

MANUAL DE MENTALIDAD ALIMENTARIA

Piensa como un adulto

*Qué hacer con tu cabeza cuando
ya sabes qué hacer con tu comida*

ANTONIO TORO

PIENSA COMO UN ADULTO

Qué hacer con tu cabeza cuando ya sabes qué hacer con tu comida

© Antonio Toro Díaz

© Nutricionista.io, S.L.

Segundo volumen de una trilogía que empieza con *Come como un adulto* y termina con *Cómo perder grasa y ganar músculo sin perderte en todo lo demás*. Los tres libros se leen por separado.

Los casos que aparecen en el libro son compuestos: cada uno reúne rasgos de varias personas distintas y ninguno permite identificar a nadie.

Este libro no es una pauta dietética ni un tratamiento psicológico, y no sustituye a una consulta. Si la comida te está ocupando más cabeza de la que quieres darle, pide ayuda profesional.

Reservados todos los derechos.

Contenido

PARTE 0 · TRES LEYENDAS Y UN INTENTO

	Prólogo — El diagnóstico que te hiciste solo	5
1	No eres tu último intento	11
2	La voluntad no es un músculo	21
3	La leyenda del malvavisco	27
4	La «mentalidad» que te vendieron	34

PARTE I · QUIÉN CREES QUE ERES

5	«Yo soy así»	41
6	El carné de fracasado	51
7	El que empieza el lunes	58

PARTE II · CÓMO TE HABLAS

8	Nadie te ha hablado peor que tú	65
9	Las palabras que te dan permiso	74
10	El ideal ascético	83
11	La foto de otro	89
12	El saldo de «portarte bien»	94

PARTE III · LOS ATAJOS QUE TE FALLAN

13	Llevo tres semanas	100
14	Perder pesa más que ganar	105
15	Cuando el número deja de medir	112

16	La valla de Chesterton	117
----	------------------------	-----

PARTE IV · EL DESEO

17	No se le gana con argumentos	125
18	Epicuro no era epicúreo	132
19	El vértigo de la libertad	137

PARTE V · EL TIEMPO

20	La vida no cabe en el plan	143
21	Lo que no depende de ti	150
22	La temporada en la que no intentas nada	157

PARTE VI · EL INTENTO SIGUIENTE

23	Lo que se repite	166
24	El intento siguiente	171

CIERRE

	Lo que este libro no puede hacer	179
	Dónde está mi incentivo	182
	Las cinco preguntas · Mi intento siguiente	184
	Las fuentes de este libro	189

ANTES DE EMPEZAR



PRÓLOGO

El diagnóstico que te hiciste solo

Nadie te diagnosticó. Te lo hiciste tú, en casa, una noche cualquiera. Y llevas años tratándote de algo que nadie ha confirmado.

No vienes de cero. Vienes con historial.

Puede que lleves tres intentos. Puede que lleves quince. El número da un poco igual; lo que importa es que de cada uno de ellos saliste con una conclusión, y esa conclusión no iba sobre el método que habías probado. Iba sobre ti.

«No tengo constancia.» «Se me va la cabeza por la noche.» «Yo con la comida soy un desastre.» «Es que no tengo fuerza de voluntad.»

Fíjate en lo que pasó ahí, porque pasó muy rápido y sin que nadie lo firmara. Empezaste evaluando un plan de comidas y terminaste evaluándote a ti. Nadie te dio ese diagnóstico. Te lo hiciste solo, en casa, con los datos que tenías, y desde entonces lo llevas encima como quien lleva una alergia.

Y ese es el problema del que va todo el libro: ese diagnóstico no es un resumen de lo que pasó. Es la principal razón de que la próxima vez vuelva a pasar.

Aquí es fácil pensar «hombre, pero algo de verdad tendrá». Y claro que tiene algo de verdad: eso es justo lo que lo hace tan difícil de soltar. Vamos a tardar unas cuantas páginas en separar la parte que es verdad de la conclusión que le sacaste, y no se puede hacer en un párrafo.

**No comes mal por lo que te falta saber.
Ya lo sabes. Comes mal, entre otras
cosas, por lo que has decidido que
eres.**

◆ **ESTE NO ES EL LIBRO QUE CREES**

Si has leído *Come como un adulto*, tienes el sistema. Sabes lo de la proteína, lo del volumen, lo del entorno, lo de fallar sin tirarlo todo. Y si no lo has leído, no pasa nada: este funciona solo. Pero deja que te avise de una cosa, porque es la razón de que exista un segundo libro.

Saber qué hacer y hacerlo son dos problemas distintos, y el segundo no se resuelve sabiendo más. Puedes tener el mejor sistema del mundo montado y no ejecutarlo, porque a las once de la noche del martes no hay ningún sistema: hay una persona cansada que además lleva quince años convencida de que es de las que fallan a las once de la noche.

Ese es el material de este libro. No la comida. Tú.

Y ya te adelanto lo que no va a pasar aquí, para que decidas pronto si te interesa. No te voy a enseñar a tener más autocontrol. Voy justo en la dirección contraria: quiero que acabes necesitando menos. No te voy a dar cincuenta y tres consejos numerados; con cincuenta y tres consejos no se cambia una vida, se cambia un fin de semana. Y no te voy a prometer que no vuelvas a fallar, porque vas a fallar, igual que fallo yo.

Este no es un libro sobre cómo conseguir no volver a fallar. Es un libro sobre dejar de usar tus fallos como pruebas de quién eres.

◆ LO QUE SÍ VOY A HACER

Primero desmontar tres historias que probablemente te crees, porque son las tres patas sobre las que se apoya casi todo lo que se ha escrito de mentalidad: que la fuerza de voluntad es un depósito que se vacía, que hay gente que nació capaz de esperar y que basta con cambiar de mentalidad para cambiar de resultados. Ninguna es exactamente mentira. Las tres prometen bastante más de lo que pueden dar, y esa diferencia, que parece de matiz, es la que decide si el problema tiene arreglo o eres tú.

Después iremos a lo que te dices. Y al final montaremos el intento siguiente: no otro plan, otra forma de empezar, una que aproveche los quince anteriores en vez de fingir que no existieron.

DÓNDE ESTÁ EL INCENTIVO

Piensa un momento a quién le conviene que el problema seas tú. A quien te vendió el plan que no funcionó, porque si el fallo es tuyo el producto sigue intacto. A quien te va a vender el siguiente, porque necesita que sigas creyendo que la pieza que falta es una cualidad tuya que aún no has encontrado. Y, para ser justo, también a mí me conviene algo, y prefiero decírtelo ya: vivo de esto. Al final del libro te explico exactamente cómo.

◆ PARA QUIÉN ES

Para quien ya lo sabe todo y no hace ninguna. Para quien ha empezado tantas veces que ya le da vergüenza contarlos. Para quien mira la fruta en el supermercado y no la coge, porque total, se va a echar a perder como las otras veces.

Y para quien está en esa fase rara en la que ni siquiera está intentándolo, y encima se siente mal por no estar intentándolo. De esa también vamos a hablar.

Lo único que te pido es lo mismo que te pedí en el otro libro: que leas esto con la cabeza que usas para el resto de tu vida adulta. La escéptica. La que no se traga los anuncios. Vas a necesitarla, porque en las próximas páginas voy a desmontar unas cuantas cosas que sueñan muy bien y que probablemente has repetido alguna vez.

Empezando por una que te has dicho esta misma semana.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Antes de seguir leyendo, escribe en cualquier sitio la frase con la que sueles explicar por qué no te ha funcionado. La tuya, la de verdad, la que dices cuando te lo pregunta alguien de confianza. No la analices ni la corrijas. Solo escríbela y déjala ahí. Vamos a volver a ella varias veces.



PARTE 0

Tres leyendas y un intento

La historia que te han contado sobre la fuerza de voluntad es mucho más sencilla que lo que sabemos de verdad. Y esa diferencia te ha costado dinero.

PARTE 0

1

CAPÍTULO UNO

No eres tu último intento

Quince intentos no son quince pruebas contra ti. Son quince datos sin leer. Este capítulo va de la diferencia.

Una paciente me dijo una vez, sentada donde se sientan todos:

—Yo no creo que tenga un problema con la dieta. Creo que tengo un problema conmigo.

Llevaba quince. Quince intentos serios, con nombre y fecha, algunos con dinero de por medio. Me los enumeró como quien lee un historial médico, sin levantar la voz, con la tranquilidad de quien hace mucho que dejó de indignarse. La última, un plan que le habían mandado por correo con la comida de cada día cerrada. Aguantó cinco semanas.

Y al contarle no dijo «ese plan era imposible de sostener». Dijo esto:

—Es que yo no valgo para esto.

Quince pruebas apuntando al método y ella había firmado la conclusión contraria.

Te cuento esto porque probablemente tú tengas tu propia lista, más corta o más larga, y porque casi todos hacemos con ella exactamente lo mismo. No guardamos los intentos. Guardamos el veredicto.

♦ ANTES DE DECIDIR QUE ERES TÚ

Merece la pena que mires una cosa. No es un estudio de nutrición ni tiene nada que ver con la comida, y por eso funciona: porque nadie lo diseñó para convencerte de esto.

Finales de los sesenta, principios de los setenta. En la guerra de Vietnam, el consumo de heroína entre los soldados estadounidenses se disparó hasta cifras que asustaron al gobierno de su propio país. Estamos hablando de una parte enorme de aquellos chavales consu-

miendo con regularidad, muy lejos de casa, en un contexto donde la droga era barata, pura y estaba en todas partes. En Washington se prepararon para lo peor: cientos de miles de veteranos volviendo con una adicción encima y un sistema sanitario que no daba abasto.

