



La voluntad cuestionada



El autocontrol se describe como una habilidad y una virtud. Un atributo con el que algunos hemos sido bendecidos y del que otros carecen. Pero a medida que la ciencia descubre más sobre las verdaderas fuerzas que guían nuestros impulsos, ha surgido una nueva teoría: ¿y si la fuerza de voluntad no existiera?

Texto RICHARD GODWIN Fotografía ROWAN FEE



GARY LOCKWOOD no cree en la motivación.

No ha conseguido el cuerpo que tiene (musculoso, marcado) solo por estar motivado. Tampoco se ha convertido en director general de 24/7 Fitness por desearlo con fuerza. “No importa la motivación que tengas”, declara, pronunciando la palabra como si se tratara de un desagradable tipo de gusano intestinal. “La única opción es hacerlo de una maldita vez”.

En cuanto a la fuerza de voluntad, que suele definirse como la capacidad de resistirse a las recompensas a corto plazo en pos de objetivos a más largo plazo, Lockwood se muestra igualmente contrario. “Nunca vas a conseguir tus objetivos si confías en la fuerza de voluntad”. La fuerza de voluntad es frágil. Puedes ganarle la batalla a tu voluntad un día y perderla al siguiente. La clave es lo que él denomina ‘disciplina’. “La disciplina es la que te saca de la cama en las gélidas mañanas de invierno y te arrastra hasta el gimnasio para hacer una hora de cardio”. Algunas personas creen que existe una píldora mágica o algún truco místico relacionado con los carbohidratos, explica. “La única solución es ser disciplinado. Cuanto más difícil sea, más disciplina necesitarás. Cuánto lo quieras es irrelevante”.

LA TRAMPA DE LA DOPAMINA

En los últimos 10 o 12 años, llamémoslo ‘la era de Instagram’, hemos aceptado sin cuestionarlo que las personas ricas, delgadas, tonificadas, exitosas y felices rebosan cantidades ingentes de motivación. Tienen el poder de resistirse a los dulces, a las patatas fritas y hasta al mismísimo diablo. Esto implicaría que aquellos de nosotros cuyas vidas son un poco más flácidas, llenas de carbohidratos, y pecaminosas carecemos de estas virtudes.

Ya sea que compres o no el planteamiento de Lockwood, es difícil no estar de acuerdo con su tesis central: el mero deseo de cambiar es en sí mismo insuficiente para el cambio. Además, no es ni mucho menos la única persona que mira con recelo la expresión ‘fuerza de voluntad’. Habría que ver si la disciplina es algo tan distinto. “No creo que fuerza de voluntad sea la mejor forma de denominarlo”,

sugiere Pete Williams, científico del Instituto de Medicina Funcional, que adopta un enfoque más amable con sus clientes. El problema para él es que la fuerza de voluntad lleva mucha carga emocional. Lo vemos como un defecto que, en los casos de personas con sobrepeso, aumenta el estrés y la vergüenza, lo cual no ayuda a nadie a perder peso.

“Muchos pacientes tienen una relación muy negativa consigo mismos porque creen que no tienen fuerza de voluntad”, asegura.

“La mayoría de los pacientes que acuden a nosotros saben lo que tienen que hacer para mejorar”. El problema es que gran parte de nuestros comportamientos menos saludables están impulsados por el inconsciente. “No saben por qué lo hacen, pero no pueden evitar abrir la nevera”. Algunas personas se sienten irresistiblemente atraídas por los alimentos hipercalóricos, mientras que otras son capaces de sentarse junto a un montón de galletas y no probar bocado. Algunos van felices al gimnasio por la mañana y a otros les cuesta salir de la cama. “La pregunta que nos hemos hecho es: ‘¿Hay alguna base genética en esa variación?’”, sugiere Williams. “La respuesta es que sí”.

