

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.* 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.

* 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*).

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. Diseccionarás 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 com-

pruebes 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 mantener nosotros solitos 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?

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 desees) 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 li-

mitado 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 granjearse el apoyo de los demás se parecían mucho a las de hoy. Cooperas cuando tu vecino necesite un techo bajo el que guarecerse, compartes 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

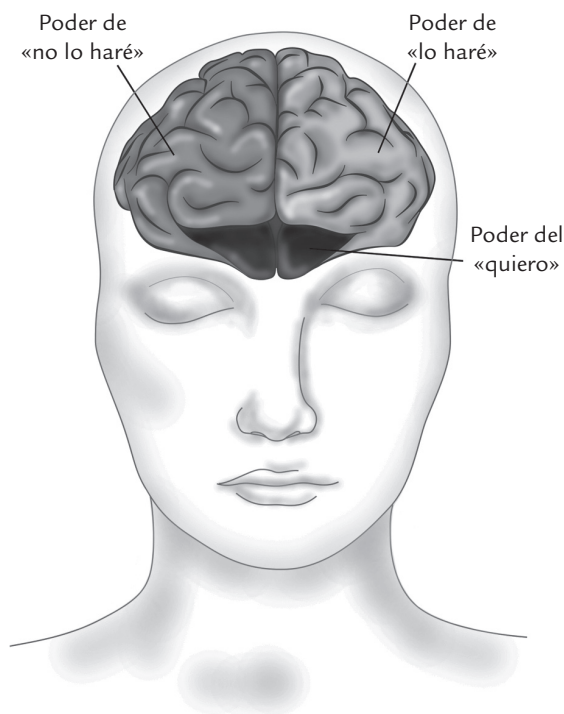
Ya puedes volver a la vida moderna (y seguir conservando, claro está, los pulgares oponibles, aunque quizá desees ponerte un poco más de ropa). La fuerza de voluntad que al principio nos diferenciaba de los otros animales, ha acabado diferenciándonos unos de otros. Aunque todos nazcamos con esta facultad, 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 dar-



La fuerza de voluntad en el cerebro

te 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: «¡Cómételo! ¡Bébetelo! ¡Fúmatelo! ¡Cómpratelo!»

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.

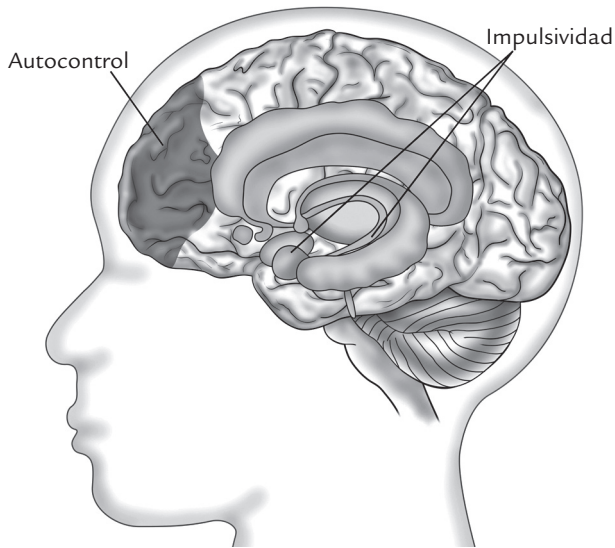
El problema de tener dos mentes

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 disfrutaban 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 quilos 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 aten-

ción. 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.*

* 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.

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, advirtiéndolo 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 aquieta 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 espirar. Seguramente tu mente al no concentrarse en las etiquetas «inspira/espira» se distraiga más. Al igual que antes, cuando te pillas 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 «espira» 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 distraiendo.

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, de-

bes 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.