Una investigadora, Lee Robins, se encargó de seguirles la pista al volver. Y lo que encontró no encajaba con nada de lo que se esperaba. Uno de cada cinco se había considerado adicto en Vietnam. Al año de estar de vuelta, esa cifra había caído a alrededor del uno por ciento. Y de todos los que habían sido adictos allí, solo un doce por ciento volvió a serlo en algún momento de los tres años siguientes.

Y aquí te debo la honestidad de siempre, que es lo que toca en mis libros, porque la versión popular de esta historia se salta dos cosas. La primera: no es que dejaran la droga. Más de la mitad volvió a probarla al llegar a casa. Lo que no volvió fue la adicción. Y la segunda: la mitad de los que habían sido adictos allí recibieron algún tratamiento antes de regresar, así que esto no fue un ejercicio de fuerza de voluntad en solitario, por mucho que así se cuente.

Y hay que añadir lo de siempre: aquello fue un estudio de seguimiento, con entrevistas, en unas circunstancias irrepetibles, y volver de una guerra cambia tantas cosas a la vez que es imposible separar cuál pesó más. No lo estoy usando para explicarte cómo funciona una adicción, que no es mi terreno y no me voy a meter ahí. Lo uso para algo mucho más limitado, y que a ti te sirve más.

Aquellos hombres hicieron durante meses algo que, según cualquier descripción sensata, define a una persona. Y en otro sitio dejaron de ser eso. La conducta no era lo que eran.

◆ **LA DIFERENCIA ENTRE LO QUE PASÓ Y LO QUE SIGNIFICA**

Vamos a separar dos cosas que llevas años juntando.

Lo primero es el registro: cinco semanas y lo dejaste. Eso es un hecho, no se discute, está ahí. Lo segundo es la interpretación: «yo no valgo para esto». Y eso no es un hecho. Es una conclusión que sacaste tú, con prisa, en un momento malo, sin datos suficientes y sin nadie que te la discutiera.

La trampa está en que las dos cosas se guardan juntas en la misma carpeta. Cuando dentro de dos años te acuerdes de aquel plan, no vas a recordar «era un plan rígido que no encajaba con mis turnos». Vas a recordar «no valgo», sin más, porque es lo único que quedó archivado.

Y el veredicto, una vez instalado, deja de describir el pasado y empieza a organizar el futuro. Si no vales, ¿para qué comprar la fruta? Si eres de los que lo dejan, ¿para qué contárselo a nadie esta vez? Si ya sabes cómo acaba esto, lo lógico —lo racional incluso— es no empezar del todo, dejarte un pie fuera, no comprometerte demasiado. Y con un pie fuera cualquier plan falla, con lo cual el veredicto queda confirmado y la próxima vez lo tendrás todavía más claro.

LA IDEA TIENE DUEÑO

Lo de que la conducta depende del contexto más de lo que creemos no lo inventó nadie recientemente, y desde luego no un libro de autoayuda. Es una de las conclusiones más repetidas de la psicología del último siglo, y la versión popular la ha exprimido hasta convertirla en «cambia de ambiente y cambiarás de vida», que ya no dice gran cosa. La versión útil es más modesta: antes de deducir un rasgo tuyo a partir de una conducta tuya, mira en qué circunstancias ocurrió. Casi nunca lo hacemos con nosotros mismos. Con los demás, en cambio, se nos da fatal al revés: al vecino le vemos el «carácter» y a nosotros nos vemos las circunstancias. Volveremos a esto en el capítulo seis.

◆ **QUÉ HAGO YO CON ESTO EN CONSULTA**

Cuando alguien me suelta su lista de intentos, lo primero que hago no es motivarle. Es pedirle detalles, y suele ir así:

- No tengo constancia.
- ¿A qué hora llegabas a casa esas semanas?
- A las diez, más o menos. Diez y media.
- ¿Y qué había para cenar?
- Nada. Lo tenía que hacer.

Y ahí ya estamos hablando de otra cosa. Yo no le he discutido nada; solo he preguntado a qué hora llegaba.

Un plan que pedía cocinar cinco días a alguien que trabajaba a turnos. Un plan sin nada previsto para el viernes. Un plan que empezó justo la semana de la mudanza.

Un intento fallido con detalles es información. Un intento fallido sin detalles se convierte en un rasgo de tu carácter.

◆ **LO QUE NO TE ESTOY DICIENDO**

Que no tengas nada que ver. Claro que tienes que ver: eres tú el que decide, y en este libro no vas a encontrar la coartada de que todo es el entorno y tú eres una hoja al viento. Sería cómodo y sería falso.

Lo que te digo es más exigente que eso. Que de tus quince intentos se puede sacar muchísima información útil, y que tú has sacado exactamente una conclusión, la menos útil de todas, y encima la has sacado sobre la única variable que no puedes cambiar.

Vamos a recuperar el resto.

◆ **LA LISTA, OTRA VEZ**

A la paciente de los quince intentos le pedí exactamente eso. Que trajera el último escrito en dos columnas: a la izquierda los hechos, a la derecha lo que había concluido de ella misma.

Volvió con un folio a mano en el que la columna izquierda ocupaba tres cuartas partes. Estaba el plan con la comida cerrada de cada día. Estaba que entra a trabajar a las tres de la tarde y sale a las once. Estaba que aquellas semanas se le juntó la mudanza. Y estaba, escrito con letra más pequeña, que el plan le mandaba cocinar cinco días.

Lo leyó en voz alta y se quedó un momento callada. Luego dijo una cosa que no se parecía en nada a lo que me había dicho la primera vez.

—Esto no lo aguanta nadie con mi horario.

No me prometió que «esta vez sí». No dijo que fuera a conseguirlo, y yo tampoco se lo pedí. Dijo otra cosa, sin darle importancia.

Por primera vez en quince intentos, la frase no empezaba por «yo».

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge el último intento que abandonaste y escríbelo en dos columnas. En la izquierda, solo hechos: qué te pedía, cuánto duró, qué pasaba en tu vida esas semanas, qué día concreto se rompió y qué estabas haciendo ese día. En la derecha, lo que concluiste de ti. Luego mira las dos columnas juntas y hazte una sola pregunta: ¿la derecha se deduce de la izquierda, o te la has puesto tú?

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda la columna izquierda de ese folio, la de los hechos. Es la primera pieza de la herramienta con la que cierra el libro, y la más difícil de reconstruir dentro de un año.

LÍNEA 1 · LO QUE YA SÉ QUE NO ME FUNCIONA

SIN RODEOS

- ◆ No llegas de cero: llegas con historial y con un veredicto sobre ti mismo que sacaste de ese historial.
- ◆ El hecho y la interpretación se guardan juntos, pero solo uno de los dos es verdad comprobable.
- ◆ El veredicto no describe el pasado: organiza el futuro, y lo organiza para confirmarse.
- ◆ Con detalles, un intento fallido es información. Sin detalles, se convierte en carácter.
- ◆ No es que no tengas nada que ver. Es que has sacado una sola conclusión, y justo sobre lo único que no se puede cambiar.

PARTE 0

2

CAPÍTULO DOS

La voluntad no es un músculo

Veinte años de ciencia dijeron que la voluntad se agota. Fueron a repetirlo en serio y casi no quedó nada. Lo que te pasa a las once de la noche tiene mejor explicación, y mejor arreglo.

En *Come como un adulto* te conté el experimento de las galletas y los rábanos: unos estudiantes en ayunas, una sala que olía a bollería recién hecha, media clase comiendo galletas y la otra media obligada a comer rábanos mirándolas de reojo, y después un puzle imposible para ver quién aguantaba más. Los del rábano se rendían mucho antes. La conclusión que se hizo célebre es que resistir gasta algo, y que ese algo se acaba.

No te lo voy a volver a contar. Te voy a contar lo que pasó después, que es más interesante y que casi nadie cuenta.

◆ LO QUE PASÓ CUANDO FUERON A REPETIRLO

Aquella idea —el «agotamiento del yo», la llamaron— se convirtió en una de las más citadas de la psicología moderna. Cientos de experimentos, libros enteros, charlas, programas de empresa. Durante veinte años, la explicación por defecto de casi todo lo que hacemos mal por la noche.

Y entonces alguien hizo lo que hay que hacer con las ideas importantes: la puso a prueba en serio. Más de veinte laboratorios repitieron el experimento con el mismo protocolo, registrado antes de empezar para que nadie pudiera retocar el análisis después. Miles de participantes. El resultado conjunto se quedó pegado al cero.

Poco antes, otro par de investigadores había revisado la montaña de estudios previos buscando algo muy concreto: si los resultados que no salían bien se habían publicado igual que los que sí. Y encontraron el patrón clásico de una literatura inflada, con los resultados pequeños o nulos brillando por su ausencia.

Aquí no hay escándalo ni villano. Nadie falsificó nada. Es lo que pasa cuando una idea es tan bonita que todo el mundo quiere que sea

verdad: los estudios que la confirman se publican y se citan, los que no encuentran nada se quedan en un cajón, y veinte años después tienes una certeza construida sobre una selección.

LA IDEA TIENE DUEÑO

La metáfora del músculo tiene una ventaja comercial enorme sobre cualquier explicación más aburrida: si la voluntad es un músculo, se puede entrenar, y si se puede entrenar, se puede vender el entrenamiento. Retos de treinta días, duchas frías, programas de «disciplina». Fíjate en que la metáfora contraria —«depende del día, del cansancio y de lo que te cueste esa cosa concreta»— es igual de cierta y no se puede empaquetar. Rara vez gana la explicación que no cabe en un producto.

◆ QUÉ QUEDA EN PIE, QUE NO ES CERO

Antes de que aparezca el «entonces me estás diciendo que el cansancio no existe», para: que el depósito no exista no significa que te lo hayas inventado todo.