La investigación de Williams se centra específicamente en la dopamina, que desempeña un papel principal en los centros de recompensa de nuestro cerebro. La dopamina actúa como hormona y como neurotransmisor, lo que significa que envía mensajes a través de las vías cerebrales que rigen los distintos comportamientos. Una de esas vías, la mesolímbica, está estrechamente relacionada con la recompensa y la anticipación y, por tanto, con la formación de hábitos, la motivación y la adicción. “Si tenemos un paciente que presenta varia-

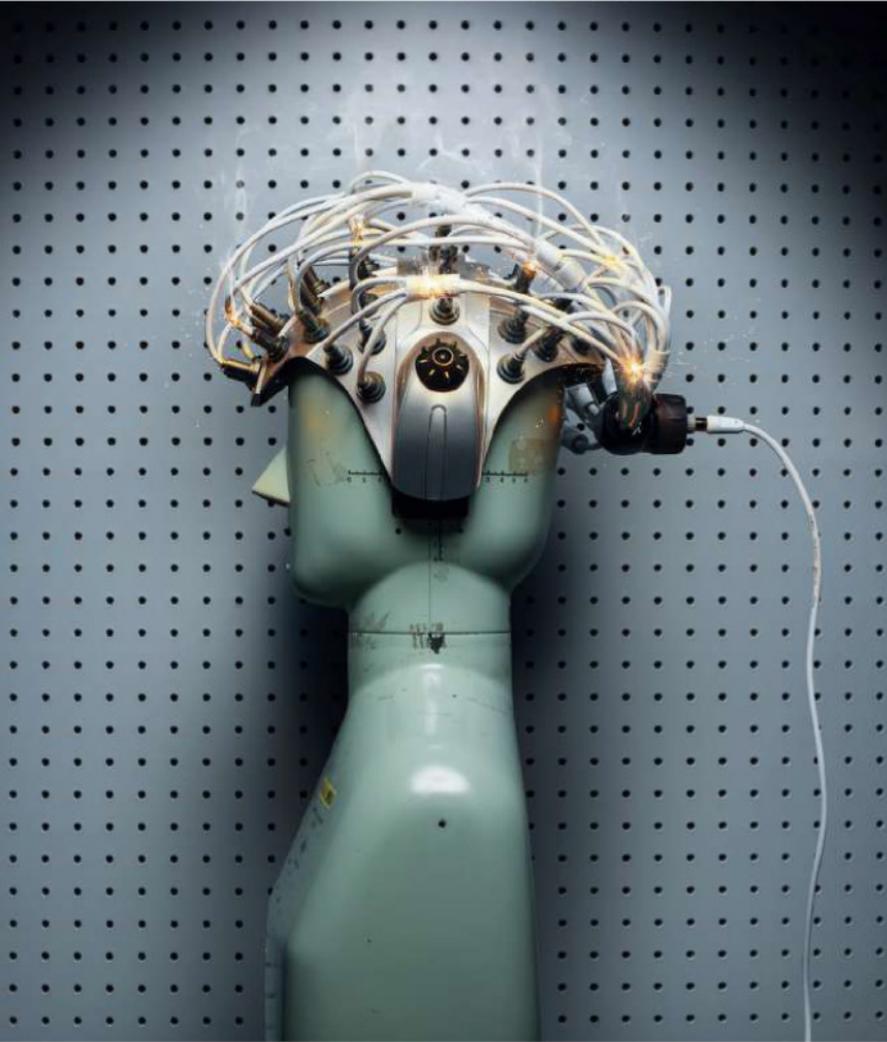
ciones genéticas en torno a la dopamina, es más probable que muestre comportamientos adversos”, afirma Williams. “Los pacientes con menos dopamina siempre están buscando cómo llenar ese vacío, a menudo mediante comportamientos perjudiciales: sexo, drogas, atracones, compras, juego... Siempre están buscando su recompensa diaria porque nunca obtienen suficiente dopamina”. Otra idea clave es que cuanto mayores sean tus niveles de estrés, menor será la disponibilidad de dopamina y mayor la probabilidad de recurrir a actividades compulsivas: fumar, beber o comprar y comer compulsivamente. “Todo se desmorona cuando una persona se encuentra sometida a una carga de estrés superior a la normal durante más tiempo del previsto, y sin recursos para poder afrontarla”.

