distracciones y estímulos constantes, no nos ayuda para nada. Baba Shiv, profesor de mercadotecnia en la Facultad de Posgrado de Administración de Empresas de la Universidad de Stanford, ha demostrado que las personas que están distraídas son más propensas a sucumbir a las tentaciones. Por ejemplo, los estudiantes que intentaban recordar un número telefónico tendían un 50 por ciento más que los otros a elegir un pastel de chocolate del carrito de tentempiés en lugar de frutas. Los compradores distraídos suelen caer más en las promociones de las tiendas y a volver a casa con un artículo que no figuraba en su lista de la compra.^[2]

Cuando tu mente está preocupada, son tus impulsos —y no tus metas a largo plazo— los que guían tus elecciones. ¿Escribes un SMS haciendo cola en la cafetería? Tal vez te descubras pidiendo un café moca con leche en lugar de un café con hielo. (SMS recibido: Seg q no qiers sabr las klrias q tne). ¿No puedes dejar de pensar en el trabajo? A lo mejor te descubres coincidiendo con el vendedor en que necesitas actualizar tu ordenador y adquirir un paquete informático ilimitado.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: OBSERVA ATENTAMENTE TUS ELECCIONES

Para tener más autocontrol necesitas ante todo ser más consciente de ti mismo. Una buena forma de empezar es advertir cuándo estás tomando una decisión que tiene que ver con un reto a tu fuerza de voluntad. Algunas serán más obvias que otras, como: «¿Voy al gimnasio al salir del trabajo?» Es posible que durante el día tardes un poco más en ver el efecto de otras decisiones, cuando te das cuenta de las consecuencias que tienen. Por ejemplo, ¿has decidido llevarte la bolsa del gimnasio para no tener que pasar antes por casa? (¡Qué listo! Así pondrás menos excusas para no ir.) ¿No has podido comer nada por una larga llamada telefónica recibida y no te queda energía para ir directo al gimnasio? (¡Uy! Si antes tienes que cenar, seguramente no irás al gimnasio.) Al menos durante un día sigue atentamente las decisiones tomadas. Al final de la jornada repásalas e intenta analizar si apoyan o socavan tus metas. También te servirá para reducir la cantidad de decisiones tomadas distraídamente, una forma garantizada de tener más fuerza de voluntad.

Una adicta a los e-mails da el primer paso para desengancharse

Michele, una mujer de 31 años, directora de un programa radiofónico, estaba constantemente consultando los *e-mails* en el ordenador y el móvil. Este hábito reducía su productividad e irritaba a su

novio, que nunca gozaba de su plena atención. En clase le sugerí como ejercicio consultar menos los *e-mails*, y Michele decidió asumir la ambiciosa meta de consultarlos como máximo una vez cada hora. Después de la primera semana, dijo no haber podido alcanzar su meta ni por asomo. El problema estribaba en que muchas veces sólo se daba cuenta de estar consultando los *e-mails* cuando los estaba leyendo. Al darse cuenta, dejaba al instante de hacerlo, pero no era consciente de su impulso de consultar el móvil o abrir el correo electrónico. Michele se fijó la meta de advertirlo antes.

A la semana siguiente ya se daba cuenta cuándo buscaba el móvil o abría el correo. Esta toma de conciencia le permitió dejar de hacerlo antes de enfrascarse en ello. Pero su impulso de consultar los *e-mails* era más escurridizo. A Michele le costó bastante ver qué era lo que la impulsaba a leer los *e-mails* antes de estar haciéndolo. Pero con el tiempo, acabó reconociendo una sensación que era casi como un picor: una tensión en el cerebro y el cuerpo que desaparecía al consultar los *e-mails*. Este hallazgo la fascinó, no podía creer que lo hiciera para relajarse. Creía hacerlo para leer lo que ponían. A medida que se fijaba en cómo se sentía después de consultar los *e-mails*, vio que leerlos era tan inútil como cuando te rascas una parte del cuerpo que te pica: el picor no hacía más que aumentar. Al ser consciente del impulso y de su respuesta, logró controlar mucho más su conducta, y hasta sobrepasó la meta de leer los *e-mails* con menos frecuencia cuando no estaba en el trabajo.

Esta semana comprométete a observar el proceso de ceder a tus impulsos. Ni siquiera necesitas fijarte aún la meta de tener más autocontrol. Descubre si puedes pillarte cada vez con mayor rapidez en ello, advirtiendo los pensamientos, los sentimientos y las situaciones que desencadenan el impulso. ¿Qué piensas o te dices que te ayuda a sucumbir a él?

Entrena tu cerebro para tener una voluntad de acero

Como la evolución tardó millones de años en darnos una corteza prefrontal capaz de realizar todo cuanto los humanos necesitamos, tal vez me exceda un poco con esta observación, pero ¿podría el cerebro mejorar en el autocontrol sin tener que esperar otro millón de años? Si el autocontrol de un cerebro humano básico es bastante bueno, ¿hay algo que podamos hacer ahora mismo para mejorar este modelo?

Desde el albor de los tiempos, o al menos desde que los investigadores empezaron a diseccionar y estudiar el cerebro humano, presupusieron que era una estructura fija. La capacidad cerebral que uno tenía era algo fijo que no podía aumentar. El único cambio que el cerebro acusaba era el deterioro producido por el envejecimiento. Pero en la última década los neurocientíficos han descubierto que el cerebro, como un alumno aplicado, responde de manera asombrosa a las experiencias. Si le pides que ejecute cálculos matemáticos a diario, los hará con una creciente soltura. Si le pides que se preocupe, se volverá un experto en ello. Si le pides que se concentre, se concentrará cada vez mejor.

El cerebro, además de ejecutar estas actividades con mayor rapidez, se remodela a sí mismo, dependiendo de lo que le pidas. Algunas partes del cerebro se densifican, acumulando más y más materia gris, como un músculo que se desarrolla gracias al ejercicio. Por ejemplo, los adultos que aprenden a hacer malabarismos desarrollan más materia gris en las regiones cerebrales que captan los objetos en movimiento. Las áreas del cerebro también se pueden conectar mejor entre ellas para compartir información más deprisa. Por ejemplo, los adultos que hacen a diario juegos memorísticos durante veinticinco minutos, desarrollan una mayor conectividad entre las regiones cerebrales importantes para la atención y la memoria.

Pero no sólo podemos entrenar a nuestro cerebro para hacer malabarismos y recordar dónde hemos dejado las gafas. Cada vez hay más evidencias científicas de que también puede mejorar en el autocontrol. ¿Cómo puedes entrenar tu cerebro para tener más fuerza de voluntad? Pues podrías aumentar tu fuerza del «no lo haré» poniendo trampas tentadoras por tu casa: una chocolatina en el cajón

de los calcetines, una botella de Martini junto a la bicicleta estática, la foto de tu novia del instituto, felizmente casada, pegada en la nevera. O si lo prefieres, puedes diseñar una carrera de obstáculos para tu fuerza de voluntad, con pausas que te obliguen a tomarte un zumo de germinado de trigo, hacer veinte saltos en tijeras y hacer la declaración de la renta antes.

O podrías optar por algo mucho más sencillo y menos agotador: meditar. Los neurocientíficos han descubierto que cuando le pides al cerebro que medite, además de mejorar en ello, desarrolla una variedad de facultades relacionadas con el autocontrol, como la atención, la concentración, la gestión del estrés, el control de los impulsos y la conciencia de sí mismo. Las personas que meditan con asiduidad, aparte de mejorar en estos aspectos, con el paso del tiempo adquieren una voluntad de hierro. Las que meditan con regularidad tienen más materia gris en la corteza prefrontal y en las regiones cerebrales que apoyan la conciencia propia.

Para que tu cerebro cambie no es necesario pasarte la vida entera meditando. Algunos investigadores han empezado a buscar la dosis más pequeña de meditación necesaria para recibir sus beneficios (un enfoque que mis alumnos agradecen mucho, ya que son muy pocos los que están dispuestos a largarse al Himalaya a meditar en una cueva durante la siguiente década). En estos estudios, en los que participan personas que no han meditado nunca —incluso sujetos que ven la meditación con escepticismo—, se les enseña una técnica de meditación sencilla como la que aprenderás más abajo. Un estudio reveló que la atención y el autocontrol de los participantes aumentaban al meditar solamente tres horas. Al cabo de once horas meditando, los investigadores pudieron ver estos cambios reflejados en el cerebro. Las conexiones neurales entre las regiones cerebrales importantes para mantenerse concentrados, ignorar las distracciones y controlar los impulsos habían aumentado. Otro estudio reveló que, tras meditar a diario durante ocho semanas, los participantes eran más conscientes en la vida cotidiana y que la materia gris se había incrementado en las respectivas áreas de sus cerebros.

Quizá parezca increíble que el cerebro pueda remodelarse tan deprisa, pero la meditación aumenta el riego sanguíneo en la corteza prefrontal, al igual que levantar pesas aumenta el riego sanguíneo muscular. Por lo visto, el cerebro se adapta al ejercicio como los músculos, aumentando de tamaño y funcionando con más rapidez para mejorar en la tarea que le pides. Si estás dispuesto a entrenar tu cerebro, la siguiente técnica de meditación hará que tu corteza prefrontal esté más irrigada, lo más parecido que hay a acelerar la evolución y aprovechar el potencial de tu cerebro al máximo.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: ENTRENA TU CEREBRO MEDITANDO CINCO MINUTOS

Concentrarse en la respiración es una técnica de meditación sencilla y poderosa a la vez para entrenar el cerebro y aumentar la fuerza de voluntad. Reduce el estrés y enseña a la mente a afrontar tanto las distracciones internas (impulsos, preocupaciones, deseos) como las tentaciones externas (sonidos, imágenes y olores). Las nuevas investigaciones revelan que meditar con regularidad nos ayuda a dejar de fumar, a adelgazar, a desengancharnos de un fármaco y a permanecer sobrios. Sean cuales sean tus forcejeos con el «lo haré» y «no lo haré», meditar cinco minutos es un sistema fantástico para entrenar el cerebro y aumentar tu fuerza de voluntad.

Para empezar:

1. Permanece sentado sin moverte y en calma.

Siéntate en una silla con los pies planos en el suelo, o siéntate con las piernas cruzadas sobre un cojín. Mantén la espalda erguida y las manos posadas en el regazo. Es importante que no te muevas cuando meditas, ya que es la base física del autocontrol. Si adviertes el instinto de rascarte una parte del cuerpo, acomodar los brazos o cruzar y descruzar las piernas, intenta ser consciente del deseo sin dejarte llevar

por él. Este simple acto de mantenerte quieto es en parte lo que hace que la meditación sea tan buena para incrementar la fuerza de voluntad. Estás aprendiendo a no seguir automáticamente cualquier impulso del cerebro y el cuerpo.

2. Concéntrate en la respiración

Cierra los ojos o, si te preocupa quedarte dormido, dirige la mirada hacia un punto (como una pared vacía y no el canal de compras de la tele). Empieza a advertir tu respiración. En silencio, di mentalmente «inspira» mientras entras aire, y «expira» al sacar el aire. Cuando descubras a tu mente vagando (y lo hará), concéntrate de nuevo en la respiración. La práctica de volver a fijarte en la respiración una y otra vez hace que la corteza prefrontal se active al máximo y aquietta los centros del estrés y de los imperiosos deseos del cerebro.

3. Observa la sensación que te produce respirar, y advierte cómo vaga tu mente

Al cabo de varios minutos, olvídate de las etiquetas de «inspira/expira». Intenta ahora concentrarte en la sensación que te produce respirar. Tal vez adviertas las sensaciones que crea el aire al entrar y salir por las fosas nasales y la boca. Quizá notes la barriga o el pecho hinchándose al inspirar, y deshinchándose al expirar. Seguramente tu mente al no concentrarse en las etiquetas «inspira/expira» se distraiga más. Al igual que antes, cuando te pilles pensando en otra cosa, vuelve a concentrarte en la respiración. Si necesitas algo en lo que apoyarte para volver a concentrarte, di de nuevo mentalmente «inspira» y «expira» varias veces. Esta parte de la práctica sirve para desarrollar la propia conciencia y el autocontrol.

Empieza meditando 5 minutos al día. Cuando adquieras este hábito, alarga la sesión a 10 o 15 minutos diarios. Si se te empieza a hacer pesada, vuelve a los 5 minutos. Es mejor realizar esta breve sesión de meditación diaria que intentar alargarla y dejarla siempre para mañana. Meditar a la misma hora, por ejemplo después de ducharte, te ayudará a hacerlo cada día. Si esto te resulta imposible, ser flexible te ayudará a meditar cuando sea posible.

Ser un mal meditador es bueno para el autocontrol

Andrew creía ser un pésimo meditador. Ingeniero eléctrico de 51 años, estaba convencido de que el objetivo de la meditación era liberarse de todos los pensamientos y vaciar la mente. Incluso se distraía cuando se concentraba en la respiración. Estaba dispuesto a tirar la toalla, porque no aprendía a meditar con la rapidez deseada y creía estar perdiendo el tiempo al ser incapaz de concentrarse de pleno en la respiración.

La mayoría de los principiantes cometen este error, pero la verdad es que ser un «mal» meditador es lo que hace que la sesión de meditación sea eficaz. Animé a Andrew —y a todos los otros meditadores frustrados de la clase— a fijarse no sólo en lo bien que se concentraban *mientras* meditaban, sino en cómo la meditación afectaba a su concentración y las decisiones que tomaban durante el resto del día.

Andrew descubrió que, aunque se distrajera meditando, estaba más concentrado después de meditar que si se saltaba la sesión. También vio que lo que hacía cuando meditaba era exactamente lo que necesitaba hacer en la vida real: descubrirse que se había olvidado de una meta y volver a centrarse en ella (en este caso, concentrarse en la respiración). La meditación era la práctica perfecta para cuando estaba a punto de pedir algo salado y frito para almorzar y necesitaba no hacerlo para comer algo más sano. Era la práctica perfecta para cuando estaba a punto de soltar un comentario sarcástico y debía detenerse y morderse la lengua. Y también para advertir cuándo estaba perdiendo el tiempo en el trabajo y debía volver a concentrarse. A lo largo del día, el autocontrol era el proceso de advertir que se estaba olvidando de su meta y de volver a centrarse en ella. Al comprenderlo, dejó de importarle si durante los 10 minutos en que meditaba no hacía más que distraerse y volver a concentrarse en la respiración.

Cuanto «peor» meditaba, mejor le resultaba la práctica para la vida real, mientras advirtiera que su mente se estaba distrayendo.

La meditación no consiste en liberarte de todos los pensamientos, sino en aprender a no distraerte con ellos hasta el punto de olvidarte de tu meta. No te preocupes si mientras meditas tu concentración no es perfecta. Sigue practicando volver a concentrarte en la respiración una y otra vez.

Conclusión

Gracias a la arquitectura del cerebro humano moderno, tenemos muchos yoes que compiten por controlar nuestros pensamientos, sentimientos y acciones. Cada reto a la fuerza de voluntad es una batalla entre estas distintas partes tuyas. Para que el yo superior tome el mando, debes desarrollar los sistemas de conciencia de ti y autocontrol. Así dispondrás de la fuerza de voluntad y del poder del *quiero* para hacer lo que más te cuesta.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: la fuerza de voluntad está constituida por tres poderes —lo haré, no lo haré y quiero— que te ayudan a sacar lo mejor de ti.

Bajo el microscopio

- *¿Qué es lo que más te cuesta?* Imagínate poniendo a prueba tu fuerza de voluntad y haciendo lo que más te cuesta. ¿Por qué te cuesta tanto?
- *Conoce tus dos mentes.* Para poner a prueba tu fuerza de voluntad, describe tus dos yoes que están en conflicto. ¿Qué quiere tu parte impulsiva? ¿Qué quiere tu parte más sabia?

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *Observa atentamente tus elecciones.* Intenta, al menos durante un día, advertir las decisiones que tomas relacionadas con el reto a tu fuerza de voluntad.
- *Entrena tu cerebro meditando cinco minutos.* Concéntrate en la respiración diciendo mentalmente «inspira» y «expira». Cuando tu mente se distraiga, concéntrate de nuevo en la respiración.

2 Los investigadores señalan por suerte que cualquier cosa en una tienda que «reduzca la disponibilidad de los medios para procesar la información, tiende a aumentar el impulso de comprar en los consumidores. Los mercadotécnicos [...] se pueden beneficiar por tanto de acciones pensadas para limitar los medios para procesar la información, como poner en las tiendas una música de fondo que distraiga o imágenes atractivas». Este hecho explica el caos con el que me encuentro al entrar en la parafarmacia de mi barrio.

2 El instinto de la fuerza de voluntad: Tu cuerpo está diseñado para resistirse al pastel de queso

Empieza con una oleada de excitación. El cerebro te zumba y el corazón te repiquetea en el pecho. Es como si tu cuerpo entero exclamara ¡Sí! De súbito, te invade la ansiedad. Los pulmones se te encogen y los músculos se tensan. La cabeza te empieza a rodar y sientes un poco de náuseas. Casi estás temblando, de tanto que lo deseas. Pero no puedes. Quieres hacerlo, *¡pero no puedes!* Sabes lo que tienes que hacer, pero no estás seguro de poder manejar esta sensación sin desmoronarte o sucumbir a ella.

Bienvenido al mundo de los deseos irreprimibles. A lo mejor ansías fumarte un cigarrillo, tomarte una copa o pedir un café con leche de tamaño gigante. Quizá lo ha desencadenado la imagen de las últimas rebajas superrebajadas, un boleto de lotería o un donut en el mostrador de la panadería. En ese instante tienes que tomar una decisión: ceder al deseo, o encontrar la fuerza interior para controlarte. Es el momento en que necesitas decirte «no lo haré» cuando todas las células de tu cuerpo están gritando «quiero».

Sabes cuándo una situación pone a prueba tu fuerza de voluntad porque lo sientes en el cuerpo. No se trata de un razonamiento abstracto entre lo que está bien y lo que está mal. Lo sientes como si se estuviera lidiando una batalla en tu interior: una batalla entre dos partes tuyas, o como si hubiera dentro tuyo dos personas diferentes. Algunas veces es el deseo el que vence. Otras, tu parte más sabia, la que te desea lo mejor.

La razón por la que ganas o pierdes estas batallas con la fuerza de voluntad parece un misterio. Un día te resistes y otro sucumbes. Tal vez te preguntes: «¿En qué estaba pensando?» Pero la mejor pregunta sería: «¿Qué estaba haciendo mi cuerpo?» La ciencia está descubriendo que el autocontrol es una cuestión de fisiología y no sólo de psicología. Es un estado temporal tanto mental como físico que te da la fuerza y la calma para vencer tus impulsos. Los investigadores están empezando a comprender cómo es este estado y por qué la complejidad de nuestro mundo moderno suele interferir en él. La buena noticia es que puedes aprender a cambiar tu fisiología para entrar en este estado cuando más fuerza de voluntad necesites tener. También puedes entrenar tu cuerpo para que se mantenga en este estado; así, cuando te enfrentes a una tentación, tu respuesta instintiva será controlarte.

Un relato sobre dos amenazas

Para entender lo que ocurre en el cuerpo cuando te controlas, necesitas ser consciente de una importante distinción: la diferencia entre un tigre y un pastel de queso cubierto de fresas. En un sentido importante, el tigre y el pastel de queso se parecen: ambos pueden apartarte de tu meta de vivir muchos años y llevar una vida sana. Pero en otros sentidos, son dos amenazas muy diferentes. El cerebro y el cuerpo se enfrentan a ellas de una forma muy distinta. Por suerte para ti, la evolución te ha dotado exactamente con los medios necesarios para protegerte de ambas.

Cuando el peligro acecha

Empecemos viajando al pasado, a un lugar donde los feroces tigres acechaban a sus presas. Imagínate que estás en el Serengeti, en el África Oriental, enfrascado en tus primitivos menesteres de homínido. Tal vez para intentar almorzar estás hurgando en los restos de animales muertos desperdigados por la sabana. ¿Es el cuerpo recién cazado de un antílope lo que ves a pocos metros de distancia? Las cosas no te podrían ir mejor. Pero de pronto, ¡mierda!, descubres un tigre agazapado

detrás de las ramas de un árbol. Quizás está saboreando su tapita de antílope y ahora planea pasar al segundo plato: tú. Parece morirse de ganas de clavarte sus colmillos de casi 30 centímetros de largo, y este depredador, a diferencia de ti, un hombre moderno del siglo XXI, no tiene reparos en saciar sus apetitos. No esperes que esté a dieta, y que tus michelines le parezcan demasiado calóricos.

Por suerte, no eres el primero en encontrarte en esta situación. Muchos de tus antiquísimos antepasados se enfrentaron a este enemigo y a otros como él. Has heredado de tus ancestros el instinto que te ayuda a responder a cualquier amenaza que exija luchar o huir para conservar el pellejo. Este instinto se llama respuesta de estrés de lucha o huida. Ya conoces la sensación que produce: el corazón martilleándote en el pecho, las mandíbulas apretadas, los sentidos vigilantes. Estos cambios en el cuerpo no son accidentales. El cerebro y el sistema nervioso los coordina sofisticadamente para asegurarse de que actúes con rapidez y utilices hasta la última gota de energía.

Esto es lo que te sucede, fisiológicamente, al divisar al tigre: la información captada por los ojos se transmite a una región del cerebro llamada amígdala, que funciona como tu sistema personal de alarma. Este sistema de alarma se encuentra en medio del cerebro y sirve para detectar posibles emergencias. Cuando advierte una amenaza, al estar en un lugar tan céntrico, le resulta fácil enviar el mensaje a otras zonas del cerebro y el cuerpo. Cuando el sistema de alarma recibe el mensaje de los globos oculares acerca del tigre echándote el ojo, envía una serie de señales al cerebro y al cuerpo que activan la respuesta de lucha o huida. Las glándulas suprarrenales liberan hormonas del estrés. Desde el hígado, se libera la energía —en forma de grasa y azúcares— que va a parar al torrente sanguíneo. Tu sistema respiratorio activa los pulmones para que aviven el cuerpo con más oxígeno. El sistema cardiovascular se pone a trabajar a toda máquina para asegurarse de que la energía liberada en el torrente sanguíneo les permita a tus músculos luchar o huir. Cada célula de tu cuerpo sabe perfectamente lo que tiene que hacer: ha llegado la hora de que lo demuestres.

Mientras tu cuerpo se prepara para defender tu vida, el sistema de alarma del cerebro se asegura de que *tú* no seas un obstáculo para él. Centra tu atención y sentidos en el tigre y en el entorno, cerciorándote de que ningún pensamiento fortuito te distraiga de la amenaza. El sistema de alarma también activa complejos cambios en la química cerebral que inhiben la corteza prefrontal, el área del cerebro que controla los impulsos. No es una mala idea: la respuesta de lucha o huida quiere que seas *más* impulsivo. La corteza prefrontal, la parte racional y sabia de ti, se desactiva para asegurarse de que no te acobardes o pienses demasiado al huir. Hablando de huir, yo diría que en esta situación lo mejor que puedes hacer es echar a correr. Ahora mismo.

La respuesta de lucha o huida es uno de los mejores regalos que la naturaleza ha hecho al género humano: la capacidad del cuerpo y del cerebro de volcar toda su energía en salvarte el culo en una emergencia. No te permite invertir ni una gota de energía —física o mental— en nada que no te ayude a sobrevivir a la amenaza inmediata. Cuando se activa la respuesta de lucha o huida, la energía física que momentos antes estabas usando para digerir el tentempié matutino o eliminar la cutícula de la uña, se emplea para poner a salvo tu vida. La energía mental dirigida a encontrar comida o a planear cuál será tu próxima gran pintura rupestre, se recalifica para activar un estado de alerta total y una rápida acción. Es decir, la respuesta de estrés de lucha o huida es un instinto para gestionar la energía. Es la que decide cómo usarás tu limitada fuerza física y mental.

Una nueva clase de amenaza

¿Sigues aún en la sabana del Serengeti, huyendo del tigre? Lo siento. Te pido disculpas si este viaje al pasado te ha resultado un poco estresante, pero era necesario para entender la biología del autocontrol. Regresemos a la actualidad, lejos de depredadores (ahora extintos) al acecho. Respira hondo y relájate un poco. Vayamos a un lugar más seguro y agradable.

¿Qué te parece si damos una vuelta por la calle Mayor de tu barrio? Imagínate que hace un día espléndido y soleado, con una refrescante brisa. Los pájaros están cantando en los árboles *Imagine* de John Lennon, pero de pronto, ¡bum! Divisas en el aparador de una panadería el pastel de queso cubierto de fresas más delicioso que has visto en toda tu vida. Su cremosa superficie despidió un destello rojizo cautivador. Las rodajitas de fresas, delicadamente dispuestas, te traen a la memoria los veranos de tu infancia. Antes de poder decirte: «¡Eh, un momento, estoy a dieta!», tus pies se dirigen hacia la panadería, tu mano gira la manilla de la puerta y la campanilla tintinea anunciando tu llegada con la boca haciéndosete agua, babeando.

¿Qué te está sucediendo *ahora* en el cerebro y el cuerpo? Varias cosas. En primer lugar, tu cerebro está encandilado por la promesa de recompensa. Al divisar la imagen del pastel de queso cubierto de fresas, el cerebro envía desde su parte central un neurotransmisor llamado dopamina a las áreas cerebrales que rigen la atención, la motivación y la acción. Estos pequeños mensajeros de la dopamina le dicen al cerebro: «¡Consigue el pastel de queso, AHORA MISMO, o sufrirás un destino peor que la muerte!» Lo cual explica el casi automático movimiento de tus pies y tus manos dirigiéndose a la panadería. (¿De quién es esa mano? ¿Es mi mano la que ase la manilla de la puerta? Sí, lo es. Por cierto, ¿cuánto costará el pastel de queso?)

Mientras todo esto sucede, el azúcar en la sangre cae en picado. Tan pronto como tu cerebro imagina tu boca mordiendo el cremoso pastel, libera una sustancia química que le dice al cuerpo que obtenga toda la energía que circula por el torrente sanguíneo. La lógica del cuerpo es la siguiente: una porción de pastel de queso, rica en azúcares y grasas, hará que la glucosa en la sangre se dispare. Para evitar entrar en un desagradable coma de azúcar y la extraña (pero nunca bonita) muerte por culpa del pastel, necesitas bajar el nivel de azúcar en la sangre ahora mismo. ¡Qué considerado es tu cuerpo al preocuparse de este modo por ti! Pero esta caída de azúcar te hace sentir un poco débil y raro, haciéndote desear el pastel de queso aún más. Mmmm, qué situación más complicada. No quiero parecer estar tramando una conspiración para que sucumbas a él, pero si es una competición entre el pastel de queso y tus buenas intenciones de hacer dieta, yo diría que el pastel de queso es el que saldrá ganando.

Pero ¡alto ahí! Ahora que lo pienso, dispones, como cuando estabas en el Serengueti, de un arma secreta: la fuerza de voluntad. ¿Te acuerdas de la fuerza de voluntad, la capacidad de hacer lo más conveniente para ti, aunque te cueste? Lo que más importa ahora no es el momentáneo placer de las moléculas del pastel de queso deshaciéndose en tu paladar. Una parte tuya sabe que tienes mejores metas. Metas como la salud, la felicidad y caber mañana en los pantalones ajustados. Esta parte tuya reconoce que el pastel de queso no es bueno para tus metas a largo plazo. Por eso hará todo lo posible para superar este reto. Es tu instinto de la fuerza de voluntad.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿CUÁL ES LA AMENAZA?

Estamos acostumbrados a ver tentaciones y problemas en el exterior: el peligroso donut, el cigarrillo pecaminoso, el tentador internet. Pero el autocontrol nos obliga a mirar dentro de nosotros y de nuestros mundos interiores de pensamientos, deseos, emociones e impulsos. Para superar este reto, identifica el impulso *interior* que debes controlar. ¿Qué pensamiento o sensación te impele a hacer lo que *no* quieres hacer? Si no estás seguro, haz un poco de trabajo interior. La siguiente vez que te enfrentes a una tentación, mira dentro de ti.

Pero a diferencia del tigre, el pastel de queso no es una amenaza real. Piensa en ello: el pastel de queso no puede haceros ningún daño a ti, a tu salud ni a tu cintura, a no ser que cojas el tenedor. Es verdad, esta vez el enemigo está dentro de ti. No necesitas huir de la panadería (aunque, si lo hicieras, no estaría mal). Ni tampoco hace falta que mates al pastel de queso (ni al panadero). Pero lo que sí debes hacer es algo sobre ese deseo interior. No puedes cargártelo, y como está dentro de tu mente y tu cuerpo,

tampoco puedes huir de él. La respuesta de estrés de lucha o huida, que activa los impulsos más primitivos, es precisamente lo que menos necesitas ahora. El autocontrol exige otra actitud distinta a la del instinto de supervivencia, una que te ayude a manejar esta nueva clase de amenaza.

El instinto de la fuerza de voluntad: haz una pausa y relexiona

Suzanne Segerstrom, psicóloga de la Universidad de Kentucky, estudia cómo estados mentales como el estrés y la esperanza influyen en el cuerpo. Ha descubierto que el autocontrol, igual que el estrés, tiene una impronta biológica. La necesidad de controlarte activa una serie de cambios coordinados en el cerebro y el cuerpo que te ayudan a resistir las tentaciones y superar los impulsos autodestructivos. Segerstrom llama a esos cambios la respuesta de pausa y reflexión, que no se parece en nada a la respuesta de lucha o huida.

Recordarás de nuestro viaje al Serengueti que la respuesta de estrés de lucha o huida se activa al reconocer una amenaza exterior. El cerebro y el cuerpo entran en el estado de autodefensa de atacar o huir. La respuesta de pausa y reflexión se diferencia de ella en algo muy crucial: se activa con la percepción de un conflicto *interior* en lugar de una amenaza exterior. Quieres hacer una cosa (fumarte un cigarrillo, comer copiosamente, visitar unas páginas web inapropiadas en el trabajo), pero sabes que no debes. O sabes que *deberías* hacer algo (presentar la declaración de la renta, acabar un proyecto, ir al gimnasio), pero prefieres no hacerlo. Este conflicto interior es una especie de amenaza: tus instintos te empujan a tomar una mala decisión. Lo que necesitas es protegerte de ti mismo. El autocontrol es esto. La mejor respuesta sería bajar el ritmo, en lugar de acelerarlo (como hace la respuesta de lucha o huida). Y esto es precisamente lo que la respuesta de pausa y reflexión hace. La percepción de un conflicto interior activa cambios en el cerebro y el cuerpo que te ayudan a calmarte y a controlar tus impulsos.

Cuando la fuerza de voluntad domina el cerebro y el cuerpo

La respuesta de pausa y reflexión, como la de lucha y huida, se activa en el cerebro. Al igual que el sistema de alarma del cerebro siempre está siguiendo lo que oyes, ves y hueles, otras áreas siguen lo que ocurre dentro de ti. Este sistema de autoseguimiento, repartido por el cerebro, conecta las regiones del autocontrol de la corteza prefrontal con las áreas del cerebro que siguen las sensaciones físicas, los pensamientos y las emociones. Una tarea importante de este sistema es evitar que cometas errores estúpidos, como romper un periodo de sobriedad de seis meses, gritarle a tu jefe, o ignorar las facturas que sobrepasan el límite de tu tarjeta de crédito. Este sistema de autoseguimiento está intentando detectar cualquier señal de advertencia —en forma de pensamientos, emociones y sensaciones— que te indica que estás a punto de hacer algo de lo que más tarde te arrepentirás. Cuando el cerebro reconoce esta señal de advertencia, la corteza prefrontal, tu buena amiga, entra en acción para ayudarte a tomar la decisión correcta. A fin de ayudarla, la respuesta de pausa y reflexión redirige la energía del cuerpo al cerebro. Para controlarte no necesitas que tus piernas estén preparadas para echar a correr o que tus brazos estén listos para golpear, sino que tu cerebro esté bien alimentado para ejercer su poder.

La respuesta de pausa y reflexión, al contrario de la respuesta de lucha o huida, no inhibe al cerebro. Recuerda que tu cuerpo ya ha empezado a responder al pastel de queso. El cerebro necesita llamarle la atención al cuerpo para que no se olvide de tus metas y frene tus impulsos. Para lograrlo, la corteza prefrontal le comunica la necesidad de controlarte a las regiones inferiores cerebrales que regulan el ritmo cardíaco, la tensión arterial, la respiración y otras funciones automáticas. La respuesta de pausa y reflexión hace lo opuesto de la de lucha o huida. En lugar de acelerarte el corazón te lo calma, manteniéndote la tensión arterial estable. En vez de respirar aceleradamente como un loco, haces una respiración profunda. En lugar de tensarte los músculos preparándote para la acción, el cuerpo se relaja un poco.

La respuesta de pausa y reflexión sume al cuerpo en un estado más calmado sin sedarte demasiado. El objetivo no es paralizarte ante un conflicto interior, es darte libertad. La respuesta de pausa y reflexión, al impedirte ceder a tus impulsos, te da tiempo para actuar con más flexibilidad y ponderación. En este estado físico y mental, puedes elegir alejarte del pastel de queso sin dañar tu orgullo ni tu dieta.

Si bien la respuesta de pausa y reflexión forma parte de la naturaleza humana tanto como la de lucha y huida, no siempre *es* tan instintiva como la de zamparte el pastel de queso. Para entender por qué no siempre se activa el instinto de la fuerza de voluntad, hay que ahondar un poco más en la biología del estrés y en la del autocontrol.

La «reserva» de fuerza de voluntad

La única medida fisiológica para la respuesta de pausa y reflexión es la llamada variabilidad del ritmo cardíaco, una medida de la que, aunque la mayoría de la gente nunca haya oído hablar, nos permite ver de forma asombrosa el estado estresado o tranquilo del cuerpo. El ritmo cardíaco de cualquier persona varía en cierto grado. Lo puedes notar fácilmente cuando subes corriendo las escaleras y tu ritmo cardíaco se dispara. Pero si estás sano, el ritmo cardíaco también sube y baja incluso mientras lees esta página, y esto es normal. No me refiero a un ritmo cardíaco peligroso, sino a pequeñas variaciones. Tu corazón late un poco más deprisa cuando inspiras: pum-pum pum-pum pum-pum. Y más despacio al espirar: pum-pum pum-pum pum-pum. Esto es bueno. Es sano. Significa que el corazón recibe las señales de ambas ramas del sistema nervioso autónomo: el sistema nervioso simpático, que hace entrar al cuerpo en acción, y el sistema nervioso parasimpático, que lo sume en un estado de relajación y sanación.

Cuando estamos estresados, el sistema nervioso simpático toma el mando, es en parte la biología básica que nos ayuda a luchar o huir. El ritmo cardíaco sube y la variabilidad baja. El corazón se queda «atascado» en un ritmo más alto, contribuyendo a la sensación física de ansiedad o ira que acompaña la respuesta de lucha o huida. En cambio, cuando nos controlamos, el sistema nervioso parasimpático reduce el estrés y nos hace controlar los actos impulsivos. El ritmo cardíaco baja, pero la variabilidad sube. Al entrar en este estado sentimos una sensación de concentración y calma. Segerstrom observó por primera vez esta impronta fisiológica del autocontrol cuando les pidió a unos hambrientos estudiantes que se resistieran a tomar unas galletas con trocitos de chocolate recién hechas. (¡Qué montaje tan cruel! Les había pedido que ayunaran con el pretexto de que iban a hacerles una prueba de sabor. Al llegar, los llevaron a una sala llena de deliciosas galletas de chocolate recién hechas, bombones y zanahorias, y acto seguido les dijeron: «Comed todas las zanahorias que queráis, pero no toquéis las galletas ni los bombones, porque son para los siguientes participantes». Tuvieron que resistirse a pesar suyo a la tentación, y en ese momento es cuando les subió la variabilidad del ritmo cardíaco. En cambio, a los afortunados participantes del grupo de control a los que se les pidió que se «resistieran» a las zanahorias y disfrutaran de las galletas, no les subió.)

La variabilidad del ritmo cardíaco es un indicador tan bueno de la fuerza de voluntad que predice quién se resistirá a una tentación y quién sucumbirá. Por ejemplo, los alcohólicos en recuperación a los que les sube al ver una copa, tienden más a mantenerse sobrios. En cambio, los que presentan la respuesta contraria —la variabilidad del ritmo cardíaco les *baja en picado* al ver una copa— tienen un mayor riesgo de recaer. Los estudios también revelan que las personas con una variabilidad del ritmo cardíaco más alta son mejores para ignorar las distracciones, posponer las recompensas y lidiar con situaciones estresantes. También son menos proclives a abandonar tareas difíciles, aunque al principio no les salgan bien o reciban críticas. Estas conclusiones han llevado a los psicólogos a llamar la variabilidad del ritmo cardíaco la «reserva» de fuerza de voluntad del cuerpo, una medida fisiológica de

la capacidad de autocontrol de uno. Si la variabilidad de tu ritmo cardíaco es alta, tienes más fuerza de voluntad disponible para combatir cualquier tentación.

¿Por qué algunas personas tienen la suerte de afrontar una tentación con una variabilidad del ritmo cardíaco alta, y otras, en cambio, la encaran con una desventaja fisiológica? En tu reserva de fuerza de voluntad influyen muchos factores, desde lo que comes (los alimentos vegetales y sin refinar ayudan; en cambio, la comida basura, no lo hace), hasta donde vives (sí, el aire de mala calidad reduce la variabilidad del ritmo cardíaco, el *smog* de Los Ángeles podría contribuir al alto porcentaje de estrellas de cine en rehabilitación). *Cualquier* cosa que estrese el cuerpo o la mente puede interferir en la fisiología del autocontrol y, por extensión, sabotear la fuerza de voluntad. La ansiedad, la ira, la depresión y la soledad también se asocian a una variabilidad del ritmo cardíaco más baja y a un menor autocontrol. El dolor crónico y las enfermedades pueden asimismo agotar la reserva de fuerza de voluntad del cuerpo y el cerebro. Pero, al mismo tiempo, hay un montón de cosas que puedes hacer para que el cuerpo y la mente activen la fisiología del autocontrol. La meditación de la respiración del capítulo anterior es uno de los métodos más fáciles y eficaces para mejorar la base biológica de la fuerza de voluntad. Además de entrenar el cerebro, aumenta la variabilidad del ritmo cardíaco. Cualquier otra cosa que hagas para reducir el estrés y cuidar de tu salud —actividad física, un sueño reparador, comer más saludablemente, pasar un rato con los amigos y la familia, participar en una práctica religiosa o espiritual— aumentará la reserva de fuerza de voluntad de tu cuerpo.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: UTILIZA LA RESPIRACIÓN PARA CONTROLARTE

En este libro no encontrarás demasiadas soluciones rápidas, pero hay una forma de aumentar tu fuerza de voluntad de inmediato: respirar más despacio, haciéndolo de cuatro a seis veces por minuto. Es decir, cada respiración debe durar de diez a quince segundos. Respirarás más despacio de lo normal, pero con un poco de práctica y paciencia lo podrás hacer sin ningún problema. Al respirar más despacio la corteza prefrontal se activa y la variabilidad del ritmo cardíaco sube, ayudando a que el cerebro y el cuerpo abandonen el estado de estrés para entrar en el de autocontrol. Después de practicar esta técnica durante varios minutos te sentirás tranquilo, con la situación bajo control y capaz de enfrentarte a cualquier deseo o reto.^[3]

Una buena idea es respirar más despacio antes de mirar un pastel de queso. En primer lugar, cuenta cuántas veces respiras normalmente por minuto. Después respira más despacio sin retener el aliento (de lo contrario, sólo te estresarías más). Como a la mayoría de personas les resulta más fácil prolongar la espiración, concéntrate en espirar el aire lentamente y por completo (fruncir los labios e imaginar que lo expulsas con una pajilla te ayudará). Si espiras por completo el aire, inspirarás con más lentitud y profundidad sin esfuerzo alguno. Si no llegas a cuatro respiraciones por minuto, no te preocupes. La variabilidad del ritmo cardíaco irá subiendo regularmente a medida que consigas respirar menos de doce veces por minuto.

Las investigaciones revelan que al practicar con asiduidad esta técnica, te vuelves más resistente al estrés y la reserva de fuerza de voluntad aumenta. Un estudio demostró que en los adultos que se estaban recuperando del abuso de sustancias o de un trastorno por estrés postraumático, al respirar lentamente cada día durante veinte minutos, la variabilidad de su ritmo cardíaco aumentaba, y sus deseos irreprimibles y su depresión disminuían. Los programas para entrenar la variabilidad del ritmo cardíaco (usan ejercicios respiratorios similares) también se han estado aplicando para aumentar el autocontrol y reducir el estrés de policías, corredores de bolsa y del personal dedicado a atender al público, tres de los trabajos más estresantes de todo el mundo. Y como sólo te toma de uno a dos minutos respirar a este ritmo para aumentar la reserva de fuerza de voluntad, puedes practicarlo siempre

que te topes con una situación que te la ponga a prueba.

Receta médica para la fuerza de voluntad

Nathan, uno de mis alumnos, trabajaba como auxiliar médico en un hospital local. Era un trabajo gratificante pero estresante, a la vez que requería tanto atender a los pacientes como tareas administrativas. Descubrió que el ejercicio de respirar más despacio le ayudaba a pensar con claridad y a tomar mejores decisiones cuando estaba estresado. Le resultó tan útil, que se lo enseñó a sus compañeros del hospital. Ellos a su vez empezaron a respirar con más lentitud a fin de prepararse para situaciones estresantes, como hablar con la familia de un paciente, o afrontar el desgaste físico de un largo turno sin dormir lo suficiente. Nathan incluso empezó a sugerirles a los pacientes que hicieran el ejercicio para afrontar mejor la ansiedad o un tratamiento médico desagradable. Muchos pacientes sentían no tener ningún control sobre lo que les sucedía. Respirar más despacio les dio la sensación de controlar la mente y el cuerpo y les ayudó a afrontar las situaciones difíciles con valor.

Entrena la mente y el cuerpo

Hay un montón de cosas que puedes hacer para apoyar la fisiología del autocontrol, pero esta semana te pediré que consideres dos estrategias de lo más eficaces. Ambas son económicas y de efecto inmediato, y crean beneficios que van aumentando con el tiempo. También mejoran el estado generado por una gran variedad de saboteadores de la fuerza de voluntad, como la depresión, la ansiedad, el dolor crónico, las enfermedades cardiovasculares y la diabetes. Son una buena inversión para cualquiera que desee tener más fuerza de voluntad y al que no le importen los efectos secundarios de una mayor salud y felicidad.

El milagro de la fuerza de voluntad

Megan Oaten, psicóloga, y Ken Cheng, biólogo, acaban de terminar su primer estudio sobre un tratamiento nuevo para incrementar el autocontrol. Estos dos investigadores de la Universidad de Macquarie en Sidney, Australia, se quedaron asombrados de sus hallazgos. Aunque esperaban obtener buenos resultados, no se imaginaban que los efectos del tratamiento iban a ser tan duraderos. Las cobayas del estudio eran 6 hombres y 18 mujeres, de 18 a 50 años. Después de dos meses de tratamiento, la atención y la capacidad de los participantes para ignorar las distracciones habían aumentado. Como en la época moderna la atención sólo nos dura treinta segundos, este resultado era de por sí una buena razón para celebrarlo. Pero, además, los participantes habían reducido el hábito de fumar, beber y tomar cafeína, sin que nadie se lo pidiera. Consumían menos comida basura y más alimentos saludables. Se pasaban menos tiempo mirando la tele y más estudiando. Ahorraban dinero y cedían menos al impulso de comprar. También sentían que controlaban más sus emociones. E incluso dejaban menos las cosas para más tarde y eran más puntuales en las citas.

¡Santo Dios! ¿Cómo se llama este medicamento milagroso y quién me lo puede recetar?

Pues no era un medicamento. Esta fuerza de voluntad milagrosa provenía de la actividad física. A los participantes, que antes del experimento nunca habían hecho ejercicio, los apuntaron a un gimnasio animándoles a hacer buen uso de él. Como media, en el primer mes hicieron ejercicio una vez por semana, pero al final de los dos meses de duración del estudio, ya iban dos veces. Los investigadores no les pidieron hacer ningún otro cambio en su vida y, sin embargo, el programa de ejercicios pareció darles una nueva fuerza interior y un gran autocontrol en todos los aspectos de su vida.

Los científicos han descubierto que la actividad física es lo más parecido a un medicamento milagroso para el autocontrol. Las personas que empiezan a hacer por primera vez ejercicio, descubren que la fuerza de voluntad les aumenta *al instante*. Quince minutos en la cinta reduce los deseos

imperiosos, como constataron los científicos al intentar tentar con chocolate a los que estaban a dieta, y con cigarrillos a los fumadores. Los efectos a largo plazo del ejercicio son incluso más asombrosos. Además de reducir el estrés cotidiano, es un antidepresivo tan poderoso como el Prozac. También fortalece la biología del autocontrol al aumentar la variabilidad del ritmo cardíaco basal y entrenar el cerebro. Cuando los neurocientíficos observaron el interior del cerebro de los que hacían ejercicio por primera vez, descubrieron que no sólo había aumentado la materia gris —las neuronas—, sino también la materia blanca, la capa aislante de las neuronas que las ayuda a comunicarse con rapidez y eficacia unas con otras. El ejercicio físico —como la meditación— aumenta el tamaño y la rapidez del cerebro, y la corteza prefrontal es la que más acusa los efectos del entrenamiento.

La primera pregunta que mis alumnos me hacen al oír esta investigación es: «¿Cuánto ejercicio debo hacer?» Yo siempre les respondo: «¿Cuánto estáis dispuestos a hacer?» No tiene sentido fijarte una meta que vayas a abandonar al cabo de una semana, y no existe un consenso científico sobre cuánto ejercicio debes hacer. Un análisis del 2010 sobre diez estudios distintos reveló que las sesiones de 5 minutos de ejercicio y no las de 1 hora eran las que más levantaban el ánimo y reducían el estrés. No tienes por qué avergonzarte —y te aportará muchos beneficios— si te comprometes a salir 5 minutos al día para dar una vuelta a la manzana.

La siguiente pregunta que me hacen es: «¿Cuál es el mejor ejercicio?» A lo que yo les respondo: «¿Cuál os gustaría hacer?» Como al cuerpo y al cerebro parece darles igual, para empezar puedes hacer la actividad física que prefieras. Jardinería, pasear, bailar, yoga, ser miembro de un equipo deportivo, nadar, jugar con tus hijos o con tus mascotas. Incluso limpiar la casa con entusiasmo o ir a mirar escaparates pueden ser una clase de ejercicio. Si estás totalmente convencido de que el ejercicio no es para ti, te animo a ampliar tu definición de él para incluir cualquier actividad que te guste y que no coincida con estas dos preguntas: 1) ¿Estás sentado, de pie quieto o tumbado? 2) ¿Ingieres comida basura mientras realizas la actividad? Cuando hayas encontrado una actividad que coincida con esta definición, ¡enhorabuena! Habrás dado con tu ejercicio para tener más fuerza de voluntad.^[4] Cualquier cosa que supere o esté muy por encima del típico estilo de vida sedentario aumentará tu reserva de fuerza de voluntad.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: EL REMEDIO VERDE DE CINCO MINUTOS

Si quieres tener más fuerza de voluntad al instante, lo mejor es salir al aire libre. Hacer tan sólo cinco minutos de lo que los científicos llaman «ejercicio verde» reduce el estrés, mejora el estado de ánimo, favorece la concentración e incrementa el autocontrol. El ejercicio verde consiste en cualquier actividad física que te haga salir de casa y estar rodeado de Mamá Naturaleza. La buena noticia es que cuando se trata de ejercicio verde, basta con un poco. Las sesiones breves de ejercicio producen un mayor efecto en tu estado de ánimo que las más largas. Además, no necesitas sudar a raudales ni cansarte hasta el agotamiento. La actividad física de menor intensidad, como caminar, produce efectos inmediatos más fuertes que la de alta intensidad. Aquí tienes algunas ideas para tener más fuerza de voluntad realizando cinco minutos de ejercicio verde:

- Sal de la oficina y dirígete al parque más cercano.
- Escucha tu canción preferida con el iPod y da una vuelta a la manzana andando o corriendo.
- Saca al perro para que juegue (y persigue a tu mascota).
- Ocúpate un poco del jardín o del huerto.
- Sal a tomar un poco de aire fresco y haz varios estiramientos sencillos.
- Reta a tus hijos a una carrera o a un juego en el patio de tu casa.

Alguien poco dispuesto a hacer ejercicio cambia de parecer

Antonio, de 54 años, propietario de dos prósperos restaurantes italianos, estaba en mi clase porque el médico se lo había pedido. Era hipertenso, tenía colesterol y la cintura le aumentaba dos dedos cada año. El médico le advirtió que si no cambiaba de estilo de vida, caería fulminado de un ataque al corazón sobre un plato de ternera a la *parmigiana*.

Antonio había comprado a regañadientes una cinta y la había puesto en el estudio de su casa, pero no la utilizaba demasiado. El ejercicio le parecía una pérdida de tiempo: no le gustaba ni era productivo. ¡Además, le irritaba que alguien le dijera lo que debía hacer!

Pero la idea de que el ejercicio aumentaría su poder mental y su fuerza de voluntad le intrigó. Era un tipo competitivo y no quería perder facultades. Empezó a ver el ejercicio físico como un arma secreta, algo que lo mantendría en la cima del negocio. Y además subía la variabilidad del ritmo cardíaco, un importante predictor de mortalidad para los que padecen una enfermedad cardiovascular.

Convirtió su cinta en un generador de fuerza de voluntad al tiempo que pegaba en la pantalla de las calorías una etiqueta que ponía «Fuerza de voluntad», ya que le importaba un bledo cuántas quemaba (era un tipo que echaba una barra de mantequilla en la sartén sin pensárselo dos veces). A medida que andaba en la cinta y quemaba más calorías, su «fuerza de voluntad» iba también aumentando mucho y Antonio se sintió más fuerte. Empezó a usar la cinta cada mañana para avivar su fuerza de voluntad y prepararse para las difíciles reuniones y las largas horas que le esperaban cada día.

La máquina generadora de fuerza de voluntad de Antonio mejoró su salud —lo que el médico quería—, pero él también consiguió algo que deseaba. Tenía más energía y ahora sentía que controlaba su vida. Había supuesto que el ejercicio le quitaría tiempo y energía, pero descubrió que le estaba dando mucha más de la que invertía.

Si te dices que estás demasiado cansado o que no tienes tiempo para hacer ejercicio, empieza a verlo como algo que te aumenta la energía y la fuerza de voluntad en lugar de quitártelas.

¡Aumenta tu fuerza de voluntad durmiendo!

Si estás durmiendo sólo seis horas cada noche, seguramente ni siquiera te acordarás de lo que es tener una voluntad indomable. Dormir menos de lo necesario te hace vulnerable al estrés, los antojos y las tentaciones. También hace que te cueste más controlar las emociones, concentrarte o reunir la energía necesaria para superar los grandes retos a tu fuerza del «lo haré». (En mis clases, siempre hay un grupo que reconoce al instante la verdad de esta afirmación: las madres o padres primerizos.) Si sufres una falta de sueño crónica, te descubrirás arrepintiéndote al final del día, preguntándote por qué cediste de nuevo a la tentación o dejaste para mañana lo que debías hacer hoy. Es fácil caer en esta espiral de autodesaprobación y culpabilidad. Casi nunca se nos ocurre que lo que necesitamos no es ser mejores personas, sino dormir más.

¿Por qué la falta de sueño socava nuestra fuerza de voluntad? Para los que empiezan a sufrirla, la falta de sueño altera la forma en que el cuerpo y el cerebro usan la glucosa, su fuente principal de energía. Cuando estás cansado, a las neuronas les cuesta absorber la glucosa del torrente sanguíneo, por eso se quedan desnutridas y tú te sientes agotado. Como el cuerpo y el cerebro están desesperados por recibir energía, empiezas a desear consumir azúcar o cafeína. Pero aunque intentes recargarte con azúcar o café, el cuerpo y el cerebro no obtienen la energía necesaria porque son incapaces de utilizarla debidamente. Lo cual es una mala noticia para el autocontrol, uno de los estados que más energía le exigen al cerebro, y éste no puede gastar la poca energía que le queda.

La corteza prefrontal, la zona del cerebro hambrienta de energía, es la más castigada por esta falta de energía personal. Los investigadores del sueño le han puesto un mote muy acertado a este estado: «ligera disfunción prefrontal». Si duermes poco, te despertarás con un trastorno cerebral

temporal como el de Phineas Gage. Los estudios revelan que los efectos de la falta de sueño en el cerebro son como estar ligeramente ebrio, un estado que muchos de nosotros sabemos de primera mano que reduce el autocontrol.

Cuando la corteza prefrontal está afectada, pierde el control de las otras regiones del cerebro. Normalmente puede silenciar al sistema de alarma del cerebro para ayudarte a enfrentarte al estrés y los deseos. Pero una sola noche de privación de sueño ya crea una desconexión entre estas dos regiones del cerebro. El sistema de alarma, al estar sin controlar, sobrerreacciona al estrés de la vida cotidiana. El cuerpo se queda atascado en el estado fisiológico de lucha o huida que va acompañado de altos niveles de hormonas del estrés y de una reducción de la variabilidad del ritmo cardíaco. El resultado: más estrés y menos autocontrol.

La buena noticia es que este estado es reversible. Aunque padezcas falta de sueño, si te pones al día durmiendo más, los escanogramas del cerebro ya no muestran señales de una disfunción en la corteza prefrontal. De hecho, reflejan el cerebro de una persona que duerme lo suficiente. Los investigadores de las adicciones han empezado a experimentar incluso con curas de sueño para tratar el abuso de sustancias. En un estudio, meditar a diario cinco minutos concentrados en la respiración, ayudó a los adictos en proceso de recuperación a conciliar el sueño. Les permitió dormir por la noche una hora más, con lo que se les redujo mucho el riesgo de recaer. O sea, que para tener más fuerza de voluntad, ¡acuéstate más temprano!

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: ZZZZZZZZZ

Si andas corto de sueño, hay muchas formas de recargar tu autocontrol. Aunque no puedas dormir 8 horas de un tirón cada noche, unos pequeños cambios producirán una gran diferencia en tu vida. Algunos estudios revelan que una sola noche de sueño reparador hace que las funciones cerebrales vuelvan a su nivel óptimo. Si durante una semana te has estado acostando tarde y levantando temprano, hacer una cura de sueño el fin de semana te ayudará a renovar tu fuerza de voluntad. Otros investigadores sugieren que si duermes lo suficiente al principio de la semana, como la reserva de la fuerza de voluntad estará llena, podrás darte el lujo de dormir menos el resto de la semana. Y algunos estudios sugieren que lo más importante es la cantidad de horas seguidas que pasas despierto. En un momento crítico, echar una siesta va de maravillas para recuperar la concentración y el autocontrol, aunque no hayas dormido demasiado la noche anterior. Prueba una de estas estrategias —hacer una cura de sueño, llenar tu reserva o sestar— para eliminar o prevenir los efectos de la falta de sueño.

Cuando el sueño es el reto a tu fuerza de voluntad

Lisa, una de mis estudiantes, estaba intentando romper el hábito de acostarse tarde. A sus 29 años, como estaba soltera y vivía sola, no seguía una rutina del sueño. Cada mañana se despertaba hecha polvo y tenía que ir a rastras a la oficina, donde trabajaba de administradora. Funcionaba durante el día a base de sodas *light* cafeinadas, y a veces incluso vivía la bochornosa situación de quedarse dormida en las reuniones. A las cinco de la tarde ya estaba tensa y agotada, una combinación que la hacía sentirse débil y distraída y querer ir con el coche a buscar comida rápida. La primera semana de clase anunció que pondría a prueba su fuerza de voluntad acostándose más temprano.

Al cabo de una semana confesó haber fracasado en su intento. A la hora de cenar se decía: «Esta noche me acostaré antes», pero a las once de la noche se olvidaba de su decisión. Le pedí que me describiera el proceso de cómo lo hacía para *no* irse a acostar temprano. Lisa me habló de las mil y una cosas que le parecían de lo más urgentes conforme avanzaba la noche. Curiosear en Facebook, limpiar la nevera, eliminar el montón de correo basura, incluso mirar publipreportajes; ninguna de estas cosas era en realidad urgente, pero extrañamente a altas horas de la noche le parecían de lo más atractivas. Lisa no

podía evitar hacer una cosa más antes de acostarse. Cuanto más tarde se iba a acostar y más cansada se sentía, menos podía resistirse a la recompensa inmediata que cada tarea le prometía.

Cuando redefinimos dormir más como un reto para la fuerza del *no lo haré*, las cosas cambiaron. La solución no estaba en que se obligara a acostarse temprano, sino en alejarse de las cosas que le impedían hacerlo. Lisa se impuso la regla de cerrar el ordenador y el televisor y no empezar ningún proyecto nuevo a partir de las once de la noche. Esta regla era exactamente lo que necesitaba para sentir lo cansada que estaba y permitirse ir a la cama a medianoche. Al dormir siete horas cada noche, a Lisa ya no le parecían tan tentadores los publirreportajes ni las otras cosas que hacía a altas horas de la noche. Al cabo de un par de semanas ya tenía la energía para intentar reducir las sodas *light* y la comida rápida que iba a buscar con el coche.

Si sabes que deberías dormir más, pero te descubres acostándote tarde, considera a qué estás diciéndole «sí» en lugar de dormir. Esta misma regla de la fuerza de voluntad sirve para las cosas que estás evitando o posponiendo: cuando te falte voluntad, recurre al «no lo haré».