El cansancio es real, y no hace falta ningún experimento para saberlo: a las once de la noche no decides igual que a las diez de la mañana. La motivación fluctúa, y también es real. Y hay algo que se nota especialmente y que la teoría del depósito explicaba mal: después de un rato peleándote con algo, lo que cambia no es tanto que no puedas seguir, sino que ya no te apetece seguir, y lo que sea que estabas aguantando empieza a parecer mucho más caro y mucho menos importante.

Esa diferencia parece de matiz y no lo es en absoluto.

Si se te agota un depósito, no hay nada que hacer hasta que se rellene. Si lo que cambia es cuánto te apetece y cuánto te cuesta, entonces hay dos cosas sobre las que se puede trabajar.

◆ **POR QUÉ ESTO TE IMPORTA A TI Y NO SOLO A LOS PSICÓLOGOS**

Aquí está el motivo de que este capítulo vaya el segundo y no el décimo.

«Se me acabó la fuerza de voluntad» parece una explicación. Suena a explicación. Tiene forma de explicación. Pero fíjate en lo que hace de verdad cuando la usas: no explica nada, porque la única prueba de que se te acabó es que no lo hiciste. Es circular. Y como es circular, no se puede discutir, no se puede comprobar y, sobre todo, no se puede arreglar.

Yo la he usado igual que tú, y no solo con la comida. Cuando dejo el papeleo para el final del día y luego no lo hago, la frase aparece sola:

Hoy ya no puedo con esto. Lo que nunca me digo es lo que de verdad ha pasado, que es que puse la tarea que menos me apetece en la hora en la que peor estoy, y que eso lo decidí yo por la mañana, cuando estaba fresco y me parecía facilísimo.

Cambiar de frase no es un juego de palabras. Es que las dos frases llevan a sitios distintos. «Se me acabó la fuerza de voluntad» termina la conversación y te deja con un defecto de carácter. «A esa hora me

cuesta el doble y no había nada preparado» abre tres o cuatro caminos, y ninguno de ellos exige que te conviertas en otra persona.

No es que tengas poca fuerza de voluntad. Es que llevas años usando esa frase para no mirar la hora, el día, el cansancio y lo que había en la nevera.

◆ **UNA COSA QUE TE VA A PASAR AL LEER ESTO**

Y aquí, si te conozco un poco, va a aparecer esto: «o sea que sí podía haberlo hecho, pues entonces es aún más culpa mía».

No. Lee otra vez lo de arriba. Lo que cambia no es que pudieras y no quisieras. Lo que cambia es que el precio de cada decisión sube y baja durante el día por razones que en buena parte no elegiste y que, en la parte que sí, elegiste horas antes, cuando la cosa se veía muy fácil. La pregunta útil no es «¿por qué no aguantaste?». Es «¿por qué llegaste a las once teniendo que aguantar?».

De eso va la mitad del libro anterior. Y de por qué te contestas la primera pregunta en lugar de la segunda va este.

PRUEBA ESTO MAÑANA

La próxima vez que te salga «se me fue la fuerza de voluntad», no la corrijas por una frase amable. Cámbiala por una frase con datos: qué hora era, cuánto habías dormido, qué habías comido antes, qué había disponible y qué llevabas decidido de antemano. No busques culpables en esa lista. Solo comprueba una cosa: cuántas de esas casillas estaban en contra tuya a la vez.

SIN RODEOS

- ◆ La idea del depósito que se vacía no aguantó la réplica coordinada entre laboratorios, y la literatura previa tenía el sesgo de publicación clásico.
- ◆ No hay escándalo: hay una idea demasiado bonita, publicada a favor de corriente durante veinte años.
- ◆ Queda en pie lo importante: el cansancio existe, la motivación fluctúa y lo que aguantas te parece más caro según avanza el día.
- ◆ «Se me acabó la fuerza de voluntad» no es una explicación, es un círculo: la única prueba de que se acabó es que no lo hiciste.
- ◆ La pregunta buena no es por qué no aguantaste, sino por qué llegaste a esa hora teniendo que aguantar.

PARTE 0

3

CAPÍTULO TRES

La leyenda del malvavisco

Los niños que no esperaron no eran débiles: habían hecho cuentas. Cuando veas cuáles, tus «no puedo resistirme» empezarán a contar otra historia.

Hay una comparación que aparece en consulta casi tanto como las frases sobre uno mismo, y casi siempre viene con nombre y apellidos. Una cuñada. Una compañera de trabajo. El amigo que sale a correr los domingos.

«Es que ella tiene una fuerza de voluntad increíble. Se pone el postre delante y dice que no.»

Fíjate en la operación que acabas de hacer, porque es rapidísima y no la has notado. Has visto un segundo de conducta y de ahí has deducido una cualidad. No has pensado «esta noche no le apetecía el postre». Has pensado «ella tiene algo que yo no tengo», y lo tiene siempre, y probablemente venga de fábrica.

Y la pregunta que sale de ahí no es cómo conseguir esa cualidad. Es otra:

Cuando ves a alguien esperar, ¿qué estás midiendo exactamente?

◆ LOS NIÑOS, LOS MALVAVISCOS Y LO QUE PASÓ LUEGO

La imagen te sonará aunque no sepas de dónde viene, porque ha dado la vuelta al mundo. Finales de los sesenta, Stanford. Sientan a un niño de cuatro años delante de una golosina y le hacen un trato sencillo: puedes comértela ahora, o esperas a que yo vuelva y te doy dos. Y se van. Lo que queda es el niño, la golosina y el tiempo.

Las grabaciones son entrañables y todo el mundo las ha visto: críos que se tapan los ojos, que se dan la vuelta en la silla, que le cantan a la pared, que lamen la golosina por debajo con la esperanza

de que eso «no cuente». Y años después, cuando se les siguió la pista, los que habían aguantado más tiempo tendían a irles mejor en unas cuantas cosas.

De ahí salió una historia preciosa y facilísima de contar: que a los cuatro años ya se ve quién va a saber esperar en la vida, y que esperar es lo que separa a los que llegan de los que no.

No te voy a contar ahora que vino un estudio más grande y lo desmontó, aunque también pasó y luego llegamos a eso. Antes te voy a contar otro experimento, bastante menos famoso y bastante más incómodo, que cambia lo que significa aquella escena.

◆ EL ADULTO QUE HABÍA PROMETIDO PINTURAS

En Rochester, ya en este siglo, a veintiocho niños de tres a cinco años les pasó algo antes de sentarse delante de la golosina. Son pocos, y lo digo yo antes de que lo pienses tú: con veintiocho críos no se cierra ninguna discusión. Pero mira lo que hicieron.

Les habían dicho que iban a hacer un dibujo, y que si esperaban un momento el adulto traería unas pinturas mejores. A la mitad se las trajo. A la otra mitad volvió con las manos vacías y una disculpa: lo siento, me he equivocado, no había.

Después, a todos, la prueba de la golosina.

Los niños a los que el adulto había cumplido esperaron una eternidad: doce minutos de media. Los niños a los que les había fallado aguantaron tres. Y la prueba se cortaba a los quince minutos, así que los primeros probablemente habrían esperado más.

Piensa un segundo en lo que hicieron esos críos. No fallaron. Calcularon. Habían recogido, quince minutos antes, un dato relevantísimo sobre el señor que les estaba prometiendo dos golosinas: que sus promesas no siempre se cumplen. Con esa información, la decisión

sensata no es esperar. Es comerte lo que tienes delante mientras lo tienes delante.

Un niño que espera te está diciendo dos cosas a la vez, y solo una de ellas habla de él. La otra habla de lo que ha aprendido a esperar del mundo.

◆ Y LUEGO LLEGARON LAS CUENTAS

Sobre el estudio original hay que decir una cosa más, y prefiero decirla sin ruido. Aquellos niños eran pocos, y eran los hijos del personal y de los estudiantes de una de las universidades más caras del planeta. Cuando alguien repitió el experimento con muchos más niños y con familias de todo tipo, la relación entre lo que aguantaban de pequeños y lo que les pasaba después seguía ahí, pero bastante más floja. Y buena parte de ella se explicaba por lo que había alrededor del niño: el dinero de casa, lo que se hacía con él, lo que ya sabía hacer a esa edad.

No es que el experimento estuviera mal hecho. Es que medía menos cosa de la que creíamos.

Lo que parecía una cualidad del niño era, en buena parte, una descripción de su situación.

◆ DOS PERSONAS QUE DICEN QUE NO

Vuelve a tu cuñada y al postre, que es donde esto te toca.

Desde fuera, vosotras dos hacéis lo mismo o no lo hacéis: ella dice que no y tú dices que sí. Un segundo de conducta, idéntico de contemplar. Pero por dentro pueden estar pasando cosas que no se parecen en nada.

A lo mejor a ella ese postre no le gusta demasiado y su «no, gracias» cuesta lo que te cuesta a ti rechazar algo que te da igual. A lo mejor ha comido a las tres y tú llevas desde las dos con un café. A lo mejor lo lleva decidido desde que salió de casa, y tú lo estás decidiendo ahí, con la carta abierta y la camarera esperando. A lo mejor está haciendo un esfuerzo enorme y no se le nota, porque el esfuerzo no se ve desde la silla de al lado. O a lo mejor, sencillamente, mañana no madruga y hoy no le apetece.

Ninguna de esas cosas es fuerza de voluntad. Todas producen exactamente la misma imagen.

Y tú has visto la imagen y has escrito la biografía.

◆ DE LA FOTO A LA BIOGRAFÍA

Y eso no tiene detrás ninguna industria ni nadie que te lo haya vendido. Lo hacemos todos, y lo hacemos porque es útil casi siempre: si tuviéramos que calcular las circunstancias de cada persona con la que nos cruzamos, no saldríamos de casa. Resumir a la gente en una cualidad es un atajo que funciona bastante bien para andar por el mundo.