Es un mensaje bastante sombrío, añade. ¿Somos prisioneros de nuestros genes y nuestras circunstancias? Williams insiste en lo contrario. “Hemos tenido muchos pacientes clínicamente obesos con una autoestima muy negativa, no solo por su aspecto, sino por el hecho de que no tienen fuerza de voluntad. Siempre les resulta esclarecedor cuando les decimos que existe una parte dentro de ellos que se controla inconscientemente. Aprenden que hay fuerzas dirigidas por su genética que les impulsan a tomar esas decisiones. Cuando cambiamos la narrativa del paciente, enseguida obtenemos resultados positivos”.

LAS SEÑALES DE STOP

Dadas las nociones contradictorias de nuestra sociedad sobre la necesidad y la recompensa (la importancia cristiana de resistir la tentación se superpone a la importancia capitalista de la publicidad), no es del todo sorprendente que hayamos hecho de la fuerza de voluntad un falso dios. En su libro de 2012 *Willpower: Rediscovering the Greatest Human Strength*, el psicólogo Roy Baumeister la calificó como “la mayor fortaleza humana” y definió la fuerza de voluntad como “la energía que utilizamos para autocontrolarnos y tomar decisiones”.

El experimento más famoso sobre la fuerza de voluntad el ‘test de la golosina’, ideado por Walter Mischel en la Universidad de



Respecto al 'autocontrol', todos tenemos conexiones distintas.

Stanford para medir el autocontrol en niños de cinco años. Es divertido probarlo con tus hijos. Coloca un montón de golosinas delante de ellos y diles que pueden comerse una ahora, pero que si esperan 15 minutos, podrán comerse dos. En las décadas que siguieron al estudio, Mischel descubrió que los niños que esperaban a conseguir el doble de golosinas tenían más éxito académico, un mayor nivel de vida y menos probabilidades de caer en las drogas o delinquir. El experimento reforzó la idea de que el éxito depende del autocontrol. Baumeister situó la fuerza de voluntad como un superpoder que se debilita cuando no lo usas, al igual que un músculo, y se agota cuando estás cansado o estresado.

Sin embargo, esta tesis ha recibido un tirón de orejas recientemente. “La fuerza de voluntad está sobrevalorada” fue la conclusión de un estudio de 2021* que demostraba que no solo resulta ser “frágil y poco fiable”, sino que, además, las personas más exitosas confían menos en su fuerza de voluntad que los demás. Además, el test de la golosina ha resultado obstinadamente difícil de reproducir en experimentos posteriores. El autocontrol depende de toda una serie de factores (estatus social, educación, ingresos, etc.), así como del estrés, agotamiento y hambre, por no hablar de las variaciones genéticas. Los niños de familias adineradas resisten mejor a la golosina que los niños de familias más pobres. Pero eso no es falta de autocontrol. Tiene sentido comer

Los niños que esperaban CONSEGUIR EL DOBLE DE GOLOSINAS tenían más éxito académico y en la vida

cir en experimentos posteriores. El autocontrol depende de toda una serie de factores (estatus social, educación, ingresos, etc.), así como del estrés, agotamiento y hambre, por no hablar de las variaciones genéticas. Los niños de familias adineradas resisten mejor a la golosina que los niños de familias más pobres. Pero eso no es falta de autocontrol. Tiene sentido comer

ahora si no sabes cuándo volverás a comer. También existe la opinión de que controlamos menos nuestro destino de lo que la mayoría imaginamos. “Solemos poner demasiado énfasis en nuestra propia capacidad para dirigir nuestras acciones”, enfatiza Giles Yeo, catedrático de Genética de la Universidad de Cambridge. En realidad, todos estamos en gran medida a merced de nuestros genes y de nuestro entorno. “A algunas personas les resulta más difícil decir que no a la comida. Pero no es por falta de voluntad, sino por causas subyacentes en su sistema biológico”.