El precio de un autocontrol excesivo

El instinto de la fuerza de voluntad es maravilloso: gracias al duro trabajo del cerebro y a la cooperación del cuerpo, tus decisiones están motivadas por tus objetivos a largo plazo y no por el pánico o la necesidad de una recompensa inmediata. Pero el autocontrol comporta un precio. Todas estas actividades mentales —centrar la atención, sopesar metas para elegir la mejor, reducir el estrés y apaciguar los deseos— exigen energía, una energía física del cuerpo, como en el caso de los músculos, que necesitan energía para luchar o huir en una emergencia.

Todos sabemos que demasiado estrés es malo para la salud. Cuando vives en un estado de estrés crónico, el cuerpo sigue consumiendo la energía básica necesaria para digerir, reproducirse, sanar y combatir las enfermedades con el fin de responder al constante aluvión de aparentes emergencias. Este estrés crónico puede acabar generando enfermedades cardiovasculares, diabetes, dolor crónico de espalda, infertilidad, o hacerte pillar cualquier resfriado o gripe que aparezca. Naturalmente, no es necesario luchar contra estas situaciones estresantes o huir de ellas (por suerte no necesitas derrotar o herir mortalmente a tus deudas de la tarjeta de crédito). Pero mientras el cerebro siga identificando una amenaza exterior, la mente y el cuerpo entrarán en un estado de gran vigilancia y actuarán impulsivamente.

Como el autocontrol exige también un alto nivel de energía, algunos científicos especulan que el autocontrol crónico —como el estrés crónico— puede aumentar tus probabilidades de enfermarse al gastar las reservas del sistema inmunitario. En este caso, la cabeza es la que manda: demasiada fuerza de voluntad puede ser mala para la salud. Tal vez pienses: ¿y por qué entonces afirmabas en el primer capítulo que la fuerza de voluntad es tan importante para la salud? ¿Me estás diciendo ahora que el autocontrol puede hacerme enfermarse? Tal vez sí. Al igual que necesitamos un poco de estrés para llevar una vida feliz y productiva, también necesitamos un poco de autocontrol. Pero del mismo modo que vivir estresado no es sano, intentar controlar cada aspecto de tus pensamientos, emociones y conducta es una estrategia tóxica. Es una carga demasiado pesada para tu biología.

El autocontrol, al igual que la respuesta de estrés, evolucionó como una estrategia ingeniosa para responder a retos específicos. Pero al igual que el estrés, cuando el autocontrol se vuelve crónico y constante, puede causarnos problemas. Necesitamos tiempo para recuperarnos del esfuerzo del autocontrol, y a veces nos hace falta invertir nuestra energía mental y física en otra parte. Para conservar la salud y la felicidad, no intentes tener una fuerza de voluntad perfecta. Aunque tengas más autocontrol, no puedes controlar todo lo que piensas, sientes, dices y haces. Deberás elegir las batallas de tu fuerza de voluntad sabiamente.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: RELÁJATE PARA LLENAR TU RESERVA

Una de las mejores maneras de recuperarte del estrés y de las exigencias diarias de autocontrol de la vida cotidiana es la relajación. Cuando te relajas —aunque sólo sea varios minutos—, la variabilidad del ritmo cardíaco aumenta al activarse el sistema nervioso parasimpático y desactivarse el simpático. El cuerpo también se sumerge en un estado de renovación y curación, con lo que la función inmunitaria aumenta y las hormonas del estrés se reducen. Los estudios revelan que si haces un hueco cada día para relajarte, estás protegiendo tu salud y aumentando la reserva de fuerza de voluntad. Por ejemplo, las personas que practican con asiduidad la relajación, responden fisiológicamente de una manera más sana a dos retos estresantes relacionados con la fuerza de voluntad: una prueba de concentración mental, y otra de aguantar el dolor (manteniendo un pie sumergido en una olla llena de agua a una temperatura de 4 °C, ¡te ruego que no intentes hacerlo en tu casa!). Los atletas que se relajan respirando hondo y descansando físicamente, también se recuperan mucho más deprisa de las extenuantes sesiones de entrenamiento, al reducir las hormonas del estrés y el daño oxidativo.

No me estoy refiriendo a desconectar mirando la tele o a «relajarte» tomándote una copa de vino o ingiriendo una comilona. La clase de relajación que aumenta la fuerza de voluntad es un descanso físico y mental que activa lo que el cardiólogo Herbert Benson de la Facultad de Medicina de Harvard llamó «respuesta fisiológica de relajación». El ritmo cardíaco y la respiración se ralentizan, la tensión arterial baja y los músculos liberan la tensión retenida. El cerebro deja de planear el futuro o de analizar el pasado para tomarse un descanso.

Para activar esta respuesta de relajación, tiéndete boca arriba y eleva un poco las piernas poniendo una almohada debajo de las rodillas (o adopta la postura de descanso que te parezca más cómoda). Cierra los ojos y respira hondo varias veces, dejando que la barriga suba y baje. Si sientes cualquier tensión en el cuerpo, aprieta o contrae ese músculo y luego relájalo. Por ejemplo, si notas tensión en las manos y los dedos, cierra las manos con fuerza y luego relájalas abriéndolas. Si sientes la frente o la mandíbula tensas, cierra con energía los ojos, contrae los músculos de la cara, y después abre la boca de par en par para relajar el rostro por completo. Mantente en esta postura de 5 a 10 minutos, disfrutando de no hacer nada aparte de respirar. Si te preocupa quedarte dormido, activa la alarma del despertador.

Haz esta práctica a diario, sobre todo cuando te enfrentes a un gran estrés o a retos que pongan a prueba tu fuerza de voluntad. La relajación le ayudará a tu cuerpo a recuperarse de los efectos fisiológicos del estrés crónico o del heroico uso del autocontrol.

Una nación estresada

Muchos de nosotros abordamos el tema de la fuerza de voluntad con ideas ya formadas de lo que es: un rasgo de la personalidad, una virtud, algo que se tiene o no se tiene, tal vez una especie de fuerza bruta que reunimos en las situaciones difíciles. Pero la ciencia está plasmando una idea muy distinta de la fuerza de voluntad: una capacidad evolucionada y un instinto que todos poseemos, una meticulosa calibración de lo que está sucediendo en el cerebro y el cuerpo. Pero también hemos visto que cuando estamos estresados o deprimidos, el cerebro y el cuerpo pueden no cooperar. La fuerza de voluntad nos puede fallar por falta de sueño, una mala alimentación, una vida sedentaria y un montón de otros factores que nos quitan la energía o que sumen al cerebro y al cuerpo en un estado crónico de respuesta de estrés. A todos aquellos médicos, dietas milagrosas o cónyuges latosos convencidos de que la fuerza de voluntad no es más que una actitud mental, esta investigación les demuestra que debemos replantearnos la idea. Sí, la mente es importante, pero el cuerpo también tiene un papel en ella.

La ciencia también nos señala un hallazgo importante: el estrés es enemigo de la fuerza de voluntad. A menudo creemos que el estrés es la única forma de ocuparnos de las cosas e incluso buscamos la manera de aumentar el estrés en nuestra vida, como esperar hasta el último minuto para hacer algo o autocriticarnos por ser perezosos o perder el control— con el fin de motivarnos. O usamos el estrés para intentar motivar a los demás, calentando el ambiente en el trabajo o llegando a casa con un humor de perros. Este método tal vez funcione a corto plazo, pero no a la larga, ya que no hay nada que destruya la fuerza de voluntad más rápido que el estrés. La biología del estrés y la del autocontrol son simplemente incompatibles. Tanto la respuesta de lucha o huida como la de pausa y reflexión tienen que ver con la gestión energética, pero redirigen la energía y la atención de maneras muy distintas. La respuesta de lucha o huida inunda al cuerpo de energía para que actúe instintivamente, extrayéndola de áreas del cerebro que la necesitan para tomar una decisión sensata. En cambio, la respuesta de pausa y reflexión envía esa energía al cerebro, y no a cualquier parte, sino en concreto al centro del autocontrol, la corteza prefrontal. El estrés te impulsa a centrarte en las metas y los resultados inmediatos y a corto plazo, pero el autocontrol exige una visión de conjunto. Aprender a lidiar mejor con el estrés es una de las cosas más importantes que puedes hacer para tener más fuerza de voluntad.

En los últimos años una serie de prominentes expertos en la materia han afirmado que los estadounidenses hemos perdido nuestra fuerza de voluntad colectiva. Si esto es cierto, el problema no tiene que ver con la pérdida de nuestros valores esenciales, como los expertos han asegurado, sino que está relacionado con el creciente grado de estrés y miedo de la sociedad actual. Una encuesta del 2010 realizada por la Asociación Estadounidense de Psicología descubrió que el 75 por ciento de los habitantes de Estados Unidos experimentan un alto nivel de estrés. No es extraño, dados los acontecimientos de la última década, desde los ataques terroristas y la epidemia de gripe hasta los desastres medioambientales, las catástrofes naturales, el desempleo y casi el hundimiento económico. Estos estresantes factores nacionales repercuten en la fisiología y el autocontrol. Los investigadores de la Facultad de Medicina de la Universidad de Yale descubrieron que la semana siguiente al 11 de septiembre del 2001, la variabilidad del ritmo cardíaco de los pacientes bajó notablemente. Éramos una nación abrumada, y no es de extrañar que después de los ataques terroristas se disparara en los meses siguientes el consumo de alcohol, tabaco y drogas. En el punto álgido de la crisis económica del 2008 y el 2009 se dio la misma pauta. Los estadounidenses afirmaron sucumbir a la comida basura más a menudo para sobrellevar el estrés, y los fumadores, fumar más y olvidarse de intentar dejarlo.

También somos una nación con una creciente falta de sueño. Según un estudio de 2008 llevado a cabo por la Fundación Nacional del Sueño, los adultos estadounidenses duermen 2 horas menos cada noche que la media de 1960. Nuestros hábitos del sueño podrían estar creando una epidemia de falta de autocontrol y atención. Algunos expertos creen que la reducción de las horas de sueño es también una de las causas de que los índices de obesidad se hayan disparado en el mismo lapso. Los índices de obesos son mucho más altos entre las personas que duermen menos de 6 horas cada noche, en parte porque la falta de sueño afecta a cómo el cerebro y el cuerpo usan la energía. Los investigadores han descubierto que dormir poco genera unos problemas con el control de los impulsos y la atención muy parecidos a los del trastorno por déficit de atención e hiperactividad (TDAH). Es posible que los hábitos del sueño de los niños —que suelen imitar a los padres, pese a su necesidad de dormir más— estén contribuyendo al espectacular aumento de los diagnósticos de esta enfermedad.

Si deseamos de verdad resolver los mayores retos que estamos afrontando, necesitamos tomarnos más en serio las tareas de gestionar el estrés y cuidarnos mejor. A las personas cansadas y estresadas les cuesta mucho más hacerlo, y nosotros somos una nación agotada y estresada. Nuestros malos hábitos —desde comer en exceso hasta dormir poco—, además de reflejar una falta de autocontrol, nos quitan energía y nos crean más estrés, lo cual reduce todavía más el autocontrol.

BAJO EL MICROSCOPIO: EL ESTRÉS Y EL AUTOCONTROL

Esta semana comprueba la teoría según la cual el estrés —físico o psicológico— es el enemigo del autocontrol. ¿Las preocupaciones o el exceso de trabajo afectan a las decisiones que tomas? ¿El hambre o el cansancio hacen que te falte voluntad? ¿Y cómo te afectan el dolor físico y las enfermedades? ¿O emociones como la ira, la soledad o la tristeza? Advierte a lo largo del día o de la semana si estás estresado. Y luego observa qué sucede con tu autocontrol. ¿Tienes deseos irreprimibles? ¿Pierdes los estribos? ¿Dejas para mañana lo que debes hacer hoy?

Conclusión

Cuando en una situación difícil nos falta voluntad, es tentador echarnos la culpa tachándonos de flojos, vagos o antojadizos. Pero con frecuencia se debe simplemente a que el cerebro y el cuerpo no se encuentran en el estado idóneo para ejercer el autocontrol. Cuando vivimos en un estado crónico de estrés, es nuestra parte más impulsiva la que se enfrenta a los problemas. Para disponer de una voluntad indomable necesitamos entrar en el estado mental y físico que usa la energía para el autocontrol en lugar de la autodefensa. Lo cual significa darnos lo que necesitamos para recuperarnos del estrés y asegurarnos de tener la energía que nos permite sacar lo mejor de nosotros.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: la fuerza de voluntad es un instinto biológico, como el estrés, que evolucionó para ayudarnos a protegernos de nosotros mismos.

Bajo el microscopio

- *¿Cuál es la amenaza?* Cuando algo sea un reto a tu fuerza de voluntad, identifica el impulso interior que debes controlar.
- *El estrés y el autocontrol.* Advierte a lo largo del día o de la semana si estás estresado y observa lo que le ocurre a tu autocontrol. ¿Tienes deseos irreprimibles? ¿Pierdes los estribos? ¿Dejas para mañana lo que debes hacer hoy?

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *Utiliza la respiración para controlarte.* Respira más despacio, de cuatro a seis veces por minuto, para entrar en el estado fisiológico del autocontrol.
- *El remedio verde de los cinco minutos.* Sal al aire libre —aunque sólo des una vuelta a la manzana— para reducir el estrés, animarte y motivarte.
- *Zzzzzzzzzz.* Elimina los efectos de la falta de sueño echando una siesta o durmiendo bien una noche.
- *Relájate para llenar tu reserva.* Tiéndete, respira hondo y deja que la respuesta fisiológica de relajación te ayude a recuperarte de las situaciones estresantes diarias y del autocontrol que exige la vida cotidiana.

3 Si deseas una ayuda tecnológica para respirar más despacio, en el mercado encontrarás diversos productos —desde las económicas aplicaciones del teléfono inteligente (como la del Breath Pacer), hasta los aparatos que te permiten visualizar en una pantalla la variabilidad del ritmo cardíaco (como el EmWave Personal Stress Reliever), que te ayudarán a respirar con más lentitud para cambiar tu biología.

4 Cuando lo digo, la gente cree que estoy bromeando, pero te aseguro que no es así. Sólo el 11 por ciento de estadounidenses siguen los consejos recomendados para el ejercicio físico, y yo no soy tan

ilusa como para creer que todo el mundo va a empezar a prepararse para una maratón. Hay muchas pruebas que demuestran que un poco de ejercicio físico es mejor que nada, y la actividad física te beneficiará, aunque no implique ponerte zapatillas deportivas o sudar.

3 Demasiado cansado para resistirte: Por qué el autocontrol es como un músculo

Es una escena habitual en los campus universitarios de todo el país: estudiantes ojeros desplomándose dormidos sobre los escritorios de la biblioteca y los portátiles. Los ves cruzando como zombis el campus en busca de cafeína y azúcar. Los gimnasios están desiertos, las camas de los dormitorios sin deshacer. En la Universidad de Stanford la llaman «Semana mortal»: la semana de exámenes finales al terminar el trimestre. Los estudiantes se atestan la cabeza de hechos y fórmulas, no pegan ojo en toda la noche, y le dan a los codos para ponerse al día en los temas que no han estudiado durante las últimas diez semanas por organizar fiestorras en los dormitorios y jugar al golf de disco. Pero los estudios revelan que esos heroicos esfuerzos comportan un precio (aparte del de las *pizzas* que piden por la noche y los caros expresos). En la temporada de los exámenes finales, muchos estudiantes pierden la capacidad de controlar cualquier otra cosa que no sea sus hábitos de estudio. Fuman más cigarrillos y cambian las ensaladas del bar por las patatas fritas. Son proclives a perder los estribos y a tener accidentes con la bicicleta. Dejan de ducharse y afeitarse, y pocas veces se esfuerzan por cambiarse de ropa. ¡Santo Dios!, incluso dejan de limpiarse los dientes con hilo dental.

Bienvenido a uno de los más sólidos, aunque preocupantes, hallazgos de los científicos que estudian el autocontrol: las personas voluntariosas a veces pierden la fuerza de voluntad. Los fumadores que están un día entero sin fumar tienden más a atiborrarse de helados. Los bebedores que se resisten a su cóctel favorito, aguantan menos físicamente en una prueba de resistencia. Y tal vez lo más preocupante de todo, las personas que están a dieta tienden más a serles infieles a sus parejas. Es como si la fuerza de voluntad no nos diera para tanto. En cuanto se agota, nos quedamos indefensos ante las tentaciones, o al menos en desventaja.

Este hallazgo tiene implicaciones importantes para los retos que nos piden fuerza de voluntad. La vida moderna exige que nos controlemos en tantos sentidos que nuestra fuerza de voluntad se agota. Los investigadores han descubierto que por la mañana es cuando más autocontrol tenemos. A lo largo del día va menguando, y al final de la jornada, cuando debemos hacer lo que más cuenta, como ir al gimnasio, ocuparnos de un proyecto importante, mantener la calma cuando nuestros hijos convierten el sofá en una obra de arte pintarrajeándolo con pintura para dedos, o resistirnos al paquete de cigarrillos que dejamos en el cajón para una emergencia, nos descubrimos sin una gota de fuerza de voluntad. Y si intentamos cambiar o controlar demasiadas cosas a la vez, podemos agotarnos por completo. Este fracaso no tiene que ver con nuestra virtud, sino con la naturaleza de la fuerza de voluntad.

El autocontrol es como un músculo

El primer científico que observó y comprobó sistemáticamente los límites de la fuerza de voluntad fue Roy Baumeister, un psicólogo de la Universidad Estatal de Florida con una larga fama de estudiar fenómenos desconcertantes. Se había planteado preguntas como: por qué los equipos deportivos juegan peor en casa en los campeonatos internacionales, y por qué los jurados suelen declarar no culpables a los delincuentes guapos.^[5]

Incluso ha llegado a estudiar las vejaciones en los rituales satánicos, el masoquismo sexual y las abducciones debidas a ovnis, temas que la mayoría de investigadores no se atreven a tocar. Podrías sostener, sin embargo, que sus hallazgos más preocupantes tienen muy poco que ver con el ocultismo y que se deben sobre todo a la debilidad humana. Durante los últimos quince años ha estado pidiendo a los participantes que ejerzan su fuerza de voluntad en el laboratorio: rechazando galletas, apartándose de

distracciones, conteniéndose la ira y manteniendo los brazos sumergidos en agua helada. En un estudio tras otro el autocontrol de los participantes fue mermando con el tiempo, al margen de lo que les pidiera. Cuando tenían que concentrarse, acababan no sólo distrayéndose, sino también agotándose físicamente. Cuando debían controlar sus emociones, además de acabar perdiendo los estribos, deseaban gastarse el dinero en algo que no necesitaban. Cuando les pedían que se resistieran a los pasteles deliciosos, además de desear comer chocolate dejaban las cosas para más tarde. Era como si la reserva de fuerza de voluntad se les fuera gastando con cada acto, por eso cada vez que se controlaban tenían menos fuerza.

Estas observaciones llevaron a Baumeister a establecer una fascinante hipótesis: el autocontrol es como un músculo. Cuando se utiliza, se cansa. Si no lo dejas descansar, puedes quedarte sin fuerzas, como los atletas que se esfuerzan hasta el agotamiento. Desde la aparición de esta primera hipótesis, docenas de estudios realizados en los laboratorios de Baumeister y por otros equipos de investigación han respaldado la idea de que la fuerza de voluntad es un recurso limitado. Cuando intentas controlar tu genio, no sobrepasar un presupuesto o no repetir un plato, estás sacando tu fuerza interior de la misma reserva energética. Y, al igual que la fuerza de voluntad se va reduciendo con cada acto, también podemos llegar a perder el control. Si intentas no cotillear en el trabajo, te puede costar más resistirte a los postres de la cafetería. Y si rechazas ese tentador tiramisú de la barra, te costará más concentrarte cuando vuelvas al escritorio de la oficina. Y al volver a casa, si el idiota del carril contiguo casi choca con tu coche por estar hablando por el móvil, seguro que le chillarás por la ventanilla que grave en él el número de teléfono de urgencias porque es un peligro público.

Muchas cosas que no creías requirieran fuerza de voluntad también dependen de esta limitada reserva de fuerza interior —y la agotan—, como intentar impresionar en la primera cita a la persona con la que has quedado o encajar en una cultura empresarial que no comparte tus valores. O hacer un estresante trayecto para ir a trabajar, o aguantar otra tediosa reunión más. Cada vez que tienes que refrenar un impulso, eliminar distracciones, sopesar metas para elegir la mejor o hacer algo que te cuesta, estás usando un poco más de tu fuerza de voluntad. Incluso te ocurre con las decisiones banales, como elegir en el supermercado un detergente de entre veinte marcas. Si tu cerebro y tu cuerpo necesitan hacer una pausa y cavilar, significa que estás ejercitando el músculo metafórico del autocontrol.

El modelo del músculo de la fuerza de voluntad es tranquilizador y desalentador al mismo tiempo. Es bueno saber que cada vez que la voluntad nos falla no quiere decir que seamos unos flojos, a veces refleja lo mucho que nos hemos esforzado. Pero, aunque sea reconfortante saber que no podemos esperar ser perfectos, esta investigación también señala algunos serios problemas. Si la fuerza de voluntad es limitada, ¿estamos condenados a fracasar en nuestras metas más importantes? Y dado que nuestra sociedad nos exige casi un constante autocontrol, ¿estamos destinados a ser una nación de zombis sin fuerza de voluntad, errando por el mundo en busca de una gratificación instantánea?

Por suerte, hay cosas que puedes hacer para recuperar la fuerza de voluntad y tener más autocontrol. Porque el modelo del músculo, además de ayudarnos a ver por qué cuando estamos cansados nos falta voluntad, nos muestra cómo entrenar el autocontrol. Empezaré considerando por qué nos falla la fuerza de voluntad. Y a continuación aprenderemos una lección de los atletas de resistencia —que regularmente traspasan sus propios límites yendo más allá del agotamiento— y exploraremos estrategias de entrenamiento para tener más autocontrol.

BAJO EL MICROSCOPIO: LOS ALTIBAJOS DE LA FUERZA DE VOLUNTAD

El modelo del músculo de la fuerza de voluntad predice que el autocontrol se va agotando a lo largo del día. Esta semana observa cuándo tienes más fuerza de voluntad y cuándo tiende a abandonarte. ¿Te despiertas con fuerza de voluntad y poco a poco la vas perdiendo? ¿O hay otro momento del día en que te sientes lleno de fuerza y renovado? Utiliza esta información sobre ti para planificar tu programa

sabiamente y limita las tentaciones en los momentos del día en los que menos fuerza de voluntad tengas.

Una aspirante a empresaria establece sus prioridades

Cuando Susan se despertaba a las cinco y media de la mañana, lo primero que hacía era consultar los *e-mails* del trabajo en la mesa de la cocina. Mientras se tomaba un café se pasaba 45 minutos respondiendo a preguntas y fijando sus prioridades. Después hacía un trayecto de una hora para ir a la oficina, donde le esperaba una jornada de diez horas como gestora de una importante compañía de buques mercantes. Su trabajo era agotador: conflictos que negociar, egos que calmar, problemas que solucionar. A las seis de la tarde estaba ya reventada, pero a menudo se veía obligada a salir más tarde del trabajo, o a ir a cenar o a tomar una copa con los compañeros. Susan quería montar una gestoría y estaba dando los pasos para prepararse económica y profesionalmente para ello. Pero la mayoría de noches se sentía demasiado molida como para progresar en sus planes empresariales, y temía que seguiría toda la vida en aquella empresa.

Cuando analizó en qué gastaba su fuerza de voluntad, saltaba a la vista que el trabajo le exigía el cien por cien de la energía, empezando por los *e-mails* matutinos y acabando por su largo trayecto de vuelta a casa. La sesión de consultar su correo en la mesa de la cocina era una vieja costumbre que había adquirido al entrar a trabajar en la empresa, deseosa de superar las expectativas. Pero ahora no había una buena razón por la que no pudieran esperar a que ella llegara a la oficina a las ocho de la mañana. Decidió que el único momento del día en que iba a tener la suficiente energía mental para perseguir sus metas era antes de ir a trabajar. Adquirió la nueva rutina de pasarse la primera hora del día creando su negocio en lugar de ocuparse de las necesidades de los demás.

Fue un paso muy inteligente por parte de Susan, que necesitaba invertir su fuerza de voluntad en sus metas. Esto también demuestra una regla importante de la fuerza de voluntad: *si nunca tienes tiempo ni energía para un reto que te exige fuerza de voluntad, enfréntate a él en el momento del día en que más fuerte te sientas.*

¿Por qué el autocontrol es limitado?

Como es obvio, no tenemos un músculo del autocontrol escondido debajo del bíceps que nos impida coger un postre o la cartera. Pero en el cerebro tenemos algo que se parece a un músculo del autocontrol. Si bien el cerebro es un órgano y no un músculo, se cansa de los actos repetidos de autocontrol. Los neurocientíficos han descubierto que cada vez que usamos la fuerza de voluntad, el sistema de autocontrol del cerebro se vuelve menos activo. Al cerebro, como las piernas que le fallan a un corredor agotado, parece acabársele la fuerza para seguir al pie del cañón.

Matthew Gailliot, un joven psicólogo que trabajaba con Roy Baumeister, se preguntaba si el agotamiento del cerebro provenía de un problema energético. El autocontrol es una tarea que le exige mucha energía al cerebro, y nuestra reserva energética interior es limitada; después de todo, no tenemos dentro de la cabeza un gota a gota que le suministre azúcar a la corteza prefrontal. Gailliot se preguntó: ¿la falta de voluntad podría deberse a que el cerebro se ha quedado sin energía?

Para descubrirlo decidió hacer un experimento y probar si dándoles energía a los participantes — en forma de azúcar — recuperaban la fuerza de voluntad. Les hizo realizar en el laboratorio una gran variedad de tareas de autocontrol, desde ignorar las distracciones hasta controlar sus emociones. Antes y después de cada tarea, medía sus niveles de azúcar en la sangre. Cuanto más le bajaba el azúcar a un participante después de la tarea de autocontrol, peor realizaba la siguiente. Por lo visto, el autocontrol le robaba energía al cuerpo, y esta pérdida energética reducía el autocontrol.

A continuación, Gailliot daba a los participantes que se habían quedado sin fuerza de voluntad un vaso de limonada. La mitad de ellos recibía una limonada con azúcar para restablecer el azúcar en la

sangre, y la otra, una bebida placebo endulzada con edulcorante que no reponía la energía. Sorprendentemente, al subirles el azúcar en la sangre, los participantes recuperaban la fuerza de voluntad. El autocontrol de los que tomaban la limonada con azúcar aumentaba, en cambio, el de los que bebían la limonada placebo seguía mermando.

Un bajo nivel de azúcar en la sangre pronostica muchas clases de falta de voluntad, desde abandonar una prueba difícil, hasta atacar verbalmente a los demás cuando estamos enojados. Gailliot, en la actualidad profesor de la Universidad de Zirve en Turquía, ha descubierto que las personas con un nivel bajo de azúcar en la sangre son más propensas a depender de estereotipos y tienden menos a donar dinero a organizaciones benéficas o a ayudar a un desconocido. Es como si al estar bajo de energía, saliera la peor parte de uno. En cambio, cuando a los participantes se les daba azúcar para que tuvieran más energía, sacaban la mejor parte de ellos mismos: eran más persistentes y menos impulsivos, más amables y menos egoístas.

Como puedes imaginarte, es el hallazgo mejor recibido que he descrito en una clase. Las implicaciones son aparentemente ilógicas y deliciosas a la vez. El azúcar es ahora tu mejor amigo. ¡Comer un caramelo o tomar soda puede ser un acto de autocontrol! (O al menos de recuperarlo.) A mis alumnos les pirran estos estudios y están deseosos de probar la hipótesis en persona. Un estudiante recurrió a una constante provisión de caramelos para superar un proyecto difícil. Otro llevaba siempre en el bolsillo una cajita de Altoids (una de las últimas pastillas de menta para el aliento con azúcar de verdad) y se las tomaba durante las largas reuniones para rendir más que sus compañeros de trabajo. Aplaudo su entusiasmo por llevar los principios de la ciencia a la acción y me identifico con su afición a las golosinas. E incluso confieso que durante años cuando hacía en la universidad una introducción a la psicología, les llevaba a mis alumnos caramelos para que se olvidaran de Facebook.^[6]

Si el azúcar fuera el secreto para poseer una voluntad indomable, estoy segura de que tendría en mis manos un bestseller arrollador y un montón de empresas deseando patrocinarlo. Pero mientras mis alumnos y yo hacíamos estos experimentos para recuperar la fuerza de voluntad, algunos científicos — incluido Gailliot — empezaron a plantear algunas preguntas inteligentes. ¿Cuánta energía se consumía exactamente durante los actos de autocontrol mental? ¿Y era necesario consumir una considerable cantidad de azúcar para recuperar esa energía? Robert Kurzban, psicólogo de la Universidad de Pensilvania, sostiene que la cantidad exacta de energía que el cerebro necesita para el autocontrol es menor de la que aporta medio tictac por minuto. Puede que esta gragea nos dé más energía de la que el cerebro consume para otras tareas mentales, pero es mucho menor de la que el cuerpo gasta al hacer ejercicio. Suponiendo que tienes energía para dar una vuelta a la manzana sin desfallecer, las situaciones que exigen autocontrol no podrían vaciar la reserva energética de tu cuerpo. Ni tampoco necesitas llenarla con una bebida de 100 calorías repleta de azúcar. ¿Por qué entonces el creciente consumo energético que el autocontrol le exige al cerebro parece agotar la fuerza de voluntad tan rápidamente?

La crisis energética

Para responder a esta pregunta, es útil recordar la crisis bancaria estadounidense de 2009. Tras el colapso financiero de 2008, los bancos recibieron dinero del Gobierno. Estos fondos iban destinados a cubrir los compromisos económicos de los bancos para que pudieran volver a hacer préstamos. Pero los bancos se negaron a prestar dinero a las pequeñas empresas y a los particulares. Como no confiaban en que seguiría llegando más dinero, los cabrones se guardaron para ellos el fondo que tenían. ¡Qué roñosos!

Por lo visto, el cerebro humano también puede ser un tacaño, ya que siempre dispone de una reducida cantidad de energía. Puede almacenar un poco de ella en las neuronas, pero depende sobre todo de la cantidad regular de glucosa que circula por el torrente sanguíneo del cuerpo. Las neuronas

especiales que detectan la glucosa están controlando continuamente la disponibilidad de esta reserva energética. Cuando el cerebro detecta que la energía ha bajado, se pone un poco nervioso. ¿Y si se quedara sin energía? Como los bancos, puede decidir dejar de consumirla y ahorrar la que tiene. Opta por funcionar con una cantidad muy limitada, porque no quiere acabarla toda. ¿De dónde la recorta primero? Del autocontrol, una de las tareas que más energía le exigen. Para conservarla, es reacio a darte todos los recursos mentales que necesitas para resistirte a las tentaciones, concentrarte o controlar tus emociones.

X. T. Wang, economista conductual, y Robert Dvorak, psicólogo, ambos investigadores de la Universidad de Dakota del Sur, han propuesto un modelo de «presupuesto energético» del autocontrol. Sostienen que el cerebro trata la energía como si fuera dinero. La gasta cuando tiene mucha y la ahorra cuando escasea. Para comprobar esta idea, invitaron a 65 adultos de edades comprendidas entre 19 y 51 años a ir a un laboratorio para evaluar su fuerza de voluntad. Les dieron a elegir una serie de propuestas entre dos recompensas, como recibir 120 dólares al día siguiente o 450 dólares al cabo de un mes. La primera recompensa siempre era menor, pero los participantes la elegían más deprisa que la otra mayor. Los psicólogos la consideran una prueba clásica de autocontrol, ya que hay que elegir entre una recompensa inmediata y otras consecuencias mejores a largo plazo. Al terminar el estudio, los participantes ganaban una de las recompensas elegidas. Este hecho los motivaba a tomar decisiones reales basadas en lo que querían ganar.

Antes de las elecciones, los investigadores les midieron los niveles de azúcar para saber la cantidad basal de «fondos» de autocontrol de la que disponían. Después de la primera ronda de elecciones, se les dio soda azucarada (para subirles el azúcar) o soda *light* sin calorías. Los investigadores volvieron a medirles el nivel de azúcar y a pedirles que hicieran otra serie de elecciones. A los participantes que se tomaron la soda azucarada les subió el nivel de azúcar en la sangre. También tendieron a posponer la gratificación para elegir la mayor recompensa. En cambio, a los participantes que se tomaron la soda *light*^[71] les bajó el nivel de azúcar. Éstos tendieron a elegir la gratificación inmediata de la recompensa menor y más rápida, pero no fue el nivel absoluto de azúcar en la sangre lo que hizo prever las elecciones de los participantes, sino la dirección del cambio en este sentido. El cerebro preguntaba: «¿está subiendo o bajando la energía disponible?» Y luego tomaba una decisión estratégica sobre si gastar o conservar la energía.

Las personas hambrientas no deberían rechazar un tentempié

Detrás de la reluctancia del cerebro a ejercer el autocontrol cuando el nivel de energía del cuerpo está bajando, podría esconderse una segunda motivación. El cerebro humano evolucionó en un entorno muy distinto al nuestro, en un lugar donde la provisión de comida era imprevisible. (¿Te acuerdas de nuestro viaje al Serengueti, cuando para comer hurgabas en los restos de antílopes?) Dvorak y Wang sostienen que el cerebro humano moderno podría seguir usando el nivel de azúcar como señal de escasez o abundancia en el entorno. ¿Están los arbustos llenos de bayas, o están sin frutos? ¿La comida nos cae muerta a los pies o tenemos que correr por las llanuras para cazarla? ¿Hay bastante comida para todos o tenemos que competir con los cazadores y los recolectores más corpulentos y rápidos?

En los tiempos en que el cerebro humano estaba tomando forma, los bajones del azúcar no tenían nada que ver con que estuvieras chupando la energía de la corteza prefrontal para resistirte a una galleta: se debían a si había comida disponible en el entorno. Si llevabas un tiempo sin comer, tu nivel de azúcar bajaba. Para el cerebro, que capta la cantidad de energía disponible, tu nivel de azúcar en la sangre le indicaba que si no encontrabas rápidamente algo para comer, seguramente ibas a pasar hambre en un futuro próximo.

Un cerebro que puede decantarse por la gratificación inmediata cuando la energía escasea y por

las inversiones a largo plazo cuando abunda, sería una auténtica joya en un mundo con una provisión de comida imprevisible. A los más lentos en notar el hambre en su estómago o a los más educados en cuanto a luchar por su ración de comida, sólo les hubiera quedado el último hueso sin una pizca de chicha. En una época en que la comida escaseaba, los cavernícolas que se dejaban llevar por sus apetitos e impulsos tenían más probabilidades de sobrevivir. El que más se arriesgaba —desde explorar nuevas tierras hasta buscar comida y nuevas parejas— era el que más probabilidades tenía de sobrevivir (o al menos de que sus genes lo hicieran). Lo que en nuestro mundo moderno parece ser una pérdida de control, podría ser un vestigio del instinto del cerebro de elegir la estrategia de arriesgarse. Para evitar pasar hambre, el cerebro entra en un estado impulsivo más arriesgado. De hecho, los estudios revelan que los humanos modernos tienden a arriesgarse más en *cualquier* sentido cuando están hambrientos. Por ejemplo, cuando las personas están hambrientas hacen inversiones más arriesgadas, y después de ayunar están más dispuestas a «diversificar sus estrategias de emparejamiento» (el término que los psicólogos evolucionistas usan para la infidelidad).

Por desgracia, en la sociedad moderna occidental este instinto ya no nos sirve. Los cambios internos relativos al nivel de azúcar en la sangre pocas veces indican una hambruna o la necesidad de transmitir rápidamente tus genes por si no duras hasta el invierno. Pero cuando tienes un bajón de azúcar, tu cerebro sigue como en el pasado decantándose por pensar a corto plazo y actuar impulsivamente. Su prioridad es conseguir más energía en lugar de asegurarse de que tomes una buena decisión en cuanto a tus metas a largo plazo. Significa que los corredores de bolsa pueden hacer compras estúpidas antes de almorzar, que los que están a dieta tienden más a «invertir» en boletos de la lotería, y que a los políticos que se saltan el desayuno les puede parecer irresistible el estudiante en periodo de prácticas de su gabinete.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: CAMBIA DE DIETA

Sí, es verdad que en una emergencia un poco de azúcar puede fortalecerte la voluntad a corto plazo. Pero a la larga, depender de él no es una buena estrategia para el autocontrol. Especialmente en los momentos estresantes, es tentador para «relajarte» recurrir a los productos refinados ricos en grasas y azúcar. Pero hacerlo sólo destruirá y consumirá tu autocontrol. A la larga, el azúcar en la sangre se dispara, y este subidón interfiere en la capacidad del cuerpo y de la mente de usar el azúcar, con lo que puedes acabar con un alto nivel de azúcar en la sangre y poca energía (como en el caso de los millones de estadounidenses con diabetes tipo 2^[81]). Un plan mejor es asegurarte de que el cuerpo esté bien alimentado con productos que te aportan una energía duradera. La mayoría de psicólogos y nutricionistas recomiendan una dieta con un índice glucémico bajo (es decir, la que te ayude a estabilizar el nivel de azúcar en la sangre). Entre los alimentos de bajo índice glucémico se incluyen las proteínas magras, los frutos secos y las legumbres, las semillas y los cereales ricos en fibra, y la mayoría de frutas y verduras, básicamente los alimentos naturales a los que no se les ha añadido una tonelada de azúcar, grasas y sustancias químicas. Tal vez te exija un cierto autocontrol cambiar a esta dieta, pero cualquier paso que des (como tomar un desayuno abundante y sano los días laborables en lugar de saltártelo, o tomar frutos secos en lugar de azúcar) te dará mucha más fuerza de voluntad de la que te exige este cambio.

Entrena el músculo de la fuerza de voluntad

Cualquier músculo del cuerpo se desarrolla a base de ejercicio, tanto si fortaleces los bíceps levantando pesas o los pulgares enviando mensajes de texto. Si el autocontrol es un músculo (aunque sea un músculo metafórico), también debe de poderse desarrollar. Como ocurre con el ejercicio físico, ejercitar el músculo del autocontrol puede ser agotador, pero con el tiempo este ejercicio te hará más

fuerte.

Los investigadores han comprobado esta idea en un programa de entrenamiento de la fuerza de voluntad. No me estoy refiriendo a un campamento militar de entrenamiento ni a un Master Cleanses (la dieta de la limonada). Este método es más sencillo: desafía al músculo del autocontrol pidiendo a los participantes que se controlen en algo de poca importancia que no suelen controlar. Por ejemplo, en este programa de entrenamiento les pedían a los participantes que se pusieran una fecha tope en cualquier cosa que hubieran estado posponiendo, como podría ser limpiar el armario. Las fechas tope podrían ser: Primera semana, abrir la puerta del armario y ver el desorden que hay dentro. Segunda semana, ordenar las prendas de las perchas. Tercera semana, tirar cualquier prenda anterior a la época de Reagan. Cuarta semana, averiguar si la Buena Voluntad acepta los trapos sucios ocultos en el armario. Quinta semana, bueno, supongo que ya te has hecho una idea. Cuando los participantes realizaron este programa de dos meses, además de dejar los armarios limpios y ordenados y terminar los proyectos, mejoraron la dieta, hicieron más ejercicio y redujeron el consumo de tabaco, alcohol y cafeína. Era como si hubieran fortalecido su músculo del autocontrol.

Otros estudios han descubierto que comprometerte a un acto de autocontrol pequeño y sistemático —mejorar la postura corporal, apretar un HandGrip cada día hasta el agotamiento, resistirte a los dulces y ser consciente del dinero que gastas—, puede aumentar tu fuerza de voluntad. Si bien estos pequeños ejercicios de autocontrol parecen intrascendentes, por lo visto te ayudan a superar las situaciones que más te importan, como concentrarte en el trabajo, cuidar de tu salud, resistirte a una tentación y sentir que controlas más tus emociones. Un estudio liderado por un equipo de psicólogos de la Universidad de Northwestern incluso comprobó si al entrenar la fuerza de voluntad durante dos semanas disminuía la violencia machista.^[9] Asignaron al azar a 40 adultos (de 18 a 45 años, todos con pareja) a uno de los tres grupos de entrenamiento. A los de un grupo les pidieron que usaran la mano no dominante para comer, cepillarse los dientes y abrir las puertas. A los del segundo grupo, que evitaran soltar palabrotas y dijeran «sí» en vez de «yeah». Y los del tercer grupo no recibieron ninguna instrucción en especial. Dos semanas más tarde los participantes de los dos primeros grupos de autocontrol tendían menos a ser físicamente violentos en situaciones que los sacaban de quicio, como cuando se ponían celosos o creían que su pareja les faltaba al respeto. Los del tercer grupo, por el contrario, no cambiaron. Aunque la violencia física no sea un problema en tu vida, todos sabemos lo que es perder los estribos y hacer enojados algo de lo que más tarde nos arrepentimos.

La importante acción «muscular» que se entrena en estos estudios no es cumplir una tarea en un plazo fijo, abrir las puertas con la mano izquierda o soltar tacos solamente en tu fuero interior, sino el hábito de advertir lo que estás a punto de hacer y optar por lo que más te cuesta en vez de lo más fácil. Por medio de estos ejercicios de fuerza de voluntad, el cerebro se acostumbra a detenerse antes de actuar. La banalidad de las tareas incluso ayuda en este proceso. Las tareas son difíciles, pero no agobiantes. Y aunque exijan una gran atención, no suelen producir fuertes sentimientos de privación. («¿Te refieres a que no puedo decir “yeah”? ¡?!? ¡Si es lo único que me alegra el día!») La relativa poca importancia de los retos permite a los participantes ejercitar el músculo del autocontrol sin la angustia interior que destruye muchos de nuestros intentos de cambiar.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: EJERCÍTALO A DIARIO

Si quieres entrenar tu fuerza de voluntad con un programa hecho a tu medida, ejercita el músculo del autocontrol con uno de los siguientes ejercicios:

- *Acrescienta la fuerza del «no lo haré»*: Comprométete a no soltar tacos (o controla cualquier hábito verbal), a no cruzar las piernas al sentarte, o a usar la mano no dominante para actividades cotidianas como comer o abrir las puertas.

- *Acrescienta la fuerza del «lo haré»:* Comprométete a llevar a cabo algo cada día (no algo que ya hagas) para adquirir un hábito y no escaquearte con excusas. Podría ser llamar a tu madre, meditar cinco minutos, o encontrar en tu hogar una cosa para tirar a la basura o reciclar.

- *Acrescienta la conciencia de lo que haces:* Fíjate en algo a lo que normalmente no le prestes demasiada atención. Podría ser el dinero que gastas, lo que comes, o el tiempo que te pasas conectado a internet o mirando la tele. No necesitas una tecnología punta, con papel y lápiz te basta y te sobra. Pero si lo que necesitas es un poco de inspiración, el movimiento de Quantified Self (www.quantifiedself.com) ha convertido la conciencia de uno mismo en un arte y una ciencia.

Para entrenar tu fuerza de voluntad, elige cualquier cosa que te cueste. Por ejemplo, si tu meta es ahorrar, sé consciente de tus gastos. O si quieres hacer ejercicio más a menudo, decide hacer por la mañana, antes de ducharte, diez abdominales o flexiones de brazos. Pero aunque lo que hagas como ejercicio no tenga nada que ver con tus metas más importantes, el modelo del músculo del autocontrol sugiere que si usas tu fuerza de voluntad cada día, incluso en cosas banales o sencillas, cada vez tendrás más fuerza de voluntad para alcanzar aquello que tanto te cuesta.

Un adicto a los caramelos supera su adicción

Jim, un diseñador gráfico autónomo de 38 años, llevaba toda su vida siendo adicto a los caramelos; nunca se había topado con una gominola que no le apeteciera. Le intrigó un estudio (que mencioné en clase) que había descubierto que dejar caramelos a la vista puede aumentar el autocontrol (si te resistes cada día a la tentación). Jim trabajaba en su casa y a menudo iba del estudio a otras habitaciones. Decidió dejar un tarro de cristal lleno de gominolas en el pasillo, ya que lo cruzaba cada vez que iba o salía del estudio. No se prohibió comer caramelos, pero se fijó la regla de «no coger ninguna gominola del tarro» para ejercitar su músculo del autocontrol.

El primer día el instinto de meterse en la boca un puñado de gominolas fue automático y difícil de resistir. Pero conforme transcurrían los días de la semana, le resultó más fácil no sucumbir a ellas. Las gominolas le recordaban la meta de ejercitar su fuerza del «no lo haré». Sorprendido por su éxito, empezó a levantarse con mayor frecuencia del escritorio para hacer un poco más de «ejercicio». Si bien al principio le preocupaba que la tentación visible acabara con su fuerza de voluntad, descubrió que este ejercicio era muy estimulante. Cuando volvía al estudio después de resistirse a las gominolas, se sentía de lo más motivado. Se quedó asombrado de no sucumbir a algo que creía estar más allá de su control al asumir un pequeño reto y comprometerse a superarlo.

Cuando intentes hacer un gran cambio o romper un viejo hábito, busca una forma pequeña de practicar el autocontrol que te fortalezca la fuerza de voluntad sin agobiarte demasiado.

¿Hasta qué punto son reales los «límites» del autocontrol?

Tanto si buscamos las pruebas en la ciencia como en nuestra vida, es evidente que los seres humanos tendemos a quedarnos sin fuerza de voluntad. Pero lo que no queda claro es si lo que se nos acaba es la *fuerza* o la *voluntad*. ¿Le es imposible a una fumadora no pasarse del presupuesto que se ha fijado cuando está intentando dejar de fumar? El que se priva de su comida favorita por estar a dieta, ¿es demasiado débil como para resistirse a una aventura amorosa? Una tarea difícil no es lo mismo que algo imposible, y los límites del autocontrol podrían reflejar una cosa o la otra. Para responder a esta pregunta necesitamos olvidarnos un momento del músculo metafórico del autocontrol y analizar con más detenimiento por qué los músculos —como los de los brazos y las piernas— se agotan y dejan de funcionar.

Llegar a la meta

Kara, de 30 años, se sentía de maravilla al llegar a la mitad de la carrera de 42,195 km de su primer triatlón Ironman. Había sobrevivido a la prueba de natación de 3,8 km y a la de ciclismo de 180 km, y correr era lo que mejor se le daba. En este punto de la prueba iba más rápida de lo que incluso esperaba. Pero de repente le fallaron las fuerzas y su cuerpo cobró conciencia de la realidad física de lo que ya había hecho. Le dolía todo, desde los entumecidos hombros hasta las ampollas de los pies. Las piernas le pesaban y no le respondían, como si no tuvieran fuerza para seguir. Era como si el interruptor de la energía se hubiera cerrado y el cuerpo le dijera: *Ya no puedes más*. Su optimismo se evaporó y empezó a decirse: *Esto no va a acabar tan bien como empezó*. Pero pese a la sensación de agotamiento que la hacía sentir como si sus pies y sus piernas no quisieran cooperar, siguieron haciéndolo. Cuando se decía: *No puedo seguir*, se respondía a sí misma: *¡Si lo estás haciendo!*, y siguió poniendo un pie delante del otro hasta llegar a la meta.

La capacidad de Kara de terminar el triatlón es un ejemplo perfecto de lo engañoso que puede ser el cansancio. Los fisiólogos del ejercicio creían que, cuando el cuerpo ya no puede más, es porque es incapaz literalmente de seguir funcionando. El cansancio consistía en el fallo muscular, o dicho lisa y llanamente: los músculos se quedaban sin energía. No podían absorber el suficiente oxígeno para metabolizar la energía física. El nivel de pH de la sangre se volvía demasiado ácido o demasiado alcalino. Todas estas explicaciones eran lógicas en teoría, pero nadie pudo probar nunca que fuera la causa por la que los deportistas bajaban el ritmo y se rendían.

Pero Timothy Noakes, profesor de ejercicio físico y ciencia deportiva de la Universidad de Cape Town, tenía una idea distinta. Es conocido en el mundo del atletismo por cuestionar creencias muy arraigadas. (Por ejemplo, ayudó a demostrar que tomar demasiados líquidos en las competiciones de resistencia, podía matar a un atleta al diluir las sales esenciales en el cuerpo.) Noakes compitió además en ultramaratonos, y se interesó en una teoría poco conocida formulada en 1924 por Archibald Hill, un médico galardonado con el Premio Nobel. Hill había propuesto que el cansancio del ejercicio físico no se debía a un fallo muscular, sino a un monitor sobreprotector del cerebro que quería evitar el agotamiento. Cuando el cuerpo hacía un gran trabajo físico que le exigía mucho esfuerzo al corazón, este monitor (Hill lo llamaba «el jefe») tomaba cartas en el asunto para hacerle bajar el ritmo al cuerpo. Hill no indagó en cómo el cerebro producía la sensación de fatiga que motivaba a los atletas a abandonar. Pero a Noakes le intrigó esta implicación: el agotamiento físico era un ardid que la mente le jugaba al cuerpo. Si esto era cierto, significaba que los límites físicos de un atleta superaban con creces lo que el primer mensaje del cuerpo de rendirse le sugería.

Noakes, con varios colegas, empezó a repasar las evidencias de lo que les sucede a los atletas de resistencia sometidos a condiciones extremas. No descubrieron ninguna evidencia de fallo fisiológico muscular; en su lugar, parecía que el cerebro les dijese a los músculos que se detuvieran. El cerebro, al captar un aumento en el ritmo cardíaco y que la reserva energética se está vaciando muy deprisa, frena al cuerpo literalmente. Al mismo tiempo, crea la agobiante sensación de cansancio que tiene muy poco que ver con la capacidad muscular de seguir funcionando. Como Noakes lo expresa: «El cansancio no tendría que seguir considerándose un hecho físico sino una sensación o emoción». La mayoría de nosotros interpretamos el agotamiento como un indicador objetivo de que no podemos seguir. Esta teoría, sin embargo, afirma que lo que nos motiva a parar es una sensación generada por el cerebro, al igual que la sensación de ansiedad puede impedirnos hacer algo peligroso, y la de desagrado impedirnos comer algo que nos sentará mal. Pero como el cansancio sólo es un sistema de alarma que nos avisa con tiempo de sobra, los atletas extremos traspasan lo que al resto de nosotros nos parecen los límites físicos naturales del cuerpo. Estos atletas reconocen que la primera sensación de cansancio nunca es el límite real y, si están lo suficientemente motivados, pueden superarla.

¿Qué tiene esto que ver con el problema original de los estudiantes universitarios llenándose la cabeza de conocimientos y la boca de comida basura? ¿O con las personas que, cuando están a dieta, le son infieles a su pareja, y con los oficinistas que no se concentran en su trabajo? Algunos científicos creen que los límites del autocontrol son como los límites físicos del cuerpo: a menudo creemos habernos quedado sin fuerza de voluntad antes de que nos suceda. En parte, se lo debemos al interés del cerebro por conservar la energía. Al igual que el cerebro les dice a los músculos del cuerpo que bajen el ritmo cuando teme el agotamiento físico, también puede frenar la actividad de la corteza prefrontal para ahorrar energía. Pero esto no significa que nos hayamos quedado sin fuerza de voluntad; sólo necesitamos sentirnos motivados para usarla.

Nuestras creencias sobre lo que somos capaces de hacer determinan si nos rendimos o seguimos al pie del cañón. Los psicólogos de Stanford han descubierto que algunas personas no se creen la sensación de cansancio mental que sienten tras un gran acto de autocontrol. Estos atletas de la fuerza de voluntad tampoco muestran el típico deterioro del autocontrol previsto por el modelo del músculo, al menos no les sucede durante las pruebas moderadas de fuerza de voluntad que los investigadores pueden comprobar —sin faltar a la ética— en el laboratorio. Los psicólogos de Stanford, basándose en estas conclusiones, han propuesto una idea tan insólita en el campo de la investigación del autocontrol como las afirmaciones de Noake en el campo de la fisiología del ejercicio físico: el descubrimiento científico más extendido acerca de que el autocontrol es limitado podría estar reflejando las creencias imperantes sobre la fuerza de voluntad en lugar de los verdaderos límites físicos y mentales del ser humano. Las investigaciones sobre esta idea acaban de empezar y nadie se atreve a afirmar todavía que los seres humanos tengamos una capacidad ilimitada de autocontrol. Pero es reconfortante pensar que tenemos más fuerza de voluntad de la que creemos. También da lugar a la posibilidad de que nosotros, como los atletas, también podemos superar la sensación de habernos quedado sin fuerza de voluntad, llegando a la meta y alcanzando aquello que tanto nos estaba costando.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿ES TU AGOTAMIENTO REAL?

Con demasiada frecuencia utilizamos la primera sensación de cansancio para no hacer ejercicio, contestarle bruscamente a nuestra pareja, dejar una tarea para más tarde, o pedir una *pizza* en lugar de cocinar comida sana. La realidad es que las exigencias de la vida cotidiana nos acaban agotando la fuerza de voluntad, y que es absurdo desear poseer un autocontrol perfecto. Sin embargo, tienes más fuerza de voluntad de la que sugiere tu primer impulso de rendirte. La próxima vez que te sientas «demasiado cansado» como para controlarte, intenta traspasar esta primera sensación. (Ten en cuenta que también es posible que te hayas excedido en el entrenamiento. Si te descubres sintiéndote siempre cansado, plantéate si te has quedado sin fuerzas de verdad.)

Quien tiene la voluntad tiene la fuerza

Cuando Kara, triatleta por primera vez, se sintió demasiado agotada como para seguir, recordó lo mucho que quería terminar la prueba y se imaginó a los espectadores vitoreándola en la meta. Por lo visto, al «músculo» metafórico de la fuerza de voluntad también se lo puede convencer de que siga adelante si se lo inspira adecuadamente. Mark Muraven y Elisaveta Slessareva, psicólogos de la Universidad de Albany, evaluaron una serie de factores que motivaban a los estudiantes universitarios con poca voluntad. El dinero, claro está, los motivó a encontrar una reserva de fuerza de voluntad y a llevar a cabo lo que momentos antes les parecía estar demasiado cansados como para hacer. (Imagina que alguien te ofrece 100 dólares por decirle no a tu paquete de galletas favorito. Ya no te parece tan irresistible, ¿verdad?) Los estudiantes también recuperaron su autocontrol cuando les dijeron que intentar hacerlo lo mejor posible ayudaría a los investigadores a encontrar un remedio para el alzheimer,

al igual que los atletas de resistencia que compiten para recaudar fondos para la curación de una enfermedad. Y en último lugar, la simple promesa de que la práctica les ayudaría a rendir más en una tarea difícil les ayudó a traspasar sus propios límites. Aunque en este caso el motivador sea menos obvio, desempeña un papel importante al determinar si alguien superará o no los grandes retos en la vida real. Si crees que dejar de fumar te va a costar de aquí un año tanto como el primer día, cuando te habrías arrancado los ojos a cambio de un cigarrillo, es muchísimo más probable que te rindas. Pero si te imaginas que de aquí a un tiempo podrás resistirte al tabaco sin ningún problema, tenderás más a aguantar los primeros días sin fumar, por más duro que sea.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: SACA LA FUERZA DEL «QUIERO» QUE HAY EN TI

Cuando te estés quedando sin fuerza de voluntad, renuévala aprovechando tu fuerza del «quiero». Para lograr lo que más te cuesta, considera las siguientes motivaciones:

1. *¿En qué te beneficiará si lo consigues? ¿Qué es lo que ganarás con ello? ¿Una mayor salud, felicidad, libertad, seguridad económica o éxito?*

2. *¿Quién más se beneficiará si lo logras? Seguro que hay otras personas que dependen de ti y a las que les afectan las decisiones que tomas. ¿Cómo influye tu conducta en tu familia, amigos, compañeros de trabajo, jefes o empleados y comunidad? ¿En qué los beneficiará si lo consigues?*

3. *Imagínate que con el tiempo lo que deseas conseguir cada vez te costará menos si ahora estás dispuesto a hacer lo más difícil. ¿Te imaginas cómo será tu vida, y cómo te sentirás, a medida que vayas consiguiendo lo que tanto te cuesta? ¿Crees que vale la pena sufrir un poco durante un tiempo si éste es el precio para alcanzarlo?*

Mientras esta semana te enfrentas a tus retos, pregúntate qué es lo que más te motiva a superarlos. ¿Estás dispuesto a hacer algo que te cuesta por los demás cuando no lo harías por ti? ¿Es el sueño de un futuro mejor —o el miedo de un destino terrible— lo único que te anima a seguir adelante? Cuando descubras lo que más te motiva —lo que te da fuerza en los momentos que estás bajo de ánimo—, recuérdalo cuando más ganas tengas de rendirte.

Una mamá frustrada descubre lo que la motiva

Erin era ama de casa y madre de dos gemelos que la llevaban por el camino de la amargura. Estaba agotada por las exigencias de la maternidad, y hecha polvo por el descubrimiento de sus hijos de la palabra «¡no!» A menudo la llevaban al límite y la sacaban de quicio por pequeñas aunque interminables batallas. El reto que asumió en clase fue mantener la calma cuando estuviera a punto de estallar.

Cuando Erin pensó en lo que más la motivaba a no perder los estribos, la respuesta evidente parecía ser: «Para ser mejor madre». Pero en los momentos de frustración, esta motivación no le servía. Se acordaba de querer ser mejor madre, ¡pero esto la hacía sentirse más frustrada todavía! Descubrió que el deseo de disfrutar de su condición de madre la motivaba incluso más aún, lo cual no es lo mismo que lo primero. Erin gritaba frustrada no sólo por lo que sus hijos hacían, sino también por las muchas formas en que sentía no estar a la altura de su ideal de ser una madre perfecta. La mitad del tiempo estaba enojada consigo misma, pero se desahogaba con sus hijos. También estaba resentida por haber dejado el trabajo —donde se sentía muy eficiente— por algo que la sacaba tanto de sus casillas. Recordarse a sí misma que no estaba siendo una mamá perfecta, además de no ayudarla a controlarse, la hacía sentirse peor todavía.