El problema es lo que haces después con el atajo. Porque no te limitas a describir a tu cuñada. La usas como vara de medir. Y como de ella solo ves el segundo bueno, y de ti lo ves todo —incluida la noche del jueves, y lo que estabas pensando mientras—, la comparación sale siempre en la misma dirección.

Con la gente de al lado ves conducta y deduces carácter. Contigo lo haces igual, solo que con muchísimo más material y ordenado a tu favor. O más bien en tu contra.

Vamos a dedicarle un capítulo entero a eso dentro de poco. De momento quédate con la parte pequeña: que la próxima vez que alguien te parezca «disciplinado», hay una lista larga de cosas que no sabes de esa persona, y que cualquiera de ellas explicaría lo mismo que estás explicando con la disciplina.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Cuando te sorprendas pensando «esta persona tiene más disciplina que yo», para y contesta tres preguntas antes de seguir. ¿Cuánto le gusta de verdad eso a lo que está diciendo que no? ¿Cuándo ha comido por última vez? ¿Lo ha decidido ahora o lo traía decidido de casa? No tienes que saber las respuestas. Basta con notar que no las sabes.

SIN RODEOS

- ◆ Ver una conducta y deducir una cualidad es un atajo automático. Barato, rápido y casi siempre injusto.
- ◆ El experimento de la golosina no medía solo autocontrol: los niños a los que un adulto acababa de fallar esperaron cuatro veces menos, y hacían bien.
- ◆ Con más niños y familias más variadas, lo que aquello predecía se encogió bastante y se explicaba en buena parte por el entorno del niño.
- ◆ Dos personas que dicen que no a lo mismo pueden estar haciendo cosas completamente distintas. Desde fuera se ven igual.
- ◆ De los demás ves un segundo; de ti lo ves todo. Por eso la comparación siempre sale hacia el mismo lado.

PARTE 0

4

CAPÍTULO CUATRO

La mentalidad que te vendieron

La idea es verdad. El tamaño que te vendieron, no. Y saber cuánto mide de verdad te ahorra el próximo curso de motivación.

Vino una paciente que se había hecho los deberes. Todos. Llevaba dos años de audios por la mañana, un cuaderno donde apuntaba tres cosas buenas cada noche, un vídeo de cuarenta minutos sobre «creer en el proceso» y una frase escrita en un pósit pegado al espejo del baño. Se sabía la teoría mejor que yo. Podía explicarte la diferencia entre pensar que la inteligencia está fijada y pensar que se puede desarrollar, con ejemplos.

Y estaba exactamente donde había empezado.

Y lo que me contó a continuación no fue que aquello no funcionara.

—Yo creo que no me lo estoy creyendo lo suficiente.

Piensa en lo redondo que es eso. Le habían vendido una herramienta que, cuando no funciona, demuestra que la estás usando mal, con lo cual el resultado siempre confirma el método y nunca lo pone en duda.

◆ QUÉ SE DIJO DE VERDAD

La idea original no es ninguna tontería y conviene contarla bien, porque el título de este capítulo invita a pasarse de frenada y no vamos a pasarnos.

Una psicóloga de Stanford, Carol Dweck, lleva décadas estudiando algo bastante concreto: qué le pasa a un estudiante según cómo se explique a sí mismo un suspenso. Si se lo explica como una prueba de que no vale para eso, tiende a apartarse. Si se lo explica como que todavía no sabe hacerlo, tiende a insistir. Y como insistir es la mitad de aprender algo, eso se nota en las notas.

Hasta ahí, poco que objetar. Es una observación fina sobre cómo la lectura que le haces a un fracaso cambia lo que haces después. De hecho, es prima hermana de lo que llevamos tres capítulos diciendo.

Lo que pasó después con esa idea es otra historia.

◆ EL TAMAÑO REAL DE LA COSA

Cuando se juntaron todos los estudios que habían intentado cambiarle la mentalidad a alguien para mejorar sus resultados, el efecto medio salió pequeño. No cero: pequeño. Y repartido de forma desigual, concentrado sobre todo en estudiantes que iban mal o que venían de casas con menos recursos.

Luego se hizo la prueba grande y bien hecha: decenas de institutos, miles de alumnos, dos sesiones por internet de menos de una hora en total. Y funcionó. De verdad, funcionó: los que iban peor mejoraron sus notas de forma pequeña pero real, y más aún en los centros donde el ambiente acompañaba.

Dos sesiones de media hora moviendo algo en los chavales que peor lo tenían. Es un resultado bueno.

Ahora compáralo con lo que a ti te vendieron.

Lo que se demostró fue que una hora bien empleada puede empujar un poco a quien va cuesta arriba. Lo que te contaron es que tu forma de pensar decide tu vida.

◆ CIERTO Y SOBREVENDIDO A LA VEZ

Con los dos anteriores era relativamente cómodo: había una idea, se puso a prueba en serio y no aguantó igual de bien de lo que parecía. Aquí no. Aquí hay una idea razonable, con estudios decentes detrás, que hace algo real y comprobable, así que no hay nada que desmontar.

Lo que no encaja es el tamaño del trabajo que le encargaron.

Cambiar cómo interpretas un fracaso ayuda. Lo que no puede hacer es sustituir a todo lo demás: al tiempo que no tienes, a la cocina que no está montada, al turno de tarde, a los años de intentos que llevas encima, a lo que hay o no hay en la nevera a las once de la noche. Cuando una idea que empuja un poco se presenta como la que lo explica todo, deja de ser una ayuda y se convierte en otra vara con la que medirte.

Y ahí estaba mi paciente, con sus audios y su pósit pegado al espejo, deduciendo que si no le funcionaba era «porque no me lo creo bastante».

DÓNDE ESTÁ EL INCENTIVO

Mira qué combinación tan buena tiene esta idea para quien quiera venderla. Es barata: no hace falta cambiarle a nadie el horario, ni la cocina, ni el sueldo. Es fácil de repartir: cabe en un vídeo, en un curso online, en una charla de empresa. Se explica en treinta segundos y suena bien dicha en voz alta. Y tiene una última propiedad, la más rentable de todas: deja el trabajo entero en manos del que la recibe. Si funciona, funcionó el método. Si no funciona, es que no le pusiste ganas. Una idea con efecto pequeño y estas cuatro características crece muchísimo más que su efecto. No hace falta que nadie mienta para que eso ocurra.

LO QUE TE LLEVAS DE ESTAS CUATRO LEYENDAS

Las cuatro explicaciones que te he quitado terminaban en el mismo sitio: mirándote a ti por dentro, buscando una cualidad que lo explicara todo. Una que te falta, o una que tienes que fabricarte.

Si ya no sirve esa explicación, toca mirar qué has hecho tú con ella durante todos estos años. Qué te has contado. Cómo te has descrito. Con qué palabras.

Es un terreno bastante menos cómodo que este, te aviso.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Vuelve a la frase que escribiste en el prólogo y ponle al lado la pregunta que sale de estos cuatro capítulos: si esa frase no fuera verdad, ¿qué tendrías que mirar en su lugar? No hace falta que la contestes hoy. Hace falta que la tengas escrita cuando empieces la parte siguiente.

SIN RODEOS

- ◆ La idea de que interpretar un fracaso como «todavía no» te hace insistir más es razonable y tiene estudios detrás. No es un timo.
- ◆ Su efecto real es pequeño y se concentra en quien peor lo tiene. Una hora bien empleada empuja un poco a quien va cuesta arriba.
- ◆ Lo que te vendieron es otra cosa: que tu forma de pensar decide tu vida.
- ◆ Una idea barata, fácil de repartir, fácil de contar y que además deja todo el trabajo en tus manos acaba creciendo por encima de lo que puede dar, sin que nadie mienta.
- ◆ Las cuatro explicaciones que te he quitado acababan en el mismo sitio: buscando dentro de ti una cualidad que lo explicara todo.
- ◆ Lo que queda por mirar no es qué cualidad te falta, sino qué has hecho tú con la explicación que tenías.

Quién crees que eres

Tres capítulos sobre la descripción que llevas encima. De dónde salió, qué te ahorra y cuánto te cuesta.

PARTE I

5

CAPÍTULO CINCO

«Yo soy así»

Tres palabras que cierran cualquier conversación, incluida la tuya contigo. Vamos a abrirla por el único sitio por donde se abre: los detalles.

Voy a empezar por la frase que más veces he oído en consulta. No la dice todo el mundo, pero la dice mucha gente, y casi siempre llega en el mismo momento: después de contarme lo que creía que venía a contarme —que por la noche se le va la mano, que lleva desde enero, que probó el ayuno y no le encajaba con los turnos—. Ahí hay una pausa pequeña. Y entonces:

—Es que yo soy así.

No se dice con dramatismo. Se dice como quien menciona una alergia: aportando un dato clínico útil, para que el de enfrente ajuste el plan a una realidad que no se puede tocar. Y si yo me lo creyera, ahí se acabaría la consulta.

Porque «yo soy así» no cuenta lo que ha pasado. Anuncia lo que va a pasar. Cuando dices que eres desordenado con la comida no estás resumiendo quince años: estás firmando los quince siguientes. La frase no cuenta el historial. Lo prorroga.

—Ya, pero es que es verdad. Yo soy así.

Lo sé. Y no te estoy riñendo por una frase: yo la uso. La uso con el papeleo, que llevo fatal desde siempre, y cada vez que la digo me ahorro tener que hacerlo mejor. Es cómoda. Por eso funciona tan bien.

◆ CONVERTIRTE EN UNA COSA

Hubo un francés que se pasó media vida dándole vueltas a esto y lo llamó mala fe. No se refería a mentir. Se refería a algo más cómodo: convertirte en una cosa.