Entender cómo funciona el apetito sirve de ayuda cuando se trata de comer en exceso. El doctor Yeo visualiza el apetito como un triángulo cuyas tres caras son hambre, saciedad y recompensa, todas ellas gobernadas por diferentes partes del cerebro. Si estás lleno, dejas de tener hambre, al menos hasta que alguien te ofrece un alimento extremadamente gratificante, como chocolate. Si tienes mucha hambre, hasta el alimento más simple te parecerá un manjar. Si tiras de una esquina, cambias la forma general del triángulo. El doctor Yeo subraya que esto ocurre en el cerebro, no en el estómago. “Los más de mil genes identificados que influyen en el peso corporal actúan dentro del cerebro y todos sobre el triángulo del apetito”, afirma. “Algunos genes te hacen estar más hambriento. Otros hacen que te sientas menos lleno con la misma cantidad de comida. Otros abordan la recompensa, lo que significa que necesitas más o menos comida o de distintos tipos para tener la misma sensación de recompensa”. Cada uno de nosotros experimenta el hambre y la saciedad de forma diferente.

Aquí es donde entran en juego Ozempic, Wegovy y la nueva clase de fármacos para la obesidad conocidos como ‘semaglutida’. “En realidad no son fármacos para adelgazar”, escribió Albert Fox Cain en un artículo para *Business Insider*. “Son algo mucho más poderoso y surrealista: fuerza de voluntad inyectable”. Lo que realmente hace la semaglutida, explica el doctor Yeo, es “atacar al lado de la saciedad del triángulo del apetito”.

Pero nuestros genes son solo una parte del asunto. Los humanos siempre hemos

No todo depende de ti: tu entorno influye enormemente en tu capacidad para mantener hábitos de vida saludables.

tenido este espectro de disposiciones genéticas... pero no siempre hemos sido obesos. “Lo que ha cambiado es el entorno”, afirma el doctor Yeo. “Soy genetista, pero siempre acabo hablando del entorno porque los genes interactúan con él. El entorno revela nuestra susceptibilidad genética a la obesidad”.

EL PODER DE LA MENTE

En su superventas *La epidemia de los ultraprocesados*, el médico, autor y presentador Chris van Tulleken argumenta que lo que realmente está detrás del aumento de la obesidad es un cambio en el entorno alimentario, es decir, la invención y comercialización masiva de alimentos baratos, adictivos y ultraprocesados, y no un colapso social masivo del autocontrol. “Cada vez que se intenta estudiar la fuerza de voluntad, resulta difícil definirla”, explica. “Diría que es una mezcla de motivación y oportunidad, es decir, que depende casi únicamente del entorno y no de la personalidad”.

Para muchas personas, la disponibilidad de alimentos saludables es escasa. “No pueden permitírselo”, añade. “Así que, incluso cuando la motivación es muy alta, la pérdida de peso resulta muy difícil. La poca fuerza de voluntad es un indicador de pobreza”. Los establecimientos de comida rápida suelen proliferar en las zonas más pobres. Algunas personas con bajos ingresos tendrán las ventajas genéticas necesarias para sobrevivir a esto. Muchos no lo harán. Por supuesto, no son solo las empresas alimentarias las que sacuden nuestros centros de recompensa a cada oportunidad que encuentran.