Para no estallar, necesitaba comprender que mantener la calma era lo mejor tanto para ella como

para sus hijos. No era divertido gritar, y cuando perdía el control no le gustaba la mujer que era. Se estaba frustrando tanto por el abismo que mediaba entre sus ideales y la realidad de la vida cotidiana, que empezó a cuestionarse si realmente deseaba ser madre. Y Evin *quería* desear ser madre. Esforzarse por detenerse, respirar y reaccionar de una forma menos estresante, además de ayudarla a ser mejor madre, la haría disfrutar con sus hijos y sentirse bien por lo que había renunciado para cuidarlos. Este descubrimiento la ayudó a mantener la calma. No gritarles se convirtió en una forma de no gritarse a sí misma y de pasárselo en grande en la complicada realidad de la maternidad.

A veces nuestra mayor motivación no es lo que creemos o lo que pensamos que debería ser. Si estás intentando cambiar de conducta para complacer a alguien o ser la persona adecuada, procura encontrar otra «motivación» más fuerte.

Las distracciones cotidianas y la destrucción de una civilización

Hemos visto muchas evidencias de que el autocontrol que nos exige la vida cotidiana puede dejarnos sin fuerza de voluntad para resistirnos a tentaciones corrientes, como las galletas y los cigarrillos. Lo cual no es una buena noticia. Pero por más que estas tentaciones pongan en peligro nuestras metas personales, son nimiedades comparadas con las consecuencias colectivas de una sociedad en la que la mayoría de la gente padece una falta de voluntad crónica. Uno de los estudios más preocupantes sobre la falta de voluntad causada por el cansancio llegó al extremo de usar un «bien público» como medida para el autocontrol en un videojuego llamado *Juego del bosque*. En esta simulación económica, los jugadores se convertían en propietarios de una compañía maderera durante 25 años. El primer año recibían 500 acres de bosque. Además, les decían que los árboles crecerían a un ritmo de un 10 por ciento anual. Los propietarios podían talar hasta 100 acres de bosque en cualquier año. Por cada acre de bosque talado, se les pagaría seis céntimos. No te preocupes por los cálculos matemáticos, pero vista la situación, lo más rentable (y por supuesto, ecológico) era dejar crecer los árboles en vez de talarlos y vender la madera a toda prisa. Sin embargo, esta estrategia requiere paciencia y desear cooperar con otros jugadores para que nadie intente deforestar el bosque entero para ganar dinero fácil.

Antes del juego, les pidieron a algunos grupos de jugadores que realizaran una tarea de autocontrol que requería apartar las distracciones mentales: una situación típica para dejarlos agotados. Con lo que empezaron el *Juego del bosque* sin demasiada fuerza de voluntad. Estos jugadores diezmaron sus bosques por cuatro céntimos para ganar dinero fácil. Tras transcurrir el décimo año virtual, sólo les quedaban 62 de los 500 acres. Y a los quince años, habían destruido el bosque entero y el juego terminó antes de tiempo. Los jugadores no habían cooperado entre ellos, sino que optaron por la estrategia de talar los árboles para vender la mayor cantidad de madera antes que otros lo hicieran. En cambio, los jugadores que no hicieron la tarea que exigía una gran concentración, seguían conservando el bosque cuando el juego terminó al transcurrir los veinticinco años virtuales. Habían ganado más dinero que los otros, y además conservaban algunos árboles. La cooperación, el éxito económico, la gestión medioambiental... no sé lo que tú harías, pero yo sí sé a qué jugadores elegiría para que se ocuparan de mi bosque, mi negocio o mi país.

El *Juego del bosque* no es más que una simulación, pero no puedo evitar pensar en otra destrucción horrible muy parecida: la del bosque de la isla de Pascua. Durante siglos los bosques frondosos y exuberantes de esta isla del océano Pacífico mantuvieron una civilización floreciente. Pero conforme la población aumentaba, los isleños empezaron a deforestarlos para obtener más tierra y madera. En el año 800 estaban talando los árboles más rápido de lo que el bosque tarda en regenerarse. A principios del siglo XVI el bosque había desaparecido por completo, junto con muchas especies de animales de las que los isleños dependían para alimentarse. El hambre y el canibalismo se propagaron

por la isla. A principios del siglo XIX, el 97 por ciento de los isleños habían muerto o abandonado la isla.

Desde entonces mucha gente se ha preguntado: ¿En qué estaban pensando los habitantes de la isla de Pascua mientras destruían los bosques y su sociedad? ¿Acaso no veían las consecuencias a largo plazo? No podemos imaginarnos tomando estas decisiones con tan poca visión de futuro, pero vete a saber. Los seres humanos tenemos la tendencia natural a centrarnos en las ganancias inmediatas, y cambiar de curso para prevenir un desastre en el futuro exige una enorme autodisciplina a todos los miembros de la sociedad. No sólo es una cuestión de preocuparse por el medioambiente: los cambios requieren *actuar*. En el estudio del *Juego del bosque* todos los jugadores expresaron los mismos valores de cooperación y el deseo de proteger los bosques a largo plazo. Pero la falta de voluntad de los jugadores les impidió ser fieles a sus valores.

Los psicólogos que llevaron a cabo este estudio sugieren que no se puede contar con que las personas con poca voluntad tomen buenas decisiones. Es una afirmación preocupante ahora que sabemos la facilidad con que la fuerza de voluntad se agota y que en la vida cotidiana tomamos un montón de pequeñas decisiones que exigen autocontrol. No vamos a resolver crisis nacionales o globales como el crecimiento económico, la sanidad pública, los derechos humanos y el cambio climático si estamos agotados por las compras y enfrentándonos a compañeros de trabajo problemáticos.

Como individuos, podemos dar los pasos necesarios para tener más autocontrol, y esto será muy importante para nuestra vida. Pero saber cómo aumentar el limitado autocontrol de una nación es harina de otro costal. En lugar de esperar que nosotros, como nación, tengamos más fuerza de voluntad para superar los retos más importantes, nuestra mejor apuesta podría ser sacar el autocontrol de la ecuación cuando sea posible, o al menos reducir las exigencias relacionadas con el autocontrol de intentar hacer lo correcto. Richard Thaler, economista conductual, y Cass Sunstein, abogado, han defendido persuasivamente los sistemas de la «arquitectura de la elección» que nos facilitan tomar buenas decisiones compatibles con nuestros valores y metas. Como, por ejemplo, pedirle a la gente que done órganos cuando renueva el carné de conducir o se inscribe en el registro para votar. O que las compañías de seguros de salud programen chequeos médicos anuales para sus miembros. Son cosas que la mayoría queremos hacer y que, sin embargo, posponemos por estar distraídos con muchas otras cosas urgentes.

Los comerciantes ya utilizan la arquitectura de la elección para influir en los compradores, aunque normalmente no lo hacen movidos por un noble propósito, sino para ganar dinero. Si los motivaran lo bastante, pondrían más a la vista en las tiendas productos sanos o ecológicos. En lugar de llenar el área de las cajas registradoras del supermercado de caprichos que la gente compra impulsivamente, como caramelos y revistas del corazón, se podría aprovechar esta zona para facilitar a los clientes la compra de hilo dental, preservativos o fruta. Se ha demostrado que la venta de productos saludables se dispara al exponerlos en este lugar estratégico.

La arquitectura de la elección, concebida para manipular las decisiones de la gente, es una propuesta controvertida. Algunos la ven como una restricción a la libertad personal o como ignorar la responsabilidad de cada cual. Y, sin embargo, pese a ser libres de escoger cualquier cosa, solemos elegir lo que va en contra de nuestros intereses a largo plazo. Los investigadores de los límites del autocontrol sugieren que esto no se debe a que seamos irracionales por naturaleza o que lo hagamos para disfrutar hoy, aunque nos cueste caro el día de mañana, sino a estar demasiado cansados como para resistirnos a nuestros peores impulsos. Si quieres tener más autocontrol, piensa en cómo puedes apoyar la parte más agotada de ti y no cuentes con que tu parte perfecta aparezca para sacarte del apuro.

Conclusión

Los límites del autocontrol presentan una paradoja. No podemos controlarlo todo y, no obstante,

la única manera de tener más autocontrol es ampliar nuestros límites. La fuerza de voluntad, como un músculo, sigue la regla de «Si no lo usas, lo pierdes». Si para ahorrar energía nos volvemos unos comodones, perderemos la fuerza interior que nos queda. Pero si intentamos correr una maratón de fuerza de voluntad cada día, nos quedaremos agotados. Nuestro reto consiste en entrenarnos como un atleta inteligente, llevando más allá nuestros propios límites, pero al mismo tiempo regulando el ritmo que llevamos. Y al igual que cuando nos fallan las fuerzas podemos seguir adelante con nuestra motivación, también podemos buscar formas de ayudar a nuestra parte cansada a tomar buenas decisiones.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: el autocontrol es como un músculo. Cuando lo usamos, se cansa, pero si lo ejercitamos regularmente, se fortalece.

Bajo el microscopio

- *Los altibajos de la fuerza de voluntad.* Esta semana sé consciente de tu grado de autocontrol, sobre todo del momento del día en que más fuerza de voluntad tienes y de cuándo sueles sucumbir a las tentaciones o rendirte.

- *¿Es tu agotamiento real?* La próxima vez que te descubras «demasiado cansado» para controlarte, observa si puedes ir más allá de esta sensación de cansancio para dar un paso más.

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *Cambia de dieta.* Asegúrate de que tu cuerpo está bien alimentado ingiriendo comida que te dé energía duradera.

- *Ejercítalo a diario.* Ejercita el músculo del autocontrol decidiendo esta semana realizar algo (la fuerza del «lo haré») o no realizarlo (la fuerza del «no lo haré»), o fíjate en algo a lo que no sueles prestarle demasiada atención.

- *Saca la fuerza del «quiero» que hay en ti.* Cuando descubras qué es lo que más fuerza te da — la motivación que te anima cuando te sientes débil—, recuérdalo siempre que te sientas tentado a ceder o rendirte.

5 ¿Sientes curiosidad por saber las respuestas? Los atletas están más cortados durante los partidos internacionales porque juegan ante los espectadores de su país y es mucho lo que está en juego. Este factor interfiere en su capacidad de responder de manera instintiva y automática al partido. Los jurados, a su vez, son más proclives a suponer que una persona guapa es una «buena» persona y que los factores externos han influido en su «mala» conducta, concediéndole al acusado el beneficio de esta razonable e importante duda.

6 ¿Funciona eso de darles caramelitos a los estudiantes? No estoy totalmente segura, pero las evaluaciones del final del tercer trimestre fueron muy buenas.

7 Es un efecto de la soda poco conocido que fomenta el hambre, la sobrealimentación y el aumento de peso. El sabor dulce de la bebida engaña al cuerpo haciéndole consumir la glucosa del torrente sanguíneo para prevenir un subidón del azúcar. Con lo que uno se queda con menos energía y autocontrol, mientras el cuerpo y el cerebro se preguntan qué ha ocurrido con el montón de azúcar prometido. Por esta razón, los últimos estudios revelan que el consumo de soda *light* está vinculado con el aumento de peso y no con la pérdida de éste.

8 De hecho, la diabetes tipo 2 es, a efectos prácticos, como tener un bajo nivel de azúcar crónico, porque el cerebro y el cuerpo no pueden utilizar con eficiencia la energía disponible.

9 El mismo equipo de investigación realizó uno de los estudios más creativos que he visto sobre

la agresividad interpersonal. Los científicos no pueden invitar a los participantes a pegarles a sus parejas en el laboratorio (por suerte), pero necesitan observar actos de agresiones físicas. Por esta razón, en un estudio los investigadores les pidieron a los participantes que eligieran la incómoda postura de yoga que sus parejas tendrían que adoptar, y cuánto tiempo debían mantenerla.

4 Licencia para pecar: Por qué ser buenos nos da permiso para ser malos

Siempre que imparto el curso de *La ciencia de la fuerza de voluntad*, el universo me proporciona un escándalo perfecto que ilustra las teorías de por qué perdemos el control. Entre estos regalos del pasado se incluyen: Ted Haggard, Eliot Spitzer, John Edwards y Tiger Woods. Estas historias quizás ahora ya sean noticias antiguas,^[10] pero apenas pasa una semana sin que se haga público un escándalo sobre algún ciudadano honesto —político, líder religioso, policía, profesor o atleta— que impacta al mundo por fallarle la voluntad de forma estrepitosa.

Es tentador interpretar estas historias a la luz de las limitaciones del autocontrol. Cada uno de estos hombres estuvo sometido a una gran presión, desde las exigencias de un durísimo programa profesional hasta la necesidad de controlar su imagen pública las veinticuatro horas del día. Sin duda, su músculo del autocontrol estaba agotado, su fuerza de voluntad exhausta, el azúcar en la sangre por los suelos, y su corteza prefrontal reseca como protesta. Y vete a saber, hasta es posible que todos estuvieran a dieta.

Esta respuesta sería demasiado fácil (aunque estoy segura de que un abogado defensor intentaría convencer al jurado esgrimiendo estos hechos). No es que cada fallo del autocontrol refleje una pérdida de control. A veces cedemos a una tentación siendo plenamente conscientes de ello. Para entender por completo por qué nos falla la voluntad necesitamos otra explicación, una que sea más psicológica que fisiológica.

Aunque no corras el peligro de estar implicado en un escándalo sexual merecedor de crear un estado de histeria nacional, todos podemos ser un poco hipócritas, aunque sea simplemente rompiendo nuestras buenas intenciones de Año Nuevo. Para evitar seguir los pasos de nuestros protagonistas de las noticias de primera plana, necesitamos cuestionarnos la suposición de que la falta de fuerza de voluntad siempre viene de la debilidad humana. En algunos casos, somos víctimas del éxito de nuestro autocontrol. Consideraremos cómo el progreso personal puede paradójicamente debilitarnos la motivación, cómo el optimismo puede darnos licencia para ceder a las tentaciones, y por qué sentir que somos de lo más virtuosos es el camino más rápido al vicio. En cada caso, veremos que sucumbir a una tentación es una elección y no algo inevitable. Al ver cómo nos lo permitimos, descubriremos también qué podemos hacer para no apartarnos de nuestro camino.

De santos a pecadores

Me gustaría que puntuaras las siguientes afirmaciones en una escala de: «No estoy de acuerdo en absoluto», «Estoy un poco de acuerdo», «Estoy totalmente de acuerdo». Aquí tienes la primera: *La mayoría de las mujeres no son inteligentes*. Y la segunda: *La mayoría de las mujeres están más capacitadas para quedarse en casa cuidando de los hijos que para trabajar*.

Imagínate que les preguntas a los alumnos de la Universidad de Princeton qué les parecen estas afirmaciones. Tendrás suerte si las estudiantes universitarias no te sueltan que te metas la encuesta y tus necias afirmaciones por donde tú ya sabes. Incluso los alumnos masculinos rechazarán estas afirmaciones sexistas. Pero, y si en su lugar les hubieras pedido que puntuaran las siguientes afirmaciones ligeramente distintas: *Algunas mujeres no son inteligentes*. Y *algunas están más capacitadas para quedarse en casa cuidando de los hijos*. Estas afirmaciones no son tan fáciles de rechazar. Pueden parecer un poco sexistas, pero cuesta afirmarlo porque sólo dicen «algunas».

Estas encuestas formaban parte de un estudio realizado por los psicólogos Benoît Monin y Dale Miller que estaban investigando los estereotipos de la toma de decisiones. Como te habrás imaginado, los estudiantes de Princeton a los que se les pidió que puntuaran las dos primeras afirmaciones las

censuraron rápidamente. Pero en cambio los que puntuaron las que afirmaban «*algunas mujeres*», fueron más neutrales al respecto.

Después de puntuar las afirmaciones, les pidieron que tomaran una decisión en una situación hipotética de contratación. La tarea consistía en evaluar a varios candidatos —masculinos y femeninos— para ver si eran adecuados para un puesto de alto nivel en un sector estereotípicamente masculino como el de la construcción o las finanzas. Parecía una tarea sencilla, sobre todo para los estudiantes que acababan de censurar las afirmaciones sexistas. ¡Claro que no iban a discriminar a las mujeres cualificadas! Pero los investigadores de Princeton descubrieron justamente lo contrario. Los estudiantes que habían rechazado de forma tajante las afirmaciones claramente sexistas, tendían más a decantarse por un hombre para el trabajo que los que habían coincidido a su pesar con las afirmaciones menos sexistas de «*algunas mujeres*». Se dio la misma pauta cuando los investigadores les preguntaron a los estudiantes sobre las actitudes racistas, y luego les dieron la oportunidad de discriminar a minorías raciales.

Estos estudios impactaron a mucha gente. Los psicólogos llevan mucho tiempo suponiendo que si expresamos una actitud, tendemos a actuar de acuerdo con ella. Después de todo, ¿quién quiere sentirse como un hipócrita? Pero los psicólogos de Princeton habían descubierto la excepción de nuestro deseo habitual de ser consecuentes. Cuando se trata de lo que está bien y lo que está mal, la mayoría no nos esforzamos en ser moralmente perfectos. Solamente queremos sentirnos lo bastante bien, lo cual nos da permiso para hacer lo que queramos.

Los estudiantes que habían rechazado las afirmaciones claramente sexistas o racistas, sintieron que habían establecido sus credenciales morales. Se habían demostrado a sí mismos que no eran sexistas o racistas, pero esto los hizo vulnerables a lo que los psicólogos llaman *licencia moral*. Cuando haces algo bueno, te sientes bien contigo mismo. Significa que tiendes a fiarte más de tus impulsos, con lo que a menudo te permites hacer algo que está mal. En este caso, los estudiantes se sintieron tan bien por haber censurado las afirmaciones sexistas y racistas, que apenas se fijaron en que tomaban una decisión sexista o racista. Tendieron a escuchar un partidismo instintivo en lugar de considerar si la decisión era coherente con las metas más amplias de ser justos. En realidad no querían discriminar a nadie, pero dejaron que el fulgor de su buena conducta anterior los cegara en perjuicio de sus siguientes decisiones.

La licencia moral, además de darnos permiso para hacer algo que está mal, nos permite escaquearnos cuando nos piden que hagamos algo bueno. Por ejemplo, las personas que recuerdan haber sido generosas hace poco, dan el 60 por ciento menos de dinero cuando una organización benéfica les pide una donación que las que no recuerdan haber hecho una buena acción últimamente. En una simulación de negocio, los directivos de una industria manufacturera tienden a tomar menos medidas costosas para reducir la contaminación que produce la planta si recuerdan haber actuado éticamente hace poco.

El efecto de la licencia moral podría explicar por qué algunas personas con evidentes credenciales morales —un ministro, un político con valores familiares, un procurador general que persigue la corrupción— se permiten estos serios fallos morales, tanto si es un telepredicador casado que mantiene relaciones sexuales con su secretario, el fiscal conservador que paga las reformas de su hogar con fondos públicos, o el oficial de policía que usa una fuerza extrema contra un delincuente que no se resistía. La mayoría de las personas no se cuestionan estos impulsos cuando se sienten virtuosas, y la posición de algunos les está recordando siempre su virtud.

¿Por qué de repente estoy hablando de discriminación y escándalos sexuales en lugar de hacerlo sobre la dieta y la dilación? ¿Acaso los retos a la fuerza de voluntad no son una batalla entre la virtud y el vicio? Cualquier cosa sobre la que moralices se convierte en un blanco legítimo para la licencia moral. Si piensas que te estás portando «bien» cuando haces ejercicio y «mal» cuando no lo haces, si vas hoy al

gimnasio tenderás más a no ir mañana. Si te dices que te estás portando «bien» por trabajar en un proyecto importante y «mal» por posponerlo, tenderás más a hacer el vago por la tarde si has avanzado en él por la mañana. Es decir, siempre que tengas deseos contrapuestos, portarte bien te da permiso para portarte un poco mal.

Y lo más importante es que no es sólo una cuestión de quedarse sin azúcar en la sangre o sin fuerza de voluntad. Cuando los psicólogos le preguntan a la gente acerca de sus licencias morales, responden que creían que controlaban sus decisiones y no al revés. Tampoco se sienten culpables. De hecho, afirman estar orgullosos por haber obtenido una recompensa. Esgrimen esta justificación: «Como me he portado bien, me merecía darme un capricho». Esta sensación de tener derecho a ello se convierte en nuestra perdición. Como darnos un capricho nos parece la mejor recompensa para la virtud, nos olvidamos de nuestros verdaderos objetivos y cedemos a la tentación.

La lógica cálida y mullida del licencioso

La lógica del licencioso no es, estrictamente hablando, lógica. Por una razón: apenas vinculamos la «buena» conducta con la «mala» que justificamos. Los compradores que se resisten a comprar algo tentador, al regresar a casa tienden más a *comer* algo apetitoso. Los empleados que dedican horas extras a un proyecto, sienten que tienen derecho a cargar en la tarjeta de crédito de la compañía un gasto personal.

Cualquier cosa que nos haga sentir bien y a gusto sobre nuestra virtud —incluso pensar en hacer una buena acción—, puede darnos licencia para ceder a nuestros impulsos. En un estudio, se les pedía a los participantes que eligieran el voluntariado que prefirieran: enseñar a niños en un centro para indigentes o mejorar el medioambiente. Aunque no se apuntaran a ningún voluntariado real, sólo con imaginarse eligiendo participar en uno ya les entraron ganas de malgastar el dinero comprándose unos tejanos de marca. Otro estudio reveló que sólo pensar en hacer una donación a una organización benéfica —sin entregarle el dinero—, inducía a los participantes a darse el gusto de comprarse algo en un centro comercial. Y somos tan generosos, que hasta nos ponemos una medalla por lo que podíamos haber hecho pero que no hicimos. *Podíamos* habernos comido la *pizza* entera, pero sólo nos comimos tres porciones. *Podíamos* haber renovado todo el vestuario, pero nos conformamos con comprarnos una chaqueta. Siguiendo esta lógica tan ridícula, podemos convertir cualquier capricho en algo de lo que enorgullecernos. (¿Te sientes culpable de la deuda de tu tarjeta de crédito? ¡Eh, al menos no has robado ningún banco para saldarla!)

Esta clase de estudios demuestran que en nuestro cerebro no hay un minucioso contable calculando exactamente las buenas acciones que hemos hecho y los caprichos que nos hemos dado. En su lugar, confiamos en la *sensación* de habernos portado bien y de ser unas buenas personas. Los psicólogos que estudian el razonamiento moral saben que así es como juzgamos lo que está bien y lo que está mal. Reaccionamos visceralmente y sólo intentamos analizarlos con la lógica cuando nos vemos obligados a explicar lo que sentimos. Muchas veces ni siquiera encontramos una razón lógica para defender nuestros juicios de valor, pero seguimos justificando nuestros sentimientos de todos modos. Por ejemplo, uno de los escenarios más dudosos moralmente que los psicólogos suelen estudiar es cómo decidimos lo que está bien y lo que está mal. ¿Crees que moralmente es aceptable que un hermano y una hermana adultos mantengan relaciones sexuales si ambos lo desean y toman medidas seguras? A la mayoría de nosotros nos provoca una sensación de repugnancia. Esta conducta está mal. Y luego nos estrujamos los sesos para explicar por qué es inmoral.

Si al pensar en ello no nos parece un acto sucio, ni tampoco sentimos una punzada de culpabilidad o de remordimiento, significa que no creemos que esté mal hecho. Volviendo a retos más triviales concernientes a la fuerza de voluntad, si una conducta —como comer otra porción de pastel de

cumpleaños o añadir otro capricho a nuestra tarjeta de crédito— no nos produce esa sensación instintiva de «estar mal hecho», no tendemos a cuestionarnos nuestros impulsos. Así es como sentirnos bien por una buena acción pasada nos ayuda a justificar futuros excesos. Cuando te sientes un santo, la idea de darte un capricho no te parece mal, sino bien. Es como si te lo hubieras ganado. Y *si lo único que te motiva a controlarte es el deseo de ser una buena persona*, cederás a las tentaciones siempre que te sientes bien contigo mismo.

La peor parte de la licencia moral no es su lógica cuestionable; el problema está en cómo nos engaña para que vayamos en contra de nuestros mejores intereses. Nos convence de que la conducta contraproducente —tanto si se trata de romper una dieta, pasarnos del presupuesto o fumar a escondidas un pitillo— es un «capricho» que nos damos. Es una locura, pero es un ardid poderosísimo de una mente que convierte nuestros deseos en «deberías».

Los juicios morales no nos motivan tanto como a nuestra cultura le gusta creer. Idealizamos nuestro deseo de ser virtuosos y mucha gente cree que en la vida actuamos motivados por un sentimiento de culpa y vergüenza. Pero ¿están de guasa? Lo que más nos motiva es conseguir lo que queremos y evitar lo que no queremos. Moralizar sobre una conducta nos hace más propensos, y no menos, a tener sentimientos encontrados acerca de ella. Cuando defines un acto que te cuesta mucho como algo que deberías hacer para ser mejor persona, empiezas a encontrar razonamientos para justificar por qué no necesitas hacerlo. Es la naturaleza humana: nos resistimos a las reglas que otros imponen para nuestro propio bien. Si intentas imponerte estas reglas para ser una buena persona y mejorar, oirás enseguida la vocecita de una parte tuya que no quiere que la controlen. Por eso cuando te dices que hacer ejercicio, ahorrar, o dejar de fumar es lo *correcto* —en lugar de verlo como algo que te ayudará a alcanzar tus objetivos—, tenderás menos a hacerlo sistemáticamente.

Para evitar la trampa de la licencia moral es importante distinguir los dilemas morales auténticos de algo simplemente difícil. Hacer trampas en la declaración de la renta o ponerle los cuernos a tu pareja no está bien moralmente, pero saltarte la dieta no es un pecado mortal. Y, sin embargo, la mayoría de la gente cree que cualquier forma de autocontrol es una prueba moral. Ceder a un postre, acostarnos tarde, tener la tarjeta de crédito echando humo..., utilizamos estas cosas para decidir si nos estamos portando bien o mal. Pero ninguna de ellas refleja el pecado o la virtud. Cuando vemos algo que nos cuesta mucho hacer desde el punto de vista moral, nos perdemos en juicios sobre nosotros mismos y no vemos cómo estos retos nos ayudarán a alcanzar lo que queremos.

BAJO EL MICROSCOPIO: LA VIRTUD Y EL VICIO

Esta semana observa lo que te dices a ti mismo y cuentas a los demás sobre tus fracasos y éxitos relacionados con la fuerza de voluntad.

- ¿Te dices que te has portado «bien» cuando consigues hacer algo que te cuesta, y «mal» cuando sucumbes a la dilación o la tentación?
- ¿Utilizas tu «buena» conducta para permitirte hacer algo que está «mal»? ¿Es una recompensa inofensiva, o está sabotando tus objetivos más importantes concernientes a tu fuerza de voluntad?

Una futura esposa engorda al darle el ejercicio físico licencia para comer

Cheryl, una asesora financiera de 35 años, iba a casarse al cabo de ocho meses. Quería perder siete kilos antes de la boda y había empezado a ir al gimnasio tres días a la semana. El problema estaba en que sabía exactamente cuántas calorías quemaba cada minuto en la bicicleta elíptica. Mientras quemaba calorías, no podía evitar imaginarse la comida que se merecía comer. Aunque había programado también ingerir menos calorías, sentía que podía darse el lujo de comer un poco más los días que hacía ejercicio. Si prolongaba la sesión cinco minutos más, podía comer yogur helado con

pedacitos de chocolate o tomar una segunda copa de vino en la cena. El ejercicio empezó a equivaler a una licencia para comer. Como resultado, la báscula marcaba ahora dos kilos... pero de más.

Cheryl, al pensar que el ejercicio le daba derecho a comer, se estaba alejando de su propósito de adelgazar. Para salir de esta trampa, debía ver el ejercicio como un paso necesario para alcanzar su meta, y comer saludablemente como un *segundo, e independiente*, paso que también debía dar. No eran dos «buenas» conductas intercambiables, y triunfar en una no significaba poder excederse en la otra.

No confundas una acción que apoya tu meta con la propia meta. No te zafas de ésta sólo por el hecho de hacer una cosa que la apoya. Observa si enorgullecerse por una acción positiva te hace olvidar tu meta.

El problema con el progreso

Aunque no conviertas los retos a tu fuerza de voluntad en medidas de tu valía moral, puedes caer de todos modos en la trampa de la licencia moral, porque hay una cosa sobre la que *todos* moralizamos instintivamente. No, no se trata del sexo. ¡Es el progreso personal! El progreso es bueno, y progresar en nuestros objetivos nos hace sentir bien. Tan bien que nos gusta darnos palmaditas en la espalda. *¡Muy bien hecho, tío!*, nos decimos.

Pero quizá deberíamos pensárnoslo dos veces antes de ponernos una medalla. Aunque la mayoría creamos que progresar en nuestras metas nos anima a alcanzar un mayor éxito, los psicólogos saben que no tardamos en usar nuestro progreso como una excusa para hacer el vago. Ayelet Fishbach, profesora en la Facultad de Posgrado de Administración de Empresas de la Universidad de Chicago, y Ravi Dhar, profesor en la Escuela de Administración de Empresas de Yale, han demostrado que progresar en la consecución de una meta nos motiva a actuar de un modo que la sabotea. En un estudio, les recordaron a los participantes que estaban a dieta lo mucho que habían progresado en cuanto a su peso ideal. Después, para agradecerse, les ofrecieron una manzana o una chocolatina. El 85 por ciento de los felicitados eligieron la chocolatina en lugar de la manzana, comparados con el 58 por ciento de los participantes a los que no les recordaron su progreso. Un segundo estudio descubrió el mismo efecto en las metas universitarias. Los estudiantes a los que felicitaron por lo mucho que habían estudiado para preparar un examen fueron más propensos a pasarse la noche jugando a la cerveza pong^[11] con los amigos.

Progresar puede hacernos abandonar la meta por la que tanto nos hemos esforzado, ya que cambia el equilibrio entre nuestras dos partes en conflicto. Recuerda que por definición, un reto a la fuerza de voluntad implica dos metas contrapuestas. Una parte tuya piensa en tus intereses a largo plazo (p. ej. adelgazar), y la otra quiere una gratificación inmediata (¡chocolate!). En el momento de la tentación, necesitas tu yo superior para que razone con una voz más alta que la voz de tu parte caprichosa. Pero conseguir controlarte tiene una consecuencia no buscada: satisface temporalmente —y por lo tanto silencia— a tu yo superior. Cuando progresas hacia tus objetivos a largo plazo, el cerebro —con su lista mental del montón de metas— desactiva el proceso mental que te anima a alcanzar tus objetivos a largo plazo. Y se fija en la meta que no has alcanzado, en la voz de los caprichos. Los psicólogos lo llaman *liberación de (producida por) la meta*. La meta que has estado reprimiendo se vuelve más fuerte, y cualquier tentación se vuelve más tentadora.

En la práctica significa que un paso hacia delante te da permiso para dar dos hacia atrás. Contratar un plan de jubilación satisface tu parte ahorradora, liberando esa parte tuya que desea ir de compras. Ordenar los archivos satisface tu parte trabajadora, liberando tu parte que quiere mirar el partido en la tele. Estuviste escuchando al ángel de la guarda, pero ahora el demonio te parece mucho más persuasivo.

Hasta el instrumento más fiable para alcanzar una meta, «la lista de tareas», puede ser

contraproducente. ¿Has hecho alguna vez una lista de todo lo que debías hacer en un proyecto, y luego te has sentido tan bien que has decidido no seguir trabajando en él el resto del día? Si es así, no eres el único. Nos sentimos tan aliviados por haber hecho la lista, que confundimos la satisfacción de identificar lo que necesitamos hacer con el esfuerzo de progresar hacia nuestras metas. (O, como uno de mis estudiantes dijo, le encantan los seminarios de productividad porque le hacen *sentirse* de lo más productivo... aunque no haya producido nada.)

Aunque se oponga a todo cuanto creemos sobre las metas, centrarnos en el progreso personal nos puede impedir triunfar. No estoy diciendo que el progreso sea un problema. El problema está en cómo nos hace sentir, e incluso entonces sólo es un problema si nos dejamos llevar por la sensación en lugar de seguir con nuestras metas. El progreso personal puede motivarnos e incluso animarnos a controlarnos en el futuro, pero sólo si vemos nuestras acciones como una prueba de que nos hemos comprometido con nuestra meta. Es decir, necesitas observar lo que has hecho y concluir que te debe importar tanto tu meta, que incluso quieres hacer más cosas para alcanzarla. Esta actitud es fácil de adoptar, aunque no solamos pensar de este modo. Lo más habitual es buscar una razón para abandonarla.

Estas dos actitudes mentales tienen consecuencias muy distintas. Cuando a las personas que han dado un paso positivo hacia un objetivo —por ejemplo, haciendo ejercicio, estudiando o ahorrando— les preguntan: «¿Cuánto crees haber *progresado* en tu meta?», tienden más a hacer algo que va en contra suya, como no ir al gimnasio al día siguiente, salir con los amigos en vez de estudiar o comprar algo caro. En cambio, a los sujetos a los que les preguntan: «¿Cuán comprometido estás con tu meta?», no sienten la tentación de actuar en contra de ella. Un simple cambio en el modo de enfocarlo lleva a una interpretación muy distinta de nuestras acciones: «Lo hice porque *quería*», y no «Lo hice, estupendo. ¡Ahora puedo hacer lo que de verdad quiero!»

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: PARA EVITAR LA LICENCIA MORAL, RECUERDA EL PORQUÉ

¿Cómo puedes centrarte en el compromiso contraído en lugar de en el progreso personal? Un estudio dirigido por investigadores de la Universidad de Ciencia y Tecnología de Hong Kong y de la Universidad de Chicago ofrece una estrategia para ello. Cuando les pidieron a los estudiantes que recordaran una ocasión en la que no cedieran a una tentación, cayeron en la licencia moral, y el 70 por ciento aprovechó la siguiente oportunidad para darse un capricho. Pero cuando les pidieron que recordaran *por qué* se habían resistido, el efecto de la licencia moral desapareció: el 69 por ciento se resistió a una tentación a la siguiente oportunidad. Como por arte de magia, los investigadores habían dado con una forma sencilla de aumentar el autocontrol y ayudar a los estudiantes a hacer una elección coherente con sus metas. Recordar el «porqué» funciona, ya que cambia cómo te sientes en cuanto a la recompensa de las tentaciones. Ves la llamada tentación como la auténtica amenaza que es para tus propósitos y sucumbir a ella ya no te atrae tanto. Recordar el porqué también te ayuda a reconocer y aprovechar otras oportunidades para alcanzar tu meta.

La próxima vez que te descubras recordando una buena acción del pasado para justificar haber cedido a una tentación, párate y recuerda el porqué.

Cuando el mañana te da permiso hoy

Tanto si nos congratulamos por progresar en la vida como si recordamos habernos resistido el día anterior a una tentación, nos estamos enorgulleciendo por habernos portado bien en el pasado. Pero la mullida matemática de la licencia moral no se limita a tener en cuenta acciones pasadas. Con la misma facilidad, nos ponemos una medalla al pensar en lo bien que nos portaremos en el futuro. Por ejemplo, las personas que se *proponen* hacer ejercicio más tarde, tienden a comer demasiado en la cena.

Este hábito nos permite pecar hoy y subsanarlo más tarde, o al menos eso es lo que nos decimos.

No cuentes con la ensalada de pollo a la parrilla antes de que salga del cascarón

Imagínate la siguiente escena: es la hora de almorzar, tienes el tiempo justo y el restaurante de comida rápida es el que más a mano te queda. Como intentas controlar tu peso para estar más sano, piensas evitar la comida del menú que más engorda. Al ponerte en la cola ves encantado que el restaurante, además de ser económico, te ofrece un nuevo surtido de ensaladas. Como te cae cerca de la oficina, lo visitas más a menudo de lo que seguramente le convendría a tu cintura. Te entusiasma ver que ahora tiene una comida que no te hará sentir culpable. Mientras esperas en la cola, piensas en lo que elegirás, si una ensalada mixta o una ensalada con pollo a la parrilla. Pero cuando llegas al mostrador oyes estas palabras que salen de tu boca: «Una hamburguesa doble con queso y patatas fritas».

¿Qué te ha pasado?

Tal vez haya sido por un viejo hábito, o porque el aroma de las patatas fritas ha sido más fuerte que tus buenas intenciones. Pero ¿puedes creer que los ingredientes sanos del menú son los que han hecho que pidas la hamburguesa con queso y patatas fritas?

Es la conclusión a la que han llegado varios estudios realizados por investigadores de marketing del Baruch College, en la Universidad de la Ciudad de Nueva York. A los investigadores les intrigó la información según la cual cuando MacDonaldis añadía productos sanos a sus menús, las ventas de las Big Mac se disparaban. Para averiguar por qué, los investigadores elaboraron sus propios menús de comida rápida y crearon un restaurante ficticio. A los comensales les ofrecían un menú y les pedían elegir un plato. Todos los menús tenían la comida típica de un restaurante rápido, como patatas fritas, croquetas de pollo y patatas asadas con guarnición. A la mitad de los participantes les dieron un menú que también incluía una saludable ensalada. Cuando la ensalada era una opción, aumentaba el porcentaje de participantes que elegían la comida del menú *menos sana* y la que más engorda. Los investigadores descubrieron que ocurría lo mismo en las opciones elegidas en las máquinas expendedoras. Cuando se añadía un paquete de galletas bajo en calorías a una serie de opciones de comida basura, los participantes eran *más* proclives a elegir el producto menos sano (en este caso, unas galletas cubiertas de chocolate).

¿Cómo puede ser? A veces la mente se excita tanto por la *oportunidad* de actuar hacia su meta, que la confunde con la satisfacción de haberla alcanzado. Y cuando se trata de la meta de tomar una decisión sana de pronto, la meta inalcanzada —el placer inmediato— se vuelve prioritario. Te sientes menos presionado a pedir la comida sana y el deseo de darte un capricho aumenta. Al añadirse este efecto, pese a ser de lo más irracional, te das permiso para pedir la comida del menú que más taponas las arterias, aumenta la cintura y acorta la vida. Estos estudios cuestionan el intento de las autoridades de salud pública de ofrecer al menos un surtido de productos más sanos en las cafeterías de las universidades, las máquinas expendedoras y las cadenas de restaurantes. A no ser que el cambio se extienda y todos los platos sean más sanos, hay el riesgo de que los clientes acaben eligiendo incluso uno peor que antes.

Tal vez creas que a ti no te puede pasar; ¡seguro que tienes más autocontrol que los blandengues de esos estudios! Si es así, estás en un problema. Los participantes que creían tener un gran autocontrol, sobre todo en lo que se refiere a la comida, fueron los más propensos a pedir la comida menos sana cuando en el menú había una opción saludable. Sólo el 10 por ciento de los que aseguraron tener un autocontrol fuera de serie eligieron la comida menos sana cuando el menú no incluía una ensalada, en cambio el 50 por ciento eligieron la comida menos sana cuando la ensalada era una opción. Tal vez confiaban tanto en que pedirían la comida sana en el futuro, que se sintieron cómodos pidiendo las patatas fritas hoy.

Esto ilustra el error fundamental que cometemos cuando pensamos en elecciones futuras. Siempre esperamos erróneamente tomar mañana una decisión distinta de la de hoy. Me fumaré este pitillo, pero a partir de mañana dejaré de fumar. Hoy me saltaré el gimnasio, pero seguro que mañana iré. Este fin de semana haré un derroche de dinero comprando regalos, pero durante los tres meses siguientes no compraré ni uno más.

Estas licencias optimistas nos permiten darnos el capricho hoy, sobre todo si sabemos que en un futuro próximo podremos tomar una decisión distinta. Por ejemplo, los investigadores de la Universidad de Yale pidieron a los estudiantes que eligieran entre un yogurt sin grasa o una galleta gigante con chocolate. Cuando les dijeron que a la semana siguiente podrían hacer lo mismo, el 83 por ciento eligió la galleta, comparado con sólo el 57 por ciento de estudiantes que creyeron que sólo podrían elegir uno de esos dos *snacks* una vez. Los estudiantes mostraron la misma pauta al elegir entre las dos opciones siguientes: un entretenimiento popular o uno para intelectuales («la próxima semana ya elegiré el más culto e inteligente»), y entre una cantidad de dinero inmediata más pequeña u otra mayor recibida más tarde («necesito la pasta ahora, pero la próxima semana me esperaré y elegiré la cantidad mayor»).

De hecho, el 67 por ciento de estudiantes a los que les dijeron que a la semana siguiente tendrían la misma oportunidad, pensaron que elegirían la opción más virtuosa. Pero cuando los experimentadores los llevaron al laboratorio para una segunda opción, sólo el 36 por ciento de estudiantes hizo una elección diferente. Sin embargo, se sintieron mucho menos culpables en la primera elección indulgente, cuando creían que podrían compensarla con la de la semana siguiente.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿CREES DE VERAS QUE MAÑANA CAMBIARÁS?

Mientras tomas decisiones en cuanto al reto a tu fuerza de voluntad, observa si mentalmente te prometes portarte bien en el futuro. ¿Te dices que hoy te das el capricho pero que mañana te portarás mejor? Para asegurarte de cumplir tu promesa, no dejes de prestar atención hasta que llegue el día siguiente. ¿Haces lo que dijiste que harías, o el ciclo de «darte hoy el capricho y cambiar mañana» se repite?

Por qué siempre hay tiempo de hacerlo mañana

Nuestro optimismo sobre el futuro no sólo se extiende a las decisiones que tomamos, sino a lo fácil que nos resultará hacer lo que decimos que haremos. Los psicólogos han demostrado que nos equivocamos al prever que tendremos mucho más tiempo libre en el futuro del que tenemos hoy. Este ardor de la mente ha sido demostrado por dos profesores de marketing —Robin Tanner de la Universidad de Wisconsin, en Madison, y Kurt Carlson de la Universidad Duke—, a los que les intrigaba el error de los consumidores al predecir cuánto usarían los aparatos para hacer ejercicio. El 90 por ciento de los aparatos acababan en el sótano cubiertos de polvo. Los investigadores tenían curiosidad por saber en qué pensaba la gente cuando se imaginaba usando esas pesas o aparatos en el futuro. ¿Se imaginaban un futuro como el ajetreteado presente cotidiano, lleno de compromisos, distracciones y cansancio? ¿O se imaginaban otra realidad?

Para averiguarlo les preguntaron a un grupo de personas: «¿Cuántas veces por semana (en general) crees que harás ejercicio en el próximo mes?» Después les preguntaban lo mismo a las de otro grupo, aunque incluyendo al principio un importante factor: «*En un mundo ideal*, ¿cuántas veces por semana crees que harías ejercicio en el próximo mes?» Ni uno ni otro grupo mostró diferencia alguna en sus estimaciones: los participantes respondieron siempre como si la pregunta incluyera «en un mundo ideal», aunque les pidieran prever su conducta real y no la ideal. Nos olvidamos de los retos de hoy, creyendo que en el futuro tendremos más tiempo y energía. Creemos tener derecho a dejar las cosas para mañana, seguros de que en el futuro ya nos ocuparemos mejor de ellas.

Esta tendencia psicológica no es fácil de abandonar. Los experimentadores intentaron crear unas predicciones más realistas dándoles a algunos participantes instrucciones explícitas: «No hagáis una predicción idealista de vuestra conducta, debe ser lo más realista posible». Los que recibían esta instrucción, mostraban incluso *más* optimismo si cabe sobre su conducta futura haciendo las estimaciones más altas. Los experimentadores decidieron que tenían que enfrentar a estos grandes optimistas con la realidad y los invitaron a volver al cabo de dos semanas para que dijeran cuántas veces habían hecho ejercicio. Como era de esperar, la cantidad de veces fue menor de la que habían pronosticado. Los participantes habían hecho sus predicciones pensando en un mundo ideal, pero las dos semanas las habían vivido en el mundo real.

Los experimentadores les pidieron a continuación que predijeran cuántas veces harían ejercicio en las dos semanas *siguientes*. Los participantes, optimistas como siempre, hicieron unas estimaciones *incluso más altas que las de sus primeras predicciones* y que las de las dos semanas anteriores. Fue como si se tomaran en serio su cantidad de días previstos y se estuvieran asignando para el futuro hacer más ejercicio aún para subsanar su «inusual bajo» rendimiento físico. En lugar de ver las dos semanas anteriores como la realidad y sus primeras estimaciones como un ideal irrealista, las veían como una anomalía.

Semejante optimismo es comprensible: si esperamos fracasar en cada meta, nos rendiremos antes de empezar. Pero si usamos nuestras expectativas positivas para justificar nuestra inactividad presente, ni siquiera necesitaremos fijarnos metas.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: ¿SERÁ MAÑANA COMO HOY?

Howard Rachlin, economista conductual, propone un truco interesante para resolver el problema de dejar los cambios personales para mañana. Cuando desees cambiar de conducta, intenta reducir su variabilidad y no la propia conducta. Ha demostrado que los fumadores a los que se les pide que intenten fumar la misma cantidad de cigarrillos cada día, van disminuyendo poco a poco esa cantidad, aunque les pidan que no intenten fumar menos. Rachlin sostiene que este truco funciona porque los fumadores carecen del apoyo cognitivo de pretender que mañana será distinto. Cada cigarrillo, además de ser uno más que han fumado hoy, es uno más que fumarán mañana, y al día siguiente, y al otro. Esta visión le añade una nueva carga emocional a cada cigarrillo y hace que cueste más negar las consecuencias que tiene para la salud un solo cigarrillo.

Aplica el consejo de Rachlin a tu reto de esta semana: intenta reducir la variabilidad de tu conducta día a día. Ve cada decisión tomada como un compromiso con tus decisiones futuras. En lugar de preguntarte: «¿Quieres comerte este caramelo ahora?», pregúntate: «¿Quiero las consecuencias de comerme un caramelo cada tarde durante el próximo año?» O si has estado posponiendo algo, en vez de preguntarte: «¿Prefiero hacerlo hoy o mañana?», dite: «¿Quiero sufrir las consecuencias de dejarlo siempre para mañana?»

Vegetariano hasta la hora de cenar

Jeff, un analista de sistemas de internet de 30 años, era un carnívoro en conflicto. No cesaba de leer los beneficios de comer menos carne, por no hablar de los horrores de la industria de los productos refinados. Pero, por otra parte, le encantaba tomar para desayunar burritos (tacos) de carne, *pizza* con salchichas y salami, hamburguesas de hamburguesería y panceta. Jeff sabía que ser vegetariano le haría sentirse mejor moralmente, pero cuando tenía una porción de *pizza* al alcance, el deseo de ser mejor persona se esfumaba con el vapor del queso derretido.

Sus primeros intentos de comer menos carne habían acabado en una creativa licencia moral. Se descubrió tomando un plato vegetariano para olvidarse de la «mala» conducta de pedir un plato no

vegetariano. Por ejemplo, pedía un acompañamiento de verduras al chile para no sentirse tan culpable por haber pedido un burrito de carne. O usaba cualquier cosa que comiera en el desayuno para determinar si sería un «buen día» o un «mal día»: si tomaba un emparedado de panceta y huevo duro para desayunar, le esperaba un mal día, o sea, que podía comer carne en el almuerzo y la cena. Mañana (se decía) será un buen día desde el principio hasta el fin.

En lugar de permitirse ser bueno algunos días y malo otros (que le llevaba, como era de esperar, a vivir más días malos que buenos), asumió el reto de reducir la variabilidad de su conducta. Optó por la estrategia de «ser vegetariano hasta la hora de cenar». Era vegetariano hasta las seis de la tarde, a partir de esta hora podía cenar lo que quisiera. Con esta regla no podía comer una hamburguesa al mediodía y decirse que para cenar sólo tomaría brécoles, ni tampoco podía usar los cereales de la mañana como excusa para almorzar alitas de pollo.

Este método es una gran forma de poner fin al interminable debate interior de si te has ganado una recompensa. Cuando Jeff se preguntaba a la hora de almorzar si tomaría un emparedado de jamón y queso o un burrito de verduras y humus, la nueva regla le facilitaba mucho las cosas. El almuerzo era vegetariano, y punto. Aplicar una regla diaria también te ayuda a no caer en la ilusión de que mañana te comportarás de una manera totalmente distinta a la de hoy. Jeff sabía que si rompía la regla un día, tendría —según las instrucciones del experimento— que romperla a diario el resto de la semana. Aunque el emparedado de jamón y queso fuera tentador, no quería abandonar su propósito durante el resto de la semana. Ver el emparedado como el comienzo de una nueva regla y no la excepción, hizo que lo encontrara menos apetitoso.

¿Hay alguna regla con la que puedas vivir que te ayude a poner fin al debate interior que destruye tus metas?

Cuando el pecado parece una virtud

Hay una última trampa concerniente a la licencia moral que debemos aprender a evitar. Al contrario de las otras que hemos visto, no va ligada a nuestra conducta virtuosa, sino que tiene que ver con el profundo deseo de convencernos de que aquello que queremos no es tan malo después de todo. Como verás, estamos deseosos de conferirle al objeto de nuestra tentación sus propias credenciales morales para ceder a él sin sentirnos culpables.

El efecto aureola

Imagínate que estás en el supermercado comprando varias cosas para el fin de semana. Al salir del pasillo de los cereales para ir a la sección de los congelados, te topas con la promoción más insólita de la tienda. Un auténtico ángel —una joven candorosa y no la fantasía de una adolescente rubia— sostiene una bandeja con muestras de comida. La aureola dorada que la envuelve ilumina un plato de miniperritos calientes. De los poros de la angelical criatura parece emanar la dulce melodía de un arpa. «Prueba uno» te ruega el ángel. Contemplas el regordete aperitivo y te vienen a la mente pensamientos de grasas saturadas, nitritos y colesterol. Sabes que estos perritos calientes no son buenos para tu dieta, pero un ángel no te engañaría, ¿verdad? Tal vez sólo un mordisquito...

Enhorabuena, acabas de conocer, y experimentar, el efecto aureola. Esta forma de licencia moral busca un modo de decir «sí» a la tentación. Cuando deseamos el permiso para darnos un capricho, usamos cualquier vestigio de virtud para justificarlo.

Para verlo en acción sólo tienes que fijarte en la cena. Los estudios revelan que las personas que piden un plato principal anunciado en el menú como saludable, también piden bebidas, guarniciones y postres menos sanos. Aunque su meta sea comer saludablemente, acaban consumiendo más calorías que los que sólo piden un plato fuerte. Los investigadores de dietas lo llaman la *aureola saludable*. Nos

sentimos tan bien por pedir comida sana, que nuestro siguiente capricho no nos parece tan pecaminoso.^[12] En algunos casos, las elecciones virtuosas sirven literalmente para negar el capricho que nos damos. Los investigadores han descubierto que si acompañas una hamburguesa de queso con una ensalada, los clientes estiman que la comida tiene menos calorías que si les sirvieran sólo la hamburguesa de queso. Pero no tiene ningún sentido, a no ser que creas que al poner lechuga en un plato las calorías se esfuman por arte de magia. (Aunque, a juzgar por lo que la gente pide en los cines y los restaurantes, yo diría que muchos creen que las sodas *light* también hacen desaparecer las calorías.)

Lo que está sucediendo es que la ensalada nos impide juzgar imparcialmente la cena. Nos da la *sensación* de que la comida que estamos tomando es virtuosa. La saludable aureola de la lechuga se proyecta en la hamburguesa, haciéndonos subestimar el «precio» que comporta la comida para la salud. Las personas que estaban a dieta —que en teoría son las que más deberían saber las calorías de los alimentos— fueron las más vulnerables al efecto aureola, quitándole en sus estimaciones 100 calorías a los platos cuando iban acompañados de lechuga.

El efecto aureola aparece siempre que un capricho va acompañado de algo más virtuoso. Por ejemplo, los estudios también revelan que los consumidores que compran chocolate para una organización benéfica, se premian a sí mismos comiendo más chocolate. La donación altruista proyecta su aureola dorada en las tabletas de chocolate y los bienhechores gozan comiéndoselas sin sentirse culpables. Los cazadores de gangas que pillan una buena oferta se sienten tan virtuosos por ahorrar que compran más cosas de las programadas, y los que hacen un regalo se sienten tan generosos que deciden merecerse también uno. (Esto explicaría por qué el mayor porcentaje de las primeras compras navideñas se compone de zapatos y prendas femeninas.)

La magia funciona

El problema está en que cuando consideramos la comida o los productos como «buenos» y «malos», dejamos que la buena sensación que nos producen nos anule el sentido común. Este hecho les permite a los restauradores y mercadotécnicos añadir un 1 por ciento de virtud a un 99 por ciento de vicio y hacernos sentir bien con nosotros mismos, aunque destruyamos nuestras metas a largo plazo. Como ya tenemos un conflicto con nuestras metas (¿Vida sana? ¡No, placer!), nos alegramos de ser cómplices en esta farsa.

Las galletas Snack Wells que arrasaron en 1992 son un ejemplo perfecto de esta clase de licencia moral. Cuando las personas que hacían dieta vieron las palabras «¡sin grasa!» en el paquete, se olvidaron por completo del pecado de estar rellenas de chocolate. Las que controlaban su peso se zamparon irracionalmente cajas enteras de estas galletas ricas en azúcar, cegadas por el fulgor de la aureola «sin grasa» (vale, admito que fui una de ellas). Los investigadores médicos apodaron esta confusión, y el involuntario aumento de peso que le siguió, el «Síndrome de las Snack Wells». Hoy la expresión «sin grasa» ya no les produce el mismo efecto que antes a las personas hartas de estar a dieta, pero esto no significa que sean más listas. Investigaciones recientes sugieren que simplemente hemos cambiado viejas palabras mágicas por otras nuevas. Los consumidores creen que las galletas Oreo «ecológicas» tienen menos calorías que las Oreo normales y que son más indicadas para comer a diario. Por cierto, hablando de aureolas verdes, comer alimentos ecológicos, además de ser saludable, es bueno para el planeta. La simpatía medioambiental que despertaron las galletas Oreo en los consumidores anuló cualquier pecado nutricional. Cuanto más ecologista era una persona, más subestimaba las calorías de las galletas ecológicas y más aprobaba consumirlas a diario, al igual que los que estaban a dieta fueron más vulnerables a la aureola sana de acompañar una hamburguesa con ensalada. Cuanto más nos importa una virtud en especial, más vulnerables somos a ignorar cómo un capricho «virtuoso» puede poner en peligro nuestras metas a largo plazo.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿ESTÁS PROYECTANDO AUREOLAS?

¿Te das permiso para ceder a una tentación al centrarte en la cualidad más virtuosa? ¿Tienes alguna palabra mágica que te da permiso para hacerlo, como «Compra 2 x 1», «Natural», «Light», «Comercio justo», «Ecológico» o «Para una buena causa»? Esta semana advierte si, mientras proyectas una aureola, te descubres cediendo a una tentación que te aleja de tus metas.

Una compradora seducida por el ahorro compra más aún

Margaret, farmacéutica recién jubilada, era adicta a los clubes de compras y ofertas. Cuanto mayor era el descuento, más grande era su colocón. Empujaba el carrito por los pasillos de la tienda e iba cogiendo las prendas apiladas en las estanterías; le encantaba pillar una ganga. Papel higiénico, cereales, papel de regalo... mientras fuera una oferta, no importaba. Todo lo de la tienda, desde las espectaculares rebajas hasta la decoración barata, gritaba: «¡Estás ahorrando dinero, lumbrera de las compras!» Pero cuando más tarde Margaret contemplaba con mirada fría y calculadora los recibos de su visita del fin de semana a la tienda de saldos, veía que había estado gastando mucho más que cuando compraba en el supermercado. Se había acostumbrado tanto a fijarse en el «¡Ha ahorrado_____!» al final de la cuenta de cada recibo, que había estado ignorando la cantidad total de dinero gastado. Margaret comprendió que sólo con pisar la tienda de los saldos ya estaba bajo los efectos de su aureola. Y ésta le daba permiso para gastar sin sentirse culpable, y se había alegrado demasiado de poder darse esos caprichos. Para salir de la trampa redefinió el significado de ahorrar. Una buena ganga no lo era todo, *también* debía pillar una sin pasarse del presupuesto. De este modo se seguiría sintiendo bien por ahorrar, sin dejar que el fulgor del ahorro le hiciera tirar, nunca más, la casa por la ventana en sus salidas de compras del fin de semana.

Cuando el efecto aureola ponga en peligro tu fuerza de voluntad, busca la medida más concreta para ti (p. ej. calorías, coste, tiempo empleado o malgastado) para ver si tu decisión es compatible con tus metas.

Los riesgos de ser ecologista

¿Cuántas veces te han pedido que salves el planeta con una pequeña acción, desde cambiar las bombillas de tu hogar hasta ir al supermercado con una bolsa reutilizable? Incluso puede que te hayan pedido que compres algo llamado «compensación por emisión de carbono», una sanción económica impuesta por el uso y consumo excesivo de energía. Por ejemplo, los viajeros que se sienten culpables por el impacto medioambiental de volar en primera clase, contribuyen con una pequeña cantidad adicional para que la compañía aérea plante un árbol en Sudamérica.

Todas estas acciones son buenas para el medioambiente. Pero ¿qué ocurre si estas acciones cambian lo que pensamos de nosotros mismos? ¿Nos convencen de que nos preocupamos por el planeta y nos motivan a ser lo más ecológicos posible? ¿O estas acciones virtuosas contribuyen a perjudicar el medio ambiente al estar recordándonos constantemente lo ecológicos que somos?