Una piedra es dura y no tiene que decidir nada al respecto. A nadie se le ocurre pedirle que mañana sea otra cosa, ni reprocharle

que siga siendo dura. Cuando te describes como desordenado, ansioso o de «poca fuerza de voluntad», te estás concediendo exactamente esa tranquilidad. Ya no eres alguien que elige mal a las once de la noche. Eres alguien hecho de una materia determinada.

Y las materias no eligen.

Sartre ponía el ejemplo de un camarero que hace de camarero: los gestos un poco de más, la bandeja demasiado en equilibrio, todo un poquito exagerado, como si en vez de trabajar de camarero estuviera interpretando a uno. Su idea era que hacemos eso constantemente con nosotros mismos. Nos damos un papel, con sus rasgos y sus límites, y luego lo interpretamos con una fidelidad admirable. Lo raro no es que nos salga mal. Es lo bien que se nos da.

«Yo soy así» no es una mentira. Es un papel que te sabes tan bien que ya no recuerdas habértelo aprendido.

◆ DE DÓNDE HA SALIDO LA DESCRIPCIÓN

Mira de qué está hecha la tuya, porque el material es peor de lo que parece.

Episodios sueltos, casi todos malos, casi todos de hace bastante y ocurridos en circunstancias que ya no existen. Sin los días normales, que no dejan recuerdo. Sin las semanas buenas, que archivaste como suerte. Si pusieras encima de la mesa todo lo que pasó de verdad, y no solo lo que recuerdas, esa descripción empezaría a llenarse de asteriscos y de «bueno, aquella semana».

Y nadie te la discute. Te la crees tú, en tu casa, y ahí no hay contradictorio.

LA IDEA TIENE DUEÑO

Ojo con lo que viene ahora, porque esta idea tiene una versión de supermercado. La versión de supermercado dice «eres lo que decides ser» y te vende que basta con creértelo. Sartre no decía eso, decía algo bastante más incómodo: que estás condenado a elegir todo el rato y que no puedes escaquearte, ni siquiera no eligiendo. No es una frase motivadora. Es casi una queja. Que se haya convertido en material de charla de empresa dice más del negocio de las charlas que del francés.

◆ LO QUE CUESTA LA TRANQUILIDAD

Esa comodidad no es gratis, y no se paga de golpe. Se paga en decisiones pequeñísimas, tan pequeñas que ni las ves.

Se paga en no comprar la fruta. «Total, para qué, si se va a echar a perder como las otras veces.» Se paga en no volver a intentar la comida del martes, porque ya sabes cómo acaban los martes. Se paga en pedir la carta y no leerla entera, porque para qué. Se paga en no contarle a nadie que has vuelto a empezar, para que no haya testigos cuando lo dejes. Se paga en llevar dos semanas bien y no darles ningún valor, porque dos semanas no significan nada viniendo de alguien como tú.

Cada una de esas decisiones, por separado, parece sensatez. Parece incluso madurez: conocerse, no hacerse ilusiones, ser «realista». Juntas son la forma más eficaz que existe de tener razón sobre uno mismo.

Y luego lo tienes clarísimo: no ha funcionado. Otra vez. Justo como esperabas.

◆ **CAMBIAR EL SUSTANTIVO POR UN VERBO**

No te voy a pedir que te repitas que eres una persona ordenada, porque no te lo vas a creer y con razón: no hay ninguna prueba de eso, igual que no la hay de lo contrario. Además, ese juego lo has probado ya. Los libros de mentalidad llevan cuarenta años mandándote afirmar cosas delante del espejo.

Te voy a pedir algo más modesto y bastante más difícil: que dejes de describirte con sustantivos y empieces a describirte con verbos y circunstancias.

«Soy un desastre con la comida» es un sustantivo. Cierra. No se puede hacer nada con él.

«Los días que salgo tarde y llego con hambre, acabo picando de pie en la cocina» es un verbo con circunstancias. Y esa frase, que dice exactamente lo mismo sobre los hechos, tiene tres o cuatro sitios por donde se puede coger: la hora, el hambre acumulada, lo que hay a mano, comer de pie. Ninguno de ellos requiere que te conviertas en otra persona.

Fíjate en que no te he pedido que seas positivo. Te he pedido que seas concreto. Es otra cosa, y funciona mucho mejor, porque lo concreto se puede tocar.

◆ CUÁNDO «YO SOY ASÍ» DICE LA VERDAD

Alguna vez la dice, y sería tramposo no reconocerlo.

Hay gustos que no van a cambiar. Si el pescado no te gusta a los cuarenta, es bastante probable que siga sin gustarte a los cincuenta, y montar tu alimentación sobre la idea de que un día te va a encantar es una mala apuesta. Hay ritmos: hay gente a la que desayunar temprano le sienta como un tiro, y no es un defecto moral. Y hay una vida entera alrededor con turnos, hijos, viajes o un trabajo que no perdona.

La diferencia entre el «yo soy así» honesto y el otro es una pregunta sola: ¿estás describiendo una preferencia estable o estás describiendo el final de una historia que todavía no ha terminado?

«No me gusta el pescado» es lo primero. «Yo no valgo para esto» es lo segundo, y encima disfrazado de lo primero.

◆ MESES DESPUÉS

De la persona con la que abría este capítulo me acuerdo por algo que dijo bastante tiempo después, y que dijo sin darle la menor importancia.

Estábamos repasando una semana normal, de esas que no tienen nada reseñable, y comentó de pasada que los martes ya no acababa picando de pie, porque se deja la cena medio hecha el domingo.

Se lo hice notar. Y me contestó un poco molesta por la interrupción, como quien explica algo obvio a alguien que no está siguiendo la conversación:

—Ya, pero eso es porque lo dejo hecho el domingo.

Exacto. Eso es exactamente.

En algún momento, entre una consulta y otra, había dejado de explicarse con un adjetivo y había empezado a explicarse con un procedimiento. No lo celebró. Ni siquiera se dio cuenta de que lo había hecho. Seguía sin considerarse una persona ordenada, y probablemente siga sin considerarse una persona ordenada, y da igual.

Porque ya no estábamos discutiendo si era o no era desordenada. Estábamos hablando de los domingos.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge la frase que escribiste en el prólogo, la tuya, y reescríbela una sola vez con esta plantilla: *en tal situación, a tal hora, cuando pasa tal cosa, yo hago tal cosa*. Sin adjetivos sobre ti. Sin la palabra «siempre». Cuando la tengas, subraya la parte de la frase que no depende de cómo seas. Esa parte es por donde vamos a entrar.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Apunta tu frase reescrita con la plantilla: en tal situación, a tal hora, cuando pasa tal cosa, hago tal cosa. Sin adjetivos. Esa frase va a valer más que cualquier plan.

LÍNEA 5 · LO QUE DOY POR HECHO, DICHO COMO SITUACIÓN

SIN RODEOS

- ◆ «Yo soy así» no describe el pasado: anuncia el futuro y se encarga de cumplirlo.
- ◆ Convertirte en una cosa con propiedades fijas te ahorra tener que elegir. Por eso es tan cómodo y por eso cuesta tanto soltarlo.
- ◆ La descripción que tienes de ti está hecha de episodios malos, antiguos y en circunstancias que ya no existen, sin ninguno de los datos que no encajan.
- ◆ Se paga en decisiones minúsculas que parecen realismo: la fruta que no compras, el martes que no repites, las dos semanas buenas a las que no das ningún valor.
- ◆ El cambio no es pensar en positivo: es pasar de sustantivos a verbos con circunstancias, porque lo concreto se puede coger por algún sitio.
- ◆ A veces «yo soy así» es verdad. La pregunta que lo distingue: ¿es una preferencia estable o es el final de una historia que aún no ha terminado?

PARTE I

6

CAPÍTULO SEIS

El carné de fracasado

Ese carné te lo expediste tú, y lo renuevas cada vez que no compras la fruta. Lo incómodo de este capítulo es ver para qué te está sirviendo.

Una mujer me estuvo hablando veinte minutos de su hermana. Están las dos en las mismas, me dijo, y a la hermana la defendía con una convicción que daba gusto oír.

—Es que ella trabaja a turnos, ¿eh? Llega a las once. Y con dos críos pequeños, a ver quién se pone a cocinar a esa hora. Y el marido no ayuda nada, nada. Bastante hace con lo que tiene encima.

Lo contaba casi enfadada conmigo, como si yo fuera a juzgar a su hermana.

Luego pasamos a ella. Mismos turnos. Los mismos críos, poco más mayores. La misma cocina a las once de la noche.

Y en dos frases se despachó: «Ya, pero es que yo no tengo excusa. Soy vaga».

Fíjate en que no cambió ni un solo dato. Cambió el acusado.

◆ DOS VARAS, Y LAS DOS SON TUYAS

Esto lo hace casi todo el mundo con esto concreto, y conviene verlo escrito para que cante lo que tiene de raro.

Cuando falla otro, buscas la circunstancia. Se te ocurren tres o cuatro sin esfuerzo, y además te parecen razonables, porque lo son. Cuando fallas tú, buscas el defecto. Y también se te ocurren tres o cuatro, y también te parecen razonables.

Ni siquiera es que seas más exigente contigo. Es que aplicas dos reglas de prueba distintas según hacia dónde apunte el dedo. Al de enfrente le concedes la duda con un solo dato a favor. A ti te condenas con un solo dato en contra. Y no lo notas, porque las dos cosas te parecen sentido común mientras las haces.

A tu hermana le buscas contexto. A ti te buscas culpable. Y llevas años creyendo que eso es ser honesta contigo misma.