Empecé a oír el término ‘dopamina’ en el mundo de la tecnología hacia 2015. En su libro *Generación dopamina*, Anna Lembke, una experta en adicciones de la Universidad de Stanford, comparó el teléfono inteligente con una ‘aguja hipodérmica’ y argumentó que la pornografía, los páginas de apuestas y el clickbait están diseñados para crear hábitos y adicciones. Pete Williams no tiene ninguna duda de que muchas empresas lo hacen deliberadamente. “En la mayoría de esta problemática (el juego, las compras compulsivas o la drogadicción) los mecanismos y vías

Cuantas más decisiones tengas que tomar DEPENDIENDO DE TU FUERZA DE VOLUNTAD, más te expones al fracaso

subyacentes que los impulsan son muy similares, si no los mismos. Me sorprendería que estas empresas no contaran con científicos que conozcan la neurobiología de la adicción”.

El doctor Yeo recalca que la forma más segura de cambiar el comportamiento es cambiar el entorno. Sin embargo, como afirma, “el único entorno que puedes controlar suele ser tu hogar”. Si compras un paquete de galletas con chocolate, tendrás que tomar 22 decisiones para no comerte todas. Si no compras el paquete, solo tienes que tomar una decisión. Cuantas más decisiones tengas que tomar y más confíes en tu fuerza de voluntad, más te expones al fracaso. Esto aún puede dejarte con la sensación de que el cambio es imposible. Ben Bidwell, entrenador de potencial humano, defiende que podemos cambiar, siempre que no confiemos únicamente en la fuerza de voluntad. Se suma a la idea de que la fuerza de voluntad es un músculo que se cansa.

Lo que puedes hacer, sin embargo, es contar una historia más amable sobre ti mismo, que tenga en cuenta la persona que eres pero también la persona en la que te podrías convertir. “Piensa en el tipo de persona que quieres ser”, añade. “¿Qué tipo de comportamientos posee un hombre sano? ¿Bebe alcohol tres veces por semana?

¿Sube por las escaleras o utiliza el ascensor? ¿Compra alimentos frescos y naturales?”. Luego intenta ir fijando esa nueva identidad mediante pequeñas victorias. Su consejo es que empieces poco a poco. “Digamos que tu intención es leer 20 páginas al día y no lo haces. Solo tienes que proponerte leer una página al día. Cuando hayas leído una, no te resultará tan difícil leer un poco más. Lo mismo ocurre con el gimnasio. Dite a ti mismo que vas a hacer sentadillas y que todo lo demás es un extra. Verás que no es tan difícil. Cuando hagas tus sentadillas, te resultará más fácil continuar”.

También aconseja tomar el control de tu entorno. “Deja preparada la ropa para el gimnasio cuando te vayas a dormir. Así solo tendrás que ponértela cuando te despiertes. Elimina todos los obstáculos que puedas para ir al gimnasio. De lo contrario, solo dependerás de tu fuerza de voluntad, y esta se agotará”. El enfoque amable de Bidwell, influenciado por la doctrina de James Clear, autor de *Hábitos atómicos*, puede parecer opuesto a la actitud del “hazlo de una maldita vez” expuesta por Gary Lockwood. No obstante, considera que ambos enfoques están más interrelacionados de lo que parece a simple vista.

“Existe una famosa expresión que dice ‘el poder de la mente sobre la materia?’. Para mí realmente es el poder de la materia sobre la mente. La lucha es contra nuestras mentes, que constantemente nos dicen: ‘¡Nada de ir al gimnasio!’. Pero si pones tu cuerpo en el gimnasio, la mente se ablanda. Primero modificamos la materia, y entonces la mente dice: ‘Vaya, ¡lo he hecho! ¡Y me ha gustado!’”.

Si lo que una persona necesita para perder peso es disciplina militar y otros trucos amables, ¿no refleja eso el espectro de la variabilidad humana? Esa es la conclusión del doctor Yeo. “Creo que en lo que nos hemos equivocado es en pensar que existe un enfoque único para tratar el peso. Tenemos que aceptar que algunas personas responderán bien a ciertos planes de pérdida de peso y que habrá otras que respondan mejor a la dieta keto o a lo que sea. No todo funciona para todos”. Así que habrá algo que te funcione a ti, añade el experto. “Y eso es lo que tenemos que promover”. 🍌