Esta cuestión me empezó a preocupar cuando se publicó un artículo que reflejaba el efecto de la licencia moral de ser ecologista. Sólo con visitar una página web que venda productos ecológicos, como pilas recargables y yogur orgánico, ya nos sentimos bien. Pero ser ecologista no siempre conduce a acciones virtuosas. El estudio descubrió que las personas que compraban un producto ecológico tendían a hacer más trampas en un test por el que se les pagaba por cada respuesta correcta. También eran más proclives a sacar más dinero del que les correspondía del sobre donde les ingresaban lo ganado en el test. De algún modo, el acto virtuoso de comprar un producto ecológico justificaba los pecados de mentir y robar.

Aunque no te creas que conducir un híbrido Toyota Prius te va a convertir en un mentiroso,^[13] los hallazgos de este estudio son inquietantes. Matthew J. Kotchen, economista de Yale, ha señalado que las pequeñas acciones «ecológicas» reducen el sentimiento de culpa de los consumidores y de las empresas, dándoles permiso para comportarse de un modo mucho más dañino. Tal vez nos preocupe el medioambiente, pero hacer cambios importantes en nuestro estilo de vida no es fácil. Puede ser agobiante pensar en la magnitud del cambio climático, en la escasez energética y en lo que tendría que ocurrir para evitar el desastre. Estamos deseosos de hacer cualquier cosa que nos dé la impresión de haber aportado nuestro granito de arena para dejar de pensar en el problema. Y en cuanto ya no nos sentimos culpables ni ansiosos, volvemos a llevar la vida derrochadora de siempre. Por eso una bolsa reutilizable de la compra puede convertirse en una excusa para comprar más, plantar un árbol en una excusa para viajar más, y cambiar las bombillas en una excusa para vivir en una casa más grande que consume más energía.

La buena noticia es que no todos los actos ecológicos tienden a inspirar un gran consumo y a emitir el montón de dióxido de carbono del que no nos sentimos culpables. Economistas de la Universidad de Melbourne han descubierto que el efecto de la licencia moral tiende a darse más cuando pagamos una «sanción» por *mala* conducta, por ejemplo, pagar 2,50 dólares extras para plantar un árbol a fin de colaborar en los costes de neutralizar las emisiones de carbono producido por el consumo energético del hogar. Con lo que el consumidor ya no se siente culpable en el sentido ecológico y cree tener más derecho a consumir más energía. Se ha descubierto que otras políticas «sancionadoras» bienintencionadas provocan el mismo efecto. Por ejemplo, las guarderías que ponen una multa a los padres que llegan tarde a recoger a sus hijos, en realidad *están aumentando* esta conducta. Los padres creen entonces poder comprar el derecho a retrasarse y ya no se sienten culpables. Y como la mayoría preferimos pagar una pequeña multa para hacer lo que nos es más fácil, estos programas nos dan permiso para lavarnos olímpicamente las manos.

Sin embargo, cuando nos dan la oportunidad de pagar por algo que *reemplaza un acto perjudicial* para el medioambiente con algo bueno para él —por ejemplo, pagar la electricidad del hogar un 10 por ciento más cara para que se utilicen energías renovables—, no se produce este efecto. ¿Por qué no? Los economistas especulan que esta clase de acto ecológico, en lugar de limpiarnos la mala conciencia, hace que nos sintamos más comprometidos a proteger el medioambiente. Cuando pagamos este dinero extra para que se use energía eólica o solar, pensamos: *¡Soy la clase de persona que se preocupa por el planeta!* Y nos identificamos con ella buscando nuevas formas de ser fieles a nuestros valores y alcanzar nuestros objetivos. Si queremos motivar a los demás a ser ecológicos, es más inteligente centrarnos más en aumentar su identidad ecológica y menos en darles la oportunidad de comprar el derecho a derretir los casquetes polares.

Esto se aplica a cualquier clase de cambio positivo, incluyendo cómo intentas motivarte. Necesitas sentir que eres la clase de persona que *quiere* hacer lo correcto. La licencia moral es, en el fondo, una crisis de identidad. Sólo nos recompensamos por habernos portado bien si creemos *ser* nuestra parte que quiere ser mala. Desde este punto de vista, cada acto de autocontrol es un castigo y sólo la autoindulgencia es una recompensa. Pero ¿por qué tenemos que vernos de este modo? Para superar las trampas de la licencia moral, debemos ver que somos la parte que quiere lo mejor para nosotros y la que desea ser fiel a nuestros valores esenciales. Cuando esto ocurre, ya no seguimos creyendo ser nuestro lado impulsivo, vago o antojadizo. Dejamos de actuar como alguien al que hay que sobornar, engañar u obligar a perseguir sus objetivos, y después recompensar por hacer cualquier esfuerzo.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿QUIÉN CREES SER?

Cuando piensas en un reto a tu fuerza de voluntad, ¿qué parte tuya crees ser más, la que quiere alcanzar tus metas o la que necesita ser controlada? ¿Te identificas más con tus impulsos y deseos, o con tus metas a largo plazo y tus valores? Cuando piensas en un reto a tu fuerza de voluntad, ¿sientes que eres un triunfador, o piensas que necesitas reprimir, mejorar o cambiar quien eres?

Conclusión

En la búsqueda del autocontrol es un error ver cualquier reto a la fuerza de voluntad como algo inmoral. Estamos deseando enorgullecernos de las buenas acciones que hemos hecho o que haremos, y somos demasiado buenos para justificar sucumbir a una tentación. Pensar en el marco de «bueno» y «malo» en vez de recordar lo que de verdad queremos, provoca impulsos competitivos y nos da permiso para una conducta que destruye nuestras metas. Para hacer un cambio duradero en nuestra vida, necesitamos identificarnos con la meta, y no con el fulgor de la aureola de portarnos bien.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: cuando conviertes un reto a la fuerza de voluntad en una medida de tu valía moral, portarte bien te da permiso para portarte mal. Para poder controlarte mejor, olvídate de la virtud y concéntrate en tus objetivos y valores.

Bajo el microscopio

- *La virtud y el vicio.* ¿Te dices que te has portado «bien» cuando has logrado hacer algo que te costaba mucho y luego te permites hacer algo «malo»?
- *¿Te estás creyendo de veras que mañana cambiarás?* ¿Te dices que mañana ya arreglarás tu conducta de hoy? Si es así, ¿cumples tu promesa?
- *El efecto aureola.* ¿Justificas un vicio por un aspecto virtuoso tuyo (p. ej. por ahorrar en descuentos, consumir productos sin grasa, proteger el medioambiente)?
- *¿Quién crees ser?* Cuando piensas en un reto a tu fuerza de voluntad, ¿qué parte tuya sientes ser, la que quiere alcanzar tus metas o la que necesita ser controlada?

Experimentos con la fuerza de voluntad

• *Para evitar la licencia moral, recuerda el porqué.* La próxima vez que te descubras usando una buena acción del pasado para justificar ceder a una tentación, párate y piensa en por qué fuiste «bueno» y no en que te mereces una recompensa.

• *¿Será mañana como hoy?* Asume el reto de reducir la variabilidad de tu conducta día a día.

10 Si te has olvidado (o nunca te enteraste) de los escándalos en los que estos hombres estuvieron envueltos, aquí tienes la versión breve: Haggard, un ministro muy popular que luchaba contra los derechos de los homosexuales, fue descubierto manteniendo relaciones sexuales y drogándose con un prostituto masculino. Spitzer, gobernador y antiguo procurador general del estado de Nueva York, que perseguía implacablemente la corrupción, era cliente regular de una red de prostíbulos que el FBI estaba investigando. Edwards, el ex candidato presidencial demócrata, hacía su campaña proclamando los valores de su familia mientras le era infiel a su mujer que se estaba muriendo de cáncer. Y Woods, el famoso golfista conocido por su autodisciplina, reveló ser un adicto al sexo.

11 Juego formado por dos equipos de dos personas y de 6 a 10 vasos de cerveza. Desde un extremo de la mesa, uno de los componentes del equipo lanza una pelota de ping-pong hacia el extremo donde están los vasos de cerveza del equipo contrario. Si la pelota cae dentro de un vaso, gana un punto, y el perdedor debe beberse el vaso de cerveza donde ha caído la pelota. Gana el equipo que hace beberse toda la cerveza a los contrincantes. (*N. de la T.*)

12 Los investigadores también señalan que los comensales aceptaban sin pensárselo dos veces la designación de plato fuerte «sano». En general, los platos catalogados de sanos tenían más calorías que los otros platos principales, pero nadie cuestionó esta afirmación.

13 Pero te advierto que puede hacerte peor conductor. Un informe de 2010 solicitado por una aseguradora de coches a una empresa de analítica, reveló que los conductores de un híbrido se ven implicados en más colisiones, les ponen un 65 por ciento más de multas, y conducen a una velocidad que supera en un 25 por ciento la de los otros conductores. ¿Es esta conducción temeraria un caso de licencia moral debida a una aureola ecológica? Es difícil de decir, pero mientras te das palmaditas en la espalda por las ruedas ecológicas de tu vehículo, asegúrate de no perder de vista el cuentakilómetros.

5 La gran mentira del cerebro: Por qué confundimos los deseos con la felicidad

En 1953, James Olds y Peter Milner, dos jóvenes científicos de la Universidad McGill de Montreal, intentaban entender la desconcertante conducta de una rata. Los científicos le habían implantado un electrodo en el mesencéfalo y le daban descargas eléctricas con él. Estaban intentando activar una región cerebral descubierta por otros científicos que les producía a las ratas una respuesta de miedo. Según los informes científicos anteriores, las ratas de laboratorio odiaban tanto las descargas que evitaban todo cuanto asociaban con el momento de la estimulación cerebral. La rata de Olds y Milner, en cambio, volvía al rincón de la jaula donde le habían hecho la descarga. Es como si esperara ilusionada recibir otra.

Frustrados por la curiosa conducta de la rata, decidieron comprobar la hipótesis de que quería recibir las descargas. Cada vez que se movía un poco hacia la derecha, alejándose del rincón, la recompensaban con una ligera descarga eléctrica. La rata lo pilló enseguida y en cuestión de minutos ya se encontraba en la otra punta de la jaula. Olds y Milner descubrieron que la rata se movía hacia cualquier dirección si la recompensaban con una descarga. Al poco tiempo, podían hacer que fuera adonde ellos quisieran como con un joystick.

¿Se habían equivocado los otros científicos sobre los efectos de estimular esa región del mesencéfalo en las ratas? ¿O les había tocado una rata masoquista?

En realidad, gracias a su torpeza al implantar el electrodo, habían dado con un área inexplorada del cerebro. Olds se había formado como psicólogo social y no como neurocientífico, y todavía no era demasiado hábil en el laboratorio. Se había equivocado de zona al implantar el electrodo. Por error habían descubierto una región del cerebro que parecía generar un increíble placer cuando la estimulaban. ¿Por qué si no la rata se dirigía adonde recibía otra descarga? Olds y Milner llamaron a su descubrimiento el centro del placer del cerebro.

Pero aún no entendían con qué habían dado. La rata no sentía goce sino deseo. Lo que los neurocientíficos aprendieron sobre la experiencia de la rata abre una fascinante ventana a nuestra experiencia de los deseos irreprimibles, tentaciones y adicciones. A medida que miremos por ella, veremos que, cuando se trata de la felicidad, no podemos confiar en que nuestro cerebro nos señale el buen camino. También hablaré de cómo el nuevo campo del neuromarketing está usando esta ciencia para manipularnos el cerebro y generarnos deseo, y qué podemos hacer para resistirnos a ello.

La promesa de una recompensa

En cuanto Olds y Milner descubrieron el centro del «placer» del cerebro de la rata, se pusieron a trabajar para demostrar la euforia que sentía el roedor cuando le estimulaban esta región cerebral. Primero la tuvieron en ayunas durante veinticuatro horas y luego la colocaron en medio de un corto túnel con comida en ambos extremos. Normalmente la rata, muerta de hambre, habría ido corriendo hasta un extremo para comerse ávidamente el pienso. Pero si le daban una descarga antes de llegar a la comida, se paraba en seco y se quedaba quieta. Prefería esperar otra posible descarga antes que la recompensa garantizada de comida.

Los científicos también comprobaron si la rata se daría una descarga eléctrica a sí misma si tenía la oportunidad. Construyeron una palanquita para que al bajarla el roedor estimulara su centro del placer. En cuanto la rata comprendió para qué servía, empezó a darse descargas eléctricas cada cinco segundos. Otras ratas a las que se les dio libre acceso a la palanca para que se estimularan no mostraron

signos de hartarse de ello y siguieron presionándola hasta desfallecer de agotamiento. Incluso se torturaban a sí mismas para llegar al lugar de la estimulación cerebral. Olds colocó las palancas en los extremos opuestos de una rejilla electrificada y las modificó para que las ratas sólo recibieran una descarga cada vez de cada palanca. Los roedores iban y venían por la rejilla hasta quemarse las patas tanto que no podían seguir. Olds se convenció más si cabe de que lo único que podía provocar esta conducta era gozo.

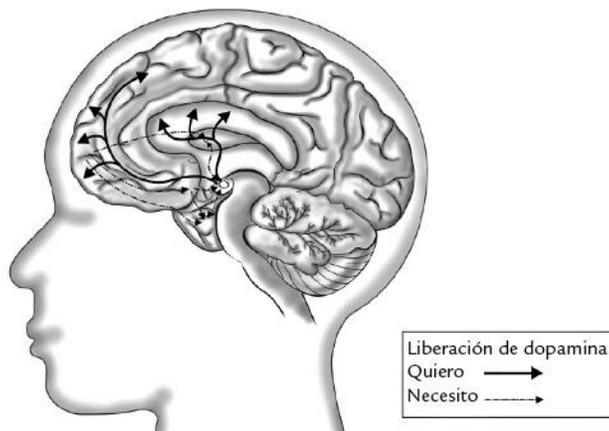
Al poco tiempo, un psiquiatra creyó que sería una buena idea probar este experimento en seres humanos.^[14] Robert Heath, de la Universidad Tulane, implantó electrodos en el cerebro de sus pacientes y les dio un aparatito con el que podían estimularse el centro del placer recién descubierto. Lo más asombroso es que los pacientes de Heath se comportaron de una manera muy parecida a las ratas de Olds y Milner. Cuando les permitieron estimularse con descargas eléctricas a su antojo, lo hicieron unas 40 veces por minuto. Al llevarles una bandeja con comida en el descanso, los pacientes —que admitieron estar hambrientos—, no quisieron dejar de estimularse para comer. Uno de ellos protestaba enérgicamente cada vez que el experimentador intentaba finalizar la sesión y desconectar los electrodos. Otro participante siguió pulsando el botón más de 200 veces *después* de que desconectarán la corriente, hasta que el experimentador le pidió que dejara de hacerlo.^[15] De algún modo estos resultados convencieron a Heath de que la autoestimulación del cerebro era una técnica terapéutica viable para tratar una gran variedad de trastornos mentales (¡como parecía gustarles tanto!), y decidió que sería una buena idea dejar los electrodos en el cerebro de sus pacientes y darles un pequeño autoestimulador portátil que llevarían colgado del cinturón para que lo usaran siempre que quisiesen.

En este punto debemos considerar el contexto de esta investigación. El conductismo era en aquella época el paradigma científico imperante. Los conductistas creían que lo único que valía la pena evaluar —en animales o humanos— era la *conducta*. ¿Y los pensamientos? ¿Y los sentimientos? Sería una pérdida de tiempo. Si un observador objetivo no podía verlos, no pertenecían a la ciencia, por lo tanto no eran importantes. Quizá por esta razón los primeros informes de las investigaciones de Heath carecen de cualquier información detallada de primera mano sobre lo que sus pacientes sentían al estimularse. Heath, como Olds y Milner, supuso que como estos individuos se estaban autoestimulando continuamente e ignorando la comida para darse descargas eléctricas, estaban siendo «recompensados» con un extraordinario placer. Y es cierto que los pacientes dijeron que las descargas eléctricas eran placenteras. Pero este casi constante índice de autoestimulación, combinado con la ansiedad de pensar que les podían cortar la corriente, sugería que no era una auténtica satisfacción lo que sentían, sino otra cosa. Los pocos detalles que tenemos de los pensamientos y sentimientos de sus pacientes revelan otro aspecto de esta experiencia tan deliciosa en apariencia. Un paciente, que sufría episodios de narcolepsia y al que le dieron la posibilidad de usar el implante portátil para ayudarle a mantenerse despierto, describió la sensación de autoestimulación como sumamente frustrante. Pese a «pulsar el botón con frecuencia y a veces incluso con desesperación», nunca sentía la satisfacción que creía estar a punto de alcanzar. La autoestimulación no le hacía sentirse feliz, sino ansioso. Su conducta se parecía más a una compulsión que a la de una persona que siente placer.

¿Y si las ratas de Olds y Milner no se hubieran estado estimulando hasta desfallecer porque se sintiesen tan bien que no quisieran parar? ¿Y si la región del cerebro que se estimulaban no las recompensase con un profundo placer, sino que les hubiera estado simplemente *prometiéndolo* la experiencia de placer? ¿Es posible que las ratas se hubieran estimulado porque su cerebro les estuviera diciendo que si presionaban la palanca una vez más, algo maravilloso les iba a suceder?

Olds y Milner no habían descubierto el centro del placer, sino lo que los neurocientíficos llaman ahora el sistema de *recompensa*. El área que estaban estimulando formaba parte del sistema motivacional más primitivo del cerebro, aquel que había evolucionado para empujarnos a la acción y al

consumo. Por eso la primera rata de Olds y Milner siguió rondando por el rincón de la jaula donde la habían estimulado por primera vez, y las ratas estaban dispuestas a olvidarse de la comida y electrocutarse las patas con tal de recibir otra descarga eléctrica. Cada vez que se activaba la región, el cerebro de la rata le decía: «¡Hazlo de nuevo! ¡Esta vez te sentirás de maravilla!» Cada estimulación animaba a las ratas a buscar más estimulación, pero la estimulación en sí misma nunca les producía satisfacción.



Sistema de la «promesa de recompensa» del mesencéfalo

Como podemos ver, este sistema no sólo se puede activar con los electrodos implantados en el cerebro. Nuestro mundo está lleno de estímulos —desde los menús de restaurantes y los boletos de lotería, hasta los anuncios televisivos— que pueden convertirnos en la versión humana de la rata de Olds y Milner persiguiendo la felicidad prometida. Cuando esto ocurre, el cerebro se obsesiona con «quiero», y le cuesta mucho más decir «no lo haré».

La neurobiología del «quiero»

¿Cómo nos impele a actuar el sistema de recompensa? Cuando el cerebro reconoce una oportunidad de recompensa, secreta un neurotransmisor llamado dopamina. La dopamina le dice al resto del cerebro en qué debe fijarse y dónde poner nuestras codiciosas manitas. Pero un subidón de dopamina no crea felicidad por sí misma; la sensación es más bien la de una gran excitación. Nos sentimos alerta, despiertos y cautivados. Reconocemos la posibilidad de sentirnos de maravilla, y estamos dispuestos a esforzarnos para lograrlo.

En los últimos años, los neurocientíficos le han puesto muchos nombres al efecto producido por la liberación de dopamina, como búsqueda, necesidad, ansias y deseo. Pero lo que está claro es que no se trata de la experiencia de agrado, satisfacción, placer o recompensa. Los estudios revelan que, aunque a una rata se le destruya el sistema de dopamina del cerebro, sigue haciendo una mueca de satisfacción cuando se le da azúcar. Lo que no hará es esforzarse en conseguirlo. Disfruta de él, pero no lo desea antes de obtenerlo.

En 2001, Brian Knutson, un neurocientífico de Stanford, publicó un experimento decisivo que demostraba el papel de la dopamina al anticipar, en lugar de experimentar, una recompensa. Sacó su método de un famoso estudio de psicología conductista: el condicionamiento clásico de los perros de Ivan Pavlov. En 1927, Pavlov observó que cuando hacía sonar una campanilla antes de darles de comer, los perros salivaban en cuanto la oían, aunque no vieran aún la comida. Habían aprendido a asociar el tintineo de la campanilla con la cena prometida. Knutson tuvo el presentimiento de que el cerebro también saliva a su propia manera cuando espera una recompensa y que, en esencia, esta respuesta del

cerebro no es la misma que cuando recibe la recompensa.

En su estudio, Knutson observó el cerebro de los participantes en un escáner tras haberlos condicionado a esperar la oportunidad de ganar dinero cuando vieses aparecer en la pantalla un símbolo en concreto. Para ganar la recompensa del dinero, debían pulsar un botón. En cuanto aparecía el símbolo, el centro del cerebro que libera dopamina se activaba y los participantes pulsaban el botón para recibir la recompensa. Pero una vez ganado el dinero, esta región del cerebro se desactivaba. El placer de ganar se registraba en distintas regiones del cerebro. Knutson había demostrado que la dopamina es para la acción y no para la felicidad. La promesa de recompensa garantizaba que el individuo no se perdiera la recompensa al no actuar. Lo que sentían cuando el sistema de recompensa se activaba no era placer, sino *anticipación*.

Cualquier cosa que creamos que nos va a hacer sentir bien, activa el sistema de recompensa: la imagen de una comida tentadora, el aroma del café recién hecho, el signo de -50% en el aparador de una tienda, la sonrisa de una persona desconocida muy sexy, el publrreportaje que promete hacerte rico. La oleada de dopamina te señala ese nuevo objeto de deseo como algo vital para sobrevivir. Cuando la dopamina hace que te llame la atención, la mente se obsesiona por conseguir o repetir cualquier cosa que la haya activado. Es la trampa de la naturaleza para asegurarse de que no vayas a morirte de hambre por no molestarte en coger ni una baya, y de que la raza humana no se extinga porque seducir a una posible pareja parezca darte demasiado trabajo. A la evolución no le importa lo más mínimo nuestra felicidad, pero usa la promesa de alcanzarla para que sigamos esforzándonos para mantenernos vivos. La promesa de la felicidad —y no la experiencia directa de felicidad— es la estrategia del cerebro para que sigas cazando, recolectando, trabajando y cortejando.

Naturalmente, como ocurre con muchos de nuestros instintos primitivos, ahora nos encontramos en un entorno muy distinto de aquel en el que el cerebro humano evolucionó. Por ejemplo, el subidón de dopamina que sentimos siempre que vemos, olemos o saboreamos un alimento rico en grasas y azúcares. La liberación de dopamina garantiza que queramos atiborrarnos de comida hasta reventar. Sería un instinto muy importante si viviéramos en un lugar donde la comida escaseara. Pero cuando vivimos en un mundo donde la comida, además de estar al alcance de cualquiera, está elaborada para maximizar nuestra respuesta de dopamina, ceder a cualquier oleada de dopamina es una receta para la obesidad en lugar de la longevidad.

O considera los efectos de las imágenes gráficas sexuales en nuestro sistema de recompensa. A lo largo de la historia humana, durante muchos años no se pudo ver a ninguna persona desnuda que estuviera posando seductoramente, a no ser que la oportunidad para copular con ella fuera real. Por supuesto que si querías que tu ADN se mantuviera en la reserva genética, debías estar al menos un poco motivado a actuar en este escenario. Pero si avanzamos rápidamente varios miles de años, nos descubrimos en un mundo donde la pornografía está siempre disponible en internet y donde en los anuncios y entretenimientos aparecen continuamente imágenes sexuales. El instinto de perseguir cualquiera de estas «oportunidades» sexuales es lo que hace que la gente acabe siendo adicta a páginas web aptas sólo para adultos, y víctima de campañas publicitarias que se valen del sexo para vendernos cualquier cosa, desde desodorante hasta tejanos de marca.

La demanda de dopamina

Cuando a este primitivo sistema de motivación le añadimos la gratificación instantánea de la tecnología moderna, desembocamos en mecanismos liberadores de dopamina imposibles de frenar. Algunos de nosotros somos lo bastante mayores como para recordar la excitante sensación de pulsar el botón del contestador para ver si había algún mensaje nuevo. También nos conectábamos expectantes con el módem a internet esperando que el ordenador nos dijera: «¡Tienes un *e-mail!*!» Pues ahora existe

Facebook, Twitter, el correo electrónico y los mensajes de texto, los equivalentes modernos al aparatito autoestimulador del psiquiatra Robert Heath.

Como sabemos que quizá tengamos un mensaje o que en YouTube habrá un vídeo nuevo que nos hará partir de risa, seguimos dándole a las teclas una y otra vez, pinchando en el siguiente enlace y consultando nuestros aparatos electrónicos compulsivamente. Es como si los móviles, las BlackBerrys y los portátiles tuvieran una línea directa con nuestro cerebro y nos dieran constantemente dosis de dopamina. Hay muy pocas cosas con las que soñar, fumar o inyectarse que sean tan adictivas para el cerebro como la tecnología. Por eso somos esclavos de nuestros artilugios electrónicos, y por más que los usemos, siempre volvemos a usarlos en busca de más emociones. El tiempo que pasamos navegando en internet es una metáfora perfecta de la promesa de recompensa: buscamos. Y buscamos. Y buscamos un poco más, clicando con el ratón como... bueno, como una rata enjaulada esperando otra «descarga», buscando la escurridiza recompensa que por fin nos satisfaga lo suficiente.

Los móviles, internet y otros medios de comunicación sociales han explotado accidentalmente nuestro sistema de recompensa, pero los diseñadores de ordenadores y videojuegos lo manipulan aposta para que los jugadores se enganchen. La promesa de pasar al siguiente nivel o de alcanzar la gran victoria en cualquier momento es lo que convierte a los juegos en tan cautivadores. También es lo que hace que nos cueste dejarlos. Un estudio descubrió que jugando a un videojuego se liberaba tanta dopamina como si se tomaran anfetaminas, y este subidón de dopamina es lo que causa que los ordenadores y los videojuegos sean tan adictivos. La incertidumbre de acumular puntos o avanzar hace que tus neuronas de dopamina sigan descargando y que te mantengas pegado a la silla. Dependiendo de tu punto de vista, será una diversión increíble o una explotación poco ética de los jugadores. Si bien no todos los que cogen una Xbox se enganchan a los videojuegos, para quienes son vulnerables a ellos son tan adictivos como cualquier droga. En 2005, Lee Seung Seop, un coreano reparador de calderas de 28 años, murió de un fallo cardiovascular después de estar jugando al StarCraft 50 horas seguidas. Se había negado a comer y a dormir; no quería más que seguir jugando. Es imposible oír esta historia sin que nos vengan a la mente las ratas de Olds y Milner que presionan la palanquita hasta desfallecer.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿QUÉ TE ACTIVA LAS NEURONAS DE DOPAMINA?

¿Sabes qué es lo que te activa las neuronas de dopamina? ¿La comida? ¿El alcohol? ¿Las compras? ¿Facebook? ¿Alguna otra cosa? Esta semana observa lo que te llama la atención. ¿Qué es lo que activa esa promesa de recompensa que te impele a buscar satisfacción? ¿Qué es lo que te hace salivar como a los perros de Pavlov, o quedarte obsesionado como las ratas de Olds y Milner?

Receta para combatir las adicciones

Tal vez la evidencia más asombrosa del papel de la dopamina en las adicciones procede de los pacientes que siguen un tratamiento para la enfermedad de Parkinson, un trastorno neurodegenerativo muy común causado por la pérdida de las células cerebrales que producen dopamina. Los principales síntomas reflejan el papel de la dopamina al motivarnos a actuar: movimientos lentos o temblorosos, depresión, y en algunos casos una catatonía absoluta. El tratamiento más corriente para la enfermedad es una combinación de dos fármacos: la L-dopa, que ayuda al cerebro a producir dopamina, y un agonista dopaminérgico, que estimula a los receptores de dopamina del cerebro a que imiten la acción de la dopamina. Cuando los pacientes empiezan a tratarse con estos fármacos, su cerebro se inunda de mucha más dopamina de la que disponía desde hacía mucho tiempo. Aunque este tratamiento elimine los principales síntomas de la enfermedad, también genera nuevos e inesperados problemas.

Las publicaciones médicas están llenas de estudios documentados sobre los efectos secundarios no buscados de estos medicamentos. Como el de una mujer de 54 años que adquirió un apetito

insaciable por las galletas dulces, las galletas saladas y la pasta, y que estaba despierta hasta altas horas de la noche poniéndose morada de comida. O el de un hombre de 52 años que desarrolló el hábito de jugar a diario, permaneciendo en el casino 36 horas seguidas y gastándose todos sus ahorros.^[16] O el hombre de 49 años que de pronto se descubrió con un gran apetito, una afición por el alcohol, y lo que su mujer llamó «un excesivo deseo de sexo», que la obligó a llamar a la policía para que la dejara en paz. Todos estos casos se resolvieron por completo al retirarles a los pacientes el medicamento que aumentaba la dopamina. Pero en muchos casos, los seres queridos y los médicos, confundidos, enviaban al principio a los pacientes a psicoterapia y a las reuniones de Alcohólicos o Jugadores Anónimos. No se daban cuenta de que estas nuevas adicciones se debían a un desequilibrio cerebral, y no a problemas emocionales arraigados que requirieran tratamiento psicológico y consejo espiritual.

Si bien estos casos son extremos, no se diferencian de lo que le ocurre a tu cerebro cuando te enganchas a algo por la promesa de recompensa. El medicamento que los enfermos de Parkinson tomaban exageraba el efecto natural que todas estas cosas —comida, sexo, alcohol, el juego, trabajo— producen en el sistema de recompensa. Estos placeres nos atraen, pero a menudo a costa de nuestro propio bienestar. Cuando la dopamina hace que nuestro cerebro se ponga a buscar una recompensa, sale la parte nuestra más arriesgada, impulsiva y descontrolada.

Y lo más importante es que, aunque la recompensa nunca llegue, la promesa de alcanzarla —combinada con la creciente sensación de ansiedad al pensar en perderla—, es suficiente para mantenernos enganchados. Si eres una rata de laboratorio, sigues presionando la palanquita una y otra vez hasta desplomarte o morirte de hambre. Si eres un ser humano, te deja en el mejor de los casos con la cartera más liviana y la barriga más llena, y en el peor, cayendo en una espiral de obsesiones y compulsiones.

Éste es tu cerebro lleno de dopamina: la creación del neuromarketing

Cuando una promesa de recompensa te hace secretar dopamina, también te hace más vulnerable a cualquier otra clase de tentación. Por ejemplo, al ver imágenes eróticas, los hombres tienden a correr más riesgos financieros, y fantasear en que les toca la lotería lleva a la gente a comer en exceso, dos maneras de soñar despierto en unas recompensas inalcanzables que nos pueden meter en problemas. Un alto nivel de dopamina hace que una recompensa inmediata nos atraiga más y que nos preocupemos menos por las consecuencias a largo plazo.

¿Sabes quiénes lo han descubierto? Los que quieren tu dinero. Muchos aspectos del mundo de las ventas están pensados para que siempre estés deseando más y más cosas, desde las grandes compañías alimentarias llenando las fórmulas de sus productos con la combinación justa de azúcares, sal y grasas para que tus neuronas de dopamina se vuelvan locas, hasta los anuncios de la lotto animándote a imaginar lo que harías con un millón de dólares si ganaras el bote gigante.

Los supermercados tampoco son tontos. Quieren hacerte comprar bajo los efectos de la mayor cantidad de dopamina posible, por eso colocan los productos más tentadores en la entrada y en el centro de la tienda. Cuando entro en el supermercado de mi barrio, lo primero que veo son las muestras gratuitas de productos de la panadería. No es por casualidad. Los investigadores de mercadotecnia de la Universidad de Stanford han demostrado que las muestras de comida y bebida aumentan el deseo de los consumidores de comer y beber y los hace entrar en un estado de búsqueda de recompensa. ¿Por qué? Porque las muestras combinan dos de las mayores promesas de recompensa: *Gratis* y *Comida*. (Si es una persona atractiva la que te ofrece las muestras, le puedes añadir una tercera promesa, en cuyo caso te estarás metiendo en un serio problema.) En un estudio, los participantes que comían una muestra de un producto dulce, tendían a darse más caprichos comprando un bistec o un pastel, así como productos rebajados. Las muestras de comida y bebida aumentaban el atractivo de los productos que normalmente

activan el sistema de recompensa. (¡No hay nada que active más la promesa de recompensa de una mamá con un presupuesto reducido que la oportunidad de ahorrar dinero!) Sin embargo, los productos utilitarios, como los copos de avena y los detergentes para lavavajillas, no produjeron ningún efecto, demostrando que ni siquiera un subidón de dopamina hace irresistible el papel higiénico para un consumidor normal (lo siento, Charmin).^[17] Pero si pruebas el nuevo *strudel* de canela del supermercado, te descubrirás con varios productos más en el carrito de los que querías comprar. Y aunque te resistas a la tentación de las degustaciones de comida, tu cerebro —enganchado a la dopamina— buscará algo con lo que satisfacer la promesa de recompensa.

Los investigadores de Stanford que realizaron este estudio les pidieron a 21 expertos en alimentación y nutrición que predijeran los resultados, y lo más asombroso es que el 81 por ciento creyeron que ocurriría lo contrario: que las muestras de comida harían que los compradores sintieran menos hambre y sed, y que saciarían su deseo de recompensa. Este hecho muestra que la mayoría de nosotros —incluidos los expertos en la materia— no tenemos ni idea de los numerosos factores ambientales que influyen en nuestros deseos interiores y en nuestra conducta. Por ejemplo, la mayoría de las personas también creen ser inmunes a los anuncios, pese a las extensas evidencias de que los anuncios televisivos de tentempiés hacen que tendamos más a picar algo de la nevera, sobre todo si estamos a dieta e intentamos comer menos tentempiés.

El sistema de recompensa del cerebro también responde a la novedad y la variedad. Las neuronas de dopamina acaban reaccionando menos a las recompensas conocidas, aunque nos gusten mucho, tanto si nos tomamos a diario un café moca o el mismo menú del día. No es una casualidad que tiendas como Starbucks y Jack in the Box ofrezcan continuamente nuevas variaciones de sus productos habituales, y que las tiendas de ropa vendan sus prendas básicas en colores nuevos. «¿Le pongo lo de siempre?» «Claro. ¡Espera un momento! ¿Qué es este café nuevo del menú de bebidas: un *latte* con chocolate blanco?» ¡Qué excitante! ¿En tu catálogo de ropa favorito ves jerséis de lana? Qué aburrimiento. Pero ¡alto ahí! ¿Ahora hay de color marrón caramelo y de amarillo mantequilla? ¡Los días de la dopamina han vuelto!

También existen las triquiñuelas de los precios para hacer que la parte primitiva de tu cerebro se precipite multiplicando los escasos recursos. Cualquier cosa que te haga sentir que has pillado una ganga abrirá las compuertas de la dopamina, desde los carteles que dicen «Compra 2 3 1» hasta los que gritan «¡60% de descuento!» Los carteles de las tiendas de saldos con precios «altísimos» junto al precio rebajado del artículo son especialmente poderosos. Como Amazon.com ya sabe y explota sin piedad, tu cerebro calcula rápidamente lo que se ahorrará y considera (ilógicamente) la diferencia como dinero ganado. ¿Un producto de 999 dólares rebajado a 44,99? ¡Qué ganga! Ni siquiera sé para qué sirve, ¡pero lo voy a añadir al carrito de la compra al instante! Si a esto le juntamos la falta de tiempo o la escasa información (auténticas gangas que se acaban al mediodía, rebajas de un día, la inquietante frase «hasta que se agoten las existencias»), estarás cazando y recolectando como si hubieras encontrado la última migaja de comida en la sabana.

El mundo de las ventas también se vale de los olores para producir deseo allí donde no lo hay. Un aroma apetitoso es una de las formas más rápidas de activar la promesa de recompensa, y en cuanto las moléculas aromatizadas se posan en tus receptores olfativos, el cerebro se pone a buscar de dónde vienen. La próxima vez que pases por delante de un restaurante de comida rápida y huelas el aroma a patatas fritas y hamburguesas, me apuesto a que no estarás oliendo la comida de dentro, sino el aroma de *Come más* cuidadosamente elaborado que sale de la acera por unas rejillas especiales. La página web de Scent Air, líder en el campo del marketing de los aromas,^[18] se jacta de atraer a los visitantes a una heladería situada en la planta baja de un hotel, con un sistema estratégicamente ubicado que despidе aromas, difunde la fragancia de galletas de azúcar en la parte alta de las escaleras, y de cucuruchos de

barquillo en la baja. Los transeúntes creen oler el aroma de estos dulces caprichos. Pero en su lugar están aspirando productos químicos concebidos para maximizar la descarga de las neuronas de dopamina para que ellos —y su cartera— bajen directos por las escaleras.^[19] En el caso de Bloomingdale's, la compañía varía los aromas en cada departamento: *Talco infantil* para crear un ambiente cálido y acogedor en la sección de bebés, *Coco* en el departamento de los trajes de baño para inspirar fantasías de cócteles playeros, y el «relajante aroma a lilas» en el departamento de ropa íntima, supuestamente para tranquilizar a las mujeres plantadas desnudas bajo la potente luz de los fluorescentes, frente al triple espejo de cuerpo entero del probador. Hasta puede que no adviertas estos olores, pero influyen en tu cerebro y en tus compras a la vez.

Por supuesto, la ciencia, además de utilizarse para el beneficio económico, también puede usarse para una buena causa y, para ser justos, el campo del marketing de los aromas ha hecho más cosas por el mundo que vender helados y biquinis. En el departamento de Resonancia Magnética de un hospital de Florida, se redujo el índice de cancelaciones de citas médicas a última hora perfumando las salas de espera con *Aromas playeros de coco* y *Aromas marinos*. Una pequeña promesa de recompensa puede ser un poderoso antídoto para combatir la ansiedad y ayudar a los pacientes a afrontar cosas que preferirían evitar. A otros sectores y a los proveedores de servicios también les iría bien emplear una estrategia similar: tal vez las consultas de los dentistas podrían oler a *Caramelos de Halloween*, y los despachos de los asesores fiscales a *Martini seco*.

Conviértete en un detective de la dopamina

En cuanto les explico estos trucos de ventas y de neuromarketing a mis estudiantes, les entran ganas de ir a la caza de pruebas. Empiezan a ver que muchos de sus fracasos con la fuerza de voluntad han sido favorecidos por los trucos de su entorno cotidiano que fomentan la liberación de dopamina. A la semana siguiente vuelven con historias de cómo sus tiendas favoritas los están manipulando, desde las velas aromatizadas ardiendo en la tienda de artículos para el hogar, hasta las tarjetas rasca y gana de descuentos que regalan en las tiendas del centro comercial. Se dan cuenta de por qué una cadena de tiendas de ropa tiene pósters de modelos desnudas colgados en las paredes, y por qué los subastadores abren la puja con precios irrisorios. En cuanto empiezas a fijarte en esos detalles, es imposible no ver las numerosas trampas que te han tendido para atraptarte a ti, y atrapar tus neuronas de dopamina y tu dinero.

Los alumnos siempre me están diciendo que estas observaciones les son de gran utilidad. Se divierten descubriendo los trucos. También les ayuda a esclarecer algunos misterios de las tiendas, como por qué algo que te parecía irresistible en ellas es tan decepcionante cuando llegas a casa, lejos de la dopamina que te obnubiló la mente. Una mujer comprendió por fin por qué siempre iba a la tienda *gourmet* de alimentos selectos cuando estaba aburrida: no lo hacía por la comida, sino para distraerse mirando productos. Su cerebro la hacía ir a esa tienda para que liberara un montón de dopamina. Otra alumna canceló su suscripción a un catálogo de ropa al descubrir que en el fondo lo que cogía del buzón era una buena dosis de dopamina. Cada página repleta de colores del catálogo le generaba deseos que sólo se colmaban con los productos de aquella compañía. Un estudiante que asistía a una conferencia profesional en Las Vegas, fue capaz de no gastarse todo el dinero que llevaba al descubrir las estrategias de los casinos para sobreestimular sus neuronas de dopamina con coristas semidesnudas, buffets libres, luces, y las sirenas de las máquinas tragaperras anunciando a los cuatro vientos el dinero ganado.

Aunque vivamos en un mundo diseñado para crearnos deseos, podemos —si prestamos atención— ver algunos de sus trucos. Descubrirlos no eliminará todos tus deseos, pero al menos te dará la oportunidad de aplicar tu poder del «no lo haré».

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿QUIÉN TE ESTÁ MANIPULANDO LAS NEURONAS DE

DOPAMINA?

Observa cómo los vendedores y los mercadotécnicos intentan activarte la promesa de recompensa. Convierte en un juego la ida al supermercado o los anuncios de la tele. ¿Qué hueles? ¿Qué ves? ¿Qué oyes? Saber que han elegido con gran esmero tretas para tentarte, te ayudará a descubrirlas y a resistirte a ellas.

Dale un buen uso a la dopamina

Cuando hablo del neuromarketing en clase, algunos estudiantes proponen siempre que se prohíban algunas clases de anuncios y las veladas manipulaciones de los vendedores. Este impulso es comprensible, pero resulta casi imposible de llevarlo a la práctica. La gran cantidad de restricciones que harían falta para crear un entorno «seguro», además de ser absurdas, no le gustaría a la mayoría de la gente. Queremos *sentir* nuestros deseos y —para mejor o peor— nos gusta un mundo que los está exponiendo siempre para que soñemos con ellos. Por eso a la gente le gusta tanto ir a mirar escaparates, hojear revistas de artículos de lujo y dar una vuelta por casas abiertas al público. Cuesta imaginar un mundo donde nuestras neuronas de dopamina no estén siendo constantemente cortejadas. Y aunque estuviéramos «protegidos» de lo que estimula la dopamina, lo más probable es que entonces nos pusiéramos a buscar algo que estimulara nuestros deseos.

Como es muy poco probable que se prohíba activar la promesa de recompensa, al menos podemos darle un buen uso a este mecanismo. Podemos aprender la lección de los neuromercadotécnicos e intentar «dopaminizar» las tareas que menos nos seducen. Una tarea engorrosa puede ser más atractiva si le añadimos una recompensa. Y cuando las recompensas de nuestras acciones se den en un lejano futuro, podremos intentar estrujar un poco más de dopamina de nuestras neuronas fantaseando con el pago que al final recibiremos (y no con el improbable dinero de los anuncios de la lotto).

Algunos economistas han propuesto incluso dopaminizar las tareas «tediosas», como ahorrar para la jubilación y hacer la declaración de la renta a tiempo. Por ejemplo, imagínate una cuenta de ahorros en la que tu dinero está protegido y puedes sacarlo siempre que quieras, pero en lugar de garantizarte un interés bajo, participas en sorteos en los que puedes ganar grandes premios en metálico. A los que no tienen ni un dólar en el banco y compran boletos de lotería, les entusiasmará mucho más ahorrar dinero si cada vez que depositan una cantidad en la cuenta, pueden ganar 100.000 dólares. O imagínate que si haces la declaración de la renta a tiempo, declarando todas las ganancias y deducciones sin hacer trampas, entras en un sorteo en el que puedes ganar el importe de los impuestos pagados en un año. ¿Acaso esta propuesta no te motivaría a hacer la declaración de la renta antes de que finalice el plazo? Aunque Hacienda tardara un tiempo en aceptarla, las empresas podrían ponerla en práctica fácilmente para motivar a sus empleados a presentar los informes de gastos a tiempo.

La promesa de recompensa se ha utilizado hasta para ayudar a la gente a dejar las adicciones. Una de las mejores estrategias para desengancharse del alcohol y las drogas se llama la pecera. Los pacientes que superan la prueba de detección de drogas, tienen la oportunidad de sacar un papelito de un cuenco. La mitad de los papelitos contienen un premio que abarca desde 1 dólar a 20 dólares. Solamente uno de esos papelitos tiene un gran premio de 100 dólares. La otra mitad no tiene ningún premio de valor; en su lugar pone: «¡Sigue haciéndolo tan bien!» Significa que, cuando metes la mano en la pecera, lo más posible es que saques un premio de 1 dólar o palabras amables. Esto no parece motivar demasiado, pero lo hace. En un estudio, el 83 por ciento de los pacientes que participaron en las recompensas de la pecera, siguieron el tratamiento entero de 12 semanas, comparado con tan sólo el 20 por ciento de los pacientes que lo siguió sin haber recibido la promesa de una recompensa. El 80 por

ciento de los que sacaron un papelito de la pecera pasaron todas las pruebas de detección de drogas, comparado con tan sólo el 40 por ciento de los otros pacientes. Cuando el método de los papelitos con premio dejó de realizarse, el grupo de la pecera, incluso sin la promesa de una recompensa, recayó menos en las drogas que los que recibieron el tratamiento habitual.

Lo más sorprendente es que el método de la pecera funciona incluso mejor que pagar a los pacientes por pasar las pruebas de detección de drogas, aunque la «recompensa» de la pecera sea mucho menor que la monetaria. Este hecho destaca el poder de las recompensas imprevisibles. Nuestro sistema de recompensa se excita mucho más ante un posible gran premio que ante una suma de dinero más pequeña pero segura, y nos motiva a hacer lo que nos da la oportunidad de ganar. Por eso la gente prefiere jugar a la lotería que ganar un 2 por ciento de intereses en una cuenta de ahorros, y por esta razón también hay que hacer creer incluso al empleado de menor rango, que un día puede llegar a ser el director ejecutivo de la compañía.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: «DOPAMINIZA» TU RETO DE «LO HARÉ»

Mis estudiantes «dopaminizan» tareas que normalmente no consiguen realizar valiéndose de música, revistas de moda y la televisión. Se llevan el temido papeleo a su café favorito y lo terminan tomando una taza de chocolate caliente. Y en un gesto de lo más creativo, compran un montón de tarjetas rasca y gana y las reparten por toda la casa, cerca de los proyectos pospuestos. Otros visualizan el mejor resultado posible de su duro trabajo para que las lejanas recompensas les parezcan más reales. Si hay algo que has estado posponiendo porque no te gusta nada, ¿no te podrías motivar asociándolo con algo que active tus neuronas de dopamina?

Una postergadora «dopaminiza» su reto de «lo haré»

Nancy, cuyo hijo más joven ya hacía diez años que se había licenciado, tenía un problema con el nido vacío. No estaba vacío. Había convertido el cuarto de su hijo en una habitación «libre», pero a lo largo de los años se había convertido más bien en una auténtica leonera. Cualquier cosa que no supiera dónde poner, iba a parar a ese cuarto. Quería despejarlo y convertirlo en un cuarto de invitados en vez de un lugar que ocultar a las visitas. Pero cada vez que abría la puerta de la habitación, se agobiaba. En clase asumió el reto de despejarla, pero Nancy sólo lo consiguió cuando hablé de la promesa de recompensa. Se inspiró en un estudio que combinaba música navideña con aromas festivos para aumentar el placer de los compradores y el deseo de permanecer en la tienda. A muchas personas, un poco de Jo-Jo-Jo papanoélico combinado con el aroma de hojas frescas de abeto, les trae a la memoria recuerdos de la «promesa de recompensa» más maravillosa: despertar por la mañana el día de Navidad para abrir la pila de regalos. Nancy decidió sacar la música navideña y las velas (¡que por suerte guardaba en la habitación libre!) y usarlas para relajarse mientras la despejaba. Había estado temiendo esta tarea, pero al ejecutarla en sesiones cortas le acabó gustando. No era tan agobiante como creía, y la dopamina de los villancicos la ayudó a encontrar la motivación para ponerse al fin manos a la obra.

El lado oscuro de la dopamina

La dopamina puede motivarnos mucho, e incluso cuando nos tienta a pedir un postre o a apurar al máximo la tarjeta de crédito, cuesta calificar de malo este diminuto neurotransmisor. Pero la dopamina tiene un lado oscuro que es fácil de ver si prestamos atención. Si nos paramos y observamos qué es lo que ocurre en el cerebro y en el cuerpo cuando estamos en ese estado de deseo, descubriremos que la promesa de recompensa puede ser tanto estresante como deliciosa. El deseo no siempre nos hace sentir bien, a veces nos hace sufrir. Porque la función principal de la dopamina no es hacernos felices,

sino *perseguir* la felicidad. No le importa presionarnos un poco, aunque nos haga infelices en la búsqueda.

Para motivarte a buscar el objeto de tu deseo, el sistema de recompensa se vale de dos armas: una zanahoria y un palo. La primera, claro está, es la promesa de recompensa. Las neuronas que liberan dopamina generan esta sensación hablándoles a las regiones del cerebro que anticipan el placer y planifican la acción. Cuando estas regiones están inundadas de dopamina, el resultado es el deseo: la zanahoria que hace correr al caballo. Pero el sistema de recompensa tiene una segunda arma que funciona más bien como el proverbial palo. Cuando tu centro de recompensa libera dopamina, también envía un mensaje al centro del estrés del cerebro. En esta región del cerebro, la dopamina activa la liberación de hormonas del estrés. El resultado es que mientras esperas el objeto de tu deseo, te angustias. Empiezas a sentir la necesidad de conseguir lo que quieres como una cuestión de vida o muerte, como algo vital para sobrevivir.

Los investigadores han observado esta experiencia contradictoria interior de deseo y estrés en mujeres que sienten el irresistible deseo de comer chocolate. Cuando ven imágenes de chocolate, muestran una respuesta de sobresalto, un acto reflejo asociado con la alarma y la excitación, como si descubrieran un depredador en medio de la naturaleza. Cuando se les pregunta qué sentían, responden que placer y ansiedad a la vez, junto con la sensación de no poder controlarse. Cuando nos encontramos en un estado similar, atribuimos el placer a lo que ha desencadenado la respuesta, y el estrés a no haberlo conseguido aún. No vemos que el objeto de nuestro deseo nos está produciendo tanto el placer anticipatorio como el estrés.

BAJO EL MICROSCOPIO: EL ESTRÉS DEL DESEO

La mayoría de nosotros nos fijamos mucho más en la *promesa* de sentirnos bien, que en el desagradable sentimiento que acompaña al deseo activado por la dopamina. Esta semana procura advertir cuándo el deseo te genera estrés y ansiedad. Si cedes a la tentación, ¿sientes que estás respondiendo a la promesa de recompensa? ¿O estás intentando aliviar tu ansiedad?

Una compradora siente la ansiedad, pero mantiene su promesa

Siempre que Yvonne quería sentirse bien, iba al centro comercial. Estaba convencida de que las compras la hacían feliz, porque siempre que estaba aburrida o disgustada, era lo que quería hacer. Nunca había advertido realmente los sentimientos complejos que iban unidos a las compras, pero se asignó la tarea de prestarles más atención. Descubrió que cuando más feliz se sentía era de camino al centro comercial. Mientras conducía, se sentía optimista y excitada. Y una vez llegaba, si se dedicaba a mirar los escaparates se sentía bien. Pero en cuanto entraba en las tiendas, la cosa cambiaba. Se sentía tensa, sobre todo si el local estaba abarrotado de gente. Sentía la necesidad de recorrer la tienda de cabo a rabo y la sensación de apremiarle el tiempo. Cuando hacía cola para pagar, se notaba impaciente y ansiosa. Se enervaba cuando un cliente de la cola tenía una pila de cosas que pagar o quería devolver alguna. Cuando llegaba a la caja y entregaba la tarjeta de crédito, sentía alivio en lugar de la felicidad de antes. Yvonne comprendió que el optimismo y la excitación de cuando conducía al centro comercial eran la zanahoria que la llevaba hasta allí, y la ansiedad y la ira el palo que la obligaba a permanecer en la cola. Cuando regresaba a casa, nunca se sentía tan bien como cuando se dirigía al centro comercial.

A muchos al hacer estos descubrimientos deja de atraerles la insatisfactoria recompensa. El «patatero» empieza a ver las patatas fritas con una nueva desconfianza, y el teleadicto a programas nocturnos apaga el televisor. Pero Yvonne eligió otra estrategia: ir a ver escaparates para sentirse de lo más feliz. Dar una vuelta por el centro comercial es lo que más le gustaba, en cambio gastar dinero la estresaba. Lo más sorprendente es que cuando iba decidida a no comprar nada y dejaba las tarjetas de

crédito en casa para no gastar más de la cuenta, regresaba a su hogar sintiéndose más feliz que si hubiera gastado un montón de dinero.

Cuando entiendas de verdad cómo te hace sentir la llamada «recompensa», sabrás tomar mejores decisiones sobre si te «recompensas» y cómo lo harás.

Confundimos la promesa de recompensa con la felicidad

Cuando Olds y Milner observaban las ratas negándose a comer y yendo y viniendo por la rejilla electrificada, cometieron el mismo error que todos hacemos al interpretar nuestra conducta motivada por la dopamina. Vemos nuestra intensa fascinación, la constante búsqueda de lo que ansiamos y el deseo de esforzarnos—incluso sufrir— por lo que queremos, como la prueba de que el objeto de nuestro deseo nos hará felices. Nos descubrimos comprando la milésima chocolatina, el electrodoméstico más novedoso, la nueva bebida. Buscamos una nueva pareja, un trabajo mejor o las acciones que rindan más hasta quedar reventados. Confundimos la experiencia de querer algo con una garantía de felicidad. No es extraño que Olds y Milner, al contemplar aquellas ratas dándose descargas eléctricas hasta desfallecer, supusieran que eran felices. A los seres humanos nos resulta casi imposible distinguir la promesa de recompensa de cualquier placer o premio deseado.

La promesa de recompensa es tan poderosa que seguimos persiguiendo cosas que no nos hacen felices, y consumiendo otras que nos causan más sufrimiento que satisfacción. Como la búsqueda de recompensa es la meta principal de la dopamina, nunca nos dará la señal de «¡Para ya!», ni siquiera cuando la experiencia no esté a la altura de lo que nos prometía. Brian Wansink, director del Food and Brand Laboratory de la Universidad de Cornell, lo demostró con una treta que les jugó a los espectadores de un cine de Filadelfia. El aspecto y el aroma de las palomitas de los cines hacen bailar de alegría las neuronas de dopamina de la mayoría de la gente: los clientes hacen cola como los perros de Pavlov, babeando y con la lengua colgando, esperando comérselas con fruición. Wansink llegó a un acuerdo con la compañía concesionaria del bar del cine para que sirvieran a los clientes palomitas hechas 14 días antes. Quería descubrir si se las seguirían comiendo al escuchar su cerebro decirles que las palomitas de los cines siempre son deliciosas, o si por el contrario reconocerían lo rancias que estaban y se negarían en redondo a comérselas.

Al terminar la película, los espectadores confirmaron que las añejas palomitas eran horribles: estaban pasadas y blandas, y eran incluso asquerosas. Pero ¿fueron todos en tropel al bar a exigir que les devolvieran el dinero? No, se las comieron sin rechistar. Hasta consumieron el 60 por ciento de palomitas, ¡como los que las compran recién hechas! Hicieron caso de sus neuronas de dopamina en lugar de creer a sus papilas gustativas.

Tal vez nos rasquemos la cabeza intrigados preguntándonos cómo es posible, pero es algo a lo que pocos son inmunes. Piensa si no en tu mayor reto de «no lo haré». Lo más probable es que sea algo que crees que te hace feliz, o que te hará feliz si recibes la suficiente cantidad de ello. Pero si analizas detenidamente la experiencia y sus consecuencias, a menudo ves que es lo contrario. En el mejor de los casos, ceder a una tentación elimina la ansiedad producida por la promesa de recompensa para que la desees más aún. Pero al final te quedas frustrado, insatisfecho, decepcionado, avergonzado, cansado, enfermo o simplemente menos feliz que antes. Existe la creciente evidencia de que cuando observamos atentamente la experiencia que obtenemos de nuestras falsas recompensas, éstas dejan de cautivarnos. Si obligas a tu cerebro a sopesar lo que espera de la recompensa—felicidad, goce, satisfacción, y la desaparición de la tristeza o el estrés— con lo que de verdad experimenta, acabará siendo más realista en sus expectativas. Por ejemplo, cuando las personas que comen demasiado deciden comer menos y prueban su comida preferida, descubren que su aspecto y su olor son mejores que su sabor. Incluso con la boca y la barriga llenas, el cerebro les suplica más comida. Pero cuanto más comen, más angustiadas

se sienten; a veces mientras se atiborran de comida ni siquiera la *saborean*, porque se la comen con tanta voracidad que después incluso se sienten peor física y emocionalmente que antes. Al principio esta experiencia puede ser horrible, después de todo creían de verdad que la comida los haría felices. Sin embargo, las investigaciones demuestran que los que procuran ser conscientes de lo que comen, acaban controlando mejor la comida y sobrealimentándose menos. Con el tiempo, además de adelgazar también se sienten menos estresados, angustiados y deprimidos. Cuando nos liberamos de esta promesa falsa de recompensa, descubrimos que lo que creíamos que nos haría felices es lo que más nos hacía sufrir.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: ANALIZA LA PROMESA DE RECOMPENSA

Analiza la promesa de recompensa utilizando una tentación a la que sueles sucumbir debido a que tus neuronas te dicen que eso te hará feliz. En mi clase, las más comunes son los tentempiés, las compras, la televisión y el tiempo perdido en internet: desde el correo electrónico hasta jugar al póquer. Sé consciente de la tentación, pero no te apresures a vivirla. Observa cómo te hace sentir la promesa de recompensa: la espera, la esperanza, la excitación, la ansiedad, la salivación, advierte cualquier cosa que esté ocurriendo en tu cerebro y tu cuerpo. Después date permiso para ceder a la tentación. ¿La vivencia es tan maravillosa como esperabas? ¿Desaparece la sensación de la promesa de recompensa o sigue empujándote a comer más, a gastar más o a estar más tiempo en internet? ¿Cuándo te sientes satisfecho, si es que te ocurre? ¿O sólo llegas al punto de ser incapaz de continuar porque estás ahíto, extenuado, frustrado, sin tiempo, o te has quedado sin la «recompensa»?