◆ **POR QUÉ TÚ SÍ TIENES PRUEBAS**

Hay una razón práctica para el desequilibrio, y no es que te odies.

De tu hermana ves lo que hace. De ti ves lo que hace y, además, lo que pensabas mientras lo hacías. Sabes que a las once y cuarto estuviste tres minutos delante de la nevera sabiendo perfectamente lo que ibas a hacer. Sabes que lo pensaste. Sabes que decidiste.

Y eso te da algo que no tienes de nadie más: la intención. Con la intención delante, lo que hiciste ya no parece una conducta, parece una traición a un plan. De tu hermana no puedes decir que traicionara nada, porque no sabes lo que se prometió a sí misma. De ti sí lo sabes.

Por eso puedes montarte un juicio. Tienes el expediente completo. Nadie más lo tiene.

El problema es que un expediente completo no es un expediente justo. Ahí dentro no está solo lo que decidiste: están también las once y cuarto, el día que llevabas, lo que había en la nevera y lo que no, y las cuatro veces de esa misma semana en que sí lo hiciste bien y no apuntaste nada porque no hacía falta.

◆ LO QUE SE COMPRA CON LA SENTENCIA

Culparte tiene un premio. Y sé que dicho así suena a broma —«un premio, sí, hombre»—, pero no es masoquismo: es un cambio bastante razonable.

Si el problema es tu carácter, el problema es tuyo. Y si es tuyo, en algún sentido lo controlas, o al menos podrías controlarlo si te esforzaras más. Es una posición horrible pero es una posición con volante.

La alternativa da bastante más miedo. Si aquello se fue al traste por los turnos, por la hora, por los críos, por cómo estaba montada la semana, entonces resulta que buena parte de lo que te pasa no depende de ti. Y eso, dicho así, se parece demasiado a ser una hoja al viento.

Entre pensar que eres culpable y pensar que eres irrelevante, casi todo el mundo elige ser culpable.

Prefieres el veredicto porque el veredicto te deja al mando. Aunque sea al mando de un desastre.

◆ LA TERCERA OPCIÓN

Menos mal que no hay que elegir entre esas dos, porque las dos son malas.

Que las circunstancias expliquen buena parte de lo que hiciste no significa que no pintes nada. Significa que pintas en otro sitio. No en el momento de la nevera a las once y cuarto, que es cuando te has estado juzgando todos estos años, sino bastante antes: en cómo lle-

gaste ahí, en qué había preparado, en a qué hora cenaste, en si el plan que seguías era un plan para tu vida o para la de otra persona.

Eso sí lo decides. Y encima se decide en frío, que es cuando se decide bien.

La diferencia entre las dos posiciones no es cuánta responsabilidad tienes. Es dónde la colocas. Un fiscal la coloca siempre en el segundo del fallo, porque es donde se ve. Y el segundo del fallo es justo el peor sitio para colocar nada.

◆ EL JUICIO NECESITA QUE SEAS UNO SOLO

Para que una cena del jueves sirva de prueba contra ti hace falta una suposición previa que probablemente no has puesto en duda nunca: que por debajo de tus catorce cenas normales y de la que se torció hay una sola persona coherente, y que sus actos la delatan. Sin esa suposición no hay juicio que valga. Un dato suelto no demuestra nada de nadie si no damos por hecho que hay algo constante ahí abajo esperando a que lo descubran.

Un francés del siglo XVI —terrateniente, alcalde de Burdeos, hombre poco dado al entusiasmo— se pasó veinte años mirando justo ese supuesto. Montaigne se veía valiente un día y cobarde a la semana siguiente, generoso por la mañana y mezquino por la tarde. Y en lugar de decidir cuál de los dos era el verdadero, que es lo que hacemos todos, escribió algo que todavía incomoda: que quien intenta armar un todo coherente con las acciones corrientes de una vida se está engañando. Que estamos hechos a retales. Que la coherencia no es una propiedad del que actúa, sino una exigencia del que mira.

Llévatelo a tu expediente, que es donde hace daño.

Tu fiscal no necesita que la cena del jueves sea grave. Le basta con que sea reveladora. Y solo puede ser reveladora si tú has aceptado

antes que hay algo fijo debajo esperando a ser revelado. Por eso las catorce cenas normales «no cuentan»: no es que las descarte por generosidad, es que no revelan nada, porque una esencia solo se delata cuando se rompe la compostura.

Quítale esa suposición y el expediente se queda en lo que de verdad es: una lista de cosas que pasaron, en días distintos, en circunstancias distintas, sin nada debajo que las una salvo tu empeño en unir las.

El fiscal no está analizando lo que hiciste. Está buscando confirmación de que hay un tú fijo ahí dentro, porque sin eso no tiene caso.

◆ **CÓMO SE NOTA QUE ESTÁS HACIENDO DE FISCAL**

Hay una señal que vale más que las otras: la conclusión ya estaba escrita antes de mirar los datos, y los datos solo sirvieron para confirmarla. Los sustantivos y que las pruebas a tu favor no entren son las pistas que llevan hasta ahí.

Cuando lo compruebas, se cae casi todo. No porque seas inocente de nada, sino porque no estabas haciendo un análisis. Estabas leyendo una sentencia.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge lo último que te hayas reprochado y cuéntaselo a alguien de confianza, pero en tercera persona: «una amiga mía llegó a las once y cuarto, con este día encima, y pasó esto». Fíjate en qué te contesta. Y fíjate sobre todo en cuánto tardas tú en decirle «ya, pero lo mío es distinto».

SIN RODEOS

- ◆ Con los demás buscas circunstancias y contigo buscas defectos, con los mismos datos encima de la mesa.
- ◆ No es que seas más exigente: es que usas dos reglas de prueba distintas según hacia dónde apunte el dedo.
- ◆ Puedes juzgarte porque tienes tu intención delante, y con la intención delante un fallo parece una traición. De los demás no tienes ese dato.
- ◆ Un expediente completo no es un expediente justo: dentro están también la hora, el día y las veces que sí salió bien.
- ◆ Culparte compra algo: te deja al mando. Entre creerte culpable y creerte irrelevante, casi todo el mundo elige culpable.
- ◆ No hay que elegir entre las dos. La responsabilidad no está en el segundo del fallo, está bastante antes, y ahí sí se decide en frío.

PARTE I

7

CAPÍTULO SIETE

El que empieza el lunes

El domingo firmas contratos en nombre de un señor que no está en la reunión: el tú del jueves por la noche. Este capítulo va de planificar para él, que es el único que paga.

El domingo por la tarde eres una persona admirable. A esa hora, con la semana todavía sin estrenar, te ves capaz de cosas que no has hecho nunca. Cocinar el domingo para tres días. Levantarte cuarenta minutos antes. Entrenar martes, jueves y sábado. Nada de picar entre horas.

Esta semana sí. El domingo lo dejo todo hecho. Y no lo piensas con alegría tonta: lo piensas con determinación, casi con solemnidad, porque esta vez lo tienes claro.

El jueves, ese señor no aparece por ningún lado.

La reacción habitual es enfadarse con él. Yo te propongo otra cosa: mirar quién firmó el contrato, en qué condiciones lo firmó y a quién se lo endosó.

◆ **NADIE CALCULA BIEN LO QUE VA A TARDAR**

Esto no es un defecto de la gente que hace dietas. Es un defecto de la gente.

Hace treinta años, unos investigadores canadienses les preguntaron a un grupo de estudiantes cuándo iban a terminar su trabajo de fin de carrera. Les pidieron tres fechas: la realista, la de si todo iba bien y la de si todo iba mal. Casi ninguno cumplió la realista. Muchos ni siquiera llegaron a la fecha del peor escenario, esa que habían calculado imaginándose que todo se torcía.

Lo interesante no es que fueran optimistas. Es que esos mismos estudiantes eran bastante buenos calculando cuánto iba a tardar un compañero. Con los demás acertaban. Consigo mismos, no.

Y el motivo es que, cuando planificas para ti, imaginas la tarea. Te ves cocinando el domingo, y la escena sale bien porque en tu cabeza no hay cola en el supermercado, ni una llamada de tu madre, ni que

se te olvide comprar el pollo. Cuando calculas para otro no imaginas nada: te acuerdas de la última vez que le pasó, con sus retrasos incluidos.

Es exactamente el error del capítulo anterior, dado la vuelta. Con los demás usas historial. Contigo usas imaginación.

◆ EL QUE DECIDE NO ES EL QUE PAGA

Hay un experimento con comida que enseña esto mejor que cualquier explicación.

A unas personas les dejaron elegir el aperitivo que se iban a tomar durante unas sesiones de trabajo. A unas se lo preguntaron para ese mismo día, ahí mismo. A otras les pidieron que eligieran de antemano lo que querrían la semana siguiente.

Los que elegían para ese momento se llevaban chocolate. Los que elegían para el futuro se llevaban fruta.

La misma persona, la misma pregunta, dos respuestas distintas según a quién le tocara comérselo.

Porque el que elige el domingo no es el que abre la nevera el jueves. El del domingo está descansado, no tiene hambre y encima disfruta eligiendo bien: le sienta de maravilla ser la clase de persona que elige fruta. El del jueves llega a las once, con el día encima, y se encuentra con una decisión que tomó alguien que no está allí para ayudarlo.

Tu yo del domingo firma. Tu yo del jueves paga. Y como el que firma no paga, firma alegremente.

◆ **LO QUE ESTO NO SIGNIFICA**

No significa que planificar no sirva. Sirve, y bastante: en este libro no vamos a acabar diciéndote que improvises.

Significa que el plan del domingo tiene un defecto de fábrica que puedes corregir sin dejar de planificar. Está hecho para una versión tuya que no va a estar de servicio ninguno de los días en los que hay que ejecutarlo.

Y hay una comprobación muy simple para ver si tu plan tiene ese defecto. Léelo y pregúntate, para cada cosa: «¿esto lo haría un jueves de estos?». Si la respuesta honesta es «si estoy bien, sí», no es un plan. Es una previsión meteorológica.

◆ **TRABAJO HECHO, NO BUENAS INTENCIONES**

La consecuencia práctica es pequeña y cambia bastante las cosas.

Deja de mandarle instrucciones a tu yo del jueves y empieza a dejarle trabajo hecho. No es lo mismo «el jueves cenó algo ligero» que tener el jueves algo que solo hay que calentar. Lo primero es un encargo. Lo segundo es un regalo.

Y hay una regla de reparto que a mí me sirve para saber si lo estoy haciendo bien: cuanto peor vaya a estar el que ejecuta, más tiene que haber hecho el que planifica. Si el jueves llegas reventado, el

domingo tenía que haber dejado la cena resuelta, no una lista de propósitos.

Lo cual, dicho de otra manera, es que el yo del domingo deje de dedicarse a decidir cómo va a ser el jueves y se dedique a hacerle la mitad del trabajo.

◆ EL DOMINGO SIGUIENTE

De la mujer del capítulo anterior, la de la hermana, me acuerdo de una frase que soltó semanas después mientras hablábamos de otra cosa.

—Ya no hago plan los domingos.

—¿Y qué haces?

—Dos táperes. Y ya.

Le puse cara de preocupación y ella se encogió de hombros.

—Planes he hecho muchos y no me ha durado ninguno. Los dos táperes el jueves siguen ahí.

No dejó de planificar. Cambió lo que entregaba.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge tu último plan y subráyalo con dos colores: lo que es trabajo hecho y lo que es intención. Si casi todo está del lado de la intención, no hace falta que cambies el plan entero. Pasa una sola cosa de un lado al otro, la que le vaya a tocar al día peor de tu semana.

SIN RODEOS

- ◆ Calculamos fatal nuestros propios plazos y bastante bien los de los demás: con ellos usamos historial y con nosotros, imaginación.
- ◆ Al planificar imaginas la tarea, y en la escena imaginada no hay cola, ni llamadas, ni se te olvida el pollo.
- ◆ Quien elige para el futuro elige fruta; quien elige para ahora, chocolate. Misma persona.
- ◆ El que firma el domingo no es el que paga el jueves, y por eso firma alegremente.
- ◆ Si tu plan necesita que tengas ganas, no es un plan.
- ◆ Cuanto peor vaya a estar el que ejecuta, más tiene que haber hecho el que planifica. Trabajo hecho, no instrucciones.

Cómo te hablas

Hasta aquí hemos mirado qué crees que eres. Ahora vamos a mirar lo que dices en voz baja, que es distinto, porque las palabras no solo describen lo que pasa: a veces lo deciden.

PARTE II

8

CAPÍTULO OCHO

Nadie te ha hablado peor que tú

Si el látigo funcionara, con tu historial estarías delgadísimo. Se ha medido qué pasa cuando lo sueltas, y el resultado es el contrario del que temes.

Un hombre me contó una cena que se le había ido de las manos y, antes de que yo abriera la boca, se adelantó. Debía de tener preparada la frase:

—Ya sé que machacarme no sirve de nada. Pero tampoco me voy a decir que no pasa nada, ¿no?

Porque en esa frase hay dos cosas, y solo una de ellas es sobre la cena. La primera es que él ya sabe la teoría; se la han contado, seguramente varias veces. La segunda, que es la que importa, es que la teoría no le convence, y no le convence por un motivo bastante razonable: no ve la alternativa. Si dejar de machacarse significa decirse que no pasa nada, entonces machacarse es lo responsable.

Y esa elección, la de castigo o permisividad, es falsa de arriba abajo. Pero mientras te la creas, seguirás eligiendo bien dentro de ella.

◆ LA TEORÍA QUE LLEVAS AÑOS APLICANDO

Deja de mirarlo como un defecto de autoestima un momento y míralo como lo que es de verdad: una herramienta, con su manual de instrucciones y su teoría de funcionamiento.

Y la teoría, si la escribes, suena así:

Si no me duele, no aprendo.

Como me perdona esto, mañana hago lo mismo.

Si empiezo a buscarme explicaciones, ya no paro.

La gente que consigue las cosas es dura consigo misma. Ninguna de esas cuatro frases te la ha enseñado nadie en una clase. Las has ido montando tú con retales de por ahí, y encima tienen bastante sentido: en casi todo lo demás de la vida las consecuencias enseñan.

Te quemas y no vuelves a tocar. Te multan y frenas. Te dejan y aprendes algo, aunque tarde.

Así que no vamos a discutir si te hablas mal. Eso ya lo sabemos los dos.

La pregunta es qué crees que consigues hablándote así, porque si llevas quince años haciéndolo es que algo crees que consigues.

◆ LO QUE SÍ CONSIGUES

Voy a concederte una cosa, y no es un truco de conversación: el castigo hace algo. Solo que no es lo que tú crees.

Lo que hace es cerrar el episodio. Cuando te dices que eres un desastre, has reaccionado. Has hecho algo con lo que acaba de pasar. No te has quedado de brazos cruzados mirando una cena que se torció, has tomado cartas en el asunto, aunque las cartas consistan en insultarte en el pasillo.

Y como duele, parece serio. Ahí está el enganche entero. Duele, luego debe de estar haciendo algo. Un procedimiento indoloro no habría sido suficiente para un fallo así.

Piensa en la última vez que te pasó, por cierto. Casi seguro que no estabas sentado reflexionando. Estabas de pie recogiendo la cocina, con el trapo en la mano, y habían pasado treinta segundos desde el último bocado. Y ya estabas haciendo balance del trimestre.

Pero fíjate en qué acaba de pasar. Has sustituido corregir por pagar. Y una vez pagado, el asunto queda saldado y no hay que volver a mirarlo. De hecho, dan ganas de no volver a mirarlo, porque mirarlo duele.

Por eso puedes llevar quince años castigándote por lo mismo sin haber averiguado nunca qué pasó exactamente aquellas noches.

◆ **CASTIGAR Y CORREGIR NO SON LA MISMA OPERACIÓN**

Compara las dos, que se parecen menos de lo que parece.

Castigar suena así: «¿pero cómo puedo ser tan inútil?». Y corregir suena así: «¿a qué hora he cenado hoy?». Fíjate en que la primera es una exclamación y la segunda es una pregunta, y que solo una de las dos tiene respuesta.

Castigar mira al que hizo aquello. Corregir mira a lo que pasó: qué había, a qué hora, qué llevabas encima, qué falló y qué faltaba. Uno termina en un veredicto, que es un punto final. El otro termina en una pieza de información, que es un punto y seguido.

Y hay una diferencia práctica que se nota enseguida: el castigo lo puedes hacer en el pasillo, en veinte segundos, sin datos. Corregir exige volver a la escena, y volver a la escena es incómodo precisamente porque no puedes hacerlo mientras te estás insultando.

Las dos operaciones no caben en la misma cabeza a la vez. Cuando estás ocupado siendo tu peor juez, no estás disponible para ser tu propio testigo.

◆ **¿Y SI ME SUELTO LA CUERDA?**

Esta es la objeción de verdad, y en consulta se dice casi con estas palabras:

—Si me lo perdono, me desparramo.

Vamos con ella, entonces.

Se ha mirado, y en dos sitios que vienen bien aquí.

El primero, en una frase: los estudiantes que se perdonaron haber preparado un examen a última hora procrastinaron menos con el siguiente.

El segundo va directo a lo tuyo. A un grupo de mujeres que se controlaban bastante con la comida les dieron un donut y, después, a la mitad le dijeron un par de frases para quitarle hierro: que a todo el mundo le pasa, que no es para tanto. Luego les pusieron cuencos de caramelos y les dijeron que picaran lo que quisieran. Las que habían recibido las frases comieron menos que las otras. Menos, no más.

Con la honestidad de siempre: son estudios pequeños, hechos en laboratorio, y del donut al martes de tu vida hay bastante distancia. No te los doy como prueba de que perdonarte adelgaza. Te los doy porque van justo contra la teoría con la que llevas quince años trabajando, y es la única teoría que tienes para seguir haciéndolo.

Aflojar la cuerda no te suelta. Lo que te suelta es el día por perdido, y para dar un día por perdido primero hay que declararlo perdido.

◆ NI EL LÁTIGO NI LA PALMADITA

Vuelve a la frase del principio, la de castigo o permisividad, porque ya se puede contestar.

Entre «soy un desastre» y «no pasa nada» hay una tercera cosa que no es ninguna de las dos, y ni siquiera es amable. Es más exigente que el castigo, porque el castigo se despacha en veinte segundos y esto no.

Es mirar lo que pasó con el detalle suficiente para sacar algo. Sin adjetivos sobre ti, que ya sabemos adónde llevan, y sin quitarle importancia, que tampoco sirve. Solo la escena: qué hora era, con qué llegaste, qué había, qué no había, qué te dijiste justo antes.

Eso no es ser blando contigo. Es ser útil contigo, que es bastante más raro.

Aquel hombre volvió tres semanas después y me contó otra cena que se le había ido. Pero me la contó distinta. Me dijo la hora, me dijo que venía de una reunión que se alargó, me dijo que no había comprado el fin de semana. Y al final, medio molesto consigo mismo por haberlo hecho bien, remató:

—Y ya está. No me he llamado nada.