Las personas que hacen este ejercicio suelen obtener uno de estos dos resultados. Algunas descubren que al fijarse en la experiencia de ceder a una tentación, necesitan mucho menos de aquello que creían para sentirse satisfechas. Y otras, que la experiencia es totalmente insatisfactoria, revelando una brecha enorme entre la promesa de recompensa y la realidad de la experiencia. Ambas observaciones te ayudan a controlar más aquello que te parecía incontrolable.

La importancia del deseo

Antes de que le pidas al médico medicamentos inhibidores de la recaptación de dopamina, vale la pena contemplar el lado positivo de la promesa de recompensa. Aunque nos metamos en problemas cuando confundimos el deseo con la felicidad, la solución no está en eliminar el deseo. Una vida sin deseos tal vez no exija tanto autocontrol, pero no vale la pena vivirla.

Un adicto pierde sus deseos

Adam no era un hombre con demasiado autocontrol que digamos. A los 33 años se tomaba cada día diez copas, una dosis de «crack» de cocaína y a veces otra de éxtasis. Su abuso de sustancias tenía una larga historia que empezaba con el alcohol a los 9 años y la cocaína a los 13, y al llegar a la adultez ya estaba enganchado a la marihuana, la cocaína, los opiatos y el éxtasis.

Pero todo esto cambió el día en que lo llevaron en ambulancia de la fiesta donde estaba a la sala de urgencias, por ingerir a toda prisa las drogas que llevaba encima para que no lo pillaran con sustancias ilegales (no fue una buena idea, pero para ser justos, tampoco estaba demasiado lúcido). La peligrosa combinación de cocaína, éxtasis, oxicodona y metadona casi le provocaron una letal caída de la tensión arterial y falta de oxígeno en el cerebro.

Aunque lo reanimaron y al final le dieron de alta en la unidad de cuidados intensivos, la privación temporal de oxígeno le provocó profundas consecuencias. Adam perdió el deseo de consumir drogas y alcohol. Del consumo diario de drogas cayó en una abstinencia absoluta, confirmado por las pruebas de detección de drogas hechas en los seis meses siguientes. Este milagroso cambio no se debió a

una revelación espiritual ni a una súbita toma de conciencia por haber visto la muerte tan de cerca. Según Adam, simplemente no deseaba consumir las sustancias.

Tal vez parezca un cambio muy positivo, pero la pérdida de deseo iba más allá de la cocaína y del alcohol. Adam perdió el deseo y punto. No podía imaginar nada que le hiciera feliz. Su energía física y su capacidad de concentración se esfumaron y se fue aislando cada vez más de los demás. Sin la capacidad de sentir placer, perdió las esperanzas y cayó en la espiral de una depresión grave.

¿Qué causó esa pérdida de deseo? Los psiquiatras de la Universidad de Columbia que trataron a Adam descubrieron la respuesta en los escanogramas de su cerebro. La falta de oxígeno sufrida durante la sobredosis de drogas le lesionó el sistema de recompensa del cerebro.

El caso de Adam, publicado en el *American Journal of Psychiatry*, es extraordinario por el cambio espectacular de la adicción a una pérdida absoluta del deseo. Pero hay muchos más casos de pacientes que perdieron el deseo y la capacidad de esperar ser felices. Los psicólogos llaman a este trastorno psicológico anhedonia, que significa literalmente «sin placer». Los aquejados de anhedonia describen la vida como una serie de hábitos de los cuales no esperan ningún tipo de satisfacción. Aunque coman, vayan de compras, lleven una vida social y tengan relaciones sexuales, no esperan ilusionados el placer producido por estas actividades. Al no poder experimentarlo, se desmotivan. Cuesta levantarse de la cama cuando no se nos ocurre nada que nos haga sentirnos bien. Esta completa desconexión del deseo destruye las esperanzas y, a muchos, las ganas de vivir.

Cuando el sistema de recompensa no se activa, el resultado no es una profunda satisfacción, sino la apatía. Por eso muchos pacientes con la enfermedad de Parkinson —en los que el cerebro no produce suficiente dopamina— no están tranquilos, sino deprimidos. De hecho, los neurocientíficos sospechan ahora que un sistema de recompensa hipofuncionante contribuye a establecer la base biológica de la depresión. Cuando los científicos han observado la actividad del cerebro de una persona deprimida, han visto que el sistema de recompensa no se activa, ni siquiera al presentarle una recompensa inmediata. Se aprecia una ligera actividad, pero no la suficiente para crear la sensación de «lo quiero» y «estoy dispuesto a esforzarme para conseguirlo». Esta hipofunción es la que produce la pérdida de deseo y motivación que muchas personas deprimidas sienten.

La paradoja de la recompensa

Si eres como la mayoría de mis estudiantes, seguramente te preguntarás adónde nos lleva todo esto. La promesa de recompensa no nos garantiza la felicidad, pero la falta de la promesa de recompensa sí que garantiza la infelicidad. Si escuchamos a la promesa de recompensa, cederemos a la tentación. Pero sin promesa de recompensa, estaremos desmotivados.

Este dilema no se puede resolver fácilmente. Está claro que necesitamos la promesa de recompensa para seguir interesados e involucrados en la vida. Si tenemos suerte, nuestro sistema de recompensa seguirá motivándonos a ello, pero espero que tampoco vaya en contra de nosotros. Vivimos en un mundo de tecnología, anuncios y oportunidades a todas horas para hacernos estar deseando cosas constantemente que pocas veces nos satisfacen. Si queremos controlarnos, debemos distinguir las recompensas reales que le dan sentido a nuestra vida de las falsas que nos mantienen distraídos y adictos. Aprender a hacer esta distinción es la mejor alternativa. No siempre es fácil, pero nos costará un poco menos si entendemos lo que ocurre en el cerebro. Si recordamos la rata de Olds y Milner presionando la palanquita, encontraremos la suficiente lucidez en los momentos de tentación para no creernos la gran mentira que nos cuenta el cerebro.

Conclusión

El deseo es la estrategia del cerebro para hacernos entrar en acción. Como hemos visto, puede

poner en peligro tanto nuestro autocontrol, como ser una fuente de fuerza de voluntad. Cuando la dopamina nos señala la tentación, debemos distinguir el deseo de la felicidad. Pero también podemos aprovechar la dopamina y la promesa de recompensa para motivarnos a nosotros mismos y a los demás. Al fin y al cabo, el deseo no es bueno ni malo, lo importante es adónde dejamos que nos lleve y si tenemos o no la sabiduría para saber cuándo seguirlo.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: tu cerebro confunde la promesa de recompensa con la garantía de felicidad, por eso buscas la satisfacción en cosas que no te la dan.

Bajo el microscopio

- *¿Qué te activa las neuronas de dopamina? ¿Qué te provoca la promesa de recompensa que te empuja a buscar la satisfacción?*
- *El neuromarketing y los trucos de tu entorno. Advierte cómo los vendedores y mercadotécnicos intentan activar tu promesa de recompensa.*
- *El estrés del deseo. Advierte cuándo el deseo te produce estrés y ansiedad.*

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *«Dopaminiza» tu reto de «lo haré».* Si has estado postergando una actividad, motívate asociándola con algo que active tus neuronas de dopamina.
- *Analiza la promesa de recompensa.* Cede a sabiendas a algo que tu cerebro te diga que te hará feliz, pero que nunca parece satisfacerte (p. ej. tentempiés, compras, televisión, tiempo perdido en internet). ¿Es tan fabuloso como tu cerebro te prometía?

*14 Si bien la investigación de Heath era extraña, no era lo más raro que se estaba llevando a cabo en los laboratorios de psicología en la década de 1960. En Harvard, Timothy Leary estudiaba los beneficios espirituales del LSD y los hongos alucinógenos. En el Centro Médico Maimónides de Brooklyn, Stanley Krippner promovía la investigación sobre las percepciones extrasensoriales entrenando a sujetos para que enviaran mensajes telepáticos a una persona que soñaba en otra habitación. Y Ewen Cameron, del Instituto Allen Memorial de Montreal, intentaba borrar los recuerdos de amas de casa retenidas en contra de su voluntad como parte de una investigación sobre el control de la mente patrocinada por la CIA.

15 Una de las cosas más interesantes del informe de Heath es cómo interpretaba el que los pacientes siguieran pulsando el botón después de haber desconectado la corriente. Heath creyó que demostraba que el paciente estaba demasiado alterado mentalmente como para ser un sujeto adecuado para la prueba. Como no sabía la región del cerebro que estaba estimulando, no podía reconocer que esta conducta era la primera señal de adicción y compulsión.

16 También se obsesionó totalmente con el soplador de hojas, usándolo seis horas seguidas para intentar crear un jardín perfecto sin una sola hoja en el suelo, pero como es natural su familia y el médico lo consideraron un problema menos urgente que los otros.

17 Cuando los participantes comieron una muestra de un producto dulce, también se interesaron más por las recompensas que no tenían nada que ver con comida, como unas vacaciones en Bora Bora, una película romántica o una experiencia en un spa, lo cual sugiere que los vendedores que intentan vender cualquier cosa, desde inmuebles hasta automóviles de alta gama, si son listos servirán galletas y refrescos de frutas en sus argumentaciones de venta.

*18 La lista de aromas disponibles de Scent Air (scentair.com) incluye desde *Ropa fresca* hasta *Pastel de cumpleaños* y *Muérdago*. Es fácil imaginar los vendedores que quieren estos apetitosos

aromas flotando alrededor de sus artículos. ¡Pero me pregunto a quién le interesará el *Aroma de mofeta*, *Aliento de dinosaurio* y *Aroma de plástico ardiendo*!

19 Aunque este truco parezca ser de lo más caradura, no es nada comparado con la máquina de helados creada por Unilever, equipada con un sensor que detecta los movimientos. Cuando capta un posible cliente que pasa por delante, le llama y anima a tomar un helado.

6 ¡Qué más da! Cómo claudicamos cuando nos sentimos mal

Cuando estás bajo de ánimos, ¿qué haces para sentirte mejor? Si eres como la mayoría de la gente, seguramente recurres a la promesa de recompensa. Según la Asociación Psicológica de Estados Unidos (APA), las estrategias más comunes para lidiar con el estrés son las que activan el sistema de recompensa del cerebro: comer, beber, ir de compras, mirar la televisión, navegar por internet y los videojuegos. Y ¿por qué no? La dopamina nos promete que nos sentiremos bien. Es lo más natural del mundo recurrir, cuando queremos sentirnos mejor a los mayores liberadores de dopamina. Se la puede llamar la promesa del alivio.

Querer sentirnos mejor es un mecanismo de supervivencia intrínseco a la naturaleza humana, como el instinto de huir del peligro. Pero a qué recurrimos para animarnos importa mucho. La promesa de recompensa —como hemos visto— no siempre significa que nos hará *sentir* bien. Muchas veces las cosas a las que recurrimos acaban perjudicándonos. La encuesta nacional sobre el estrés llevada a cabo por la APA revela que las estrategias más comunes también fueron calificadas de muy *ineficaces* por quienes afirmaban usarlas. Por ejemplo, sólo el 16 por ciento de los sujetos que comían para relajarse dijeron que esto les ayudaba. Otro estudio reveló que las mujeres tienden a comer más chocolate cuando están angustiadas o deprimidas, pero lo único que ganan al elegir esta droga es sentirse más culpables. ¡No es lo que la mayoría andamos buscando cuando recurrimos a nuestra comida preferida!

Mientras exploramos los efectos del estrés, la ansiedad y la culpabilidad en el autocontrol, veremos que cuando nos sentimos mal acabamos claudicando, y a menudo de manera sorprendente. Las horribles advertencias de los paquetes de tabaco pueden impulsar a un fumador a desear encender un pitillo, la crisis económica hace que la gente vaya de compras, y el telediario de la noche puede hacernos engordar. No, no es lógico, pero es muy humano. Si queremos evitar estos fracasos inducidos por el estrés, necesitamos encontrar una forma de sentirnos mejor que no implique sucumbir a una tentación. También debemos abandonar las estrategias del autocontrol —como la culpabilidad y la autocrítica— que solamente nos hacen sentir peor.

Por qué el estrés nos produce deseos

Por lo visto, cuando estamos bajos de ánimo el cerebro es muy vulnerable a las tentaciones. A los científicos se les han ocurrido unos métodos muy ingeniosos para estresar a los participantes de los estudios, y los resultados siempre son los mismos. Cuando los fumadores se imaginan que van al dentista, se mueren de ganas de encender un pitillo. Cuando a los que comen con exceso les dicen que tendrán que hablar en público, les entran ganas de zamparse alimentos ricos en grasas y azúcares. Al estresar a las ratas de laboratorio con descargas eléctricas imprevisibles (al cuerpo, ¡no al centro de recompensa del cerebro!), los roedores van corriendo a buscar azúcar, alcohol, heroína o cualquier otra cosa que los investigadores les pongan en la jaula. Fuera del laboratorio, el estrés del mundo real aumenta el riesgo a recaer de los fumadores, de los alcohólicos, de los drogadictos y de los que están a dieta.

¿Por qué el estrés nos produce deseos? Forma parte de la misión de rescate del cerebro. Anteriormente hemos visto cómo el estrés activa la respuesta de lucha o huida, una serie de cambios coordinados en el cuerpo que te permiten defenderte del peligro. Pero el cerebro, además de desear proteger tu vida, quiere proteger tu estado de ánimo. Por eso, cuando estás estresado tu mente te señala cosas que crees que te harán feliz. Los neurocientíficos han demostrado que el estrés —incluyendo emociones negativas como la ira, la tristeza, la falta de confianza en uno mismo y la ansiedad— sume al cerebro en un estado de búsqueda de recompensas. Acabas ansiando cualquier sustancia o actividad que

tu cerebro asocie con la promesa de recompensa, y te convences de que la «recompensa» es la única forma de sentirte mejor. Por ejemplo, cuando un cocainómano recuerda una pelea con un miembro de la familia o una crítica recibida en el trabajo, se activa en su cerebro el sistema de recompensa y quiere consumir cocaína a toda costa. Las hormonas del estrés secretadas durante la respuesta de lucha o huida, también aumentan la excitabilidad de las neuronas de dopamina. Significa que cuando estás estresado, cualquier tentación con la que te topes te parecerá más tentadora. Por ejemplo, un estudio comparó el atractivo de un pastel de chocolate antes y después de que a los participantes les hicieran sentir mal recordándoles sus fracasos personales. Cuando se sentían mal, el pastel de chocolate les parecía más apetitoso, *e incluso los que habían dicho que no les gustaba*, de pronto creyeron que les alegraría la vida.

Cuando estamos relajados, sabemos que la comida no nos hace sentir mejor, pero esta lucidez se evapora cuando estamos estresados y el sistema de recompensa del cerebro nos grita: «¡Hay una tarrina grande de helado en la nevera esperándote!» El estrés nos señala en una dirección errónea, lejos de nuestra lúcida sabiduría, hacia nuestros instintos menos útiles. Tal es el poder del izquierdazo y el rechazazo propinados por el estrés y la dopamina. Echamos mano una y otra vez de estrategias que no nos funcionan, pero nuestro cerebro primitivo se empeña en creer que nos llevarán al goce.

La promesa de recompensa combinada con la promesa de alivio puede conducirnos a conductas ilógicas de cualquier índole. Por ejemplo, una encuesta económica reveló que las mujeres preocupadas por su situación económica se iban de compras para sentirse menos angustiadas y deprimidas. Sí, lo has leído bien: *se iban de compras*. Es completamente absurdo, así no hacen más que aumentar la deuda de la tarjeta de crédito, con lo que de vuelta a casa estarán más angustiadas aún. Pero para un cerebro que solamente quiere sentirse mejor ahora, es perfectamente lógico. Si estás estresado por las deudas y crees de algún modo que ir de compras te alegra la vida, lo harás para relajarte. Las personas que se avergüenzan de su peso y su falta de control con la comida intentan relajarse, ¡cómo no!, comiendo más para sentirse mejor. Los que siempre postergan sus obligaciones y están estresados por lo mucho que han retrasado un proyecto, lo posponen todavía más para no tener que pensar en él. En cada uno de estos casos la meta de sentirse mejor destruye la del autocontrol.

BAJO EL MICROSCOPIO: LA PROMESA DE ALIVIO

¿A qué recurre cuando te sientes estresado, angustiado o bajo de moral? ¿Eres más vulnerable a una tentación cuando estás disgustado? ¿Te distraes con más facilidad o pospones más las cosas? Cuando te sientes mal, ¿sueles sucumbir más a las tentaciones?

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: PRUEBA UNA ESTRATEGIA PARA RELAJARTE QUE TE FUNCIONE

Si bien muchas de las estrategias más populares para relajarnos no nos hacen sentir mejor, algunas funcionan muy bien. Según la Asociación Psicológica Estadounidense, las mejores estrategias para relajarnos son hacer ejercicio o practicar deportes, rezar o asistir a un oficio religioso, leer, escuchar música, pasar un rato con los amigos o la familia, recibir un masaje, salir a pasear, meditar o hacer yoga, y tener una afición creativa. (Las estrategias que menos funcionan son los juegos de azar, ir de compras, fumar, beber, comer, los videojuegos, navegar por internet y mirar la tele o una película durante más de dos horas.)

¿Cuál es la principal diferencia entre las estrategias que funcionan y las que no funcionan? Las que nos relajan, en vez de liberar dopamina y depender de la promesa de recompensa, aumentan las sustancias químicas del cerebro que nos levantan el estado de ánimo, como la serotonina y el ácido gamma-aminobutírico (GABA). También nos ayudan a desactivar la respuesta de estrés del cerebro,

reduciendo las hormonas del estrés en el cuerpo y activando la respuesta sanadora de relajación. Al no ser excitantes como las que liberan dopamina, solemos *infravalorar* lo bien que nos hacen sentir. Pero nos olvidamos de estas estrategias, aunque nos funcionen, porque cuando estamos estresados el cerebro se empeña en predecir erróneamente lo que nos hará felices. Significa que muchas veces desechamos lo que nos hará sentir mejor.

La próxima vez que estés estresado y a punto de recurrir a una estrategia para relajarte, elige las que funcionan.

Una ayudita para recordar lo que funciona

Denise, encargada de elaborar un nuevo proyecto de desarrollo para una compañía que acababa de nacer dedicada a la alta tecnología, siempre que tenía un mal día en el trabajo se recompensaba con una botella de vino y una cita con su página web favorita de una inmobiliaria. Pinchaba en las interminables y monótonas opciones de salas de estar, cocinas y jardines traseros. Además de consultar las de su vecindario, tecleaba los nombres de ciudades lejanas para ver lo que estaba en venta en Portland, Raleigh o Miami. Después de una hora más o menos, se sentía tan relajada como atontada (además de un poco deprimida por los metros cuadrados de su hogar y las encimeras que decididamente no eran de granito).

Varios años antes, cuando Denise tenía un empleo menos agotador, le encantaba ir a clases de yoga al salir del trabajo. La relajaba y renovaba. Sabía que el yoga la haría sentir mejor que el voyeurismo de mirar viviendas animada por el vino, pero siempre que se planteaba ir a una de esas clases, le parecía demasiado complicado. Le apetecía mucho más volver a casa y descorchar una botella de vino. Como parte de un experimento, Denise se comprometió en nuestra clase a practicar yoga al menos una vez. Al hacerlo, se sintió incluso mejor de lo que recordaba sentirse hacía mucho, y no se podía creer que se hubiera privado de él durante casi tres años. Sabiendo que volvería a caer en su vieja rutina de siempre, una noche después de salir de clase, se grabó con el móvil describiendo lo bien que se sentía después de hacer yoga. A partir de entonces, el día en que le entraban ganas de saltarse la clase, escuchaba la grabación para recordar cómo se sentía después de asistir, pues sabía que cuando estaba estresada no podía confiar en sus impulsos.

Cuando estás estresado, ¿hay alguna forma de recordar la actividad que te hace sentir mejor? ¿Qué puedes crear antes de estar estresado para que te anime en esos momentos?

Si te comes esta galleta, los terroristas ganan

Ayer por la noche cometí el error de ver el telediario. La primera noticia fue sobre un intento terrorista fallido de hacer estallar una bomba en Estados Unidos, seguida de la de un ataque con misiles en el extranjero y el arresto de un joven que había asesinado a su antigua novia. Justo antes de la pausa, el presentador prometió hablarnos de «algo sorprendente que comemos cada día y que puede provocarnos cáncer». Después dio paso a un anuncio de coches.

¿Por qué las compañías se anuncian durante este programa tan deprimente?, me dije desconcertada. ¿Quieren de verdad que los televidentes asociemos sus productos con las horribles historias que llenan el telediario de la noche? ¿Quién va a tener ganas de enterarse de las rebajas de unos grandes almacenes después de oír hablar de un brutal asesinato o de la amenaza de un ataque terrorista? Pues por lo visto yo podría ser una de ellas, y tú otra, gracias a un fenómeno psicológico llamado *gestión del terror*.

Según la teoría de la gestión del terror, a los seres humanos nos aterra —naturalmente— pensar en nuestra propia muerte. Es una amenaza que, aunque intentemos evitar, es ineludible. Siempre que nos recuerdan nuestra mortalidad (pongamos cada 29 segundos en las noticias de la noche), nos provoca una

respuesta de pánico en el cerebro. No siempre somos conscientes de ello: la angustia puede aflorar de las profundidades de nuestro ser, generando una sensación molesta sin que sepamos de dónde nos viene. Aunque no seamos conscientes de él, este terror crea la necesidad inmediata de hacer algo para contrarrestar nuestros sentimientos de indefensión. Recurrimos a nuestro «osito de peluche», a cualquier cosa que nos haga sentir seguros, poderosos o reconfortados. (Barack Obama se metió en muchos problemas por señalarlo en 2008 al decir a la multitud de San Francisco que en tiempos inciertos la gente «se aferra a la religión o a las pistolas».) Políticos aparte, la teoría de la gestión del terror nos enseña muchas cosas sobre nuestra falta de voluntad. Además de aferrarnos a Dios y a las pistolas cuando estamos asustados, muchos de nosotros también nos aferramos a las tarjetas de crédito, los pastelillos y los cigarrillos. Los estudios revelan que cuando nos recuerdan nuestra mortalidad, somos más vulnerables a cualquier clase de tentación, buscando esperanza y seguridad en las cosas que prometen relajarnos y aliviarnos.

Por ejemplo, un estudio sobre los clientes de supermercados reveló que cuando les pedían que pensarán en su propia muerte, hacían las listas de la compra más largas, estaban dispuestos a gastar más en comida relajante, y consumían más chocolate y galletas. (Ahora veo la estrategia de mercado que los supermercados emplearán: invitarán a las funerarias de la localidad a entregar sus folletos junto a los carritos de la compra.) Otro estudio descubrió que las noticias de muertes en los informativos hacían que los telespectadores respondieran mejor a los anuncios de productos caros, como automóviles de lujo y relojes Rolex. No es que pensemos que un Rolex nos vaya a proteger de un ataque con misiles, pero estos artículos nos levantan la autoestima y nos hacen sentir más poderosos. Para mucha gente, comprar cosas es una forma inmediata de sentirse más optimista y que controla la situación. Seguro que es una de las razones por la que después de los ataques del 11 de setiembre del 2001, los estadounidenses fueron tan receptivos a la petición del presidente George W. Bush: «Mi esposa y yo queremos animar a los estadounidenses a ir de compras».

No es necesario que los aviones se estrellen contra los edificios para que nos invada una sensación de pánico. De hecho, ni siquiera es necesario ver muertes reales para que nos pongamos a gastar: los dramas televisivos y las películas producen el mismo efecto. En un estudio, la escena de una muerte en *Campeón*, una película de 1979 de lo más lacrimógena, hizo que los espectadores estuvieran dispuestos a pagar tres veces más por algo que no necesitaban (y de lo que más tarde se arrepentirían). Y lo más importante es que los participantes de este estudio se olvidaron de que la película les había influido en el precio que estarían dispuestos a pagar. Cuando les dieron la oportunidad de comprar una bolsa térmica para mantener el agua fría, la adquirieron sin dudarla. (En cambio, a los que les habían puesto un programa especial del Nacional Geographic sobre la Gran Barrera de Coral, la botella de agua de la bolsa térmica no les impresionó en lo más mínimo y no se la compraron.) Así es como, sin saberlo, acabamos haciendo la mitad de las compras que ahora abarrotan nuestra casa y con un montón de facturas en la tarjeta de crédito. Si estamos bajos de moral y nos sale la oportunidad de comprar algo, una vocecita —vale, un puñado de neuronas de dopamina— nos dice en nuestra cabeza: «¡Cómpratelo, es algo que ni siquiera sabías que lo querías!»

Las estrategias de la gestión del terror tal vez nos hagan olvidar nuestra inevitable mortalidad, pero cuando cedemos a una tentación para sentirnos mejor, podemos estar acelerando, sin darnos cuenta, nuestra carrera al cementerio. Por ejemplo: las advertencias sanitarias de las cajetillas de tabaco *aumentan* el deseo de los fumadores de encender un pitillo. Un estudio de 2009 descubrió que las advertencias de muerte les provocan estrés y miedo, exactamente lo que la salud pública quería. Por desgracia, esta ansiedad les produce también el deseo de relajarse: fumando. ¡Uy! No es lógico, pero tiene sentido si nos basamos en lo que sabemos de cómo el estrés influye en el cerebro. El estrés desencadena impulsos irreprimibles y excita más si cabe las neuronas de dopamina con cualquier

tentación visible. No ayuda para nada el que un fumador esté contemplando —por supuesto— un paquete de tabaco con una advertencia. Aunque el cerebro del fumador registre las palabras «AVISO: los cigarrillos causan cáncer» y lidie con la realidad de su propia mortalidad, otra parte de su cerebro se pone a gritar: «¡No te preocupes, fumar un cigarrillo te hará sentir mejor!»

Ahora existe la creciente tendencia de acompañar las advertencias de las cajetillas de tabaco con fotos e ilustraciones horribles de tumores y cadáveres. Pero tal vez no sea una buena idea. Según la teoría de la gestión del terror, cuanto más horribles son las imágenes, más motivan a los fumadores a aliviar su ansiedad fumando. Sin embargo, estas imágenes van muy bien para evitar adquirir el hábito o para reforzar la intención de los fumadores de dejar de fumar. Todavía no se sabe a ciencia cierta si estas nuevas advertencias reducen el tabaquismo, pero no se debe descartar la posibilidad de que pudieran tener consecuencias indeseadas.^[20]

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿QUÉ ES LO QUE TE ATERRA?

Esta semana fíjate en lo que te activa el mecanismo de la gestión del terror. ¿Qué oyes o ves en los medios de comunicación o en internet? ¿Con qué nueva bacteria comedora de carne humana te vas a infectar en el parque de tu vecindario? ¿De dónde vendrán esta vez las abejas asesinas? ¿Qué edificio explotó, dónde sucedió el mortal accidente de tráfico, y a quién encontraron muerto en su hogar? (Para no dejarte nada en el tintero, observa qué productos anuncian después de las tácticas para asustarte o mientras las transmiten. ¿Constituyen un desafío a tu fuerza de voluntad?) ¿Has visto alguna otra advertencia o táctica para asustarte que te provoque el deseo de querer relajarte a toda costa?

A veces el mecanismo de la gestión del terror no nos hace ceder a una tentación, sino postergar las cosas. Muchas tareas desagradables nos recuerdan ligeramente nuestra mortalidad: concertar una cita médica, rellenar el formulario para pedir un medicamento y tomarlo cuando es necesario, ocuparse de documentos legales como testamentos o planes de jubilación, e incluso tirar objetos que ya no nos sirvan o ropa que se nos ha quedado pequeña. ¿Hay algo que estés posponiendo o «olvidándote» de hacer? ¿Es posible que estés evitando enfrentarte con tu vulnerabilidad? Si es así, ser consciente de este miedo te ayudará a tomar una decisión racional, ya que las motivaciones que entendemos siempre son más fáciles de cambiar que las influencias de las que no somos conscientes.

Una trasnochadora adicta a los tentempiés cambia de canal

La mayoría de noches Valerie, mientras limpiaba la casa o preparaba las cosas que sus hijos necesitaban para las actividades escolares del día siguiente, dejaba encendido el televisor de la sala de estar durante una o dos horas para distraerse. Normalmente lo dejaba en un canal especializado en desapariciones de personas, misterios irresueltos y crímenes reales. Las historias eran fascinantes, y aunque a veces deseaba no haber visto una foto en especial de un crimen, no podía apartar la mirada de la pantalla. Cuando hablé en clase de la teoría de la gestión del terror, fue la primera vez que se planteó los efectos de escuchar tantas historias aterradoras día tras día. Empezó a preguntarse si las ganas que le entraban por la noche de comer tentempiés salados y dulces (uno de sus retos), tenía algo que ver con las historias de chicas secuestradas y de esposas asesinadas.

Valerie empezó a observar cómo se sentía cuando escuchaba estas historias, sobre todo cuando en las tragedias había niños de por medio. La siguiente semana nos dijo en clase: «Es horrible. Siento un vacío en el estómago, pero sigo viendo esos programas. Es como si no pudiera evitarlo, pero no van conmigo. No sé por qué me hago esto». Decidió cambiar el sanguinario canal por otro menos estresante de música, *podcasts* o reposiciones de comedias. Al cabo de una semana, se sentía como si la deprimente sensación que la envolvía a altas horas de la noche se hubiese desvanecido. Mejor aún, al cambiar las historias de terror por programas más alegres, ya no se pilló engulléndose la bolsita de frutos

secos que reservaba para el almuerzo de sus hijos en el colegio.

Pásate un día entero sin las noticias televisivas, los programas de la radio, las revistas o la información de internet que se aprovechan de tus miedos. Si el mundo puede seguir funcionando la mar de bien sin que tú mires cada desgracia personal o mundial que suceda (predicción: lo hará), plantéate reducir el tiempo que dedicas a ello.

El efecto ¡qué más da!: por qué la culpabilidad no funciona

Antes de pedirle una cerveza al camarero, un tipo de 40 años se sacó la Palm Pilot. *Primera cerveza, 21,04 h.* ¿Cuánto se proponía beber? Dos cervezas como máximo. A varios kilómetros de distancia, una joven llegaba a la casa de unos amigos. A los diez minutos la chica tecleó en su Palm Pilot: *Un vodka.* ¡La fiesta acababa de empezar!

Estos bebedores formaban parte de un estudio capitaneado por psicólogos e investigadores de adicciones de la Universidad Estatal de Nueva York y de la Universidad de Pittsburgh. Un grupo de 144 adultos de edades comprendidas entre los 18 y los 50 años, habían recibido un ordenador de mano para anotar lo que bebían. Cada mañana a las ocho, los participantes también se conectaban a internet para contar cómo se sentían después de haber bebido la noche anterior. Los investigadores querían saber qué ocurre cuando los bebedores beben más de lo que se habían propuesto.

Como es lógico, los que habían bebido más de la cuenta a la mañana siguiente se sentían peor: cefaleas, náuseas, fatiga. Pero la resaca no era el único malestar experimentado. Muchos también se sentían culpables y avergonzados. Y lo peor de todo era que, cuanto peor se sentían por haberse excedido bebiendo la noche anterior, *más* bebían esa noche y la siguiente. El sentimiento de culpa los hacía volver a empujar el codo.

Bienvenido a uno de los mayores retos a la fuerza de voluntad en todo el mundo: «el efecto ¡qué más da!» Este término (en inglés, *what-the-hell effect*), acuñado por los investigadores de dietas Janet Polivy y C. Peter Herman, describe un ciclo de excesos, remordimientos y mayores excesos. Estos investigadores advirtieron que muchos sujetos que estaban a dieta, se sentían tan mal cuando la rompían —con una porción de *pizza*, un bocadito de pastel—^[21] que les parecía como si la hubieran abandonado. En lugar de minimizar el daño no dándole otro bocado al pastel, se decían: «¡Qué más da! Como ya he roto la dieta, me comeré el pastel entero».

Comer lo que no deben no es lo único que les produce el efecto ¡qué más da! Comer más que los demás puede crearles el mismo sentimiento de culpa y llevarles a comer incluso más aún (o a atiborrarse más tarde en privado). Cualquier fallo puede hacerlos caer en esta espiral. En un estudio un poco truculento, Polivy y Herman trucaron una báscula para que los que estaban a dieta creyeran haber engordado tres kilos. Los participantes se sintieron deprimidos, culpables y decepcionados consigo mismos, pero en lugar de decidir perder peso, recurrieron enseguida a la comida para sentirse mejor.

Las personas que están a dieta no son las únicas vulnerables al efecto «¡qué más da!» El ciclo puede desencadenarse con cualquier cosa que requiera fuerza de voluntad. Se ha observado en fumadores que intentan dejar de fumar, en alcohólicos que intentan estar sobrios, en compradores que procuran no pasarse del presupuesto, e incluso en pederastas que intentan controlar sus impulsos sexuales. Sea cual sea el reto, la pauta es la misma. Como ceder a la tentación nos hace sentir mal, queremos hacer algo para sentirnos mejor. ¿Y cuál es la estrategia más barata y rápida para sentirnos mejor? A menudo la que nos hace sentir peor. Así es como comer unas pocas patatas fritas se convierte en buscar las migajas del fondo de la grasienta bolsa vacía. O como perder 100 dólares en el casino puede hacernos exceder en el juego. Nos decimos: «Como ya la he roto (dieta, presupuesto, sobriedad, propósito), ¡qué más da!, al menos me lo pasaré bien». Pero lo más importante es que no es el primer desliz lo que garantiza la mayor recaída. Son los sentimientos de vergüenza, culpabilidad, descontrol y

pérdida de esperanza que le siguen. En cuanto entramos en este ciclo, sentimos que lo único que podemos hacer es seguir atrapados en él. Esta actitud nos lleva a más traspiés y sufrimiento mientras nos reprendemos (de nuevo) por sucumbir a la tentación (de nuevo). Pero aquello a lo que recurrimos para sentirnos mejor no puede poner fin al ciclo, porque sólo genera más sentimientos de culpa.

BAJO EL MICROSCOPIO: CUANDO COMETES FALLOS

Esta semana fíjate en especial en cómo te enfrentas a cualquier desliz. ¿Te criticas y te dices que nunca cambiarás? ¿Crees que este resbalón revela que tienes algún problema, que eres vago, estúpido, codicioso o incompetente? ¿Te sientes desesperanzado, culpable, avergonzado, enojado o agobiado? ¿Usas el fallo como excusa para ceder a una tentación en el futuro?

Rompe el ciclo de ¡qué más da!

Dos psicólogos —Claire Adams, de la Universidad Estatal de Louisiana, y Mark Leary, de la Universidad Duke— crearon un estudio que garantizaba producir el efecto ¡qué más da! Invitaron al laboratorio a chicas jóvenes que hacían régimen y luego las animaron a comer donuts y tentempiés en nombre de la ciencia. Estos investigadores tenían una hipótesis fascinante sobre cómo romper el ciclo de ¡qué más da! Si la culpabilidad destruye el autocontrol, pensaban, la emoción opuesta tal vez lo fomente. Su insólita estrategia era hacer que la mitad de esas jóvenes que estaban a dieta se sintieran *mejor* por haber cedido a la tentación de comer donuts.

Les decían que participarían en dos estudios: uno consistía en cómo la comida afecta al estado de ánimo, y el otro en probar el sabor de distintos tentempiés. En el primero, les pidieron a todas que eligieran entre un donut glaseado u otro de chocolate y que se lo comieran entero en cuatro minutos. También les pidieron que se bebieran un vaso lleno de agua hasta el borde, un truco para que se sintieran más llenas (una cinturilla que aprieta más de la cuenta es una buena forma de hacerte sentir culpable). Las jóvenes rellenaron a continuación una encuesta describiendo cómo se sentían.

Antes de la prueba de los tentempiés, la mitad de ellas recibieron un mensaje especial para que dejaran de sentirse culpables. El experimentador les mencionó que los participantes a veces se sentían culpables por haberse comido un donut entero. Las animó a cada una a no ser demasiado duras consigo mismas y a recordar que todos cometemos un fallo alguna vez. Las otras mujeres no recibieron este mensaje.

A continuación les hicieron la prueba para comprobar si al perdonarse a sí mismas rompían el ciclo de ¡qué más da! Les sirvieron a cada una tres cuencos grandes llenos de golosinas elegidas para atraer a cualquier goloso: pastelillos de manteca de cacahuete y chocolate, caramelos con sabor a fruta, y galletas a la menta bañadas en chocolate. Les pidieron que las probaran todas para evaluarlas, pero podían comer sólo un poco o tanto como quisieran. Si seguían sintiéndose culpables por haberse comido el donut, debían decirse: «Como ya he roto la dieta, no importa si me como estos caramelos».

Después de la prueba, los experimentadores pesaron los boles llenos de golosinas para ver cuánto había comido cada participante. El consejo de que no fueran demasiado duras consigo mismas tuvo un gran éxito. Las jóvenes que recibieron el mensaje especial, comieron sólo 28 gramos de golosinas, comparado con casi los 70 gramos de las otras jóvenes a las que no animaron a perdonarse a sí mismas. (Como referencia, un Hershey's Kiss [«besito» de chocolate y almendra] pesa 4,5 gramos.) Este hallazgo le sorprende a la mayoría de la gente. El sentido común nos dice que el mensaje: «Todo el mundo comete algún fallo, no seas demasiado duro contigo mismo», sólo dará permiso para comer más a los que están a dieta. Y, sin embargo, al dejar de sentirse culpables, las jóvenes comieron menos en la prueba de sabor. Quizá creemos que la culpabilidad nos motiva a corregir nuestros errores, pero es una manera más de ceder a una tentación por sentirnos mal.

¡Todo menos perdonarte!

En cuanto mencioné lo de perdonarse a uno mismo en clase, mis alumnos me empezaron a acribillar con un montón de pegas. Parecía que les hubiese sugerido que el secreto para tener más voluntad era arrojar gatitos delante de autobuses que circulaban a gran velocidad. «Si no soy dura conmigo misma, nunca alcanzaré nada.» «Si me perdono a mí mismo, lo volveré a hacer.» «Mi problema no es ser demasiado duro conmigo mismo, sino poco crítico.» A mucha gente perdonarse le parece una excusa que sólo lleva a mayores excesos. Mis alumnos sostienen que si no son duros consigo mismos —es decir, si no se centran en sus fracasos, se critican cuando no están a la altura de sus grandes expectativas, o no se amenazan con consecuencias horribles si no mejoran—, irán de mal en peor. Creen necesitar oír una voz dura en su cabeza que esté controlando sus apetitos, sus instintos y sus debilidades. Temen que si abandonan a este dictador y crítico interior, no sabrán controlarse.

La mayoría de nosotros lo creemos a algún nivel; después de todo, de pequeños nuestros padres nos enseñaron con órdenes y castigos a controlarnos. Este método es necesario en la infancia, porque hay que reconocer que los niños son como animalitos salvajes. El sistema de autocontrol del cerebro no se acaba de desarrollar hasta el inicio de la adultez, y los niños necesitan un apoyo exterior mientras la corteza prefrontal se desarrolla. Sin embargo, muchas personas se tratan a sí mismas como si fueran niños pequeños y, francamente, se parecen más a unos padres maltratadores que a cuidadores comprensivos. Se critican cuando ceden a una tentación o creen fracasar: «¡Qué perezoso eres! Pero ¿qué te pasa?» Usan cada fracaso como la prueba de que deben ser más estrictos si cabe consigo mismos. «¡Nunca haces nada de lo que te propones!»

Si crees que el secreto de una mayor fuerza de voluntad es ser más duro contigo mismo, no eres el único. Pero te equivocas. Un estudio tras otro revela que la autocrítica va siempre ligada a menos motivación y autocontrol. También es el mayor indicador de la depresión que destruye la fuerza del «lo haré» y la del «quiero». En cambio, la autocompasión —apoyarte y ser bueno contigo mismo, sobre todo ante el estrés y el fracaso—, se asocia con una mayor motivación y autocontrol. Considera, por ejemplo, un estudio de la Universidad Carleton en Ottawa, Canadá, que siguió durante un semestre el hábito de postergar los deberes de los estudiantes. Muchos se preparaban el primer examen en el último momento, pero no todos adquirían esta costumbre. Los que más duros eran consigo mismos por haber estudiado en el último momento, tendían más a seguir haciéndolo en otro examen que los estudiantes que se perdonaban a sí mismos. ¡Cuanto más duros eran consigo mismos por haber estudiado en el último momento, más tardaban en prepararse para el siguiente examen! El perdón —y no la culpabilidad— era lo que les ayudaba a ponerse al día en los estudios.

Estos hallazgos van en contra de nuestros instintos. ¿Cómo puede ser, si muchos de nosotros intuimos que la autocensura es el pilar del autocontrol, y que la autocompasión te lleva directo a la autoindulgencia? ¿Qué motivaría a esos estudiantes si no se sintieran mal por haberse preparado el examen en el último momento? ¿Y cómo nos controlaríamos si no nos sintiéramos culpables por haber cedido a la tentación?

Sorprendentemente, es el perdón, y no la culpabilidad, lo que nos hace ser más responsables. Los investigadores han descubierto que si eres compasivo contigo mismo al cometer un error, tiendes *más* a responsabilizarte de él que cuando te censuras. También estás más dispuesto a escuchar la opinión y los consejos de los demás y a aprender de la experiencia.

Cuando nos perdonamos, nos es más fácil corregir nuestros errores, entre otras razones porque disipa la vergüenza y el dolor que sentimos al pensar en lo ocurrido. El efecto ¡qué más da! es un intento de huir de lo mal que nos sentimos al reincidir. Pero cuando el sentimiento de culpa y la autocensura no están presentes, no hay nada de lo que huir. Significa que es más fácil reflexionar en cómo cometimos el

fallo y nos resulta menos tentador repetirlo.

Pero si vemos nuestras reincidencias como la prueba de que somos unos perdedores redomados que lo hemos echado todo a perder, pensar en nuestro fracaso es un deprimente ejercicio de odiarnos a nosotros mismos. Nuestra meta más urgente será apaciguar esos sentimientos en lugar de aprender de la experiencia. Por eso la autocensura no es buena como estrategia para controlarnos. Como otras clases de estrés, nos impulsa a relajarnos en el acto, tanto si nos encaminamos al bar más cercano para ahogar las penas en alcohol, como si compramos como un loco con la Visa para animarnos.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: PERDÓNATE CUANDO FRACASES

Todo el mundo se equivoca y tiene fallos. Pero es más importante cómo nos enfrentamos a estos resbalones que el hecho de que hayan ocurrido. En la parte inferior encontrarás un ejercicio que los psicólogos usan para ayudarnos a reaccionar con más compasión cuando cometemos un error. Las investigaciones revelan que esta actitud reduce el sentimiento de culpa y nos hace ser más responsables, la combinación perfecta para superar el reto. Recuerda una ocasión en la que cediste a una tentación o dejaste algo para más tarde, e intenta adoptar los siguientes tres puntos de vista sobre tu fracaso. Cuando tengas un fallo, piensa en ellos: te ayudarán a no caer en una espiral de culpabilidad, vergüenza y reincidencia.

1. **¿Qué sientes?** Mientras piensas en este traspies, dedica unos momentos a observar y describir cómo te sientes. ¿Qué emociones están presentes? ¿Qué sientes en el cuerpo? ¿Recuerdas cómo te sentiste justo después del fallo? ¿Cómo lo describirías? Observa si te criticas y, si es así, ¿qué te dices a ti mismo? La perspectiva de ser consciente te permite ver lo que sientes sin intentar evadirte a toda prisa.

2. **Todos nos equivocamos.** Todo el mundo se topa con algo que le cuesta y pierde a veces el control. Forma parte de nuestra condición humana, y tus fallos no significan que tengas algún problema. Considera la verdad de estas afirmaciones. ¿Se te ocurre alguien a quien respetas y quieres que haya tenido luchas y fallos similares a los tuyos? Esta perspectiva mitiga la voz habitual de la autocensura y las dudas.

3. **¿Qué le dirías a un amigo?** Piensa en cómo tranquilizarías a un amigo íntimo que hubiera cometido el mismo fallo. ¿Qué palabras de apoyo le ofrecerías? ¿Cómo le animarías a seguir persiguiendo su objetivo? Esta perspectiva te señalará la manera de recuperarte.

Un escritor desafía la voz de la autocensura

Ben, un joven de 24 años con aspiraciones literarias, profesor de historia y geografía en una escuela de secundaria, se había fijado la meta de terminar de escribir su novela al final de las vacaciones estivales. Esta fecha tope le obligaba a escribir diez páginas cada día. Pero como solamente escribía una o dos, se agobiaba tanto por las que aún le quedaban que al día siguiente no escribía ninguna. Al ver que no iba a terminar el libro para el inicio del año escolar, se sintió un perdedor. Si ahora que tenía tanto tiempo libre no podía conseguirlo, ¿cómo iba a hacerlo cuando tuviera deberes que puntuar y lecciones que preparar? Ben empezó a dudar de si debía preocuparse por su meta, ya que no estaba progresando como se había propuesto. «Un escritor de verdad sería capaz de escribir estas páginas en un santiamén —se decía—. Un escritor de verdad nunca se entretendría jugando con el ordenador en lugar de escribir.» En este estado mental, vio sus escritos con ojos críticos y se convenció de que eran malísimos.

Aquel otoño, cuando Ben se apuntó a mis clases, ya había abandonado su meta. Asistía a ellas solamente para aprender a motivar a sus alumnos, pero cuando traté el tema de la autocensura, se reconoció a sí mismo. Al hacer el ejercicio de perdonarse por haber abandonado la novela, lo primero que advirtió fue el miedo y las dudas que se escondían tras su abandono. Fracasar en la pequeña meta de

escribir diez páginas al día le hizo temer no llegar nunca a ser un novelista por carecer de talento o dedicación. Se tranquilizó pensando que sus fallos formaban parte de la naturaleza humana y no eran la prueba de haber fracasado. Recordó historias que había leído de otros escritores que al principio de su carrera literaria también habían tenido muchos problemas. Para reaccionar con más compasión, se imaginó tutelando a un estudiante que quisiera abandonar una meta. Ben vio que lo animaría a seguir adelante si la meta era importante para él. Le diría que cualquier esfuerzo que hiciera le acercaría a la meta. Pero sin duda no le diría: «¿Estás de broma? Tus escritos son malísimos».

Gracias a este ejercicio, Ben volvió a tener ganas de escribir y retomó la novela. Se comprometió a escribir una vez a la semana, una meta más razonable para el año escolar y más cómoda de asumir.

Tendemos a dar crédito a las dudas y la autocensura, pero escuchar esta voz en tu cabeza nunca te acerca más a tus metas. En su lugar, intenta adoptar el punto de vista de un mentor o buen amigo que cree en ti, quiere lo mejor para ti, y te anima cuando estás desalentado.

Decide sentirte bien

Hasta el momento hemos visto que muchas formas de sentirnos mal nos conducen a sucumbir a una tentación. El estrés genera deseos y hace que al cerebro le atraigan más las tentaciones. Aquello que nos recuerda nuestra mortalidad nos empuja a intentar relajarnos comiendo, comprando o fumando. ¿La culpabilidad y la autocensura? Son el camino directo a «¡Qué más da! Me excederé un poco más».

Pero a veces el sentimiento de malestar nos hace tomar una dirección muy distinta. Agobiados por la culpa, la ansiedad y el estrés, recurrimos a algo que realmente nos hace sentir bien: decidir cambiar. Los psicólogos Janet Polivy y C. Peter Herman, de la Universidad de Toronto —los investigadores que reconocieron el efecto ¡qué más da!—, descubrieron que cuanto más tendemos a decidir cambiar es cuando pasamos por un mal momento: al sentirnos culpables por comer demasiado, contemplar el extracto de la tarjeta de crédito, despertarnos con resaca, o cuando nos preocupa nuestra salud. Decidir resolverlo nos alivia en el acto y nos da la sensación de controlar la situación. No tenemos por qué creer que somos la persona que cometió ese fallo; podemos convertirnos en otra totalmente distinta.

Prometernos cambiar nos llena de esperanza. Nos encanta imaginar el cambio que nos transforma la vida, y fantasear con la persona en la que nos convertiremos. Las investigaciones muestran que decidir empezar una dieta nos hace sentir más fuertes, y que planear hacer ejercicio nos hace sentir más altos. (Nadie ha dicho que estas fantasías sean realistas.) La gente me tratará de otra manera, nos decimos. *Todo* será diferente. Cuanto mayor es la meta, mayor es la oleada de esperanza que genera. Por eso, cuando decidimos cambiar, es tentador asumir grandes tareas. ¿Por qué fijarme una meta modesta si una gigantesca me hará sentir incluso mejor? ¿Por qué conformarte con algo pequeño cuando puedes soñar a lo grande?

Por desgracia, la promesa de cambiar —como la promesa de recompensa y la promesa de alivio— pocas veces nos da lo que esperamos. Un optimismo poco realista nos hace sentir bien en el momento, pero nos aboca a sentirnos mucho peor más tarde. La *decisión* de cambiar es la máxima gratificación *instantánea* que existe, nos hace sentir bien antes de haber hecho nada. Pero el desafío de cambiar puede convertirse en un duro despertar, y las recompensas iniciales raras veces son tan transformadoras como nuestras fantasías más optimistas («He perdido tres kilos, pero sigo teniendo un trabajo de mierda!»). Mientras nos enfrentamos a nuestros primeros fallos, la alegría de decidir cambiar es reemplazada por la decepción y la frustración. Fracasas en nuestras expectativas nos produce la misma culpabilidad, depresión y dudas de siempre, y la recompensa emocional de prometernos cambiar se ha desvanecido en el aire. En este punto, la mayoría abandona sus intentos. Pero cuando vemos que la situación nos rebasa y necesitamos otra dosis de esperanza, nos prometemos de nuevo cambiar, y el

ciclo empieza otra vez.

Polivy y Herman llaman a este ciclo «síndrome de la falsa esperanza». Es una estrategia para cambiar que no funciona. En realidad, nunca pretendió ser una estrategia para cambiar, sino para sentirnos mejor. Y una cosa no es lo mismo que la otra. Si lo único que te importa es la sensación de esperanza, no es una estrategia irracional. Decidir cambiar es, para la mayoría de la gente, la mejor parte del proceso de cambio. Pero después todo lo demás les va de mal en peor: tener que controlarse, decir no cuando quieren decir sí, decir sí cuando quieren decir no. El esfuerzo de cambiar no se puede comparar, desde el punto de vista de la felicidad, al placer de imaginar que cambiarán. Además de más fácil, es mucho más divertido exprimir al máximo la *promesa* de cambiar, sin el engorro de hacerlo de verdad. Por esta razón, muchas personas son más felices rindiéndose y empezando de nuevo, una y otra vez, que encontrando el modo de cambiar de verdad. El subidón de imaginar nuestras extremas reconstrucciones es una droga que cuesta dejar.

El síndrome de la falsa esperanza es muy artero, porque se hace pasar por autocontrol. En realidad, nos engaña tan bien que me apostaría algo a que mientras leías esta parte, tardaste un momento en ver que estaba describiendo otra trampa de la fuerza de voluntad y no el aspecto positivo de sentirnos mal. Y por esta razón merece la pena hablar de la promesa de cambiar. La frontera entre la motivación necesaria para cambiar, y la clase de optimismo poco realista que puede destruir nuestras metas, es difícil de trazar. Necesitamos creer que podemos cambiar; sin esperanza nos resignaríamos a seguir como siempre. Pero debemos evitar la trampa habitual de usar la promesa de cambiar para cambiar nuestros sentimientos en vez de nuestra conducta. De lo contrario, convertiremos lo que parece fuerza de voluntad en otra versión de una rata que presiona la palanca, esperando esta vez recibir la recompensa.

BAJO EL MICROSCOPIO: DECIDE SENTIRTE BIEN

Dedica un momento a pensar en tus motivaciones y expectativas para cambiar. ¿Te sientes motivado a cambiar sólo cuando te sientes mal? ¿Es el placer de imaginar cómo cambiará tu vida al triunfar la mejor parte de ponerte una meta? ¿Fantaseas viéndote en el futuro para sentirte mejor ahora, en vez de dar unos pasos en concreto para cambiar de conducta?

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: UN PESIMISMO OPTIMISTA PARA CUMPLIR TUS PROMESAS

El optimismo nos motiva, pero un poquito de pesimismo nos ayuda a triunfar. Las investigaciones demuestran que prever cómo y dónde desearemos romper nuestra promesa aumenta las posibilidades de cumplirla.

Para superar este reto pregúntate: ¿Cuándo me siento más tentado a rendirme? ¿Qué es lo que puede apartarme más de mi meta? ¿Qué me digo para permitirme posponer algo? Cuando tengas este escenario en mente, imagínate en esta situación, la sensación que te produce y lo que estás pensando. Observa cómo cedés a una tentación.

Convierte ahora este fracaso imaginario en un éxito de tu fuerza de voluntad. Considera qué acciones harás para cumplir tu promesa. ¿Necesitas recordar tu motivación? ¿Alejarte de la tentación? ¿Llamar a un amigo para que te apoye? ¿Aplicar una de las otras estrategias que has aprendido? Cuando hayas elegido una estrategia, imagínate que la llevas a cabo. Visualiza la sensación que te producirá. Imagínate triunfando. Deja que esta imagen de ti te haga confiar en que harás lo que haga falta para alcanzar tu meta.

Prever tu fracaso de este modo es un acto de autocompasión y no de dudas. Y cuando veas que estás a punto de sucumbir a una tentación, estarás preparado para poner tu plan en acción.

Conclusión

Para evitar fracasar por culpa del estrés, necesitas descubrir qué cosas te hacen sentir mejor de verdad: no la falsa promesa de recompensa ni la vana promesa de cambiar. Necesitas darte permiso para hacer esas cosas y protegerte de las fuentes de estrés que no tienen nada que ver con tu vida. Cuando cometes un fallo —y lo harás—, perdónatelo y no lo uses como excusa para ceder a la tentación o rendirte. Cuando se trata del autocontrol, la autocompasión es una estrategia mucho mejor que castigarte.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: sentirte mal te lleva a ceder a una tentación, en cambio, dejar de sentirte culpable te hace más fuerte.

Bajo el microscopio

- *La promesa de alivio.* ¿A qué recurras cuando te sientes estresado, ansioso o bajo de ánimos?
- *¿Qué es lo que te aterra?* Fíjate en el estrés que te produce lo que oyes o ves en los medios de comunicación, internet o en cualquier otro lugar.
- *Cuando cometes fallos.* ¿Respondes a un resbalón sintiéndote culpable y censurándote?
- *Decide sentirte bien.* ¿Fantaseas viéndote en el futuro para sentirte mejor ahora, en vez de dar pasos concretos para cambiar de conducta?

Experimentos con la fuerza de voluntad

• *Prueba una estrategia para relajarte.* La próxima vez que estés estresado, adopta una de las estrategias para relajarte que funcionan, como hacer ejercicio, practicar un deporte, rezar o asistir a un oficio religioso, leer, escuchar música, pasar un rato con los amigos o la familia, recibir un masaje, ir a dar un paseo, meditar o hacer yoga, y tener una afición creativa.

• *Perdónate cuando fracases.* Adquiere una actitud más compasiva con tus fallos para evitar el sentimiento de culpa que te conduce a volver a fallar.

• *Un pesimismo optimista para cumplir tu promesa.* Prevé cómo y cuándo desearás romper tu promesa, e imagínate un plan de acción para que no te ocurra.

20 También hay que pensárselo dos veces antes de pegar en las cajas de preservativos advertencias similares acerca de las peligrosas enfermedades de transmisión sexual, porque cuando a los hombres se les recuerda su mortalidad, tienden más a la promiscuidad y menos a usar preservativos.

21 ¿Qué productos nos arrepentimos más de haber comido? Según una encuesta de 2009 publicada en *Appetite*, la comida que más culpables nos hace sentir es: 1) golosinas y helados, 2) patatas fritas, 3) pasteles, 4) bollería y 5) comida rápida.

7 El futuro en venta: La economía de la gratificación instantánea

Era una competición de esas que no se ven cada día: 19 chimpancés contra 40 humanos. Y no se trataba de cualquier humano, sino de estudiantes de la Universidad de Harvard y del Instituto Max Planck de Leipzig, Alemania. Los chimpancés también eran del igualmente prestigioso Centro de Investigación de Primates Wolfgang Koehler de Leipzig. Después de todo, para estar a la altura de los estudiantes de Harvard y de Max Planck, no se podía arrojar cualquier viejo chimpancé circense al ring.

El reto consistía en posponer la recompensa de un tentempié inmediato para ganar más comida. La tentación consistía en uvas para los chimpancés, y pasas, cacahuetes, M&Ms (trozos de chocolate revestidos con azúcar), crackers Goldfish (galletas pequeñas) y palomitas para los humanos. De entrada, todos los competidores podían elegir de 2 a 6 de sus recompensas comestibles favoritas. Era una elección fácil: tanto los humanos como los chimpancés coincidieron en que 6 era mejor que 2. Después los investigadores complicaron la elección. A cada competidor se le daba la oportunidad de comer 2 tentempiés inmediatamente, o esperar 2 minutos para recibir 6. Los investigadores sabían que los participantes preferían 6 a 2. Pero ¿se esperarían para conseguirlos?

El estudio, publicado en 2007, era el primero en comparar directamente el autocontrol de los chimpancés con el de los humanos. Pero lo que los investigadores descubrieron dice tanto sobre la naturaleza humana como sobre la base evolutiva de la paciencia. Si bien tanto los chimpancés como los humanos preferían 6 *snacks* a 2 si *no* tenían que esperar, las dos especies tomaron unas decisiones muy distintas cuando se vieron obligadas a esperar. Los chimpancés eligieron esperar para recibir la recompensa más cuantiosa: la asombrosa cantidad de un 72 por ciento de veces. ¿Y los estudiantes de Harvard y del Instituto Max Planck? Sólo un 19 por ciento de veces.

¿Cómo se puede interpretar esta aplastante derrota humana ante unos primates increíblemente pacientes? ¿Acaso los chimpancés tienen la suerte de gozar de una fuente secreta de autocontrol? ¿O los humanos en un momento dado de nuestra historia evolutiva *perdimos* la capacidad de esperar 2 minutos para comernos los cacahuetes?

¡Claro que no! Cuando nos comportamos lo mejor posible, nuestra capacidad humana para controlar los impulsos deja a las otras especies muy atrás. Pero con demasiada frecuencia no usamos nuestro sofisticado cerebro para tomar las decisiones más estratégicas, sino para darnos permiso para actuar de un modo *más* irracional. Resulta que nuestra gran corteza prefrontal también nos sirve para otras cosas aparte del autocontrol. Puede racionalizar decisiones malas y prometernos que mañana actuaremos mejor. Seguro que esos chimpancés no se decían a sí mismos: «Cogeré dos uvas ahora porque siempre puedo esperar a recibir seis la próxima vez». Pero los seres humanos disponemos de toda clase de ardides mentales para convencernos de que mañana ya nos resistiremos a la tentación y por eso nosotros, los de la corteza prefrontal gigantesca, nos descubrimos eligiendo una y otra vez la gratificación inmediata.

Tanto si buscamos una explicación en la economía, la psicología o en la neurociencia, muchos de nuestros problemas con la tentación y la postergación se derivan de un problema exclusivamente humano: cómo pensamos sobre el futuro. Daniel Gilbert, psicólogo de Harvard, se atreve a afirmar que los humanos somos la única especie que piensa de forma coherente en el futuro. Y si bien esta facultad nos ha permitido aportar toda clase de contribuciones fascinantes al mundo, como las llamadas a videntes y las apuestas deportivas, también nos mete en líos. El problema no está en prever el futuro, sino en no verlo con claridad.

El futuro en venta

Una forma de interpretar los resultados de la competición entre chimpancés y humanos es como un economista. Los chimpancés actuaron con mucha más racionalidad, pese a que su cerebro es una tercera parte más pequeño que el de sus competidores humanos. Los chimpancés expresaron una preferencia (6 es mejor que 2) y actuaron en concordancia. Maximizaron sus ganancias a un coste personal muy pequeño (una espera de sólo 120 segundos). En cambio, las elecciones humanas fueron irracionales. Antes del desafío, los participantes aseguraron claramente preferir 6 *snacks* a 2. Pero en cuanto se veían obligados a esperar 2 minutos para triplicarlos, cambiaban de opinión más del 80 por ciento de veces. Se privaron de lo que querían por la satisfacción fugaz de una dosis rápida.

Los economistas lo llaman «descuento por demora»: cuanto más tienes que esperar la recompensa, menos valor tiene para ti. Hasta las pequeñas demoras pueden bajar drásticamente el valor subjetivo de algo. Con la pequeña demora de 2 minutos, 6 M&Ms se volvieron mucho menos valiosos que 2 M&Ms inmediatos. Cuanto más se retrasaba un M&M, menos valor tenía.

El descuento por demora, además de explicar por qué algunos universitarios tomaron 2 M&Ms en lugar de 6, muestra por qué elegimos la satisfacción inmediata a costa de la felicidad futura. Por eso postergamos pagar los impuestos, eligiendo estar tranquilos hoy a costa de dejarnos llevar por el pánico el último día de la declaración de la renta o de tener que pagar la sanción económica. Es por eso también que en la actualidad usamos carburantes fósiles sin pensar en la crisis energética del futuro, y cargamos a tope la tarjeta de crédito sin pensar en los altísimos intereses que pagaremos. Tomamos lo que queremos cuando queremos (*ahora*) y dejamos para mañana lo que no queremos afrontar hoy.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿CÓMO DESCUENTAS LAS RECOMPENSAS FUTURAS?

Pregúntate, para no caer en este error, qué recompensas futuras estás vendiendo cada vez que cedes a una tentación o dejas algo para mañana. ¿Qué premio *inmediato* recibes? ¿Qué precio te conlleva a la larga? ¿Vale la pena este trueque? Si tu parte racional te dice: «¡No, es un mal negocio!», intenta advertir el momento en que cambias de preferencias. ¿Qué estás pensando y sintiendo que te hace poner en venta el futuro?

Cegados por la recompensa

Al comienzo de la competición de autocontrol, los humanos coincidieron en que 6 tentempiés eran mejor que 2. Pero cuando el experimentador puso 2 tentempiés sobre la mesa y les preguntó: «¿Quieres éstos ahora o prefieres esperar?», el 80 por ciento de los estudiantes de Harvard y Max Planck cambió de opinión. Sabían contar, pero les cegó la promesa de la recompensa. Los economistas conductuales llaman a este problema «racionalidad limitada». Somos racionales hasta que dejamos de serlo. En teoría somos perfectamente racionales, pero cuando la tentación es real, el cerebro entra en un estado de búsqueda de recompensa para asegurarse de no desaprovechar la ocasión.

George Ainslie, un prestigioso economista conductual, sostiene que este cambio de parecer es el causante de la falta de autocontrol, desde el alcoholismo hasta la adicción a la comida y las compras. La mayoría queremos en el fondo resistirnos a la tentación. *Queremos* elegir lo que nos hará felices a largo plazo. No queremos beber, sino estar sobrios. No queremos comer donuts grasientos, sino tener un buen trasero. No queremos el sofisticado aparato que acaba de salir al mercado, sino estabilidad económica. Sólo preferimos la recompensa inmediata y a corto plazo cuando la tenemos delante de las narices, y entonces no nos podemos resistir. Lo cual nos lleva a la *fuerza de voluntad limitada*: tenemos autocontrol hasta que lo necesitamos.

Somos tan vulnerables a la gratificación inmediata entre otras razones porque el sistema de recompensa del cerebro no ha evolucionado para responder a recompensas futuras. En el pasado la comida era lo que el sistema de recompensa buscaba, por eso los humanos reaccionamos tanto al olor o

al aspecto de cualquier comida apetitosa. Cuando al principio la dopamina estaba perfeccionando sus efectos en el cerebro humano, una recompensa muy lejana —tanto si se hallaba a 60 kilómetros como a 60 días de distancia— no tenía ningún valor para la supervivencia diaria. Necesitábamos un sistema que se asegurara de atrapar al vuelo las recompensas en el instante que aparecían. A lo sumo, necesitábamos la motivación para perseguir una recompensa *cercana*: la fruta con la que aplacar el hambre trepando a un árbol o cruzando un río. ¿Una recompensa que requería trabajar 5, 10, 20 años para conseguirla? En el milenio anterior a las licenciaturas, las medallas olímpicas y los planes de jubilación, esta recompensa tan tardía habría sido literalmente impensable. Como máximo, uno ahorraba para el día siguiente. Pero no para de aquí a 10.000 mañanas.

Cuando el hombre moderno sopesa las recompensas inmediatas con las futuras, el cerebro procesa estas dos opciones tan distintas. La recompensa inmediata activa el sistema de recompensa más antiguo y primitivo y el deseo inducido por la dopamina. A este sistema de recompensa no le interesan las recompensas futuras. Es la corteza prefrontal más evolucionada la que registra su valor. Para retrasar la gratificación, la corteza prefrontal debe calmar la promesa de recompensa. No es una hazaña imposible, después de todo para eso está la corteza prefrontal. Pero tiene que luchar contra una sensación que es la que impulsa a las ratas a cruzar una rejilla electrificada, y a los humanos a gastarse en las máquinas tragaperras los ahorros de toda una vida. Es decir, no es fácil.

La buena noticia es que esta tentación tiene un pequeño requisito. Para condicionar a la corteza prefrontal, el premio debe estar disponible ahora y —para el máximo efecto— necesitas verlo. En cuanto hay alguna distancia entre tú y la tentación, la fuerza de equilibrio se decanta a favor del sistema de autocontrol del cerebro. Como, por ejemplo, los estudiantes de Harvard y Max Planck que no pudieron controlarse al ver los dos M&Ms. En otra versión del estudio, los experimentadores les pidieron que eligieran una de las dos opciones sin ponerles las recompensas sobre la mesa. Esta vez los estudiantes tendieron mucho más a elegir la recompensa mayor y diferida. Al no ver la recompensa inmediata, al sistema de recompensa le pareció más abstracta y menos excitante. Esta situación ayudó a los estudiantes a tomar una decisión más racional basada en sus cálculos mentales y no en sus sentimientos primarios.

Es una buena noticia para los que quieren retrasar la gratificación. Cualquier cosa que puedas hacer para crear una distancia entre ella, te ayudará a decirle no. Por ejemplo, en un estudio se descubrió que guardar un bote de caramelos en el cajón del escritorio en vez de dejarlo a la vista, reducía en una tercera parte el consumo de caramelos en los oficinistas. Es tan fácil abrir el cajón del escritorio como meter la mano en el bote, pero al no estar a la vista reduce la constante estimulación del deseo. Cuando conoces tus tentaciones, no tenerlas a la vista te ayuda a no claudicar.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: ESPERA DIEZ MINUTOS

Esperar 10 minutos para obtener lo que quieres no parece demasiado tiempo, pero los neurocientíficos han descubierto que marca una gran diferencia en cómo el cerebro procesa una recompensa. Cuando es necesario esperar 10 minutos para conseguir una gratificación inmediata, el cerebro la interpreta como una recompensa futura. La promesa del sistema de recompensa se activa menos y se reduce el fuerte impulso biológico de elegir la gratificación inmediata. Cuando el cerebro compara la galleta para la que debe esperar 10 minutos con una recompensa a largo plazo, como adelgazar, ya no se decanta tanto por la recompensa más cercana. La «inmediatez» de la gratificación inmediata es lo que cautiva al cerebro y nos hace cambiar de opinión.

Para tener un cerebro más calmado y sabio, espera siempre 10 minutos antes de ceder a una tentación. Si al cabo de este tiempo la sigues deseando, cede a ella, pero antes de que transcurran los 10 minutos, piensa en la recompensa a largo plazo que ganarás si te resistes a la tentación. Si es posible,

crea también una distancia física (o visual) con ella.

Cuando necesites recurrir a tu fuerza del «quiero», aplica también la regla de los 10 minutos para vencer la tentación de posponer algo. Cambia la regla por: «Hazlo durante diez minutos y luego déjalo». Una vez pasado este tiempo, date permiso para dejar de hacerlo, aunque tal vez descubras que en cuanto lo has empezado querrás seguir con ello.

La regla de los diez minutos ayuda a un fumador a fumar menos

Keith había fumado el primer pitillo casi veinte años atrás, cuando empezó a ir a la universidad, y había estado deseando dejar de fumar desde hacía casi el mismo tiempo. A veces se preguntaba si a esas alturas le serviría de algo. Hacía tantos años que fumaba, que ya debía de tener el cuerpo hecho polvo. Pero había oído en un programa que dejar de fumar podía revertir el daño causado por el tabaco al corazón y los pulmones, hasta en fumadores que —como él—, habían estado fumando durante décadas un paquete diario. Pero como no estaba preparado para dejar de fumar de golpe, no se podía imaginar sin fumar *nunca* más, aunque una parte de él lo quisiera. Decidió fumar menos como primer paso.

La regla de los 10 minutos era perfecta para Keith. Siendo realista, sabía que a veces acabaría fumando. El retraso de 10 minutos le ayudó a lidiar con el irreprimible deseo de fumar y le obligó a recordar que quería bajar su riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares y cáncer. Algunas veces Keith esperaba los 10 minutos y luego fumaba, y otras no se podía aguantar y encendía el cigarrillo antes de que transcurrieran. Pero advirtió que el retraso le estaba fortaleciendo su intención de dejar de fumar. También vio que al decirse «sí, pero de aquí a diez minutos», reducía parte del pánico y el estrés que sentía cuando intentaba reprimir las ganas de fumar con un «no» rotundo. Así le era más fácil esperar, y algunas pocas veces incluso consiguió distraerse y olvidarse del impulso.

Tras realizarlo durante varias semanas, Keith decidió pasar al siguiente nivel. Siempre que le era posible, usaba los 10 minutos de espera para ir a un lugar donde no pudiera fumar, como el despacho de un compañero de trabajo o una tienda. Esto le daba un tiempo adicional para calmarse, o al menos para que le costara más caer en la tentación. Otras veces llamaba a su esposa en busca de apoyo moral. Al final, decidió renovar la regla de los 10 minutos: «Como he conseguido esperar diez minutos, esperaré diez más y luego me fumaré el pitillo si aún tengo ganas». Al poco tiempo, un paquete de tabaco le duraba varios días. Y lo más importante es que estaba empezando a verse como alguien que *podía* dejar de fumar y que cada vez tenía más autocontrol para lograrlo.

Cuando «nunca más» te parezca un reto insalvable, aplica la regla de los 10 minutos de retraso para empezar a tener más autocontrol.

¿Cuál es tu tasa de descuento?

Descontar recompensas futuras forma parte de la naturaleza humana, pero cada persona tiene una tasa distinta de descuento. En algunas es muy baja, como una tienda muy lujosa que nunca rebaja sus mejores artículos. Estas personas son capaces de recordar la gran recompensa y esperar para conseguirla. En otras, la tasa de descuento es muy alta. No pueden resistirse a la promesa de gratificación inmediata, como una tienda que rebaja sus artículos un 90 por ciento para ganar dinero rápido. Tu salud y tu éxito personal a largo plazo están condicionados en gran medida por lo elevada que sea tu tasa de descuento.

El primer estudio que observó las consecuencias a largo plazo de la tasa de descuento personal fue un experimento psicológico clásico conocido sobre todo como «Prueba del malvavisco».^[22] A finales de la década de 1960, Walter Mischel, un psicólogo de Stanford, les dio a un grupo de niños de 4 años la opción de elegir un bombón de malvavisco ahora, o dos al cabo de 15 minutos. Después de explicarles la opción, el experimentador dejaba a cada niño solo en un cuarto con el dulce y una

campanilla. Si el niño lograba esperar a que el experimentador volviera, recibía dos bombones. Pero si no conseguía esperarse, podía tocar la campanilla en cualquier momento y comerse el bombón.

La mayoría de niños eligieron lo que ahora tú y yo ya sabemos que es la estrategia menos eficaz para retrasar la recompensa: quedarse mirando el premio e imaginar su sabor. Estos niños de 4 años se zamparon el bombón en cuestión de segundos. Los que consiguieron esperar, tendieron a apartar la mirada del premio prometido. En el vídeo que les grabaron aparecen unas secuencias impagables de sus intentos de resistirse al bombón, y verlas es una lección excelente en lo que se refiere al autocontrol. Una niña se cubre la cara con el pelo para no ver el bombón; un niño se lo queda mirando pero aleja la campanilla para no poder tocarla, y otro decide chupar el bombón pero sin comérselo, augurando un excelente futuro como político.

Aunque el estudio les enseñó a los investigadores muchas cosas sobre cómo los niños de 4 años retrasan la gratificación, también resultó ser un método increíble para pronosticar su futuro. En la prueba, el tiempo esperado por un niño de 4 años pronosticaba su éxito académico y social al cabo de 10 años. Los que más esperaron fueron en el futuro los más populares, los que sacaron un promedio de las notas más alto y los que afrontaban mejor el estrés. También sacaron las puntuaciones del SAT (prueba de aptitud para entrar en la universidad) más altas, y realizaron mejor una prueba neuropsicológica sobre la función de la corteza prefrontal. Ser capaz de esperar 15 minutos para comer dos bombones de malvavisco era la medida perfecta de algo muchísimo más importante: ¿cómo afrontaría un niño el malestar temporal que exigía alcanzar una meta a largo plazo? ¿Y sabía resistirse a la promesa de una recompensa inmediata apartando su mente de ella?

La diferencia individual —medida en la infancia o años más tarde— tiene un papel importantísimo en los resultados conseguidos en nuestra vida. Los economistas conductuales y los psicólogos han elaborado fórmulas complejas para determinar la tasa de descuento de la gente, en las que se refleja básicamente hasta qué punto anteponemos la felicidad de hoy a la felicidad de mañana. Los individuos con una alta tasa de descuento de futuras recompensas, son más vulnerables a una gran variedad de problemas de autocontrol. Tienden más a fumar y a beber con exceso, y corren un mayor peligro de caer en las drogas, el juego y otras adicciones. Suelen ahorrar menos para la jubilación, y son más propensos a conducir en estado de embriaguez y a tener relaciones sexuales sin tomar precauciones. También posponen más las cosas. Hasta tienden menos a llevar un reloj de pulsera, como si se centraran en el presente y el tiempo no les importara. Y si el presente es más importante que el futuro, no hay ninguna razón para retrasar la recompensa. Para abandonar esta mentalidad debemos encontrar la manera de que el futuro nos importe.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: BAJA TU TASA DE DESCUENTO

Por suerte, la tasa de descuento no es una ley física inmutable. Se puede bajar cambiando cómo piensas sobre tus elecciones.

Imagínate que te doy un talón de 100 dólares que podrás cobrar al cabo de 90 días. Pero luego intento regatear contigo. ¿Estarías dispuesto a cambiármelo por uno de 50 dólares que pudieras cobrar en efectivo hoy? La mayoría de la gente no lo haría. Pero si les das primero el talón de 50 dólares y les preguntas si quieren cambiártelo por otro de 100 dólares a cobro diferido, la mayoría elige la primera opción. La recompensa con la que empiezas es con la que quieres quedarte.

Ocurre entre otras razones porque la mayoría somos reacios a la pérdida, es decir, no nos gusta perder algo que ya tenemos. El disgusto de perder 50 dólares es *mayor* que la alegría de recibir 50 dólares más. Cuando pensamos en una mayor recompensa futura y nos planteamos cambiarla por otra inmediata aunque menor, lo contabilizamos como una pérdida. Pero cuando empezamos con la

recompensa inmediata (un talón de 50 dólares en la mano) y nos planteamos los beneficios de retrasar la gratificación por otra mayor, también lo vemos como una pérdida.

Los economistas han descubierto que se nos ocurrirán más razones para justificar elegir la recompensa en la que primero pensamos. A los sujetos que empiezan preguntándose: «¿Por qué debo coger el talón de 50 dólares?», se les ocurrirá más de una razón para elegir la gratificación inmediata («Puedo usar el dinero a partir de hoy», «¡Quién sabe si el talón de 100 dólares valdrá dentro de noventa días!»). Pero a los que empiezan preguntándose: «¿Por qué debo coger el talón de 100 dólares?», se les ocurrirá más de una razón para elegir la recompensa más tardía («Puedo comprar el doble de comida que con el otro», «Dentro de noventa días necesitaré tanto el dinero como hoy»). El descuento de futuras recompensas baja en picado cuando pensamos primero en la recompensa futura.

Utiliza este test de toma de decisiones para resistirte a la gratificación inmediata, sea cual sea la tentación:

1. Cuando te den ganas de actuar en contra de tus intereses a largo plazo, redefine la elección como perderte la mejor recompensa posible a largo plazo por elegir la gratificación inmediata.
2. Imagínate que la recompensa a largo plazo ya es tuya. Imagínate disfrutando en el futuro de los frutos de tu autocontrol.
3. Después pregúntate: ¿estás dispuesto a perderla por cualquier placer pasajero que te esté tentado ahora?

Ninguna red social es mejor que un sueño

Amina, estudiante de segundo curso en Stanford, era una ambiciosa alumna de biología humana que aspiraba a cursar la carrera de medicina. También reconocía ser adicta a Facebook. Le costaba mucho no estar conectada a esta red social durante las clases, perdiéndose la importante información del profesor. También se pasaba horas en Facebook cuando debería estar estudiando. Siempre había algo más que hacer en Facebook —leer las actualizaciones sobre sus amigos, mirar un álbum de fotos, seguir los enlaces—; la tentación era interminable. Como la red social nunca iba a desaparecer, Amina decidió encontrar la forma de desaparecer de ella.

Para resistirse a la gratificación inmediata de la red, la redefinió como una amenaza para su mayor meta: ser médico. Cuando le entraban ganas de consultar Facebook, se decía: «¿Es mejor esto que lograr ser médico?» Al redefinir la situación de este modo, ya no podía seguir negando el montón de tiempo que estaba perdiendo. Valiéndose del programa *Photoshop*, incluso pegó su cabeza al cuerpo de una cirujana y se puso esta foto en el ordenador como salvapantallas. Y la contemplaba cuando necesitaba recordar lo mucho que la recompensa futura significaba para ella o para que le pareciera más real.

Imposible dar marcha atrás: el valor del pre-compromiso

En 1519, Hernán Cortés de Monroy y Pizarro, un conquistador español en busca de oro y plata, capitaneó una expedición desde Cuba a la península de Yucatán, al sureste de México. Reclutó a 500 soldados y 300 civiles y se los llevó en siete naves. La meta de Cortés era dirigirse tierra adentro, conquistar a los nativos, reivindicar como suya la tierra, y robar todo el oro y plata que pudiera.

Pero los nativos no se iban a rendir tan fácilmente. La región central de México era la tierra de los aztecas, cuyo soberano era el poderoso dios-rey Moctezuma, conocido por sus sangrientos sacrificios humanos. Los soldados de Cortés contaban tan sólo con varios caballos y piezas de artillería. No eran un ejército poderoso y cuando los hombres desembarcaron en la costa de México, dudaron de dirigirse tierra adentro. Eran reacios a abandonar la seguridad de la costa, donde podían huir en barco. Cortés sabía que cuando se enfrentaran a la primera batalla, sus hombres se sentirían tentados a retirarse si

sabían que les quedaba la opción de huir por mar. Por esta razón, según la leyenda, ordenó a sus oficiales prenderle fuego a las naves. Las naves —galeones y carabelas españolas— estaban hechas de madera y las habían impermeabilizado con una brea sumamente inflamable. Cortés encendió la primera antorcha y sus hombres destruyeron las naves. Ardieron envueltas en llamas y se hundieron.

Es uno de los ejemplos más conocidos de la historia de comprometerse a un deseado curso de acción. Al hundir las naves, Cortés demostró una importante percepción de la naturaleza humana. Cuando nos embarcamos en una aventura, nos sentimos valientes e infatigables, pero en el futuro el miedo y el agotamiento pueden destruir nuestros planes. Cortés quemó las naves para asegurarse de que sus hombres no actuaran impelidos por el miedo. Obligó a la tripulación —y a sus yoes futuros— a seguir adelante al quitarles la opción de huir.

Es la historia preferida de los economistas conductuales que creen que la mejor estrategia para controlarnos es, básicamente, quemar nuestras naves. Uno de los primeros defensores de esta estrategia fue Thomas Schelling, economista conductual galardonado con el Premio Nobel de Ciencias Económicas en 2005 por su teoría de la Guerra Fría, sobre cómo la fuerza nuclear puede gestionar los conflictos. Schelling creía que para alcanzar nuestros objetivos, debemos limitar nuestras opciones. A esto lo llamó *pre-compromiso*. Schelling tomó la idea del *pre-compromiso* de su libro sobre la disuasión mediante la amenaza nuclear. Una nación que se pre-compromete —pongamos que adoptando una política de represalias inmediatas cada vez mayores— hace que la amenaza sea más creíble que una nación que se muestra reacia a las represalias. Schelling consideraba que la parte racional y la parte tentada (o puesta a prueba) de uno se enzarzaban en una lucha, cada una con metas totalmente distintas. Tu parte racional te fija un curso de acción para que lo sigas, pero tu parte que sufre tentaciones decide cambiar el curso en el último momento. Si dejas que ésta, con sus preferencias opuestas, haga lo que le dé la gana, el resultado será el autosabotaje.

Desde este punto de vista, la parte tentada de ti es un enemigo impredecible del que no te puedes fiar. Como el economista conductual George Ainslie lo expresa, necesitamos «dar los pasos para prever y reprimir esta parte nuestra como si fuera otra persona». Lo cual requiere astucia, coraje y creatividad. Debemos estudiar la parte tentada de nuestro ser para ver sus debilidades y encontrar la forma de que se someta a nuestras preferencias racionales. El célebre escritor Jonathan Franzen compartió públicamente su propia versión de la quema de naves para conseguir escribir a diario. Como muchos escritores y oficinistas, se distrae fácilmente con los juegos de ordenador y de internet. Durante la entrevista mantenida con un periodista de la revista *Time*, le explicó que había desmantelado su portátil para evitar que la parte tentada de él dejara para mañana lo que debía escribir hoy. Borró del disco duro todos los programas que le hacían perder tiempo (incluyendo el solitario, la perdición de los escritores). Sacó la tarjeta inalámbrica del ordenador y destruyó el puerto Ethernet. «Lo que tienes que hacer es bloquear el puerto Ethernet con *superglue* y luego cortarle con una sierra la cabecita al cable.»

Tal vez no quieras llegar tan lejos como destruir el ordenador para evitar distraerte, pero puedes darle un buen uso a la tecnología para no desviarte de tu curso. Por ejemplo, un programa llamado «Freedom» (macfreedom.com) te permite bloquear el acceso a internet del ordenador durante una temporada, y «Anti-Social» (anti-social.cc) te aísla selectivamente de redes sociales y del correo electrónico. Pero mi preferido es «ProcrasDonate» (procrasdonate.com), que te cobra por cada hora perdida consultando páginas web y dona el dinero a organizaciones benéficas. Y si tu tentación toma una forma más tangible —como chocolate o cigarrillos—, prueba un producto como *CapturedDiscipline*, una caja fuerte de acero que se puede cerrar desde cualquier parte desde 2 minutos a 99 horas. Si compras una caja de galletas y no quieres zampártelas todas, mételas en la caja fuerte. Si deseas darle un respiro a la tarjeta de crédito, métela también en la caja, donde tu parte tentada no podrá sacarla si no es reventándola con una carga de dinamita. Y si necesitas comprometerte a una acción,

intenta poner tu dinero allí donde estén tus metas. Por ejemplo, si quieres obligarte a hacer ejercicio, pre-comprométete apuntándote para todo el año a un gimnasio caro.^[23] Como Schelling sostiene, esta estrategia se parece a la de un país que invierte en aumentar su arsenal de armas nucleares. La parte tuya que sufre tentaciones sabrá que no te andas con chiquitas y se lo pensará dos veces antes de volver a poner en peligro las metas de tu parte racional.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: HAZ QUE TU YO FUTURO SE PRE-COMPROMETA

¿Estás listo para meter en vereda tu parte vulnerable a la tentación? Esta semana comprométete desde una clara distancia. Elige una de las siguientes estrategias y aplícala al reto que más te cueste.

1. Prevé el desliz. Piensa en las decisiones que tomarás, desde una clara distancia, antes de que sucumba aquella parte tuya que se deja tentar. Por ejemplo, prepárate un almuerzo sano para llevar al trabajo antes de que, hambriento y haciéndosete la boca agua, pidas un menú para llevar. Puedes planear y preparar cualquier cosa, desde sesiones de entrenamiento personal hasta visitas al dentista. ¿Qué puedes hacer para que la parte tuya que cede a las tentaciones siga las preferencias de tu mente racional?

2. Haz que cambiar de preferencias te cueste más. Como Cortés hundiendo las naves, encuentra la forma de eliminar el camino más fácil para sucumbir. Saca todas las tentaciones de tu casa o de la oficina. No cojas las tarjetas de crédito cuando vayas de compras y lleva encima el dinero justo que quieras gastar. Deja el despertador en la otra punta de la habitación para que tengas que levantarte de la cama para pararlo. Ninguna de estas cosas hará que te sea imposible cambiar de opinión, pero al menos te lo pondrán más difícil. ¿Qué puedes hacer para retrasar o controlar tu deseo de ceder a una tentación o de actuar impulsivamente?

3. Motívate. No hay nada malo en usar una zanahoria o un palo para dirigirte con más energía hacia la salud y la felicidad a largo plazo. Es lo que asegura el economista de Yale Ian Ayres, que creó la innovadora página web stickk.com para que nos pre-comprometamos a cambiar. Su página web hace hincapié en el palo que te ayuda a encontrar el sistema para que la gratificación inmediata sea más dolorosa si sucumbes a una tentación. Tanto si aceptas apuestas a que engordarás (Ayres lo hacía y le iba de maravilla), como si das dinero a una organización benéfica si no alcanzas las metas establecidas, puedes añadirle una «tasa» a la recompensa inmediata. (Ayres incluso recomienda elegir una «anti-organización benéfica» —una a la que no apoyes—, para que el precio del fracaso sea más enervante aún.) El valor de la recompensa puede seguir siendo el mismo, pero el precio de caer en la tentación hace que la gratificación inmediata te tienta mucho menos.

La gestión del dinero para los tentados a gastarlo

Uno de los mayores retos para los drogodependientes en recuperación es conservar el dinero. Muchos no tienen cuentas bancarias, y por eso dependen de empresas de cobro de cheques para cobrar un talón o la subvención de los servicios sociales. El fajo de billetes recibido les quema en el bolsillo y se gastan fácilmente un talón que debería durarles dos semanas en una sola noche de correrías nocturnas, y luego se encuentran con que no pueden comprar comida, pagar el alquiler o mandar la pensión de los hijos. Marc Rosen y Robert Rosenheck, psiquiatras de la Facultad de Medicina de la Universidad de Yale, han creado un programa de gestión del dinero para los adictos que están en recuperación, que tanto Cortés como Schelling aprobarían. Se llama ATM, las siglas abreviadas de Advisor-Teller Money Manager Intervention. El programa combina las recompensas y los pre-compromisos para que sea más atractivo gastar el dinero con sensatez y más difícil hacerlo a lo loco.

A los adictos en recuperación que se apuntan a este programa se les asigna un gestor de fondos. Acceden a depositar su dinero en una cuenta a la que sólo el gestor tiene acceso, y éste se queda con el

talónario y la tarjeta de débito del cliente. El gestor de fondos asesora a cada «cliente» en un proceso de fijación de metas, ayudándole a identificar qué quiere hacer con su dinero, y cómo ahorrarlo le permite apoyar sus metas a largo plazo. Juntos crean un presupuesto mensual, decidiendo lo que gastarán en comida, alquiler y otros gastos, y extienden talones para pagar las facturas pendientes. También elaboran planes semanales de gastos coherentes con las metas a largo plazo del cliente.

El gestor de fondos da a cada cliente el suficiente dinero para cubrir los gastos programados. Para hacer una compra no programada, el cliente tiene que citarse con el gestor de fondos y rellenar una solicitud formal. El gestor puede retener durante 48 horas una solicitud que no sea coherente con las metas y el presupuesto del cliente, o si sospecha que está ebrio o drogado. De este modo el cliente se ve obligado a seguir sus preferencias racionales y no puede actuar impulsivamente movido por una tentación. El gestor de fondos también «premia» a los clientes que se esfuerzan en recuperarse, buscando, por ejemplo un empleo, asistiendo a reuniones de rehabilitación y pasando pruebas semanales de detección de drogas.

La intervención ha demostrado ser todo un éxito tanto para ayudar a los adictos en recuperación a administrar su dinero, como para reducir el uso de sustancias. Y lo más importante es que el precompromiso adquirido no es lo único que les ayuda. El programa también cambia lo que piensan de su tiempo y de las recompensas. Las investigaciones sugieren que gracias al programa, les baja la tasa de descuento y valoran más las recompensas futuras. Los adictos en recuperación que presentan el mayor descenso en la tasa de descuento, son los que menos tienden a recaer en las drogas en el futuro.

Esta intervención funciona entre otras razones porque a los participantes se les asigna alguien que apoya sus metas. ¿Hay alguien con quien puedas compartir tus metas y llamar para recibir apoyo cuando desees sucumbir a una tentación?

Conoce a tu yo futuro

Me gustaría presentarte a dos personas con las que creo te llevarás de maravilla. La primera eres Tú. Tiendes a dejar las cosas para mañana, te cuesta controlar tus impulsos y no te gusta demasiado hacer ejercicio, ocuparte del papeleo ni hacer la colada. La segunda, ¡ejem!, también se llama Tú. Por conveniencia, la llamaremos Tú 2.0. Tú 2.0 no tiene ningún problema con la postergación, porque tiene un montón de energía para todas las tareas, aunque sean pesadas o difíciles. También posee un autocontrol inaudito y afronta las patatas fritas, los canales de televisión de compras y las proposiciones sexuales inadecuadas sin inmutarse ni flaquear.

¿Quiénes sois Tú y Tú 2.0? Tú eres la persona que lee este capítulo, tal vez un poco cansada y malhumorada por la falta de sueño, y agobiada por las diez otras cosas más que debes hacer hoy. Y Tú 2.0 es tu yo futuro. No, no es la persona en la que te convertirás por arte de magia cuando termines de leer la última página de este libro. Tu yo futuro es la persona que te imaginas cuando te preguntas si debes limpiar el armario hoy o dejarlo para ese yo futuro. Es la persona a la que le gusta mucho más hacer ejercicio de lo que ahora te apetece a ti. Tu yo futuro es quien pedirá la comida más sana del menú de comida rápida, para que tu yo presente disfrute de la hamburguesa que taponan tanto las arterias que en el restaurante te obligan a firmar una renuncia de responsabilidad legal antes de pedirla.^[24]

Tu yo futuro siempre tiene más tiempo, más energía y más fuerza de voluntad que tu yo actual. Al menos es la historia que nos contamos cuando pensamos en nuestro yo futuro. Como tu yo futuro no se agobia y su umbral del dolor es más alto que el de tu yo presente, es la persona perfecta para una colonoscopia. Tu yo futuro se organiza mejor y está más motivado que tu yo actual, por eso es lógico que le dejes lo más laborioso.

Es éste uno de los errores más desconcertantes, aunque previsibles, que los humanos cometemos: pensamos en nuestro yo futuro como si fuera otra persona. Lo idealizamos, esperando que haga lo que

nuestro yo actual no puede manejar. Algunas veces lo maltratamos, cargándole las consecuencias de las decisiones de nuestro yo presente. Otras, simplemente lo malinterpretamos, sin ver que tendrá los mismos pensamientos y sentimientos que nuestro yo actual. Pensemos lo que pensemos de él, raras veces lo vemos como *nosotros*.

Emily Pronin, psicóloga de la Universidad de Princeton, ha demostrado que al no caer en ello, tratamos a nuestro yo futuro como un extraño. En sus experimentos, les pide a los estudiantes que tomen una serie de decisiones relativas al autocontrol. Algunos eligen lo que desean hacer hoy, y otros eligen lo que harán en el futuro. Y otros deciden lo que otro estudiante —el siguiente sujeto que participará en el estudio— deberá hacer. Y aunque creas que se forma de manera natural una alianza entre nuestro yo presente y nuestro yo futuro, al final tendemos a proteger nuestro yo actual de cualquier cosa demasiado estresante y, en cambio, le cargamos todo el trabajo a nuestro yo futuro como haríamos con un extraño.

En un experimento, les pidieron a los estudiantes que se tomaran un brebaje nauseabundo hecho con ketchup y salsa de soja. Les permitieron elegir la cantidad que iban a beberse en nombre de la ciencia. Cuanto más bebieran, más útil sería para los investigadores, un reto perfecto a la fuerza del «lo haré». A algunos estudiantes les dijeron que la parte del estudio de beber el brebaje tendría lugar en cuestión de minutos. Y a otros, que se realizaría el *siguiente* semestre. Su yo presente se libraba y su yo futuro sería el que tendría que tragarse el brebaje. Y a otros estudiantes les pidieron que eligieran la cantidad de cóctel de ketchup que el siguiente participante del estudio debería beberse. ¿Qué harías tú? ¿Qué haría tu yo futuro? ¿Qué esperarías de un extraño?

Si eres como la mayoría de la gente, tu yo futuro tiene una mayor sed de ciencia (y de salsa de soja) que tu yo presente. Los estudiantes asignaron a su yo futuro, y a los siguientes participantes, más del doble del brebaje inmundado (casi media taza) de lo que su yo presente estaba dispuesto a tomarse (dos cucharadas). Los estudiantes mostraron el mismo partidismo cuando les pidieron que ofrecieran su tiempo para una buena causa. Asignaron a su yo futuro 85 minutos de tutoría a sus compañeros de clase en el siguiente semestre. Fueron incluso más generosos aún con el tiempo de otros estudiantes, asignándoles 120 minutos de tutoría. Pero cuando les pidieron que se comprometieran para el semestre actual, su yo presente sólo disponía de 27 minutos. En un tercer estudio, les dijeron a los estudiantes que eligieran entre una pequeña suma de dinero ahora o una mayor cantidad más adelante. Cuando elegían para su yo presente, tomaban la recompensa inmediata. Pero esperaban que su yo futuro —y los otros estudiantes— demoraran la gratificación.

Esperar tanto de nuestro yo futuro estaría bien si pudiéramos contar con que actuará con gran nobleza. Pero al llegar al futuro no lo encontramos por ninguna parte, y es nuestro viejo yo de siempre quien tiene que tomar las decisiones. Aunque nos cueste controlarnos en el presente, esperamos ingenuamente que nuestro yo futuro no tenga ningún problema en hacerlo. Seguimos empujando nuestro yo futuro al futuro, como un *deus ex máchina*^[25] que aparecerá de súbito para salvarnos de nuestro yo presente en el último acto. Postergamos lo que debemos hacer esperando que aparezca otra persona que lo haga sin ningún problema.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿ESTÁS ESPERANDO A TU YO FUTURO?

¿Hay algún cambio o tarea importante que estés posponiendo, esperando la aparición de tu yo futuro más voluntarioso? ¿Asumes con optimismo responsabilidades y descubres luego agobiado que te resulta imposible cumplirlas? ¿Te escaqueas hoy de algo diciéndote que mañana te apetecerá más hacerlo?

Alguien con fobia dental deja de esperar a su yo futuro forofa de los dentistas

Hacía casi una década que Paul, de 45 años, no iba al dentista. Tenía las encías sensibles y

frecuentes dolores de muelas. Su mujer no cesaba de decirle que fuera al dentista, y él le respondía que iría cuando tuviera menos trabajo. En realidad, temía oír lo que el dentista le diría del estado de su boca y lo que tendría que hacerle.

Al pensar en el problema del yo futuro, Paul vio que se había estado diciendo a sí mismo que concertaría una cita con el dentista cuando superara su miedo. Pero observando su conducta, comprendió que hacía casi 10 años que se lo venía diciendo. Seguro que en todo aquel tiempo los dientes y las encías se le habían ido deteriorando. Como había esperado a que su brioso yo futuro hiciera acto de presencia, ahora sí que tenía razones para echarse a temblar.

En cuanto Paul admitió que nunca existiría una versión de él que quisiera ir al dentista, decidió buscar la forma de que su aterrado yo fuera. Un compañero de trabajo le recomendó un dentista especializado en pacientes aterrorizados que incluso suministraba sedantes en la exploración dental y el tratamiento. En el pasado, Paul se habría sentido demasiado avergonzado como para ir a ver a ese dentista, pero ahora sabía que era la única forma de hacer que su yo actual real cuidara de la salud de su yo futuro.

Por qué nos parece que el futuro será distinto

¿Por qué tratamos a nuestro yo futuro como si fuera otra persona? El problema está en parte en no saber acceder a sus pensamientos y sentimientos. Cuando pensamos en nuestro yo futuro, nuestras necesidades y emociones futuras no nos parecen tan reales ni apremiantes como los deseos presentes. Los pensamientos y sentimientos que condicionan las decisiones de nuestro yo presente no surgen hasta que sentimos la inmediatez de la oportunidad. Los estudiantes que decidían cuánto ketchup y salsa de soja beberían, no sentían su estómago revolveirse si debían tomarse ese brebaje en el siguiente semestre. Cuando ofrecían el tiempo de su yo futuro, no se les agolpaban en la cabeza pensamientos sobre el gran partido del fin de semana o el estresante examen parcial de la siguiente semana. Sin las pistas interiores de asco y ansiedad, calculaban mal lo que estaban dispuestos a hacer en el futuro.

Los estudios de imágenes cerebrales revelan que incluso usamos distintas regiones del cerebro si pensamos en nuestro yo presente o en nuestro yo futuro. Cuando nos imaginamos disfrutar de una experiencia futura, lo más sorprendente es que las regiones cerebrales asociadas con pensar en uno mismo no se activan para nada. Es como si nos estuviéramos imaginando a otra persona disfrutando de la puesta de sol o saboreando una comida. Lo mismo sucede cuando se le pide a un participante que considere si ciertos rasgos de la personalidad describen a su yo presente o a su yo futuro. Al reflexionar en el yo futuro, la activación cerebral que se da es idéntica a cuando el participante piensa en los rasgos de personalidad de otra persona.^[26] Es como si observáramos desde fuera a un extraño para decidir lo que es verdad en cuanto a él, en lugar de mirar en nuestro interior para decidir lo que es verdad sobre nosotros. La costumbre del cerebro de tratar al yo futuro como otra persona tiene consecuencias muy importantes para el autocontrol. Los estudios demuestran que cuanto menos activo esté el sistema de reflexión del cerebro mientras piensas en tu yo futuro, más tenderás a decirle a tu yo futuro «jódete, tío», y «sí» a la gratificación inmediata.

Una recaudadora de fondos le saca partido al optimismo del yo futuro

Anna Breman, economista de la Universidad de Arizona, se preguntaba si las organizaciones sin ánimo de lucro podrían sacarle partido a la tendencia de la gente de pensar en el yo futuro con más magnanimidad que en el yo presente. Como estrategia para recaudar más fondos, ¿podía explotar esa inclinación del yo futuro pidiéndole a la gente el dinero de su yo futuro en lugar de que lo diesen hoy? Diakonia, una organización benéfica sueca que apoya los proyectos sostenibles locales de los países en desarrollo, la había contratado para que comparase dos estrategias distintas de recaudación de fondos.

En *Give More Today* (Dé más hoy), se les pedía a los donantes que aumentaran automáticamente sus donaciones mensuales a partir del siguiente pago. En *Give More Tomorrow* (Dé más mañana), también se les pedía que aumentaran sus donaciones, pero la suma aumentada no era importante hasta al cabo de dos meses. Los donantes que recibían la petición de *Give More Tomorrow* aumentaban sus donaciones un 32 por ciento más que los de *Give More Today*. Cuando se trata de tu autocontrol, debes andarte con mucho ojo con lo que esperas de tu yo futuro. Pero cuando necesitas que los demás te den su dinero, tiempo o esfuerzo, puedes aprovecharte de la tendencia del yo futuro pidiéndoles que se comprometan de antemano.

Cuando tu yo futuro es un extraño

A todos nos importa más nuestro bienestar que el de un extraño, así es la naturaleza humana. Por eso es lógico que antepongamos los deseos del yo presente al bienestar del yo futuro. ¿Por qué invertir en el futuro de un extraño, sobre todo a expensas de la comodidad de nuestro yo presente?

Hal Ersner-Hershfield, psicólogo de la Universidad de Nueva York, cree que este interés personal está detrás de uno de los mayores retos con los que se enfrenta nuestra sociedad que está envejeciendo. La gente cada vez vive más años, pero se jubila a la misma edad de siempre, y la mayoría no nos hemos preparado económicamente para los años de más que viviremos. Se ha estimado que dos terceras partes de la gente nacida en la década de 1960 no han ahorrado bastante dinero para llevar el mismo nivel de vida cuando se jubilen. De hecho, una encuesta de 2010 reveló que el 34 por ciento de estadounidenses no han ahorrado nada para la jubilación, incluyendo el 53 por ciento de las personas menores de 33 años, y el 22 por ciento de las de 65 años o más. Ersner-Hershfield (un joven que en aquella época tampoco había ahorrado demasiado), creyó que tal vez no ahorrábamos para nuestro yo futuro porque nos sentíamos como estar ahorrando para un extraño.

Para descubrirlo, creó una medida de «continuidad del yo futuro», el grado en que ves a tu yo futuro como la misma persona que tu yo actual. No todos vemos al yo futuro como un absoluto extraño; algunos lo vemos como alguien bastante cercano y conectado con nuestro yo futuro. La Figura 1 ilustra la gran variedad de relaciones que se pueden mantener con el yo futuro. (Échale un vistazo, elige los dos círculos que se ajusten más a ti y luego sigue leyendo.) Ersner-Hershfield descubrió que las personas que mantienen una gran continuidad con el yo futuro —es decir, los círculos más superpuestos—, ahorran más dinero y acumulan menos deudas en la tarjeta de crédito, creando económicamente un futuro mucho mejor para su yo futuro.

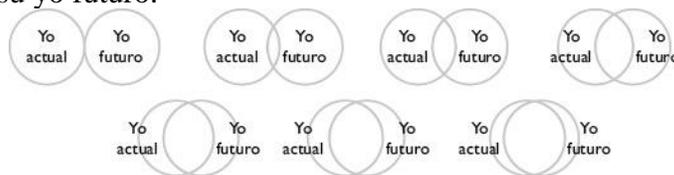


Figura 1. Todos cambiamos con el tiempo. ¿Cuál de estos pares de círculos representa mejor lo parecido que tu yo presente es con tu yo futuro de aquí a veinte años?

Si ver al yo futuro como un extraño nos hace tomar decisiones económicas con poca visión de futuro, ¿ahorraríamos más si lo conociéramos? Ersner-Hershfield decidió comprobar esta posibilidad presentándoles a unas universitarias a su yo jubilado. Trabajando con ordenadores profesionales que usaban un programa que calcula la evolución del cuerpo al envejecer, creó avatares tridimensionales de las participantes con el aspecto que tendrían cuando estuvieran jubiladas.^[27] Lo que Ersner-Hershfield quería era ayudar a esas jóvenes a sentir que aquellas personas que estaban envejeciendo eran ellas, no un pariente (la respuesta más común de las estudiantes era: «¡Se parece a mi tío Joe [o a mi tía Sally]!»).

y no a una criatura de una película de terror. Para conocer a su yo futuro, las estudiantes interactuaron con sus avatares envejecidas en un escenario virtual de lo más flipante. Las participantes se sentaban ante un espejo que les reflejaba su yo futuro. Si una participante movía la cabeza, su yo futuro también la movía. Si giraba el cuerpo, su yo futuro también lo giraba. Mientras las participantes contemplaban a su yo futuro en el espejo, un experimentador les hacía a cada una preguntas como: «¿Cómo te llamas?», «¿De dónde eres?» y «¿Qué es lo que te apasiona en la vida?» Cuando las participantes respondían, era como si su yo futuro estuviera hablando.

Después de pasar un rato con su yo futuro, las participantes dejaron la realidad virtual del laboratorio y empezaron una tarea presupuestaria hipotética. Les dieron 1.000 dólares y les pidieron que repartieran esta cantidad para gastos del presente, un capricho divertido, una cuenta corriente y un plan de jubilación. Las que habían interactuado con su yo futuro, reservaron el doble de dinero para su jubilación que las que habían estado contemplando a su yo joven en un espejo real. Conocer a su yo futuro las ayudó a estar más dispuestas a invertir en él y, por extensión, en sí mismas.

Si bien esta tecnología aún no está ampliamente disponible, podemos imaginar el día en que en cada departamento de recursos humanos haya empleados nuevos que interactúen con su yo futuro antes de apuntarse al plan de jubilación de la compañía. Mientras tanto, existen otras formas de conocer a nuestro yo futuro (véase «Experimento con la fuerza de voluntad: Conoce a tu yo futuro»). Si mantienes una mayor continuidad con tu yo futuro, además de engrosar tus ahorros, te ayudará a superar cualquier reto que exija fuerza de voluntad. Mantener una buena continuidad con el yo futuro nos anima a ser la mejor versión de nosotros mismos *ahora*. Por ejemplo, Ersner-Hershfield advirtió que las participantes que mantenían una buena continuidad con su yo futuro, tendían más a acudir puntualmente a este estudio, en cambio las que mantenían poca continuidad con él, solían faltar a las sesiones y debían reservar otro día para proseguirlo. Asombrado por este hallazgo accidental, empezó a explorar cómo mantener una continuidad con el yo futuro afectaba a la toma de decisiones éticas. Sus estudios más recientes revelan que quienes mantienen poca continuidad con su yo futuro, actúan con menos ética en escenarios virtuales. Tendían más a quedarse con el dinero que encontraban en el despacho, y se sentían más cómodos filtrando información para arruinar la carrera de otro empleado. También mentían más en un juego que premiaba el engaño con dinero. Es como si sentirnos desconectados de nuestro yo futuro nos diera permiso para ignorar las consecuencias de nuestros actos. En cambio, sentirnos conectados con nuestro yo futuro nos protege de nuestros peores impulsos.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: CONOCE A TU YO FUTURO

Ayúdate a tomar decisiones más sensatas proyectándote al futuro (no te hace falta un DeLorean para ello^[281]). Las tres ideas que encontrarás a continuación te ayudarán a conocer a tu yo futuro y a hacer que sea real. Elige la que más te guste y aplícala esta semana.

1. Visualiza una escena del futuro. Neurocientíficos del Centro Médico de la Universidad de Hamburgo-Eppendorf en Alemania, han demostrado que imaginarnos el futuro nos ayuda a postergar la gratificación. Ni siquiera necesitas pensar en las recompensas futuras resultantes de retrasar una gratificación, pensar simplemente en el futuro también funciona. Por ejemplo, si estás intentando decidir si empezar una tarea ahora o dejarla para mañana, imagínate que vas al supermercado la próxima semana o asistes a la reunión que tienes programada. Cuando te imaginas el futuro, el cerebro se pone a pensar con más concretización e inmediatez en las consecuencias de tus decisiones presentes. Cuanto más real y vívido te parezca el futuro imaginado, más tenderás a tomar una decisión que tu yo futuro no lamentará.

2. Envíale un mensaje a tu yo futuro. Los fundadores de FutureMe.org han creado un sistema para enviar *e-mails* al yo futuro. Desde 2003 han estado conservando *e-mails* que la gente se escribe a sí

misma y enviándoselos en una fecha futura elegida por quien lo ha escrito. ¿Por qué no aprovechar esta oportunidad para pensar en lo que tu yo futuro estará haciendo y en cómo se sentirá con las decisiones que estás tomando ahora? Describe a tu yo futuro qué vas a hacer ahora para alcanzar tus metas a largo plazo. ¿Qué esperas de tu yo futuro? ¿Cómo crees que serás? También puedes imaginártelo contemplando a tu yo presente. ¿De qué te daría las gracias si te comprometieras hoy a algo? El psicólogo Hal Ersner-Hershfield afirma que, aunque pienses brevemente en lo que escribirías en este *e-mail*, ya te sentirás más conectado a tu yo futuro.

3. Imagínate a tu yo futuro. Los estudios revelan que al imaginarte a tu yo futuro, tu yo presente tiene más fuerza de voluntad. En un experimento les pidieron a personas sedentarias que se imaginaran un yo futuro ideal que hacía ejercicio a diario y gozaba de una salud envidiable y un montón de energía, o bien un aterrador yo futuro inactivo, con problemas de salud por no haber hecho ejercicio. Ambas visualizaciones las hicieron levantarse del sofá y, dos meses más tarde, seguían haciendo ejercicio con más frecuencia que un grupo de control que no se había imaginado su yo futuro. Como reto ¿puedes imaginarte a tu yo futuro ideal que se ha comprometido a cambiar recibiendo los beneficios? ¿O tu yo futuro sufriendo las consecuencias de no haber cambiado? Visualízalo con gran detalle y vividez, imaginándote cómo te sentirás, qué aspecto tendrás, y de qué te enorgullecerás, o qué agradecerás o lamentarás, de las decisiones tomadas por tu yo pasado.

A veces es bueno esperar, y otras, sucumbir a un placer

Hemos estado suponiendo que siempre es mejor retrasar la gratificación. Pero ¿y si no fuera así? Ran Kivetz, investigador de marketing de la Universidad de Columbia, ha descubierto que a algunas personas les cuesta mucho anteponer ser felices en el presente a las recompensas futuras. Están renunciando siempre al placer en nombre del trabajo, la virtud o la felicidad futura, pero en el fondo se arrepienten de sus decisiones. Kivetz llama a este problema «hiperopia», un modo original de decir que sólo ven las distancias largas. Cuando tienen la promesa de recompensa delante de las narices, no ven más que el valor de retrasar la gratificación. Quienes sufren de hiperopia tienen un problema crónico de visión a distancias cortas, no ven el valor de darse hoy un placer. Es tan problemático como ser corto de vista; ambas cosas nos llevan a la larga a decepciones y a la infelicidad.

A los que tienen problemas para decirle sí a una tentación, sucumbir a ella les exige tanto autocontrol como el resto necesitamos para decirle no. Esta clase de personas deben invertir las estrategias de este capítulo. Los hiperópicos —al contrario de los miopes, los que más abundan— deben comprometerse a practicar la autoindulgencia. Por ejemplo, cuando canjeas los puntos de la tarjeta de crédito, elige un cheque regalo en lugar de dinero, así te verás obligado a darte un lujo en lugar de guardar el dinero para emergencias futuras. (Pero asegúrate de que el cheque regalo no caduque muerto de risa en un cajón del armario de la cocina por no haber encontrado el momento para disfrutar de él.) También puedes redefinir una situación para tomar mejores decisiones, como los que no quieren ceder a una gratificación inmediata. En vez de centrarse en el precio de ceder a una tentación, los hiperópicos deben redefinirla como una inversión. Imagínate el placer que te proporcionará a la larga, o piensa en la tentación como algo que te renovará, permitiéndote rendir más en el trabajo. (Los vendedores son muy conscientes de esta necesidad y les encanta presentar los productos lujosos de un modo que reduzca el sentimiento de culpa del consumidor.) Y cuando pienses en cómo tus decisiones de hoy afectarán a la felicidad de tu yo futuro, imagínate cuánto lo lamentarás si no te das hoy este placer.

Reconozco que yo puedo ser un poco hiperópica. Cuando necesito obligarme a darme un placer, pienso en una botella de champán que me había estado acompañando a todas partes desde hacía cinco años. Me la regaló mi jefa cuando me dieron una beca para los estudios de posgrado. Cuando me la entregó con una nota en la que me felicitaba por ello, no me pareció bien descorcharla para celebrar la

ocasión. Estaba nerviosa por si lograría aprobar los estudios de posgrado, y en mi mente el que hubieran aceptado mi solicitud no era más que haber pasado la primera prueba. Me dije que me la bebería cuando llegara a la Universidad de Stanford y me sintiera a gusto en ella. La botella cruzó en coche el país conmigo, desde Boston al norte de California. Me instalé en la Facultad de Psicología, pero el momento no me pareció adecuado para tomarme la botella de champán. No había hecho nada para celebrarlo. Tal vez la abriría al final del primer año, o cuando publicara mi primer artículo.

La pobre botella de champán viajó conmigo cuatro veces más. Cada vez la metía en la maleta pensando: *Cuando pase la siguiente prueba, sentiré que me merezco descorcharla*. Pero no la saqué hasta haber redactado la tesis y recibido el diploma. A esas alturas, ya se había echado a perder. Vertí el champán en la pila y me prometí no desperdiciar nunca más otra botella ni dejar de celebrar otro hito en mi vida.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿SER DEMASIADO HIPERÓPICO TE PERJUDICA?

¿Te cuesta tomarte un respiro del trabajo porque siempre tienes cosas que hacer? ¿Te sientes tan culpable o angustiado cuando gastas dinero que te cuesta un montón comprar algo que no sea absolutamente necesario? ¿Piensas alguna vez en cómo has empleado el tiempo y el dinero y desearías haberte centrado más en tu felicidad presente en vez de renunciar siempre a ella? Si es así, cambia los experimentos con la fuerza de voluntad de este capítulo en estrategias para la autoindulgencia. (E intenta no postergarla, ¿de acuerdo?)

Conclusión

Cuando contemplamos el futuro, si nos lo imaginamos podemos prever en qué fallaremos. Como las recompensas muy lejanas nos parecen menos atractivas, elegimos la gratificación inmediata. Al no ver cómo cederemos a la tentación o nos distraeremos, acabamos abandonando nuestras metas. Para tomar decisiones más acertadas, necesitas entender y apoyar mejor a tu yo futuro. Y recordar que es él, aunque sigas siendo tú, quien paga las consecuencias de las acciones de tu yo presente y el que te agradecerá el esfuerzo.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: no ser capaz de ver el futuro con claridad te hace sucumbir a las tentaciones y dejar las cosas para mañana.

Bajo el microscopio

- *¿Cómo dejas de tener en cuenta las recompensas futuras?* Como reto, pregúntate qué recompensas futuras pones en venta cada vez que cedes a una tentación o pospones algo.
- *¿Estás esperando a tu yo futuro?* ¿Hay algún cambio o tarea importante que estés postergando por esperar a que haga acto de presencia tu voluntarioso yo futuro?
- *¿Ser demasiado hiperópico te perjudica?* ¿Te cuesta más darte un placer que resistirte a una tentación?

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *Espera diez minutos.* Crea la regla de esperar 10 minutos antes de ceder a cualquier tentación. Durante este tiempo, piensa en la recompensa a largo plazo que obtendrás si te resistes.
- *Baja la tasa de descuento.* Cuanto te entren ganas de actuar en contra de tus intereses a largo plazo, redefine la opción de ceder a la tentación como perderte la mejor recompensa posible a largo plazo.

• *Haz que tu yo futuro se pre-comprometa.* Prevé un nuevo desliz, haz que te cueste más cambiar de preferencias, o motiva a tu yo futuro con una recompensa o un capricho.

• *Conoce a tu yo futuro.* Visualiza una escena del futuro, escribe una carta a tu yo futuro, o imagínate simplemente en el futuro.

22 El malvavisco, también llamado nube o esponjita, es una golosina con una consistencia esponjosa hecha con azúcar, clara de huevo batida, gelatina, goma arábica y saborizantes. La receta tradicional usaba un extracto de la raíz mucilaginoso de la planta de malvavisco en lugar de gelatina. (*N. de la T.*)

23 En algunos lugares, hasta puedes apuntarte a gimnasios que te cobran más cuando no te ven el pelo que cuando asistes con regularidad, una buena forma de presionar a esa parte tuya que tiene ganas de saltarse hoy el gimnasio.

24 Sí, esto existe de verdad. Cuando escribía esta parte del libro, ya era necesario firmar una renuncia de responsabilidad legal para pedir El Jefe Grande, una hamburguesa taponadora de arterias de 7 libras (3,178 kg) de peso y 7.000 calorías que sirven en el Kenny's Burger Joint en Frisco, Texas.

25 Un dispositivo favorito de las tragedias griegas en las que un dios aparece de la nada (normalmente bajado al escenario mediante una grúa) para resolver lo que parecía un problema irresoluble para los personajes de la obra. Ojalá todos tuviéramos una estrategia tan buena para resolver los conflictos de nuestra vida cotidiana.

26 En este estudio en especial, los investigadores les pidieron a los participantes que pensarán en Natalie Portman y Matt Damon, ya que los estudios piloto revelaron que estas dos celebridades eran las dos personas más conocidas y menos controvertidas del planeta.

27 En un gesto encantador, Ersner-Hershfield le mostró a su futura esposa el avatar con el aspecto que él tendría de viejo antes de proponerle matrimonio. También me aseguró estar ahora ahorrando generosamente para la jubilación.

28 Me da pena pensar que tengo que explicar esta referencia. Cualquier lector que no la entienda, debería ver la clásica película de 1985 *Regreso al futuro*; tu yo futuro te lo agradecerá.

8 ¡Infectado! Por qué la fuerza de voluntad es contagiosa

John, un joven de 18 años que acababa de graduarse en el instituto, se apeó del autobús para dirigirse a la Academia de la Fuerza Aérea estadounidense del condado de El Paso, Colorado. Llegó cargando en una mochila las pocas pertenencias que a los cadetes les permiten llevar: un despertador pequeño, una chaqueta de invierno, sellos, papel y sobres de carta, y una calculadora gráfica. También llevaba consigo algo que no se encontraba en la mochila ni era visible para los 29 otros cadetes de su escuadrón. A lo largo del año estos cadetes vivirían juntos, comerían juntos y estudiarían juntos. Y lo que John se llevó consigo, se propagaría lentamente a los otros miembros de su escuadrón, poniendo en peligro su salud y su carrera en la Academia de la Fuerza Aérea.

¿Qué enfermedad se llevó consigo? No era la viruela, la tuberculosis ni una enfermedad de transmisión sexual, sino no estar en forma. Si bien cuesta creer que la buena forma física sea contagiosa, un informe de 2010 de la Oficina Nacional de Investigación Económica revela que en la Academia de la Fuerza Aérea estadounidense la mala forma física se propaga como una enfermedad infecciosa. Durante cuatro años les hicieron un seguimiento a 3.487 cadetes, desde las pruebas de educación física del instituto, hasta los exámenes regulares de buena forma física en la Academia. Con el tiempo, el cadete que menos en forma estaba de un escuadrón, iba bajando poco a poco el nivel de forma física de los demás. De hecho, en cuanto llegaba un chico nuevo a la Academia, el nivel de forma física del cadete que *en peor forma física* estaba de su escuadrón, era un mejor indicador de su rendimiento físico que el nivel de forma física que tenía antes de entrar en la Academia.

Este estudio no es más que un ejemplo de cómo las conductas que creemos dependen del autocontrol, están también muy condicionadas por el entorno social. Nos gusta pensar que los demás no pueden influir en nuestras decisiones, y nos enorgullecemos de nuestra independencia y de nuestro libre albedrío. Pero las investigaciones realizadas en los campos de la psicología, el marketing y la medicina demuestran que nuestras decisiones personales están muy condicionadas por lo que los demás piensan, quieren y hacen, y por lo que creemos que quieren que hagamos. Como verás, esta influencia social a menudo nos causa problemas. Pero también puede ayudarnos a alcanzar las metas que requieren fuerza de voluntad. Los fracasos por falta de voluntad son contagiosos, pero el autocontrol también lo es.

Cómo se propaga una epidemia

Los Centros de Control y Prevención de Enfermedades son muy famosos por seguirle la pista a brotes como la gripe porcina y la epidemia de años atrás del sida. Pero también siguen los cambios a largo plazo de nuestra salud nacional, como los índices de obesidad en cada estado del país. En 1990 el índice de obesidad era inferior al 15 por ciento en todos los estados. En 1999, 18 estados ya tenían un índice de obesidad del 20 al 24 por ciento, pero todavía ninguno había superado el 25 por ciento. En el 2009 sólo 1 estado (Colorado) y el Distrito de Columbia mostraban un índice de obesidad menor del 20 por ciento, y 33 estados presentaban un índice del 25 por ciento o mayor.

Dos científicos, Nicholas Christakis, de la Facultad de Medicina de Harvard, y James Fowler, de la Universidad de California en San Diego, se quedaron estupefactos por las palabras que las autoridades de la salud pública y los medios de comunicación emplearon al describir esta tendencia: *obesidad epidémica*. Se preguntaron si el aumento de peso podía propagarse de una persona a otra a modo de otros brotes contagiosos como la gripe. Para descubrirlo, accedieron a la información del Estudio del Corazón de Framingham, basado en el seguimiento realizado a más de 12.000 residentes de Framingham, Massachusetts, durante 32 años. Comenzó en 1948 con 5.200 participantes, y en 1971 y 2002 se le añadieron nuevas generaciones. Los miembros de esta comunidad estuvieron describiendo los

detalles personales de su vida durante décadas, como los cambios de peso y los vínculos sociales que mantenían con otros participantes del estudio.

Cuando Christakis y Fowler observaron el peso de los participantes con el paso del tiempo, vieron lo que parecía una verdadera epidemia. La obesidad se estaba propagando en las familias y de un amigo a otro. La persona con un amigo obeso, tenía un 171 por ciento más de riesgo de ser también obesa en el futuro. Una mujer con una hermana obesa, tenía un 67 por ciento más de probabilidades de volverse obesa a su vez, y un hombre con un hermano obeso tenía un 45 por ciento más de riesgo de que le pasara lo mismo.

BAJO EL MICROSCOPIO: TU RED SOCIAL

Cada reto a la fuerza de voluntad no acaba en una «infección» social, pero el entorno social influye. Para superar tus retos, ten en cuenta lo siguiente:

- ¿Las personas de tu red social comparten tus mismos retos?
- Al mirar atrás, ¿ves que has pillado el hábito de un amigo o un familiar?
- ¿Hay algunas personas con las que tiendes a darte más gustos poco sanos?
- ¿Hay alguien en tu red social que haya intentado recientemente dejar un mal hábito?

La obesidad no era lo único que se estaba propagando en la comunidad de Framingham. Cuando una persona empezaba a beber más de la cuenta, en su red social también se propagaban las borracheras y las resacas. Pero, al mismo tiempo, encontraron evidencias de que el autocontrol también era contagioso. Cuando una persona dejaba de fumar, sus amigos y familiares también tenían más probabilidades de hacerlo. Christakis y Fowler habían descubierto la misma pauta de contagios en otras comunidades, y en desafíos tan diversos como la drogodependencia, la falta de sueño y la depresión. Por más preocupante que sea, las implicaciones son claras: los cambios tanto en los malos hábitos como en los buenos, se propagan de una persona a otra como gérmenes, y nadie es completamente inmune a ellos.

El yo social

Cuando se trata del autocontrol, hemos visto que la mente humana no se compone de un yo unificado, sino de múltiples yoes que compiten para hacerse con el control. Hay el yo que quiere una gratificación inmediata y el yo que recuerda sus metas más importantes. Y también el yo actual, que parece o no parece tener muchas cosas en común con el yo futuro. Como si ya no hubiera bastantes, se ve que aún hay más personas viviendo en nuestra cabeza. No me estoy refiriendo al trastorno de personalidad múltiple, sino a los padres, la pareja, los hijos, los amigos, el jefe, y cualquier otra persona que forme parte de nuestro mundo cotidiano.

Los humanos estamos hechos para conectar con los demás, y nuestro cerebro ha desarrollado un sistema muy ingenioso para asegurarse de que lo hagamos. Disponemos de células cerebrales especializadas —llamadas neuronas espejo— cuyo único objetivo es rastrear lo que los demás están pensando, sintiendo y haciendo. Estas neuronas espejo están repartidas por el cerebro para ayudarnos a entender la gran variedad de experiencias de los demás.

Por ejemplo, imagínate que tú y yo estamos en la cocina y ves que alargo la mano derecha para coger un cuchillo. Tu cerebro empieza automáticamente a registrar este movimiento. Las neuronas espejo que corresponden a los movimientos y las sensaciones de *tu* mano derecha se activan. El cerebro empieza así a crear una representación interior de lo que yo estoy haciendo. Las neuronas espejo recrean el movimiento como un detective recrea el escenario de un crimen, intentando entender lo que sucedió y por qué. Esto te permite adivinar por qué intento coger un cuchillo y qué ocurrirá a continuación. ¿Te voy a atacar? ¿O mi víctima será el pastel de zanahoria que descansa en la encimera?

Pongamos por ejemplo que cuando cojo el cuchillo, sin querer me hago un corte en el pulgar de la mano derecha. ¡Ay! Al verlo, las neuronas espejo de la región del dolor de tu cerebro responden. Haces una mueca y sabes en el acto lo que estoy sintiendo. La experiencia de dolor es tan real para el cerebro que los nervios espinales intentan incluso inhibir las señales de dolor de tu mano derecha, ¡como si tú te hubieras hecho un corte en la mano! Es el instinto de empatía que nos ayuda a entender los sentimientos ajenos y a reaccionar a ellos.

Después de vendarme el pulgar y de servirme una porción de pastel, las neuronas espejo del sistema de recompensa de tu cerebro se activan. Aunque no te guste el pastel de zanahoria, si sabes que es mi preferido (es cierto), tu cerebro empezará a anticipar una recompensa. Cuando tus neuronas espejo registran la promesa de recompensa en otros, tú también deseas darte un capricho.

Imitando la falta de voluntad

En este sencillo escenario, hemos visto tres formas en que a nuestro cerebro social le puede fallar la voluntad. La primera es en la imitación involuntaria. Las neuronas espejo que detectan los movimientos de otra persona, preparan tu cuerpo para hacer esos mismos movimientos. Cuando ves que voy a coger un cuchillo, te descubres alargando la mano sin querer para dármelo. En muchas situaciones, nos descubrimos imitando automáticamente los gestos y las acciones físicas de los demás. Si te fijas en el lenguaje corporal, advertirás que en una conversación la gente adopta las posturas del cuerpo del otro. Una chica cruza los brazos, y a los pocos instantes su interlocutor también lo hace. Ella se acomoda en la silla y él también la imita. Este espejo físico inconsciente nos ayuda a entendernos mejor entre nosotros, y también crea una sensación de conexión y comunicación. (Una de las razones por las que a los vendedores, directores y políticos les enseñan a imitar *intencionadamente* las posturas de los demás, es porque saben que así influirán más en quien están imitando.)

Nuestro instinto de imitar las acciones de los demás significa que, cuando ves a alguien alargando el brazo para coger un tentempié, una bebida o una tarjeta de crédito, tú también puedes descubrirte imitándole sin darte cuenta y perder tu fuerza de voluntad. Por ejemplo, un estudio reciente observó qué sucede en el cerebro de los fumadores cuando ven al protagonista de una película fumando. Las regiones del cerebro que planean los movimientos de la mano se activan, como si el cerebro de los fumadores se preparara para sacar el cigarrillo del paquete y encenderlo. Sólo con ver a alguien fumando en la pantalla ya se activa el impulso inconsciente de encender un cigarrillo, con lo que el cerebro de los fumadores debe además esforzarse en reprimir el impulso.

La segunda forma en que nuestro cerebro social nos puede hacer sucumbir a una tentación es con las emociones contagiosas. Hemos visto que las neuronas espejo responden al dolor ajeno, pero también responden a las emociones. Por eso se nos puede pegar el malhumor de un compañero de trabajo, ¡y hacernos sentir como si fuéramos nosotros los que necesitamos una copa! Y por eso también en las comedias televisivas se valen del recurso de las risas enlatadas para que el sonido de alguien riéndose a carcajadas nos estimule el sentido del humor. El hecho de que las emociones sean tan contagiosas también explicaría por qué Christakis y Fowler, investigadores de redes sociales, han descubierto que la felicidad y la soledad se propagan de un amigo a otro y entre las familias. ¿Cómo puede esto hacernos perder la fuerza de voluntad? Cuando captamos un sentimiento negativo, recurrimos a nuestras estrategias habituales para cambiarlo, lo cual puede significar en un futuro cercano tirar la casa por la ventana comprando o comernos una tableta de chocolate.

En último lugar, el cerebro puede incluso captar la tentación al ver a otras personas cediendo a ellas. Ver a alguien sucumbiendo a lo que tú intentas resistirte, puede hacerte desear imitarle. Cuando imaginamos lo que los demás quieren, sus deseos pueden avivar los nuestros, y sus apetitos desencadenar los nuestros. Por eso, entre otras razones comemos más cuando estamos acompañados que

solos, subimos las apuestas después de ver a otro ganar un buen bote, y gastamos más cuando salimos de compras con los amigos.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿A QUIÉN ESTÁS IMITANDO?

Esta semana mantén los ojos bien abiertos para advertir si estás imitando la conducta de alguien, sobre todo si tiene que ver con algo a lo que quieres resistirte. ¿Mantienes una relación con alguien por las juergas que os pegáis juntos? ¿Te pasas de la raya cuando tus amistades hacen lo mismo?

Un fumador bajo la influencia social

Marc acababa de empezar un nuevo empleo trabajando detrás del mostrador de una cafetería. Los empleados disponían de 10 minutos de descanso cada 4 horas. Como Marc pronto aprendió, la mayoría aprovechaba el descanso para ir a un rincón a fumarse un pitillo. Los empleados se reunían en él a menudo para charlar y fumarse un pitillo antes de regresar a casa. Marc apenas fumaba, sólo encendía un cigarrillo o dos en las fiestas. Pero se descubrió fumando si otro compañero estaba en el rincón durante el descanso, y a veces al salir del trabajo se quedaba para fumar con sus compañeros.

Cuando en clase hablé de la influencia social en la conducta, Marc se reconoció en el acto. Si estaba solo nunca fumaba. Pero en el trabajo le parecía simplemente más fácil fumar que no fumar, era lo que todo el mundo hacía. Hasta el encargado de la cafetería fumaba en los descansos. Marc no se había planteado demasiado adónde le llevaría este hábito social, pero ciertamente no quería acabar como los empleados que sólo vivían para fumar en los descansos. Decidió dejar de pedir cigarrillos a sus compañeros, y a ellos no les apenó en absoluto no tener que dárselos más. Marc siguió siendo sociable, pero sin compartir la costumbre de sus compañeros de fumar.

Cuando los propósitos se contagian

Los seres humanos somos lectores natos de pensamientos. Siempre que vemos a otras personas actuando, intentamos adivinar con nuestro cerebro social lo que se proponen. ¿Por qué esa mujer le grita a aquel hombre? ¿Por qué el camarero flirtea conmigo? Este juego de adivinanzas nos ayuda a predecir las conductas de otros y a evitar desastres sociales. Necesitamos protegernos a nosotros mismos y a los demás de las amenazas sociales (¿es la mujer que grita la peligrosa o el hombre al que está gritando? ¿Quién necesita ayuda en esta situación?). También debemos elegir la respuesta más adecuada en una situación ambigua (el ligón del camarero seguramente quiere una propina más cuantiosa y no una invitación para encontrarnos en el servicio).

Leerle la mente automáticamente a la gente tiene sin embargo un efecto secundario para el autocontrol: nos desencadena los mismos propósitos ajenos. Los psicólogos lo llaman «contagio de metas». Las investigaciones sugieren que es pasmosamente fácil cambiar de conducta al captar los propósitos de otro. Por ejemplo, en un estudio, los estudiantes hicieron suya la meta de ganar dinero después de leer una historia sobre otro alumno que trabajó durante las vacaciones de Semana Santa. Estos estudiantes se pusieron a su vez a trabajar en un laboratorio con más energía y rapidez para ganar dinero. A los jóvenes que leyeron un relato sobre un hombre que intentaba ligar con una mujer en un bar, se les contagió la meta de las relaciones esporádicas, y tendieron a ayudar más a una atractiva joven que interrumpió el experimento. (Los investigadores confirmaron que los jóvenes creían que al ayudar a una chica, tenían más oportunidades de que quisiera acostarse con ellos, una hipótesis plausible, aunque estoy segura de que el efecto es menor de lo que la mayoría de los jóvenes espera.) Otros estudios revelan que pensar en un amigo que fuma porros aumenta el deseo de los universitarios de colocarse, pero cuando piensan en otro que no fuma, su interés por los porros mengua.

¿Qué significa todo esto para tu autocontrol? La buena noticia es que el contagio de metas se

limita a las que tú en cierto modo ya compartes. No se te puede pegar una meta totalmente nueva por haber estado brevemente expuesta a ella como ocurre con los virus. Alguien que no fume no sentirá el mono de fumar cuando un compañero saque un pitillo de la cajetilla. Pero la conducta de otro puede activar en tu mente una meta de la que no eras consciente. Como hemos visto, los retos a la fuerza de voluntad siempre implican un conflicto entre dos metas opuestas. Quieres placer ahora, pero también quieres estar sano más tarde. Quieres cantarle las cuarenta a tu jefe, pero también quieres conservar tu trabajo. Quieres gastar a lo loco, pero también quieres liquidar tus deudas. Ver a otro perseguir una meta tentadora puede cambiar el equilibrio de fuerzas en tu mente.

El contagio de metas se da en ambos sentidos —se te puede pegar tanto el autocontrol como la autoindulgencia—, pero por lo visto somos sobre todo vulnerables al contagio de tentaciones. Si la compañera con la que almuerzas pide un postre, su meta de una gratificación inmediata puede unirse con la *tuya* y arruinarte la de perder peso. Ver a alguien derrochando el dinero en regalos navideños, puede aumentar tu deseo de darles a tus hijos una sorpresa cuando se levanten el día de Navidad, y hacerte olvidar temporalmente tu propósito de gastar menos.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: REFUERZA TU SISTEMA INMUNITARIO

No siempre se nos pegan las metas de los demás. A veces ver a alguien caer en una tentación nos motiva a controlarnos. Cuando te has comprometido firmemente con una meta (p. ej. adelgazar), y sabes que tienes otra opuesta (p. ej. comerte una *pizza* gruesa), al ver a alguien haciendo lo opuesto a tu meta más importante, tu cerebro entra en un gran estado de alerta. Tu meta más importante se activa incluso con más fuerza aún y tu cerebro empieza a crear estrategias para que la mantengas. Los psicólogos lo llaman «control contrarrestante», pero puedes verlo como una respuesta inmunitaria a cualquier cosa que ponga en peligro tu autocontrol.

La mejor forma de reforzar tu respuesta inmunitaria a las metas de los demás, es pasarte al empezar el día varios minutos pensando en tus metas y en cómo podrías sentirte tentado a ignorarlas. Cavilar en tus metas, a modo de vacuna que te protege de los gérmenes ajenos, refuerza tus propósitos y te ayuda a no contagiarte con las metas de otros.

Cuando haces tuya la meta del descontrol

A veces no hacemos nuestra una meta en concreto —comer un tentempié, gastar dinero, seducir a un extraño—, sino una más general de dejarnos llevar por los impulsos. Las investigaciones de la Universidad de Groninga, en los Países Bajos, lo han demostrado en un abanico de situaciones del mundo real, usando como sujetos de la investigación a transeúntes que ni siquiera lo sospechaban. Los investigadores colocaban «evidencias» de gente comportándose mal: por ejemplo, encadenaban bicicletas a una valla junto a la que destacaba una llamativa señal de «Prohibido aparcar bicicletas», y dejaban carritos de la compra aparcados en un parking donde un letrero indicaba: «Devuelvan por favor los carritos al supermercado». Sus estudios demostraron que romper las reglas es contagioso. Cuando las personas que se topaban con el escenario montado por los investigadores veían lo que otros habían hecho, también se saltaban a la torera las señales, encadenando las bicicletas a la valla y dejando los carritos en el parking.

Pero las consecuencias aún llegan más lejos. Cuando veían una bicicleta aparcada en la valla donde estaba prohibido, tendían más a saltar por encima de la cerca ilegalmente para no dar un rodeo. Cuando veían los carritos en el parking, también tendían a tirar más papeles al suelo. La meta contagiada era mayor que la de romper una regla. Se les había pegado la regla de hacer lo que les viniera en gana, en lugar de lo que se suponía que debían hacer.

Cuando observamos evidencias de otras personas que ignoran reglas y siguen sus impulsos, tendemos a seguir más *cualquiera* de los nuestros. Significa que cuando alguien se comporta mal, nuestro autocontrol se deteriora (una mala noticia para los fans de los *realities* televisivos, donde las tres reglas para un buen índice de audiencia son: empujar el codo, pelearse y acostarse con los novios de las otras chicas). Oír que alguien ha hecho trampas en la declaración de la renta, puede animarte a romper tu dieta. Ver a otros conductores superar la velocidad máxima, te puede inspirar a pasarte del presupuesto. Podemos contagiarnos de la falta de control ajena, aunque nuestra debilidad personal sea muy distinta de la observada en otra persona. Y lo más importante es que ni siquiera necesitamos verla actuar. Un acto, como los gérmenes que quedan en el pomo mucho después de abrir una persona enferma la puerta, se nos puede pegar simplemente viendo la evidencia de lo que otros han hecho.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: CONTÁGIATE DEL AUTOCONTROL

Las investigaciones revelan que pensar en alguien con un buen dominio de sí puede aumentar el tuyo. ¿Hay alguien que pueda servirte de modelo de fuerza de voluntad para tu propio reto? ¿Alguien que se haya enfrentado a tu mismo reto, triunfando, o que ejemplifique el autocontrol que te gustaría poseer? (En mi clase los modelos más citados de fuerza de voluntad son atletas de élite, líderes espirituales y políticos, aunque los familiares y los amigos pueden motivarnos incluso más si cabe, como verás más adelante.) Cuando necesites un poco más de fuerza de voluntad, recuerda tu modelo de conducta. Pregúntate: ¿qué haría ese crack de la fuerza de voluntad si estuviera en mi piel?

Por qué las personas que te gustan son más contagiosas que los desconocidos

En la temporada de resfriados o gripes puedes pillar un virus de cualquier persona con quien entres en contacto: el compañero de trabajo que tose sin taparse la boca, la cajera que te pasa la tarjeta de crédito por el lector electrónico y te la devuelve llena de gérmenes. Es lo que los epidemiólogos llaman «contagio simple». Con el contagio simple cualquiera te puede pegar la infección. Los gérmenes de un desconocido son tan fuertes como los de un ser querido, y una exposición a ellos basta para cogerlos.

Pero la transmisión de las conductas no funciona de la misma manera. Las epidemias sociales — como la propagación de la obesidad o el tabaquismo— siguen la pauta del «contagio complejo». Para pillarlo no basta con entrar en contacto con un «portador» de la conducta. La relación que mantienes con esta persona importa mucho. En la comunidad de Framingham, las conductas no se propagaban más allá de las vallas y los jardines traseros. Las epidemias sociales se propagaban por las redes de respeto mutuo y aprecio, y no sistemáticamente por la red de rejillas de las calles. Un compañero de trabajo no produce ni por asomo el mismo efecto que un amigo íntimo, e incluso el amigo del amigo de un amigo es más influyente en este sentido que alguien que ves a diario, pero que no te cae bien. Esta clase de contagio selectivo casi ni se conoce en el mundo de las enfermedades; es como si tu sistema inmunitario sólo tuviera defensas contra los virus que pillas de alguien a quien no conoces o que no te gusta. Pero así es como las conductas se propagan. La cercanía social importa más que la cercanía geográfica.

¿Por qué las conductas son tan contagiosas en las relaciones estrechas? Para ahondar un poco más en la analogía del sistema inmunitario, podría decirse que nuestro sistema inmunitario sólo rechaza los objetivos y las conductas de los demás *si reconoce que esas personas «no son nosotros»*. Después de todo, nuestro sistema inmunitario físico no ataca a nuestras propias células: no se mete con lo que reconoce como nuestro. Pero trata como una amenaza lo que reconoce como *ajeno*, aislando o destruyendo ese virus o bacteria para que no enfermemos. Resulta que cuando pensamos en los seres que amamos, que respetamos y que sienten como nosotros, nuestro cerebro los trata más como si

fuéramos nosotros mismos que como si *no* lo fueran. Se aprecia en los escanogramas del cerebro, al observar a adultos que piensan primero en ellos mismos y luego en sus madres. Las regiones cerebrales que se activan en ambos casos son casi idénticas, demostrando que quienes creemos ser también incluye a los seres queridos. Nuestro sentido de nuestro yo depende de nuestras relaciones con los demás y, en muchos sentidos, sólo sabemos quiénes somos al pensar en los demás. Como incluimos a otras personas en nuestro sentido de nuestro yo, las decisiones de los otros influyen en las nuestras.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿DE QUIÉN ES MÁS PROBABLE QUE SE TE PEGUE ALGO?

Dedica unos momentos a reflexionar en quién es tu «gente más cercana». ¿Con quién pasas la mayor parte del tiempo? ¿A quién respetas? ¿A quién crees parecerte más? ¿De quiénes vienen las opiniones que más te importan? ¿En quién confías más o quién te importa más? ¿Se te ocurre alguna conducta —positiva o dañina— que hayas cogido de ellos o ellos de ti?

Uno de la tribu

Imagínate que alguien llama a tu puerta y te pide que respondas a varias preguntas sobre el ahorro energético. ¿Con cuánta frecuencia intentas consumir menos electricidad? ¿Ahorras agua dándote duchas más cortas? ¿Has aislado la casa para conservar más el calor? ¿El coche que conduces gasta mucha gasolina? Después te pregunta si estás de acuerdo en que el ahorro energético es bueno para el planeta, ayuda a ahorrar dinero y beneficia a las generaciones futuras. Y en último lugar, te hace dos preguntas más: ¿Qué es lo que más te motiva a ahorrar energía? ¡Ah! Y también: ¿Cuántos vecinos crees que procuran ahorrar energía?

A 800 californianos les hicieron estas preguntas como parte de un estudio sobre por qué ahorramos energía. Hubo un montón de altruistas que aseguraron hacerlo ante todo para proteger el planeta, seguido de los que querían ayudar a las generaciones futuras y ahorrar dinero. Y en último lugar estaban los de «Porque todo el mundo lo hace». Pero antes de felicitar a los californianos por su civismo, ten en cuenta que la única pregunta de la encuesta que predecía el ahorro energético de un consumidor era: «¿Cuántos vecinos crees que procuran ahorrar energía?» Las otras opiniones y motivaciones —ahorrar dinero, proteger el planeta para sus nietos— no tenían nada que ver. Creían actuar por una noble causa, pero la única opinión que contaba no era altruista para nada: «Porque todo el mundo lo hace».

Constituye un ejemplo de lo que los psicólogos llaman «prueba social». Cuando el resto de nuestra tribu hace algo, tendemos a verlo como algo inteligente. Es uno de los instintos de supervivencia más útiles derivados de tener un cerebro social. Después de todo, si ves a toda tu tribu encaminándose hacia el este, es mejor que la sigas. Confiar en los juicios de otros es el elemento aglutinador que hace que la vida social funcione. En ella no es necesario saber hacer de todo, y esto te permite colaborar con tu especialidad, ya sea elaborando los mejores taparrabos de piel de hipopótamo, o haciendo las predicciones de Bolsa más acertadas.

La prueba social influye mucho en nuestra conducta cotidiana. Por eso consultamos «las historias más leídas» encuadradas en las páginas de noticias de internet, y solemos ver la película más taquillera del país en lugar de la menos comercial. También es una de las razones por las que a los votantes les condicionan las cifras de los sondeos electorales, y por las que cuenta como «noticia» un grupo de padres de familia peleándose en los pasillos de los grandes almacenes para agarrar el juguete más novedoso. Lo que los demás quieren debe de ser bueno. Lo que los demás piensan debe de ser cierto. Si no nos hemos formado aún una opinión, decidimos confiar en la de la tribu.

Los investigadores que fueron puerta a puerta preguntando sobre el ahorro energético querían comprobar si la prueba social tenía el poder de cambiar la conducta. Crearon carteles para colgar en los

podemos que animaban a los residentes de San Marcos, California, a darse duchas cortas, apagar las luces innecesarias y usar por la noche ventiladores en lugar de aire acondicionado. En cada cartel había un mensaje motivador. Algunos les pedían a los residentes que protegieran el medioambiente, otros se centraban en que el ahorro energético ayudaría a las generaciones futuras, o que reduciría el coste de la factura de la luz. Los carteles concebidos para la prueba social, incluían en cambio una sola afirmación: «El 99 por ciento de tus vecinos afirman apagar las luces innecesarias para ahorrar energía».

Un total de 371 hogares recibieron uno de estos carteles cada semana durante un mes. Hay que destacar que cada hogar recibía siempre la misma clase de persuasivo mensaje: por ejemplo, cuatro para una prueba social, o cuatro de «ayuda a las generaciones futuras». Para averiguar cuál de ellos era más eficaz, los investigadores consultaban regularmente los contadores de la luz de cada casa. También, las facturas de la electricidad de los residentes de los meses anteriores y posteriores a la entrega de los carteles. El único mensaje persuasivo que redujo el consumo energético de los hogares fue el de «Porque todo el mundo lo hace». Los otros —en los que aparecían las razones citadas por los consumidores por las que ahorraban energía— no les hicieron cambiar de conducta.

Este estudio es uno de los muchos que confirman que *somos* los gregarios que nuestra madre nos advertía siempre que no fuésemos. «¿Acaso te arrojarías de un puente si tus amigos lo hicieran?» En aquellos tiempos sabíamos, como sabemos ahora, que la respuesta correcta se suponía que era: «¡No, nunca!» ¡Tengo mis propias ideas y los demás no me influyen!» Pero la respuesta más veraz es: «Sí, quizá lo haría».

Raras veces queremos que nos lo recuerden. En clase he descubierto que cada estudiante cree ser una excepción. Desde que nacemos nos han educado para tener ideas propias, destacar del montón, ser un líder y no un borrego. Y, sin embargo, nuestra obsesión cultural con la independencia no puede reprimir nuestro deseo humano de integración. Nuestra sociedad tal vez elogie el no dejarse influir por los demás, pero no podemos separarnos de nuestros instintos sociales. Como el estudio de los carteles revela, esto no tiene por qué ser malo. La prueba social puede aumentarnos el autocontrol cuando creemos que hacer lo correcto (o lo que más cuesta) es la norma.

Dios quiere que adelgaces

¿Se puede convencer a la gente de que haga ejercicio y coma más frutas y verduras alegando que es lo que Dios quiere? Una intervención de la Universidad Estatal del Centro, de Tennessee, está haciendo precisamente esto con resultados excelentes. Le piden a la gente que piense en que el cuidado personal y la salud son unos valores importantes de su religión. Por ejemplo, a los cristianos les piden que reflexionen en pasajes bíblicos como: «No te juntes con los que beben mucho vino, ni con los que se hartan de carne» (Proverbios 23,20 NVI). Y: «Como tenemos estas promesas, queridos hermanos, purifiquémonos de todo lo que contamina el cuerpo y el espíritu, para completar en el temor de Dios la obra de nuestra santificación» (2 Corintios 7,1 NVI). También les piden que reflexionen en conductas de su vida —como ingerir comida basura o no hacer ejercicio— que no son coherentes con su fe ni sus valores. Cuando identifican una incoherencia entre su fe y sus actos, se los anima a crear un plan de acción para cambiar. Creer que adelgazar y hacer ejercicio es lo que los buenos cristianos hacen, es una poderosa prueba social que los motiva mucho más que una dura advertencia del médico al ver los malos resultados de la prueba de colesterol.

Mark Ansel, el psicólogo que creó este método, sostiene que las comunidades religiosas deberían responsabilizarse más de apoyar los cambios de conducta. Los lugares de culto podrían ofrecer clases de *fitness* y charlas de nutrición además de los servicios religiosos, y en los eventos sociales se debería servir comida más sana. Señala que para que este método funcione, los líderes religiosos tienen que ser un buen modelo de conducta. Antes de predicar paseos matutinos, deberían ponerse ellos mismos en

buena forma, y al igual que no los verían visitando un burdel, también necesitan pensárselo dos veces antes de pisar un McDonald's. Después de todo, la prueba social requiere pruebas.

Una intervención de la Universidad de Stanford recurrió a un método muy distinto para *reducir* una conducta de los alumnos. Los investigadores diseñaron dos folletos distintos para que los estudiantes no siguieran bebiendo tanto. Uno tenía un enfoque racional, enumerando estadísticas terribles sobre la bebida: «Una noche de borrachera te impide pensar de forma abstracta durante treinta días». (Sí, es un argumento convincente para muchos universitarios preocupados por su rendimiento en el siguiente examen de cálculo.) El otro folleto asociaba la bebida con los parias de la vida universitaria: los estudiantes licenciados. Este folleto mostraba a un estudiante licenciado bebiendo y la advertencia: «Montones de licenciados de Stanford beben [...] y montones de ellos son unos colgados. Piénsatelo cuando bebas [...] Nadie querría que lo confundieran con este tipo».

Colgaron las dos clases de folletos por separado en dos dormitorios estudiantiles distintos. Dos semanas más tarde, les pidieron a los residentes que rellenaran una encuesta anónima sobre cuántas copas habían tomado en la última semana. Los estudiantes del dormitorio donde pusieron el folleto del licenciado colgado, afirmaron haber bebido un 50 por ciento menos de alcohol que los del dormitorio donde pusieron los folletos con el argumento racional. ¿Estaban diciendo los estudiantes la verdad? No lo sabemos a ciencia cierta, porque los investigadores no los siguieron a ninguna fiesta. Es posible que no quisieran ser confundidos, incluso en una investigación anónima, con el licenciado colgado. Pero si la información era veraz, este estudio sugiere una nueva estrategia para poner freno a la conducta poco sana. Sólo es necesario convencer a la gente de que es el hábito de un grupo del que no quiere formar parte.

Estas dos intervenciones demuestran la importancia de la prueba social para apoyar un cambio de conducta. Si creemos que nos asegurará con más firmeza un lugar en la tribu que más queremos, puede que deseemos abandonar nuestros vicios y cultivar virtudes nuevas.

Cuando el autocontrol no es lo habitual

Si queremos que la gente tenga más fuerza de voluntad, debemos hacerle creer que el autocontrol es la norma. Pero ¿cuál es la última vez que oíste hablar de una tendencia positiva relacionada con la conducta? Los medios de comunicación prefieren asustarnos con estadísticas impactantes de que los seres humanos nos estamos volviendo cada vez más vagos, menos éticos y menos sanos. Estamos oyendo esta clase de estadísticas todo el tiempo: el 40 por ciento de estadounidenses *no* hacen ejercicio y sólo el 11 por ciento lo practican vigorosamente cinco veces a la semana (lo recomendado para estar sano y perder peso). Sólo el 14 por ciento de adultos comen las cinco raciones recomendadas de frutas y verduras diarias. En su lugar, el adulto medio consume 45 kilos de azúcar al año.

Estas estadísticas están pensadas para horrorizarnos. Pero seamos sinceros: si formamos parte de esta gran mayoría, lo único que nuestro cerebro tribal oye es: «¡Qué alivio, soy como todo el mundo!» Cuanto más oímos esta clase de estadísticas, más empezamos a creer que es lo que todos hacen, y que está bien si yo también lo hago. Cuando formas parte del 86 por ciento del resto, ¿por qué cambiar?

Enterarnos de que somos «normales» puede incluso cambiar nuestra percepción de nosotros mismos. Por ejemplo, como nación, cuanto más gordos estamos, más delgados nos sentimos. Un informe del año 2010 publicado en *Archives of Internal Medicine* revela que el 37 por ciento de personas clínicamente obesas, además de creer *no* estar obesas, creen tener un bajo riesgo de serlo a lo largo de la vida. Aunque parezca una negación de la realidad, refleja simplemente la nueva realidad social. Cuando todo el mundo gana peso, nuestras medidas interiores sobre lo que es ser «obeso» suben, aunque las medidas médicas sigan siendo las mismas. Los que nos encontramos en la base de la curva acampanada por no formar parte de la mayoría «sin voluntad», podemos incluso descubrirnos sin

quererlo en la mitad de la curva. En un estudio, las personas a las que les notificaron en la factura que gastaban menos electricidad que los otros hogares, empezaron a dejar las luces encendidas y a subir el termostato. La fuerza de atracción del centro de la curva puede ser más fuerte que el deseo de hacer lo correcto.

Cuando se trata de la prueba social, lo que los demás *piensan* nos importa incluso más que lo que hacen. Por ejemplo, los universitarios sobreestiman la cantidad de compañeros que copian en los exámenes. El mejor indicador de si un universitario copia en los exámenes, es si piensa que sus compañeros lo hacen, y no la severidad del castigo o creer que lo pillarán. Cuando los estudiantes piensan que sus compañeros copian, una clase relativamente honesta puede convertirse en una clase llena de estudiantes enviando SMS a sus amigos para recibir las respuestas en un examen (sí, he pillado a estudiantes intentándolo).

Este fenómeno no se limita a las clases. La mayoría de ciudadanos sobreestima la cantidad de contribuyentes que hacen trampas en la declaración de la renta, lo cual genera un índice más alto de trampas, porque la gente se adapta a lo que cree ser la norma. Pero esto no significa que sean unos tramposos irredimibles: cuando reciben una información precisa sobre las verdaderas normas, corrigen su conducta. Por ejemplo, cuando se les dan estadísticas fidedignas sobre la honestidad de otros contribuyentes, tienden más a hacer la declaración de la renta con honradez.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿PERO MAMÁ, SI TODOS LO HACEN!

La prueba social puede interferir en el cambio si creemos que nosotros somos los únicos que queremos cambiar. ¿Te dices alguna vez que, como todos lo hacen, tú también puedes seguir haciéndolo? ¿Te traes a la memoria todas las personas que sabes que comparten ese hábito? Si es así, cuestionate esta idea. La mejor forma de cambiar es encontrar gente que comparta la conducta a la que aspiras. Busca una «tribu» nueva a la que unirte. Podría ser un grupo de apoyo, una clase, un club local, una comunidad de internautas, o incluso suscribirte a una revista que apoye tus metas. Si te rodeas de gente que comparte tu compromiso con tus metas, ser fiel a ellas te parecerá lo más normal del mundo.

La fuerza del «debería»

Imaginate a tus antiguos compañeros del instituto observándote admirados al presentarte en la reunión pesando veintidós kilos menos, ¿te motivaría a hacer ejercicio cada mañana al levantarte? Contemplar la decepción de tu hijo de 9 años al verte fumar, ¿haría que dejaras de fumar a escondidas en el trabajo?

Cuando contemplamos una elección, solemos imaginarnos que somos evaluados por los demás. Los estudios revelan que esto puede ayudarnos mucho a controlarnos. Las personas que se imaginan lo orgullosas que se sentirán cuando alcancen una meta —desde dejar de fumar hasta donar sangre—, tienden más a lograrla. Imaginate la desaprobación de los demás también funciona. Los hombres usan más los condones si se imaginan lo avergonzados que se sentirían si los demás supieran que han tenido relaciones sexuales sin protección.

David Desteno, psicólogo de la Universidad de Northeastern, sostiene que emociones sociales como el orgullo y la vergüenza influyen en nuestras decisiones de manera más rápida y directa que reflexionar en el precio que conllevan y los beneficios que nos aportarán a la larga. Desteno lo llama el «autocontrol caliente». Normalmente vemos el autocontrol como el triunfo de la fría razón sobre los impulsos calientes, pero el orgullo y la vergüenza dependen del cerebro emocional y no de la corteza prefrontal lógica. Es posible que hayamos desarrollado las emociones sociales para ayudarnos a tomar decisiones que nos permitan ocupar una buena posición en nuestra tribu, del mismo modo que el miedo nos ayuda a protegernos, y la ira a defendernos. Imaginarnos siendo objeto de la aceptación o del

rechazo social puede motivarnos a hacer lo correcto.

Algunas empresas y comunidades han empezado a experimentar con la vergüenza social en lugar de aplicar los castigos más comunes para evitar las conductas ilegales y destructivas en la sociedad. Si en el barrio de Chinatown, en Manhattan, te pillan robando en una tienda, tal vez te obliguen a sacarte una foto con el artículo que has intentado robar, para colgarla en el muro de la vergüenza, junto a las cajas registradoras de la tienda, con tu nombre, dirección y la leyenda: «El ladronazo».

Cuando la policía de Chicago decidió publicar los nombres y las fotografías de hombres arrestados por solicitar servicios de prostitutas, más que castigarlos por ello, lo que pretendían era meterles miedo a los que estaban pensando en recurrir al sexo de pago. Como Richard M. Daley, alcalde de Chicago, dijo en una rueda de prensa defendiendo esta política: «Le estamos diciendo a cualquiera que ponga los pies en Chicago: si solicitas los servicios de una prostituta, serás arrestado. Y cuando te arresten, todo el mundo se enterará. Lo sabrá tu mujer, tus hijos, tus amigos, tus vecinos y tus jefes». Los estudios sobre las encuestas realizadas a varones de Chicago que recurrieron al sexo de pago, revelan que esta política funciona. Puntuaron ver su foto o su nombre publicado en el diario local, como la medida más disuasoria ante el sexo de pago (el 87 por ciento de los hombres entrevistados afirmó que con esta medida se lo pensarían dos veces antes de recurrir a él). Fue una medida más disuasiva que el ingreso en prisión, la retirada temporal del permiso de conducir, y la multa de 1.000 dólares o de una suma de dinero mayor.^[29]

Las limitaciones de la vergüenza

Antes de entusiasmarnos demasiado con el poder de la vergüenza, es bueno recordar algo que hemos llamado «el efecto ¡qué más da!» La frontera entre los beneficios del autocontrol de *anticipar* una emoción social negativa, y los efectos negativos que la vergüenza tiene para la fuerza de voluntad, es difícil de trazar. Hemos visto una y otra vez que sentirnos mal nos lleva a ceder a las tentaciones, sobre todo cuando lo hacemos por un sentimiento de culpa y de vergüenza. Como medida preventiva, la vergüenza puede funcionar. Pero una vez realizado el acto, la vergüenza no suele ayudarnos a controlarnos, sino a autosabotearnos. Por ejemplo, los jugadores que se sienten de lo más avergonzados tras perder mucho dinero, son los más proclives a intentar «olvidarse» de ello jugando más y pidiendo prestado más dinero para intentar recuperar lo perdido.

Incluso la vergüenza anticipatoria puede fallarnos cuando más la necesitamos. Cuando a las personas que cuidan su salud les piden que se imaginen un pastel de chocolate ante ellas, y luego lo avergonzadas que se sentirían si se lo zamparan, tienden menos a comérselo (hipotéticamente). Sin embargo, cuando los investigadores colocaron una generosa porción de pastel de chocolate de la Cheesecake Factory sobre la mesa, acompañada de una botella de agua, tenedor y servilleta, la vergüenza les produjo el efecto contrario. Sólo el 10 por ciento se resistieron a la tentación. La vergüenza anticipatoria tal vez te impida entrar en la Cheesecake Factory, pero cuando la tentación está ante ti, la promesa de recompensa es más fuerte. En cuanto se activan las neuronas de dopamina, sentirte mal intensifica tu deseo y te hace más proclive a sucumbir a él.

El poder del orgullo

El orgullo, por el contrario, te salva incluso ante la tentación. El 40 por ciento de los participantes que se imaginaron lo orgullosos que se sentirían por resistirse al pastel de la Cheesecake Factory, no le pegaron un solo bocado. El orgullo les ayudó entre otras razones porque los hizo pensar en otra cosa. La vergüenza, en cambio, les suscitó paradójicamente el placer anticipatorio, y los participantes afirmaron tener pensamientos más tentadores, como «¡Qué bien huele!» y «¡Qué aspecto más delicioso!» Otra razón viene de la biología: los estudios de los laboratorios revelan que el

sentimiento de culpa reduce la variabilidad del ritmo cardíaco, nuestra reserva fisiológica de fuerza de voluntad. El orgullo, en cambio, mantiene e incluso aumenta esta reserva.

Para que el orgullo nos funcione, debemos creer que los demás nos están mirando, o que tendremos la oportunidad de comunicarles nuestro éxito. Los investigadores de mercadotecnia han descubierto que los consumidores son mucho más propensos a comprar productos ecológicos en público que en la privacidad de las tiendas de internet. La compra de productos ecológicos es una forma de mostrar lo altruistas y considerados que somos, y queremos que la sociedad nos agradezca esas compras tan responsables. Si no pensara en la satisfacción de este reconocimiento social, la mayoría de la gente se saltaría la oportunidad de salvar un árbol. Esta investigación señala una estrategia muy buena para mantener las decisiones tomadas: hacer públicos los retos asumidos. Si creemos que los demás nos desean suerte y están pendientes de nuestra conducta, nos sentiremos más motivados a hacer lo correcto.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: EL PODER DEL ORGULLO

Sácale partido a la necesidad humana de aprobación imaginándote lo orgulloso que te sentirás cuando triunfes en el reto asumido. Recuerda a alguien de tu tribu —un miembro de la familia, un amigo, un compañero de trabajo, un profesor— cuya opinión te importe, o que se alegre de tus éxitos. Cuando tomes una decisión de la que te enorgullezcas, compártela con tu tribu publicándola en Facebook, twitteando sobre ella, o compartiendo la historia en persona si eres un ludita.

La vergüenza del impago de impuestos

Si al final de la clase me queda tiempo, invito a mis alumnos a decir en público las metas que se han fijado. Como se sienten un poco presionados socialmente, muchos se ven obligados a cumplir su promesa, sobre todo si saben que más adelante les preguntaré en clase cómo les ha ido.

Un año que tuve una clase con 150 alumnos, una mujer anunció su meta de pagar los impuestos pendientes. La semana siguiente, al no verla en clase, les pregunté a mis alumnos: «¿Sabéis dónde está la mujer de los impuestos?» No había venido, pero *dos alumnos* levantaron la mano para anunciar que habían dado el primer paso para pagar los suyos. Lo más curioso es que ninguno de ellos lo había elegido como objetivo. La promesa de aquella mujer en la clase anterior les había inspirado; se trataba de un caso típico de contagio de metas.

Pero ¿dónde se había metido la mujer que tuvo la idea? No estoy segura, y como era nuestro último día de clase, nunca lo sabré. Sólo espero que no faltara a clase por vergüenza sino por estar viendo a un abogado especialista en impuestos. Es la otra cara de la fuerza del «debería». Imaginarnos que somos el centro de atención de los demás nos motiva, pero si fallamos en lo que nos proponemos, imaginarnos siendo el centro de sus burlas puede hacer que no vuelvan a vernos el pelo.

Ser expulsado de la tribu

Los «fracasos» con la fuerza de voluntad, como las adicciones, la obesidad y la quiebra, suelen ir unidos a un estigma en nuestra sociedad. Podemos suponer falsamente que alguien es débil, vago, estúpido o egoísta, y convencernos de que se merece sentirse avergonzado o ser excluido de la tribu. Pero siempre debemos evitar hacerle el vacío a los que no controlan su conducta como a nosotros nos gustaría. Además de ser una forma muy cruel de tratar a la gente, es una pésima estrategia para motivarles a cambiar. Como Deb Lemire, presidenta de la Asociación para la Diversidad de Tallas y la Salud, afirma: «Si la vergüenza funcionara, no habría personas obesas».

Las investigaciones sugieren que ser expulsado de la tribu nos hace perder la voluntad. Por ejemplo, después de ser rechazadas socialmente,^[301] las personas se resisten menos a las tentaciones de las galletas recién hechas y se rinden antes a un reto asignado. También se distraen más fácilmente en

una tarea que exige concentración. Los estudios revelan que cuanto más expuestas a los prejuicios están las minorías raciales, menos autocontrol tienen, y esta discriminación les roba la fuerza de voluntad. Cada vez que nos sentimos excluidos o que nos faltan al respeto, es cuando más peligro corremos de dejarnos llevar por nuestros peores impulsos.

En vez de avergonzarnos a los demás por su falta de voluntad, les ayudaríamos mucho más si los apoyásemos socialmente para que triunfaran. Un buen ejemplo es el programa para perder peso de la Universidad de Pittsburg, que requiere que los que se apuntan a él vayan acompañados de un amigo o un miembro de la familia. Los participantes deben hacer con su acompañante «una actividad que les ayude a adelgazar», como compartir una comida sana durante la semana y llamarse para ver cómo les va y animarse. En el seguimiento de diez meses de duración, un impresionante 66 por ciento de participantes de este programa adelgazaron sin recuperar el peso perdido, comparado con sólo el 24 por ciento de participantes de un grupo de control que no se apuntó al programa con un amigo o un miembro de la familia.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: CONVIÉRTELA EN LA META DE UN GRUPO

No necesitas superar tu desafío tú solo. ¿Hay algún amigo, familiar o compañero de trabajo que se pudiera unir a él? No es necesario tener las mismas metas; para favorecer el autocontrol basta con que estéis al tanto de cómo os va y de que os apoyéis mutuamente. Y si te gusta el apoyo social con un toque de competitividad, organiza una competición. ¿Quién será el primero en terminar la tarea postergada o el que ahorrará más en un mes?

Alcanzar una meta con ayuda de los e-mails

Uno de mis *e-mails* preferidos lo recibí varios meses después de finalizar el curso, de una antigua alumna. Me escribió para decirme que un ejercicio que se me había ocurrido poner en clase el último día, la había ayudado mucho a no apartarse de sus metas. Aquel día a algunos alumnos les preocupaba que en cuanto se acabara el curso, pudieran perder la motivación para seguir con los cambios realizados. En la clase hay un importante componente social, y saber que pueden compartir sus experiencias — aunque solamente lo hagan con la persona que se sienta a su lado—, motiva a muchos alumnos a tener algo que comunicar.

Como el último día de clase algunos de ellos se estaban angustiando, les dije que intercambiaran su dirección de *e-mail* con un alumno al que no conocieran. Y después añadí: «Decidle lo que haréis la próxima semana que sea coherente con vuestros objetivos». La tarea consistía en mandarle un *e-mail* y preguntarle si había hecho lo que había prometido.

La alumna que me mandó el *e-mail* al cabo de varios meses, me decía en él que lo único que la había motivado a cumplir su promesa la primera semana después de terminar el curso, fue saber que tendría que decirle a su compañera de clase si la había cumplido. Pero entonces acabó convirtiéndose en una auténtica red de apoyo entre amigos. Durante un tiempo siguieron escribiéndose semanalmente para ver cómo les iba, a pesar de haber sido solamente compañeras de clase. Cuando dejaron de escribirse, los cambios que había hecho ya formaban parte de su vida y ya no necesitaba el estímulo adicional de tener que rendirle cuentas a nadie.

Conclusión

Cuando tomamos una decisión, nuestro cerebro tiene en cuenta, en un grado muy importante, las metas, las creencias y los actos de los demás. Cuando estamos con otras personas, o simplemente pensamos en ellas, se convierten en un «yo» más en nuestra mente que puede ir en contra de nuestro

autocontrol. Lo contrario también es cierto: nuestras acciones influyen en las acciones de innumerables personas, y cada decisión personal que tomamos puede inspirar o tentar a los demás.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: la prueba social influye en el autocontrol y hace que tanto la fuerza de voluntad como las tentaciones se contagien.

Bajo el microscopio

- *Tu red social.* ¿Otras personas de tu red social comparten el mismo desafío que deseas superar?
- *¿A quién estás imitando?* Mantén los ojos bien abiertos para darte cuenta de si imitas la conducta de alguien.
- *¿De quién es más probable que se te pegue algo?* ¿Quiénes son tu «gente»? ¿Se te ha pegado alguna conducta suya o les has contagiado la tuya?
- *¡Pero mamá, si todos lo hacen!* ¿Te vales de la prueba social para convencerte de que no merece la pena esforzarte en cambiar de conducta?

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *Refuerza tu sistema inmunitario.* Para que no se te pegue la falta de voluntad ajena, al empezar el día dedica varios minutos a pensar en tus metas.
 - *Contágate con el autocontrol.* Cuando necesites un poco más de fuerza de voluntad, recuerda un modelo de conducta. Pregúntate: ¿qué haría este crack de la fuerza de voluntad si estuviera en mi piel?
 - *El poder de enorgullecerse.* Cuéntales los retos que asumes a los demás e imagina lo orgulloso que te sentirás cuando los superes.
 - *Conviértela en la meta de un grupo.* Busca otras personas que hayan asumido tus mismos retos.
- 29 Vale la pena observar que la mitad de los hombres entrevistados no estaban solos la primera vez que visitaron a una prostituta: iban acompañados de amigos o de parientes. Como la obesidad, el tabaquismo y otras epidemias sociales, la idea de que el sexo de pago es aceptable, así como la conducta en sí misma, se propaga como una enfermedad contagiosa por las redes sociales.

30 ¿Cómo logran los investigadores que los participantes del estudio se sientan rechazados? Primero les dan un tiempo para que se conozcan entre ellos, y luego les piden que puntúen a los demás para saber con quién prefieren hacer la siguiente tarea que les asignarán. Después los experimentadores les dicen a algunos participantes que como nadie se ha interesado en trabajar con ellos, tendrán que hacerlo solos. ¡Vaya, qué idea más cruel, chicos!

9 No leas este capítulo: Las limitaciones del «no lo haré»

Sucedió en 1985, y el escenario del crimen fue un laboratorio de psicología de la Universidad de Trinidad, una pequeña universidad de San Antonio, Texas. Diecisiete universitarios no podían sacarse de la cabeza un pensamiento tentador. Sabían que estaba mal hecho, que no deberían estar pensando en él. Pero era de lo más cautivador. Cada vez que intentaban pensar en otra cosa, el pensamiento les venía a la mente. No podían dejar de pensar en *osos blancos*.

Los estudiantes de esta Universidad raras veces pensaban en osos blancos, lo que acaparaba su atención era el sexo, los exámenes y el chasco que se llevaron con la Nueva Coca Cola. Pero en esos momentos no podían evitar pensar en ellos, y todo por haberles ordenado: «Durante los cinco minutos siguientes, no intentéis pensar en osos blancos».

Eran los primeros participantes de una serie de estudios realizados por Daniel Wegner, en la actualidad profesor de Psicología de la Universidad de Harvard. Al principio de su carrera, Wegner había leído por casualidad una historia sobre León Tolstoi. El novelista ruso contaba que su hermano mayor le había dicho que se quedara sentado en un rincón hasta que dejara de pensar en un oso blanco. Cuando su hermano volvió mucho más tarde, vio que Tolstoi seguía en el rincón, paralizado por no conseguir dejar de pensar en el oso blanco. A Wegner la historia le pareció de lo más desconcertante y se formuló esta pregunta: «¿Por qué no podemos controlar nuestros pensamientos?»

Wegner montó un estudio casi idéntico al escenario de la prueba de control mental del joven Tolstoi, y les pidió a los participantes que pensarán en lo que quisieran, salvo en un oso blanco. La siguiente transcripción parcial de una mujer, pensando en voz alta, revela lo mucho que le costó a la mayoría:

Estoy intentando pensar en un millón de cosas para no pensar en el oso blanco, pero este pensamiento me sigue viniendo a la mente una y otra y otra vez... Así que... hummm... ¡eh!, ¡no te distraigas!, mira esa pared marrón. Es como si cada vez que intento no pensar en un oso blanco, siguiera pensando en él.

Esta lucha siguió, con unas pocas variaciones, durante 15 minutos.

No poder dejar de pensar en osos blancos tal vez no te parezca la mayor derrota del mundo. Pero, como veremos, el problema con las prohibiciones se extiende a cualquier pensamiento que intentemos ahuyentar de la mente. La última investigación sobre la ansiedad, la depresión, la dieta y las adicciones lo confirma. La fuerza del «no lo haré» nos falla de manera lamentable cuando la aplicamos al mundo interior de los pensamientos y sentimientos. Conforme nos vayamos adentrando en este mundo interior, descubriremos que necesitamos una nueva definición del autocontrol que nos deje espacio para perderlo.

¡Lo irónico del caso!

Wegner repitió este experimento mental del oso blanco con otros estudiantes, y cuando también se obsesionaron con osos, les prohibió pensar en nada más. Cada vez el mero hecho de intentar no pensar en algo les producía un paradójico efecto: les venía más a la cabeza que cuando no intentaban controlar sus pensamientos, e incluso más aún que cuando intentaban pensar en ello. El efecto era más fuerte todavía cuando los participantes estaban estresados, cansados o distraídos. Wegner apodó a este efecto «rebote irónico». Apartas un pensamiento de tu mente y —¡BUM!— regresa como un bumerán.^[31]

El rebote irónico explica muchas frustraciones modernas: el insomne que, cuanto más intenta

dormir, más se desvela; el que para adelgazar elimina los hidratos de carbono de su dieta y descubre que no deja de pensar en el pan de molde o en bollos rellenos de nata; el preocupado al que, pese a intentar no pensar en lo que le inquieta, no cesan de venirle a la cabeza posibles desastres. Wegner ha demostrado incluso que intentar no pensar en la persona de la que te has enamorado, aumenta las posibilidades de soñar con ella más que si fantaseas adrede con tu bombón. Este hecho contribuye al efecto Romeo y Julieta, la conocida tendencia psicológica a enamorarse locamente cuando una relación sentimental está prohibida.

Wegner ha encontrado evidencias de los efectos irónicos de intentar reprimir cualquier instinto. El candidato a un puesto de trabajo que se desvive por causar buena impresión, tiene más probabilidades de hacer lo que al entrevistador le horroriza. Al orador que procura ser políticamente correcto, le viene a la cabeza paradójicamente cualquier estereotipo ofensivo. El que más desea guardar un secreto no puede evitar descubrir el pastel. El camarero que más intenta que no se le caiga la bandeja, acaba con la camisa manchada de salsa marinara. Wegner incluso (en un gesto de generosidad) lo atribuye a los efectos irónicos cuando los científicos descubren que los hombres más homofóbicos son los que tienen erecciones más potentes al ver una película porno de homosexuales.

Por qué la represión de los pensamientos no funciona

¿Por qué el intento de ahuyentar un pensamiento o emoción produce el efecto contrario? Wegner intuye que tiene que ver con cómo el cerebro maneja la orden de *no* pensar en algo. Divide la tarea en dos partes, ejecutadas por dos distintos sistemas del cerebro. Una parte de la mente se ocupa de dirigir la atención hacia cualquier cosa que no sea el pensamiento prohibido. Es como la mujer del primer estudio de Wegner que intentaba no pensar en el oso blanco: «Estoy intentando pensar en un millón de cosas para no pensar en el oso blanco, pero este pensamiento me sigue viniendo a la mente una y otra y otra vez... Así que... hummmm... ¡eh!, ¡no te distraigas!, mira esa pared marrón». Wegner lo llama «proceso del operador». El operador depende del sistema de autocontrol del cerebro y —como todas las formas de laborioso autocontrol—, requiere una buena cantidad de recursos mentales y de energía. La otra parte de la mente se encarga de buscar cualquier prueba de que estás pensando, sintiendo o haciendo cualquier otra cosa que no sea pensar, sentir o hacer aquello que no quieres. Es como la joven que afirma: «Pero este pensamiento me sigue viniendo a la mente una y otra y otra vez [...] Cada vez que intento no pensar en un oso blanco, sigo pensando en él». Wagner llama a este el «proceso monitor». A diferencia del operador, el monitor funciona automáticamente y sin demasiado esfuerzo mental. El monitor está más bien relacionado con el sistema automático de detección de amenazas del cerebro. De entrada suena bien —¡autocontrol automático!—, hasta que descubrimos lo crucial que es la cooperación entre el operador y el monitor. Si el operador pierde fuerza por cualquier razón, el monitor se convierte en la pesadilla del autocontrol.

En circunstancias normales, el operador y el monitor trabajan en paralelo. Pongamos que te diriges al supermercado decidido a *no* dejarte tentar por el pasillo de los tentempiés. Mientras el operador intenta centrarse, planear y controlar tu conducta («He venido al supermercado a comprar cereales y nada más. ¿Dónde está el pasillo de los cereales?»), el monitor escanea la mente y el entorno por si ve signos de advertencia. («¡Peligro! ¡Peligro! ¡Las galletas están en el pasillo 3! ¡Te encantan las galletas! ¡Galletas, galletas, galletas!») Si tus recursos mentales están en buena forma, el operador hace buen uso de la histeria del monitor. Cuando el monitor te señala la posible tentación o los pensamientos problemáticos, el operador toma el mando para dirigirte hacia tus metas y evitarte problemas. Pero si tus recursos mentales están en baja forma —ya sea por distracciones, fatiga, estrés, alcohol, enfermedad u otros desgastes mentales—, el operador no puede hacer su trabajo. El monitor, en cambio, es como el *Conejito* de pilas alcalinas. Sigue funcionando, funcionando y funcionando.

Un operador cansado y un monitor lleno de energía crean en la mente un desequilibrio problemático. Mientras el monitor busca algún contenido prohibido, está intentando recordar constantemente lo que busca. Los neurocientíficos han demostrado que el cerebro está procesando constantemente el contenido prohibido a nivel inconsciente. El resultado es que piensas, sientes o haces sobre todo aquello que intentas evitar. Tan pronto como pasas por el pasillo de los tentempiés del supermercado, el monitor recuerda la meta de *no* comprar galletas y te llena la mente de *¡Galletas, galletas, galletas!* Al haber un desequilibrio de fuerzas por tener el monitor menos energía, es como una tragedia shakesperiana que acontece en tu propio cerebro. Cuando intentas evitar tu ruina, el monitor te conduce directo a ella.

Si pienso en ello, debe de ser cierto

Intentar no pensar en algo garantiza que no se aleje de tu mente. Lo cual nos lleva a un segundo problema: cuando intentas apartar un pensamiento de la mente y vuelve una y otra vez, *tiendes más a creer que eso debe de ser cierto*. ¿Por qué, si no, no deja de aflorar? Confiamos en que nuestros pensamientos son una fuente importante de información. Cuando un pensamiento se vuelve más frecuente y nos cuesta más sacárnoslo de la cabeza, suponemos que es un mensaje urgente en el que nos debemos fijar.

Esta predisposición cognitiva está por lo visto integrada en el cerebro humano. Estimamos lo probable o lo cierto que es algo por la facilidad con la que nos viene a la cabeza. Lo cual puede tener consecuencias preocupantes cuando intentamos apartar una preocupación o un deseo de la mente. Por ejemplo, como es fácil recordar noticias sobre aviones que se estrellen (sobre todo cuando entregamos la tarjeta de embarque si nos da miedo volar), tendemos a sobrestimar la probabilidad de que nuestro avión se estrelle. El riesgo es en realidad de 1 entre 14 millones, pero la mayoría de la gente cree que es más alto que morir de nefritis o de septicemia, dos de las diez mayores causas de muerte en Estados Unidos, pero estas enfermedades no nos vienen en cambio fácilmente a la cabeza.

Cualquier miedo o deseo que intentes apartar de la mente se vuelve más convincente e imperioso. Wegner, el psicólogo que descubrió el rebote irónico, recibió una vez la llamada de una estudiante muy alterada que no podía dejar de pensar en el suicidio. Esta idea no dejaba de acosarla y estaba convencida de querer en el fondo quitarse la vida. De lo contrario, ¿por qué no se podía sacar la idea de la cabeza? Llamó a Wegner —tal vez el único psicólogo que conocía— para que le echara un cable. Hay que tener en cuenta que Wegner es un psicólogo científico y no un psicoterapeuta. No se ha formado para persuadir a alguien de que no se arroje al vacío, ni para adentrarse en los pantanosos recovecos de las mentes ajenas. Así que le habló de lo que él sabía: osos blancos. Le contó sus experimentos y le explicó que cuanto más intentas apartar un pensamiento de la mente, más intenta aflorar a la conciencia. Pero esto no significa que el pensamiento sea cierto o importante. La estudiante se sintió aliviada al comprender que su fuerte reacción al pensamiento del suicidio era lo que lo había intensificado, pero que esto no significaba que quisiera suicidarse.

En tu caso, tal vez sea el pensamiento de un ser querido que ha tenido un accidente de tráfico. O el pensamiento de que lo único que te relajará es zamparte un tarro grande de helado Karamel Sutra. Si te dejas llevar por el pánico e intentas apartar el pensamiento de la mente, volverá una y otra vez. Y cuando lo hace, vuelve con más fuerza. Como intentamos *no* pensar en él, su recurrencia nos parece incluso más significativa. Por eso tendemos más a creer que es cierto. La persona altamente preocupada se preocupa todavía más, y el que se muere de ganas de comer helado, saca la cuchara del cajón.

BAJO EL MICROSCOPIO; INVESTIGA EL REBOTE IRÓNICO

¿Hay algo en lo que intentes no pensar? Si es así, analiza la teoría del rebote irónico. ¿Funciona

la represión de pensamientos? ¿O intentar apartar un pensamiento de tu mente lo hace volver con más fuerza? (Sí, le vas a dar al monitor el trabajo de monitorizar al monitor.)

Evita el rebote irónico

¿Cómo puedes resolver este desconcertante dilema? Wegner sugiere un antídoto para el rebote irónico que es, en sí, irónico: deja de intentarlo. Cuando dejas de intentar controlar los pensamientos y las emociones indeseadas, dejan de controlarte a ti. Los estudios sobre la activación cerebral confirman que en cuanto les dan a los participantes permiso para expresar un pensamiento que intentaban reprimir, ese pensamiento pierde protagonismo e irrumpe menos en la mente. Paradójicamente, permitirte pensar en un pensamiento reduce la posibilidad de pensar en él.

Esta solución es por lo visto muy útil en una gran variedad de experiencias interiores. El deseo de pensar en lo que piensas y de sentir lo que sientes —sin tener que pensar que es cierto y sin sentirte obligado a dejarte llevar por ello—, es una estrategia eficaz para tratar la ansiedad, la depresión, el hambre compulsiva y las adicciones. A medida que hablaré de la evidencia de cada una, veremos que no intentar controlar nuestras experiencias interiores nos permite controlar más nuestras acciones exteriores.

No quiero sentirme así

¿Intentar no pensar en pensamientos tristes nos puede deprimir? No es tan exagerado como parece. Los estudios revelan que, cuanto más intentamos reprimir los pensamientos negativos, más tendemos a deprimirnos. Cuanto más intenta reprimir un deprimido sus tortuosos pensamientos, más deprimido se siente. Uno de los primeros experimentos de Wegner sobre la represión de los pensamientos demostró este efecto incluso en sujetos totalmente sanos. Les pidió que pensarán en lo peor que les había ocurrido o que *no* pensarán en esas cosas. Cuando los participantes estaban estresados o distraídos, intentar no pensar en pensamientos tristes los entristecía más que cuando *intentaban* sentirse tristes. Otro experimento reveló que cuando los sujetos intentaban apartar de su mente pensamientos de autocensura («Soy un perdedor», «Creen que soy estúpido»), la autoestima y el ánimo les bajaban más que cuando reflexionaban abiertamente en esos pensamientos. Nos sucede *incluso cuando creemos haber ahuyentado el pensamiento negativo de nuestra mente*. ¡El rebote irónico ataca de nuevo!

Intentar reprimir la ansiedad también es contraproducente. Por ejemplo, los que intentan no pensar en un procedimiento médico doloroso, acaban sintiéndose más angustiados y tienen más pensamientos intrusivos sobre el dolor. A quienes intentan reprimir su miedo antes de hablar en público, además de angustiarse más, les sube el ritmo cardíaco (y por lo tanto tienen más probabilidades de que la charla les salga mal). Aunque intentemos apartar los pensamientos de nuestra mente, el cuerpo capta el mensaje de todos modos. Y así como la depresión empeora al intentar reprimir pensamientos tristes y de autocensura, los estudios demuestran que la represión de pensamientos aumenta los síntomas de trastornos por ansiedad graves, como el trastorno por estrés postraumático y el trastorno obsesivo-compulsivo.

Estos hallazgos nos resultan chocantes. Van en contra de cualquier instinto que tengamos para proteger nuestra mente de pensamientos perturbadores. ¿Acaso no se supone que debemos deshacernos de los pensamientos dañinos? Pero como veremos, si queremos ahorrarnos el sufrimiento mental, tenemos que hacer las paces con esos pensamientos en lugar de rechazarlos.

Hay algo malo en mí

Philippe Goldin es uno de los neurocientíficos más sociables que he conocido. No estoy diciendo

que los obsesos del cerebro no sean unos tipos cordiales, pero la mayoría no reciben con un efusivo abrazo a quienquiera que se dé una vuelta por el laboratorio. Goldin dirige el Laboratorio de Neurociencia Afectiva Clínicamente Aplicada de la Universidad de Stanford, una forma elegante de decir que usa lo que conoce sobre el cerebro para ayudar a los que sufren de depresión y ansiedad, en especial ansiedad social. Es la última persona del mundo que uno pensaría que está interesada en el trastorno por ansiedad social (una clase de timidez incapacitante), pero se dedica sin embargo a intentar entender y tratar este trastorno.

Los que participan en sus estudios no se ponen simplemente un poco nerviosos en situaciones sociales, sino que sólo de pensar en hablar con un desconocido, ya les puede dar un ataque de pánico. ¿Has soñado alguna vez que de pronto descubres que estás desnudo y todo el mundo te señala con el dedo riéndose de ti? Quienes padecen el trastorno por ansiedad social viven esta pesadilla todo el tiempo. Constantemente tienen miedo a hacer el ridículo o a ser juzgados por los demás, y normalmente ellos mismos son sus peores críticos. A menudo sufren de depresión. La mayoría evitan cualquier situación —desde fiestas hasta multitudes y hablar en público— porque les genera ansiedad e inseguridades. Por eso su vida se va empequeñeciendo cada vez más, e incluso se pueden agobiar muchísimo con cosas que son para el resto de los mortales de lo más normales, como reuniones laborales y llamadas telefónicas.

Goldin estudia qué le ocurre al cerebro de los que sufren ansiedad cuando se preocupan. Ha descubierto que las personas con ansiedad social controlan peor sus pensamientos que el resto, y esto se refleja en su cerebro. Cuando se enfrentan a una preocupación —por ejemplo se imaginan que las critican—, el centro del estrés reacciona con desmesura. Cuando Goldin les pide que piensen en otra cosa, el sistema del control de la atención no se activa lo suficiente. Según la teoría del control de pensamientos de Wegner, es como si su «operador» estuviera exhausto y no pudieran dejar de pensar en lo que les preocupa. Este hecho explicaría por qué los que tienen este trastorno están tan consumidos por sus propios miedos: los intentos de apartar estos pensamientos de su mente no les sirven de nada.

La terapia tradicional para el trastorno por ansiedad social se centra en superar pensamientos conflictivos como: «Hay algo malo en mí», para que la ansiedad desaparezca. Pero este método sólo tiene sentido si creemos que intentar *no* pensar en algo funciona. Goldin emplea un método muy distinto. Les enseña a los que sufren de ansiedad social a observar y aceptar sus pensamientos y sentimientos, incluso los horribles. El objetivo no es liberarse de la ansiedad y las inseguridades, sino confiar en que son capaces de manejar estos pensamientos y sentimientos difíciles. Si aprenden que no hay ninguna experiencia *interior* de la que necesiten protegerse, serán más libres en el mundo exterior. Cuando se preocupan por algo, Goldin les enseña a observar lo que están pensando, a sentir la ansiedad en su cuerpo, y luego a concentrarse en la respiración. Si la ansiedad persiste, les anima a imaginarse sus pensamientos y emociones disipándose con la respiración. Les enseña que si no luchan contra la ansiedad, ésta se acabará extinguiendo.

En su calidad de neurocientífico, a Goldin le interesa sobre todo cómo este método puede cambiar el cerebro. Antes y después de las intervenciones, introduce a los aquejados de ansiedad en una máquina de resonancia magnética para observarles el cerebro mientras están preocupados. Estas sesiones de escaneo cerebral pueden producirle ansiedad y claustrofobia incluso al tipo más tranquilo del mundo. A los pacientes se les hace acostar inmovilizados en una mesa que se desliza dentro del aparato, con la cabeza en el interior del túnel. Tienen que morder una cera dental para evitar mover la cabeza o hablar. La máquina emite un ruido regular cambiante como el de un martillo neumático. Y por si esto fuera poco, Goldin les pide que piensen en distintas frases sobre sí mismos que aparecen en una pantalla situada frente a su rostro: «No me gusta como soy», «Todos me ven como un bicho raro», «Hay algo malo en mí».

Mientras piensan en estas frases, Goldin observa la actividad en las dos regiones del cerebro: una red neural asociada con la comprensión lectora, que revela la profundidad con la que el paciente reflexiona en cada frase, y el área del estrés, que refleja el grado de pánico provocado por la reflexión.

Cuando comparó los escanogramas de cada paciente antes y después del adiestramiento mental recibido, descubrió un desconcertante cambio. Después de la intervención, había mucha más actividad en la red neural asociada con el procesamiento de la información visual. Los pacientes se fijaban *más* en las afirmaciones de autocensura que antes de recibir el adiestramiento mental. Este cambio le parecería a la mayoría de la gente un estrepitoso fracaso.

Salvo por un detalle. La actividad del centro del estrés también había disminuido. Aunque se fijaran en sus pensamientos negativos, les disgustaban menos. Este cambio en el cerebro era muy positivo en la vida cotidiana. Después de la intervención, se sintieron menos ansiosos en general y pasaban menos tiempo autocensurándose y preocupándose. Cuando dejaron de rechazar sus pensamientos y emociones, se liberaron de ellos.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: SIENTE LO QUE ESTÉS SINTIENDO, PERO NO TE CREAS TODO LO QUE PIENSAS

Cuando te venga a la mente un pensamiento desagradable, prueba la técnica que Goldin enseña a sus pacientes. En lugar de intentar evadirte del pensamiento, obsérvalo. A menudo los pensamientos más horribles te resultan familiares: la misma preocupación, la misma autocensura, el mismo recuerdo. «¿Y si algo sale mal?» «No puedo creer que hiciera eso. Soy un estúpido.» «¡Ojalá no hubiera ocurrido. ¿Qué podía haber hecho para evitarlo?» Estos pensamientos parecen emerger de la nada como una canción que no puedes sacarte de la cabeza, y te resulta imposible dejar de pensar en ellos. Observa si el pensamiento desagradable es una cantinela antigua y conocida: tu primera pista para saber que *no* es una información de vital importancia que debes creerte. A continuación fíjate en lo que sientes en el cuerpo. Advierte si hay alguna tensión presente o un cambio en el ritmo cardíaco o en la respiración. Observa si lo sientes en la barriga, en el pecho, en la garganta o en alguna otra parte del cuerpo. Después de haber observado tus pensamientos y sentimientos, céntrate en la respiración. Advierte cómo te sientes al inspirar y espirar. Algunas veces los pensamientos y sentimientos perturbadores desaparecen al practicar esta técnica. Otras, te siguen distrayendo, impidiéndote concentrar en la respiración. Si te ocurre, imagínate que los pensamientos y sentimientos son como nubes deslizándose por la mente y el cuerpo. Sigue respirando e imagina que las nubes se disipan o desaparecen flotando. No necesitas intentar apartar el pensamiento de la mente, simplemente observa la sensación que te produce la respiración.

Ten en cuenta que esta técnica no es lo mismo que creerte tus pensamientos o cavilar en ellos. Lo opuesto a rechazar los pensamientos es aceptar su presencia, pero sin creértelos. Estás aceptando que los pensamientos llegan y se van, y que no siempre puedes controlar lo que te viene a la cabeza. No tienes por qué aceptar automáticamente el *contenido* de los pensamientos. En suma, puedes decirte: «¡Oh!, aquí está otra vez ese pensamiento, es normal preocuparse. La mente funciona así y no tiene por qué significar nada». No te dices: «¡Oh!, supongo que esto es cierto. Soy una persona horrible, me van a pasar cosas horribles y supongo que debo aceptarlo».

Utiliza la misma técnica con cualquier pensamiento fortuito o emoción desagradable, como la ira, los celos, la ansiedad o la vergüenza.

Después de aplicar esta técnica varias veces, compara los resultados con los obtenidos cuando intentas rechazar pensamientos o emociones desagradables. ¿Cuál es más eficaz en darte paz interior?

Una hija hace las paces con su ira

Valerie estaba reventada a causa de los acontecimientos del año anterior. Varios años atrás, a su

madre le habían diagnosticado un inicio de alzheimer, pero las cosas habían empeorado. La pérdida de memoria de su madre se había acelerado y ya no era capaz de quedarse en casa sola mientras Valerie trabajaba. Ésta y su familia habían tomado la decisión de ingresarla permanentemente en una residencia. Si bien su madre disponía siempre de atención médica, Valerie seguía sintiendo que debía visitarla a diario y supervisar los cuidados médicos que recibía. Como sus otros hermanos no vivían tan cerca de la residencia y su padre había fallecido, era la que más se ocupaba de su madre.

La penosa situación la llenaba de ira. Estaba rabiosa por la enfermedad que le estaba arrebatando a su madre y por tener que afrontarla sola. Hasta las visitas a la residencia eran frustrantes, porque la personalidad y la memoria de su madre se habían vuelto totalmente impredecibles. Y por si esto fuera poco, se sentía culpable por estar enojada. Para enfrentarse a lo agotada, enojada y culpable que se sentía, se había estado relajando haciendo una parada en el supermercado en el camino de regreso a casa. Llenaba el carrito de magdalenas, dónuts, o de cualquier otra cosa deliciosa de la sección de la panadería, y se los comía en el parking del supermercado, dentro del coche. Se había estado diciendo que era lo mínimo que se merecía por lo que le estaba pasando, pero en realidad lo que intentaba era olvidarse de sus sentimientos antes de volver a casa.

Valerie temía que si no desconectaba de sus sentimientos al final de cada visita, se vendría abajo. Le daba miedo no poder sacárselos de la cabeza si se abría a ellos. Y, sin embargo, siempre la estaban abrumando. Decidió empezar a concentrarse en la respiración y hacer la visualización de las nubes, sentada en un banco de la entrada de la residencia, cuando salía de visitar a su madre. Después se imaginaba que su respiración era como un viento que disipaba esos nubarrones negros. Se imaginaba que sus sentimientos se volvían menos densos, menos asfixiantes. A medida que la culpabilidad y la ira se desvanecían, sentía a menudo una pena muy honda, una sensación que no desaparecía con la respiración. Pero Valerie descubrió que cuando se permitía observarla, no deseaba rechazarla. En su corazón había espacio para ella.

Con el paso del tiempo el ritual de hacer una parada en el supermercado dejó de atraerla y lo cambió por el deseo de percibir momento a momento cualquier cosa que estuviera sintiendo a lo largo del día. También decidió hacer lo mismo cuando visitaba a su madre, permitiéndose sentir la frustración en lugar de prohibirse enojarse con su madre. La situación no cambió, pero dejó de estresarla tanto. Cuando no intentaba deshacerse de sus sentimientos, podía cuidar mejor tanto de su madre como de sí misma.

Intentar evitar sentimientos indeseados lleva a menudo a una conducta autodestructiva, tanto si se trata de una persona que todo lo deja para más tarde y que intenta evadirse de la ansiedad, como de un bebedor que intenta evadirse de la soledad. Para vencer tu propio desafío, observa si hay alguna sensación de la que te intentas evadir. ¿Qué pasaría si te permitieras sentirla valiéndote de la respiración y de la visualización de las nubes?

La manzana prohibida

James Erskine, psicólogo de la Universidad de San George de Londres, está fascinado por la investigación de Wegner sobre los osos blancos. Pero cree que la represión de los pensamientos, más que hacernos *pensar* en algo, nos impele a *hacer* aquello en lo que no queremos pensar. Hace mucho tiempo que le maravilla la tendencia de la gente a hacer justamente lo contrario de lo que quiere (incluyéndose él mismo, aunque esta intrépida escritora fue incapaz de sonsacarle ninguna información al respecto). Su autor preferido es Dostoyevski, cuyos personajes prometen siempre no hacer algo, pero al cabo de unos instantes se descubren haciéndolo. Aunque, claro está, los personajes de Dostoyevski se resisten más a las ganas de matar a alguien que al deseo de pedir un postre. Sin embargo, Erskine sospecha que el proceso del rebote irónico está detrás de nuestra conducta autodestructiva, desde romper

una dieta hasta beber, fumar, el juego de azar y tener relaciones sexuales (presumiblemente con alguien con quien se supone que no deberíamos intercambiar el ADN).

Erskine empezó demostrando lo peligrosa que es la represión de los pensamientos para el autocontrol con una de las sustancias más deseadas del mundo: el chocolate. (Para apreciar la universalidad del chocolate, en un estudio concebido para analizar las diferencias entre los sujetos que anhelaban comer chocolate y los que no, los investigadores tardaron un año en encontrar a 11 varones a los que no les gustara el chocolate.) Erskine invitó a un grupo de mujeres a su laboratorio para que probaran dos marcas de bolitas de chocolate similares.^[32] Antes de ofrecerles el chocolate, les pidió que pensarán en voz alta durante cinco minutos. Pero a algunas les dijo que expresaran cualquier pensamiento sobre el chocolate y a otras que los reprimieran. (A una tercera parte de las mujeres no les dijeron que hicieran nada con sus pensamientos, para poder compararlas con las otras.)

Al principio, la represión de los pensamientos pareció funcionar. Las mujeres que intentaban no pensar en el chocolate, afirmaron pensar menos en él; en un estudio tuvieron sólo un promedio de 9 pensamientos, comparados con los 52 de las mujeres a quienes les dijeron que expresaran cualquier pensamiento sobre el chocolate. Pero a las que habían reprimido sus pensamientos les dijeron que no significaba que hubieran ganado, porque el éxito de la prueba dependía de la prueba de sabor.

El experimentador ofreció a continuación a cada mujer dos boles con 20 bolsitas de bolitas de chocolate. Las dejó solas en la habitación con una encuesta sobre el chocolate y las invitó a comer tanto como quisieran para responder a las preguntas. En cada estudio los resultados fueron los mismos: las mujeres comieron casi el doble de chocolate si antes de la prueba de sabor habían estado intentando no pensar en él. Las que estaban a dieta fueron las que más comieron, revelando que las personas que reprimen sus pensamientos como estrategia para no caer en una tentación, son las más vulnerables a hacer lo contrario. Una encuesta de 2010 revela que las personas que hacen régimen reprimen mucho más sus pensamientos sobre la comida que las que no están a dieta. Y —como los osos blancos de Wegner predicen—, las que reprimen sus pensamientos sobre la comida son las que *menos* se controlan al verla. Sienten un deseo más imperioso y se exceden más con ella que quienes no intentan controlar sus pensamientos.

El problema con las dietas

Si bien hacer régimen es un antiguo pasatiempo de nuestro país, como método para adelgazar es una pésima idea. Un resumen publicado en 2007 de todas las investigaciones realizadas sobre la reducción de alimentos y calorías de las personas que están a dieta, reveló que hay muy pocas evidencias, por no decir ninguna, que demuestren que las dietas van bien para adelgazar o para la salud, y cada vez hay más evidencias de que son perjudiciales. La inmensa mayoría de quienes se embarcan en una dieta, al cabo de un tiempo no sólo recuperan el peso anterior, sino que engordan más. De hecho, hacer dieta va mejor para *ganar* peso que para perderlo. Las personas sujetas a una dieta ganan más peso con el tiempo que las que empezaron pesando lo mismo que ellas y no hacen dieta. Varios estudios a largo plazo han demostrado que el efecto yo-yo de las dietas sube la presión arterial y el nivel de colesterol malo, inhibe el sistema inmunitario e incrementa el riesgo a sufrir infartos, derrames cerebrales, diabetes y todas las causas de muerte. (Y, como recordarás, cuando estás a dieta también tiendes a serle más infiel a tu pareja, aunque no veas ninguno de estos efectos secundarios enumerados en tu contrato de la dieta de Jenny Craig.)

Muchos investigadores —como Erskine— han concluido que las dietas son ineficaces precisamente por aquello por lo que esperamos que sean más eficaces: por prohibir la comida que engorda. Desde la primera fruta prohibida, las prohibiciones siempre nos han estado metiendo en problemas, y la ciencia está confirmando ahora que las prohibiciones alimentarias nos aumentan

automáticamente el deseo de comer. Por ejemplo, a las mujeres a las que se les pidió que no consumieran chocolate durante una semana, les entraron unas ganas enormes de hacerlo y comieron el doble de helado, galletas y pasteles de chocolate durante la prueba de sabor que las que no se habían privado de él. Esta reacción no se debe, sin embargo, a que el cerebro y el cuerpo descubran de pronto que no pueden funcionar sin la cantidad exacta de aminoácidos y micronutrientes que contiene el helado con pedacitos de galletas de chocolate. (Si así fuera, les entrarían a millones de estadounidenses unas ganas horribles de comer frutas y verduras frescas.) No, el rebote es más psicológico que fisiológico. Cuanto más intentamos no comer algo, más se preocupa nuestra mente por ello.

Erskine señala que muchas personas sujetas a una dieta piensan falsamente que la represión funciona porque creen haber conseguido —al menos al principio— no pensar en la comida. No sólo los que están a dieta, sino todos somos vulnerables a esta ilusión. Como es posible apartar un pensamiento de la mente por un tiempo, suponemos que la estrategia funciona. Interpretamos haber logrado controlar nuestros pensamientos y nuestra conducta como una prueba de que debemos intentar reprimirlos más todavía, en lugar de ver que lo que no funciona es la represión. Y entonces intentamos reprimirlos con más fuerza aún, pero lo único que conseguimos es un rebote más potente si cabe.

BAJO EL MICROSCOPIO: ¿QUÉ CONTIENE TU LISTA DE LO MÁS DESEADO?

La ciencia sugiere que cuando nos prohibimos comer algo, nos entran más ganas de ello. ¿Es cierto en tu caso? ¿Has intentado adelgazar renunciando a un grupo de alimentos o a tu tentempié preferido? Si así es, ¿cuánto tiempo has durado y cómo acabó la historia? ¿En tu lista hay algo que te has prohibido comer? Si es así, ¿la prohibición ha aumentado tu deseo de hacerlo? Si no estás a dieta, ¿hay algo que te estés prohibiendo? ¿Esta táctica ha hecho desaparecer tu deseo o lo ha aumentado?

El poder de la aceptación

¿Qué podemos hacer con los pensamientos y los deseos si no los intentamos ahuyentar de la mente? Tal vez debamos aceptarlos. Es la conclusión a la que llegó un estudio en el que dieron a 100 estudiantes una caja transparente de bombones Hershey's Kisses para que no se separaran de ella durante 48 horas seguidas. El reto que les plantearon fue: no comáis un solo Kiss, ni otra clase de chocolate. (Para que no hicieran trampas, los experimentadores marcaron sutilmente cada Kiss para saber si alguien reemplazaba los que se había comido.) Pero no dejaron a los estudiantes indefensos a su suerte, sino que les aconsejaron cómo afrontar la tentación. A algunos les dijeron que se distrajeran cuando les entraran ganas de comer un Kiss. También les aconsejaron que razonaran con los pensamientos de comer chocolate. Por ejemplo, si les venía a la cabeza el pensamiento: *Qué ricos parecen estos bombones. ¡Me comeré sólo uno!*, debían procurar reemplazarlo con: *Te han prohibido comértelos y no puedes zamparte ni uno*. En resumen, les dijeron que hicieran exactamente lo que la mayoría hacemos cuando queremos controlar nuestros apetitos.

A otros estudiantes, sin embargo, les dieron una lección sobre el fenómeno del oso blanco. Los experimentadores les explicaron el rebote irónico y los animaron a no reprimir los pensamientos sobre comer chocolate. En su lugar, debían advertir cuándo deseaban comer chocolate y aceptar cualquier pensamiento o sentimiento que tuviera que ver con él, pero *también debían recordar que no debían dejarse llevar por esos pensamientos y sentimientos*. Aunque no intentaran controlar sus pensamientos, tenían que seguir controlando su conducta.

Durante la prueba de fuerza de voluntad de 48 horas, los estudiantes que no intentaron controlar sus pensamientos fueron los que menos desearon comer chocolate. Lo más interesante es que a los que más les costaba controlarse con la comida, fue a los que más les ayudó la estrategia de la aceptación. En cambio, cuando intentaron distraerse del chocolate o razonar consigo mismos, fue un desastre. Cuando

no intentaron reprimir sus pensamientos, se sintieron menos tentados por los Kisses y menos estresados por tener que llevarse la caja de bombones a todas partes sin poder comérselos. Y lo más asombroso es que ni uno de los que usó la estrategia de la aceptación se comió un solo Kiss, pese a estar contemplando la promesa de recompensa dos días seguidos.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: ACEPTA ESOS DESEOS SIN DEJARTE LLEVAR POR ELLOS

En el estudio de los Hershey's Kisses, a los estudiantes que les explicaron el efecto rebote del oso blanco, les aconsejaron dar los cuatro pasos siguientes para controlar sus ganas de comer chocolate. Esta semana intenta ponerlos en práctica con tu peor tentación, tanto si es el chocolate, los *cappuccinos* o consultar el correo electrónico.

1. Advierte que estás pensando en la tentación o sintiendo un deseo.
2. Acepta el pensamiento o sentimiento sin intentar evadirte o argumentar con él. Acuérdate del efecto rebote del oso blanco.
3. Distánciate de la situación viendo que no siempre puedes controlar tus pensamientos y sentimientos, pero que puedes elegir no dejarte llevar por ellos.
4. Recuerda tu objetivo. Acuérdate del compromiso contraído, como los estudiantes se recordaban a sí mismos la promesa de no comerse los Hershey's Kisses.

Una adicta al chocolate se inspira en los Hershey's Kisses

Caroline estaba encantada de disponer ahora de una estrategia para su constante afición al chocolate. En la oficina donde trabajaba era habitual dejar un bol lleno de chokolatinas sobre el escritorio. Caroline no había cogido ninguna, pero cuando iba a ver a sus compañeras de trabajo, siempre debía enfrentarse a la tentación. Era una fuente constante de estrés: ¿se resistiría o no? Si cogía una chokolatina, ¿encontraría alguna excusa para tomar otra? Para evitar el bol repleto de tentaciones, había llegado al extremo de mandarle un *e-mail* o de telefonar a una compañera de trabajo que se encontraba a unos cincuenta metros de distancia, para que lo guardara antes de que ella fuera a verla. La semana después de haberles hablado a mis alumnos del estudio sobre los Hershey's Kiss, recibí un entusiástico *e-mail* de Caroline. Me contaba que al pensar en el estudio, ahora se podía controlar. Era capaz de contemplar los chocolates en el escritorio de sus compañeras de trabajo, incluso de inclinarse para aspirar su aroma, sin comerse ni siquiera uno. Sus compañeras, en cambio, se zampaban otro chocolate más y suspiraban por no poder controlarse. A Caroline le parecía increíble la fuerza de voluntad que ahora poseía. No sabía si le venía de aceptar sus deseos, o de pensar en esos estudiantes llevando consigo a todas partes una caja de Hershey's Kisses, pero de cualquier manera estaba entusiasmada con los resultados.

Mis alumnos me dicen que acordarse de un estudio en concreto—incluso imaginarse participando en él—, les ayuda a controlarse más. Si un estudio te atrae más que otro, acuérdate de él en situaciones tentadoras.

La dieta de no hacer dieta

¿Es incluso posible adelgazar o estar más sanos sin privarnos de la comida que engorda? Un nuevo método sugiere que así es, y no estoy hablando de alguna píldora milagrosa que afirme ayudarnos a quemar grasa y a perder peso mientras dormimos. Los investigadores de la Universidad Laval de Québec han estado estudiando una intervención única centrada en lo que *deberíamos* comer. El programa no les entrega a los participantes una lista de alimentos prohibidos ni tampoco se concentra en la reducción de calorías. En su lugar, destaca que la comida puede fomentar la salud y producir placer.

También les pide a los participantes que piensen en lo que *pueden* hacer para estar más sanos —como hacer ejercicio—, en vez de pensar en lo que no deben hacer o comer.

Básicamente, el programa transforma un desafío de «no lo haré» en otro de «lo haré». Quienes lo siguen, en lugar de entrar en guerra con sus apetitos, se embarcan en la búsqueda de la salud.

Los estudios realizados sobre este método revelan que transformar un «no lo haré» en un «lo haré» funciona. Durante el seguimiento de 16 meses de duración, dos tercios de las mujeres que siguieron el programa adelgazaron sin recuperar el peso perdido. (Compáralo con el resultado de tu dieta más reciente; creo que los que hacen régimen suelen tardar 16 *días* en recuperar el peso perdido.) Tras finalizar el programa, también afirmaron sentir menos deseos de comer y evitar más los excesos con la comida, como los provocados por el estrés y las celebraciones. Y lo más importante es que las mujeres que adquirieron estas actitudes más flexibles en cuanto a la comida, fueron las que más adelgazaron. Acabar con las prohibiciones alimentarias les permitió controlarse más con la comida en lugar de menos.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: TRANSFORMA EL «NO LO HARÉ» EN «LO HARÉ»

Hasta los que no están a dieta pueden extraer una lección del éxito de transformar un desafío de «no lo haré» en otro de «lo haré». Para conseguirlo, intenta aplicar una de las siguientes estrategias para cambiar tu centro de atención.

- *¿Qué podrías hacer en lugar de la conducta del «no lo haré» que satisfaga la misma necesidad?* La mayoría de malos hábitos son un intento de colmar una necesidad, tanto si lo que buscas es relajarte, divertirse como recibir la aprobación de los demás. Deja de intentar prohibirte un mal hábito y adquiere otro en su lugar (espero que sea más saludable). Uno de mis estudiantes recurrió al té para intentar dejar de tomar café. Le aportaba los mismos beneficios —era una buena excusa para hacer un descanso, le daba más energía, y lo podía tomar en cualquier parte—, y encima contenía menos cafeína.

- *Si no hubieras adquirido este mal hábito, ¿qué estarías haciendo en su lugar?* La mayoría de nuestras adicciones y distracciones nos quitan tiempo y energía, impidiéndonos hacer alguna otra cosa. A veces centrarnos en esa oportunidad perdida nos motiva más que intentar abandonar el mal hábito. Una de mis estudiantes sentía estar perdiendo el tiempo al haberse enganchado a los *reality shows* televisivos. Consiguió mirar menos la tele cuando decidió invertir el tiempo que perdía en una nueva meta: aprender a cocinar mejor. (En lugar de seguir con los *reality shows*, decidió ver programas de cocina — un buen primer paso— y luego pasó del sofá a la cocina.)

- *¿Puedes redefinir el desafío de «no lo haré» en un desafío de «lo haré»?* A veces la misma conducta puede interpretarse de dos formas distintas. Por ejemplo, uno de mis estudiantes redefinió «no llegar tarde» como «ser el primero en llegar», o «llegar cinco minutos antes». Tal vez no parezca una gran diferencia, pero transformar la puntualidad en una carrera que ganar le motivó mucho más y le ayudó a retrasarse menos. Si te centras en lo que quieres en lugar de en lo que no quieres hacer, evitarás los peligros del rebote irónico.

Si decides poner en práctica el experimento, esta semana, en lugar de centrarte en una prohibición, céntrate en una acción positiva. Al final de la semana, reflexiona cómo te ha ido tanto con el desafío de «no lo haré» como con el nuevo de «lo haré».

Prohibido fumar

Sarah Bowen, una científica que trabaja en el Centro para la Investigación de Conductas Adictivas de la Universidad de Washington, buscó a conciencia el mejor escenario para su cámara de tortura. Eligió una sala de juntas sencilla, con una mesa larga para 12 personas. Cubrió las ventanas y

sacó todo lo que había en las paredes para que los participantes del estudio no pudieran distraerse con nada.

Los voluntarios fueron llegando uno a uno. Les había pedido que trajeran un paquete de su tabaco preferido sin abrir. Todos querían dejar de fumar, pero no lo habían conseguido. Bowen les había pedido que no fumaran al menos durante 12 horas antes para que llegaran al estudio con el mono de la nicotina. Sabía que estarían deseando encender un pitillo y darle una calada, pero debían esperar a que todos los participantes llegaran.

Bowen les pidió a continuación que se sentaran alrededor de la mesa. Las sillas estaban colocadas de cara a la pared para que no pudieran verse unos a otros. Les dijo que guardaran los libros, los móviles, o la comida o las bebidas que llevaran, y les dio a cada uno papel y lápiz para que respondieran a una serie de preguntas. También les prohibió hablar entre ellos, ocurriera lo que ocurriera. La tortura comenzó.

«Sacad el paquete de tabaco y miradlo», les ordenó Bowen. Los participantes lo hicieron. «Ahora dadle unos golpecitos», prosiguió refiriéndose al ritual del fumador de darle unos golpecitos al paquete para que el tabaco quede bien distribuido en cada cigarrillo. «Sacad el papel de celofán y abrid el paquete», les dijo. Siguió guiándoles en cada paso, desde aspirar el aroma del paquete de tabaco recién abierto, hasta sacar el cigarrillo, sostenerlo, mirarlo y olerlo. Ponerse el cigarrillo en la boca. Sacar el mechero. Acercarlo al cigarrillo sin encenderlo. A cada paso, obligaba a los participantes a detenerse y esperar varios minutos. «Los fumadores no lo estaban pasando nada bien —me dijo Bowen—. Podía ver literalmente que se morían de ganas de fumar. Hacían cualquier cosa para distraerse: jugar con el lápiz, echar un vistazo alrededor de la sala, removerse nerviosos en la silla.» Bowen no disfrutaba con la agonía de los fumadores, pero debía asegurarse de que estuvieran sintiendo el imperioso deseo que destruye cualquier intento de dejar de fumar. En realidad, el objetivo de Bowen era investigar si la plena atención puede ayudar a los fumadores a resistirse al deseo de fumar.

Antes de someterlos a la tortura de la prueba, les había enseñado brevemente a la mitad de los fumadores una técnica llamada «surfear los deseos apremiantes». Les dijo que observaran atentamente el imperioso deseo de fumar, sin intentar cambiarlo ni rechazarlo, un método que, como hemos visto, va muy bien para las preocupaciones y el hambre compulsiva. En lugar de intentar evadirse de este deseo o de esperar a que desapareciera, debían observarlo atentamente. ¿Qué pensamientos les venían a la cabeza? ¿Qué sensación les provocaba en el cuerpo? ¿Sentían náuseas o les rugían las tripas? ¿Sentían tensión en los pulmones o en la garganta? Bowen les explicó que los deseos siempre acaban desapareciendo, cedamos o no a ellos. Cuando los fumadores sentían el imperioso deseo de fumar, debían imaginarse ese deseo como una ola en el mar. Iría aumentando de intensidad, pero al final se rompería y disolvería. Los fumadores debían visualizarse cabalgando la ola, en vez de luchar contra el deseo apremiante o de ceder a él. A continuación Bowen les pedía que aplicaran la técnica de surfear los deseos apremiantes durante la inducción del deseo.

Al cabo de una hora y media, tras pasar esta minuciosa prueba, Bowen les permitió salir de la cámara de tortura. Pero no les pidió que fumaran menos, ni siquiera los animó a poner en práctica la técnica de surfear los deseos apremiantes a diario. Sin embargo, les dio una última tarea: llevar la cuenta de los cigarrillos que fumasen a diario durante la semana siguiente, y observar su estado de ánimo y la intensidad de su deseo de fumar.

Durante las primeras 24 horas, no hubo ninguna diferencia en la cantidad de cigarrillos fumados por los dos grupos. Pero a partir del segundo día, y a lo largo de la semana, el grupo que aprendió la técnica de surfear los deseos apremiantes fumó menos cigarrillos. Al séptimo día, el grupo de control no mostró ningún cambio, pero el otro había reducido el tabaco en un 37 por ciento. Observar atentamente el deseo de fumar les ayudó a dar los pasos positivos para dejar de hacerlo. Bowen también observó la

relación entre el estado de ánimo de los fumadores y su deseo de fumar. Lo más sorprendente fue que los fumadores que habían aprendido a surfear los deseos apremiantes ya no siguieron mostrando la correlación típica entre sentirse mal y ceder a una tentación. El estrés ya no los empujaba automáticamente a encender un cigarrillo. Es uno de los mejores efectos secundarios de surfear los deseos apremiantes. Aprendes a aceptar y a manejar las experiencias interiores difíciles y ya no necesitas recurrir a recompensas poco sanas para sentirte mejor.

Si bien este estudio del tabaco fue un experimento científico y no una intervención en toda la regla, Bowen también dirige programas más largos para adictos a sustancias internados en un centro de rehabilitación. («Trabajamos con visualizaciones en lugar de exponer a los participantes a sus adicciones —me explicó—. Por muchas razones no podemos pedirles que vengan con las pipas para fumar crack.») En su estudio más reciente, Bowen asignó aleatoriamente a 168 participantes de ambos sexos, o bien un tratamiento habitual para el abuso de sustancias, o bien un programa de atención plena donde se les enseñaba a surfear los deseos apremiantes y otras estrategias para el estrés y los deseos imperiosos. Durante el seguimiento de 4 meses de duración, el grupo de la atención plena tuvo menos deseos apremiantes y tendió menos a recaer que el grupo que siguió el tratamiento habitual. El entrenamiento mental rompió el vínculo automático entre sentirse mal y querer consumir drogas. Para los que aprendieron a surfear los deseos apremiantes, el estrés ya no siguió aumentando su riesgo a recaer.

EXPERIMENTO CON LA FUERZA DE VOLUNTAD: SURFEA LOS DESEOS APREMIANTES

Sea cual sea la droga a la que estés enganchado, surfear los deseos apremiantes te ayudará a abandonarla sin ceder a la tentación. Cuando sientas ese deseo irreprimible, párate un momento y siente tu cuerpo. ¿Qué sensación te produce el deseo? ¿Es cálido o frío? ¿Sientes tensión en alguna parte del cuerpo? ¿Qué le ocurre a tu ritmo cardíaco, a la respiración o a tu estómago? Observa la sensación al menos un minuto. Advierte si los sentimientos cambian de intensidad o de calidad. Cuando no te dejas llevar por el deseo, a veces aumenta de intensidad, como un niño que reacciona con una pataleta para llamar la atención. Intenta observar estas sensaciones sin rechazarlas ni dejarte llevar por ellas. Mientras surfeas un deseo apremiante, la respiración puede ser una maravillosa fuente de apoyo. Puedes surfear la sensación que te produce la respiración: advierte lo que sientes al inspirar y al espirar.

Al principio, cuando practiques esta estrategia, es posible que, a pesar de surfear un deseo apremiante, *cedas* a la tentación. En el estudio sobre el tabaco de Bowen, todos los participantes fumaban en cuanto salían de la cámara de tortura. No juzgues el valor de este método basándote en tus primeros intentos. Surfear los deseos apremiantes es una habilidad que requiere tiempo, como cualquier nueva forma de autocontrol. ¿Quieres practicar la técnica antes de que te invada el deseo? Para hacerte una idea de cómo funciona, siéntate inmóvil y espera a sentir el deseo de rascarte la nariz, cruzar las piernas o trasladar el peso del cuerpo. Aplica los mismos principios de surfear los deseos apremiantes a este impulso; siéntelo, pero sin ceder automáticamente a él.

Surfear el deseo apremiante de quejarse

Therese sabía que el hábito de criticar constantemente a su marido estaba haciendo peligrar su matrimonio. Llevaban casados cinco años, pero el último había sido especialmente tenso. Discutían a menudo por la forma de realizar las tareas del hogar y por cómo disciplinar a su hijo de 4 años. Therese no podía evitar sentir que su marido hacía todo lo posible por irritarla realizando los quehaceres domésticos de manera inapropiada. Y él estaba harto de que su mujer le estuviera siempre corrigiendo y de que no le agradeciera lo que hacía en casa. Aunque Therese quería que él cambiara de conducta, comprendió que sus constantes quejas estaban poniendo en peligro su matrimonio.

Decidió intentar surfear el deseo apremiante de criticar a su marido. Cuando sentía este impulso, se paraba y advertía la tensión en su cuerpo. Las mandíbulas, la cara y el pecho eran las partes que más se le tensaban. Observaba la sensación de crispación y frustración. La percibía como un calor y una presión que iba en aumento en su cuerpo. Necesitaba criticar a su marido para desahogarse, como un volcán que entra en erupción. Había creído que debía airear sus sentimientos, decir lo que pensaba para que la frustración no la carcomiera por dentro. Pero decidió comprobar la idea de que este impulso que sentía, como los deseos, acabaría desapareciendo por sí solo, aunque no cediera a él. Cuando Therese lo surfeara, despotricaba a su antojo por dentro contra su marido. Algunas veces sus críticas le parecían ridículas, y otras veces del todo verdaderas. Pero siempre dejaba que le vinieran a la mente, sin razonarlas ni expresarlas. Después se imaginaba el sentimiento de irritación como una ola y cabalgaba sobre ella. Descubrió que cuando se concentraba en la respiración y observaba los sentimientos en su cuerpo, el impulso de criticar a su marido desaparecía.

Surfear los deseos apremiantes, además de ir de maravillas para las adicciones, te ayuda a controlar cualquier impulso destructivo.

Aceptación interior, control exterior

A medida que experimentes con el poder de la aceptación, es importante recordar que lo opuesto a la represión no es la falta de moderación o los excesos. Todas las intervenciones exitosas que hemos visto en este capítulo —aceptar la ansiedad y los impulsos, abandonar las dietas restrictivas y surfear el deseo—, nos enseñan a no intentar controlar con rigidez nuestras experiencias *interiores*. Pero no nos animan a creernos nuestros pensamientos más perturbadores ni a ceder a nuestros impulsos. Nadie les está diciendo a los que sufren de ansiedad social que se queden en casa preocupándose, a los que están a dieta que tomen comida basura para desayunar, almorzar y cenar, o a los adictos en recuperación «¡Colócate cuando te venga en gana!»

Estas intervenciones tienen en cuenta, en muchos sentidos, todo lo que hemos visto hasta ahora sobre la fuerza de voluntad. Dependen de la habilidad mental de observarnos con curiosidad, sin juzgarnos. Nos ofrecen una forma de manejar los peores enemigos de la fuerza de voluntad: las tentaciones, la autocensura y el estrés. Nos piden que recordemos lo que de verdad queremos a fin de encontrar en nuestro interior la fuerza para hacer aquello que más nos cuesta. El hecho de que este método básico sea tan adecuado para una gran variedad de desafíos a la fuerza de voluntad, desde la depresión hasta la drogadicción, confirma que estas tres habilidades —la conciencia de uno mismo, el cuidado personal y recordar lo que es más importante para nosotros— son la base del autocontrol.

Conclusión

Intentar controlar nuestros pensamientos y sentimientos nos produce el efecto contrario de lo que la mayoría esperamos. Y, sin embargo, en lugar de ver que la represión no funciona, reaccionamos siguiendo esta estrategia errónea con más ímpetu aún. Intentamos rechazar los pensamientos y sentimientos indeseados con más fuerza si cabe, procurando en vano proteger nuestra mente del peligro. Si de verdad queremos una mente serena y saber controlarnos mejor, debemos aceptar que es imposible controlar lo que nos viene a la cabeza. Lo único que podemos hacer es elegir los pensamientos que vamos a creernos y aquello a lo que decidimos ceder.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

La idea: intentar reprimir tus pensamientos, emociones y deseos es contraproducente y hace que tiendas más a pensar, a sentir o a hacer lo que más quieres evitar.

Bajo el microscopio

- *Investiga el rebote irónico.* ¿Hay algo en lo que intentes no pensar? ¿Reprimir tus pensamientos te funciona o intentar apartar algo de tu mente sólo hace que vuelva con más fuerza?
- *¿Qué contiene tu lista de lo más deseado?* Según tu experiencia, ¿es verdad que cuando te prohíbes algo crece tu deseo por ello?

Experimentos con la fuerza de voluntad

- *Siente lo que estés sintiendo, pero no te creas todo lo que piensas.* Cuando te venga a la mente un pensamiento desagradable, adviértelo y observa la sensación que te produce en el cuerpo. Después concéntrate en la respiración e imagínate el pensamiento que desaparece o se aleja.
- *Acepta esos deseos sin dejarte llevar por ellos.* Cuando te invada un deseo, adviértelo y no intentes evadirte o razonar con él. Recuerda el efecto rebote del oso blanco y el objetivo de resistirte a la tentación.
- *Surfea el deseo imperioso.* Cuando te invada un deseo imperioso, observa las sensaciones físicas que te produce y surféalo como si cabalgases sobre una ola, sin rechazarlo ni dejarte llevar por él.

31 Cuando le conté a mi padre esta investigación, coincidió conmigo en el acto con la conclusión del estudio y me señaló su propia prueba no científica: «Cuando residía en el seminario católico, querían que nunca, nunca, pensásemos en el sexo. Nos decíamos constantemente unos a otros que no debíamos pensar en el sexo. Pero, por supuesto, acabábamos pensando en él todo el tiempo, mucho más de lo que hubiéramos pensado fuera del seminario». Tal vez por eso nunca se ordenó sacerdote.

32 A los expertos en chocolate les interesará saber que Erskine utiliza en sus pruebas de sabor: Malteserts, bolitas de leche malteadas recubiertas de chocolate con leche; Cadburys Shorts, bolitas de chocolate con leche recubiertas de azúcar crujiente; y Galaxy Minstrels, bolitas similares a las que sus fabricantes llaman «caprichos sofisticados».

10 Reflexiones finales

Empezamos juntos el viaje en la sabana del Serengueti perseguidos por un tigre. Y ahora nos encontramos aquí, en las últimas páginas, concluyendo nuestra gira. Por el camino hemos visto chimpancés que hacían gala de un autocontrol extraordinario y unos pocos humanos que perdían el control. Hemos visitado laboratorios en donde los sujetos que hacían régimen debían resistirse a pasteles de chocolate, y los que sufrían de ansiedad, afrontar sus miedos. Hemos visto a neurocientíficos que descubrían la promesa de recompensa, y a neuromercadotécnicos que advertían las ganancias que les reportarían. Hemos conocido intervenciones que se sirven del enorgullecimiento personal, el perdón, la actividad física, la meditación, la presión de los coetáneos, el dinero, el sueño, e incluso Dios, para motivarnos a cambiar de conducta. Hemos conocido a psicólogos que dan descargas eléctricas a ratas, torturan a fumadores y tientan a niños de 4 años a comer bombones de malvavisco, todo en nombre de la ciencia de la fuerza de voluntad.

Espero que esta gira te haya proporcionado algo más que una mirada de *voyeur* en el fascinante mundo de la investigación. Cada uno de estos estudios nos enseña algo sobre nosotros mismos y nuestros propios desafíos. Nos ayudan a reconocer nuestra capacidad natural de controlarnos, aunque a veces nos cueste aplicarla. Nos ayudan a comprender nuestros fracasos y nos señalan posibles soluciones. Incluso nos dicen algo sobre lo que significa ser un ser humano. Por ejemplo, hemos visto una y otra vez que no somos un yo, sino un montón de yoes. La naturaleza humana incluye tanto el yo que quiere una gratificación inmediata, como el yo con un propósito superior. Hemos nacido para ser tentados y para resistirnos. Sentirnos estresados, asustados y descontrolados es de lo más humano, así como reunir la fuerza para estar serenos y elegir con sabiduría. El autocontrol es una cuestión de entender estas distintas partes nuestras y no de cambiar quiénes somos. En la búsqueda del autocontrol, las armas habituales que blandimos contra nosotros —la culpabilidad, el estrés y la vergüenza— no funcionan. Las personas que más saben controlarse no están en lucha consigo mismas. Han aprendido a aceptar e integrar aquellas partes de su ser que están en conflicto.

Si existe un secreto para tener un mayor autocontrol, es el que la ciencia señala: el poder de prestar atención. Es entrenar la mente para que sea consciente de cuándo tomas una decisión en lugar de vivir mecánicamente. Es advertir cómo te permites dejar las cosas para mañana o cómo usas tu buena conducta para justificar ceder a una tentación. Es ver que la promesa de recompensa no siempre te da lo que esperas, y que tu yo futuro no es un superhéroe ni un extraño. Es ver lo que en el mundo que te rodea —desde los trucos comerciales hasta la prueba social— condiciona tu conducta. Es mantener la calma y percibir un deseo en lugar de evadirte o sucumbir a él. Es recordar lo que de verdad quieres, y saber lo que te hace sentir mejor. La conciencia de ti mismo es un «yo» con el que siempre puedes contar para hacer lo que más te cuesta y lo más importante para ti. Y ésta es la mejor definición de la fuerza de voluntad que se me ocurre.

Conclusión

En el espíritu de la investigación científica, siempre acabo mi curso de *La ciencia de la fuerza de voluntad* preguntándoles a mis alumnos qué es lo que más les ha llamado la atención de todo cuanto han observado y de los experimentos probados. Hace poco, un científico amigo mío me sugirió que la única conclusión razonable para un libro sobre ideas científicas es: *saca tus propias conclusiones*. Por esta razón, por más ganas que tenga de decir la última palabra, recurriendo a mi fuerza del «no lo haré», te pregunto en su lugar:

- ¿Ha cambiado tu forma de ver la fuerza de voluntad y el autocontrol?
- ¿Qué experimento con la fuerza de voluntad te ha sido más útil?
- ¿Cuál fue tu gran momento de ¡ajá! en el que viste algo con claridad?
- ¿Qué vas a llevarte contigo?

Mientras sigues avanzando, ten una mente científica. Prueba cosas nuevas, recaba tu propia información y presta atención a las evidencias. Ábrete a las ideas sorprendentes y aprende tanto de tus éxitos como de tus fracasos. Conserva lo que te funciona y comparte tus conocimientos con los demás. Dadas las singularidades humanas y las tentaciones modernas, es lo mejor que podemos hacer, pero cuando lo llevamos a cabo con una actitud compasiva y curiosa, nos basta y sobra.

Título original: *The Willpower Instinct – How Self-Control Works, Why It Matters, and What You Can Do to Get More of it*

Editor original: Avery, A member of Penguin Group (USA) Inc., New York

Traducción: Núria Martí Pérez

Todos los nombres y rasgos identificatorios de las personas que se citan a modo de ejemplo han sido cambiados para proteger su privacidad

Ni los editores ni la autora se proponen, por ningún concepto, ofrecer asesoramiento ni servicios profesionales a los lectores. Las ideas y sugerencias aquí expuestas no pretenden reemplazar el consejo de un profesional de la medicina. Todas las cuestiones relacionadas con la salud de las personas requieren ser consultadas con un médico.

Ni los editores ni la autora pueden ser considerados responsables por cualquier efecto adverso para el bienestar que se derive del uso de la información contenida en la presente obra.

Ni los editores ni la autora ejercen ningún control, ni asumen responsabilidad alguna, sobre el contenido de las páginas web citadas.

ISBN EPUB: 978-84-9944-268-6

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público.

Copyright © 2012 by Kelly McGonigal, Ph. D.

This edition published by arrangement with Avery, A member of Penguin Group (USA) Inc.,
New York

All Rights Reserved

© 2012 de la traducción *by* Núria Martí Pérez

© 2012 *by* Ediciones Urano, SA.
Aribau, 142, pral. – 08036 Barcelona

www.edicionesurano.com