PRUEBA ESTO MAÑANA

La próxima vez que te pilles insultándote, no intentes ser amable. Ponte un límite de tiempo: treinta segundos de reproche, los que sean, y luego una sola pregunta obligatoria —¿qué pasó exactamente? — con cinco datos: hora, hambre que traías, qué había a mano, qué llevabas decidido y qué te dijiste justo antes. Si al terminar tienes los cinco datos, has corregido. Si solo tienes adjetivos, has castigado.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

De los cinco datos que te he pedido, guarda dos: la hora a la que sueles romperte y con qué llegas a esa hora.

LÍNEA 3 · CUANDO OCURRE, NORMALMENTE LLEGO CON...

SIN RODEOS

- ◆ No te hablas mal por tener la autoestima baja. Te hablas mal porque crees que sirve, y tienes una teoría entera detrás.
- ◆ La teoría dice que dolerte enseña y que aflojar es el principio del final. Es razonable y en casi todo lo demás funciona.
- ◆ Lo que consigues de verdad es cerrar el episodio: has reaccionado. Y como duele, parece que estás corrigiendo.
- ◆ Castigar mira a quién eres y acaba en veredicto. Corregir mira a qué pasó y acaba en información. No caben las dos a la vez.
- ◆ Cuando se ha mirado, perdonarse no soltó a nadie: los estudiantes que se perdonaron procrastinaron menos y las mujeres a las que quitaron hierro picaron menos.
- ◆ La tercera opción no es la palmadita. Es más exigente que el látigo, porque el látigo se despacha en veinte segundos.

PARTE II

9

CAPÍTULO NUEVE

Las palabras que te dan permiso

«Ya la he liado» no describe la noche: la cambia de categoría. Hay cuatro frases así, y vas a aprender a oírtelas antes de que firmen nada.

Son las nueve y media y has comido dos galletas que no estaban previstas.

Hasta aquí tenemos un hecho de tamaño ridículo: dos galletas. Doscientas y pico calorías, un minuto de tu vida, nada que vaya a aparecer en ningún sitio dentro de una semana.

Y entonces dices una frase. Puede que en voz alta, casi seguro que no.

—Bueno, ya la he liado.

A partir de ese momento están permitidas cosas que hace treinta segundos no lo estaban. El queso. Lo que quede de la bolsa. «Bueno, pues pido algo y mañana ya.» Y no porque te hayas vuelto más débil en treinta segundos: porque acabas de cambiar en qué día estás.

Antes de la frase, estabas en un día normal en el que habías comido dos galletas. Después de la frase, estás en un «día perdido». Y un «día perdido» tiene otras reglas.

◆ **ESA FRASE NO DESCRIBE: DECLARA**

Aquí conviene una distinción que hizo un profesor de Oxford hace setenta años y que cambia bastante cómo se ve todo esto.

Austin se dio cuenta de que hay frases que no informan de nada, sino que hacen algo por el hecho de decirse. «Queda inaugurado este pantano» no describe un pantano inaugurado: inaugura. «Te lo prometo» no informa sobre una promesa que existiera antes. La crea. Con esas frases no tiene sentido preguntarse si son verdad o mentira, porque no están contando nada. Están haciendo algo.

«Ya la he liado» funciona igual, con una diferencia que conviene decir para no estirar el préstamo: los ejemplos de Austin se apoyan en una institución. Hay un registro, un juez, una autoridad que res-

palda que esas palabras cambien algo. Aquí no hay nada de eso. La institución eres tú.

Y por eso es todavía más difícil de discutir: no hay a quién recurrir.

Parece una descripción y no lo es. No está informándote de un estado de cosas que existiera antes de decirla. Está creando ese estado. Antes no había ningún día perdido en ninguna parte: había dos galletas.

Y por eso —esto es lo importante— no se puede discutir con datos. Si alguien te dijera «pero si solo has comido dos galletas», no te convencería, y no porque seas terco. Es que le estaría contestando a una información a algo que no era información. Como si le discutieras al que acaba de decir «os declaro marido y mujer» que en realidad todavía no lo están.

No se puede rebatir una declaración enseñándole los hechos. Solo se puede no firmarla.

◆ EL CATÁLOGO

«Ya la he liado» es la más cara, pero no está sola. Repasa a ver cuántas de estas has dicho este mes.

«**Ya que estamos.**» Convierte una cosa en el principio de una serie. La palabra «ya» hace todo el trabajo: sugiere que hay algo empezado y que interrumpirlo ahora sería raro.

«**Por un día no pasa nada.**» Es verdad, y por eso funciona tan bien. El problema no es lo que dice, es cuántas veces al mes tienes un día.

«**Hoy no cuenta.**» Saca el día entero del sistema. Cumpleaños, viernes, vacaciones, la cena de empresa. Un día que no cuenta no tiene que llevarse bien con ninguno de los otros.

«**Empiezo el lunes.**» Convierte lo que estás haciendo ahora en la parte final de una etapa que ya se acaba. Todo lo que pase de aquí al lunes pertenece al régimen antiguo, así que no ensucia el nuevo.

«**Me lo he saltado.**» Da por hecho que había una norma y que tú estás debajo de ella. Nadie se salta una decisión propia; te saltas las cosas que te impone otro. Fíjate en que esa frase te coloca en el sitio del que obedece, y el que obedece un día se rebela.

«**Esto no debería.**» Mientras lo estás haciendo, además, que es lo raro. Sirve para dejar «constancia» de que sabes lo que corresponde, con lo cual la conducta queda separada de ti: la haces, pero no la firmas.

Ninguna de estas frases es grave por sí sola, y no te estoy diciendo que las persigas. Te estoy diciendo que mires lo que hacen. Todas cambian la categoría de lo que está pasando, y todas la cambian en la misma dirección: sacan lo que ocurre del día corriente y lo meten en un día especial, donde rigen otras normas.

◆ POR QUÉ EL «YA LA HE LIADO» ES TAN CARO

En *Come como un adulto* conté que el daño no está en la galleta, sino en el «ya que estamos» que viene después, y ahí me quedé en la conducta: qué hacer en los cinco minutos siguientes.

Ahora me interesa por qué esa frase tiene ese poder, que es otra cosa.

Lo tiene porque no es proporcional. Una galleta es una unidad; un «día perdido» es un recipiente. Y la frase te lleva de la unidad al recipiente sin pasar por ningún sitio intermedio, en una sola operación y sin que nadie la audite. No existe la versión moderada: nadie dice «he liado el once por ciento del día».

Y hay una segunda cosa, más incómoda. Que la frase la firmas tú. Nadie te ha declarado el día perdido: lo has declarado tú, con tu propia voz, y por eso te obliga.

◆ LO QUE SE PUEDE HACER CON ESTO

No mucho, y menos de lo que parece. Pero lo poco que hay es barato.

Lo primero es notarlas. Suena a poco y no lo es: funcionan porque pasan desapercibidas, igual que un contrato firmado sin leer sigue obligando. En cuanto te oyes decir «ya la he liado», la frase pierde la mitad de su fuerza, porque deja de ser una descripción evidente y se convierte en algo que acabas de decir.

Lo segundo es cambiar el tamaño. No hace falta que te digas nada bonito. Basta con volver a la unidad: no «he liado el día», sino «he comido dos galletas». Es literalmente lo que ha pasado. Y con dos galletas encima de la mesa, en vez de un día perdido, la cena de después no viene incluida en el paquete.

Y lo tercero, que es lo que más cuesta: hay una frase que puedes decir a las nueve y media y que no sale en ninguna lista, porque no declara nada.

Son las nueve y media y quedan tres horas de día.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Durante tres días, apunta cada vez que te pilles una de estas frases. Solo la frase y la hora, en el móvil, sin analizarla. No intentes no decirlas: es más difícil y no hace falta. Al tercer día vas a tener delante dos datos interesantes: cuál es la tuya, porque casi todo el mundo tiene una favorita, y a qué hora suele aparecer.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Al tercer día vas a tener una frase que se repite más que las otras. Guárdala tal cual, con sus palabras, y guarda también la hora. La vamos a necesitar.

LÍNEA 4 · LA FRASE QUE SUELE APARECER

SIN RODEOS

- ◆ Hay frases que no cuentan lo que pasa: lo cambian. Antes de decirlo había dos galletas; después hay un día perdido.
- ◆ «Ya la he liado» no es una descripción, es una declaración. Por eso no se le puede discutir con datos, igual que no se discute un «os declaro marido y mujer».
- ◆ Todas las de la lista hacen lo mismo: sacan lo que ocurre del día corriente y lo meten en un día especial con otras normas.
- ◆ Es tan cara porque no tiene versión moderada: te lleva de una unidad a un recipiente en una sola operación. Y porque la firmas tú.
- ◆ Se corrige volviendo al tamaño real de lo que pasó, no diciéndote algo bonito.

PARTE II

10

CAPÍTULO DIEZ

El ideal ascético

Has abandonado planes porque funcionaban sin dolerte, y eso te parecía sospechoso. De dónde viene esa idea y cuánto te cuesta mantenerla.

Una mujer volvió a consulta a las cinco semanas con un problema que no era un problema. Había perdido peso, dormía mejor, había dejado de picar por la noche y llevaba tres semanas sin pensar en comida fuera de las horas de comer.

Y venía preocupada.

—Es que esto es muy fácil. Algo estaré haciendo mal.

Le pedí que me lo explicara y lo explicó perfectamente: no estaba pasando hambre, no había renunciado a nada de lo que le gustaba y no se había obligado a hacer nada que odiara.

—O sea que no estoy haciendo ningún esfuerzo.

Todo eso, en su cabeza, no eran resultados. Eran síntomas de que aquello no iba en serio.

No abandonó, pero estuvo cerca. Y no habría sido la primera que abandona un plan que funciona por sospechoso.

◆ DE DÓNDE SALE LA SOSPECHA

Esto no lo has aprendido en las dietas. Lo traías de antes.

Llevamos siglos con una idea instalada muy adentro: que lo que vale cuesta, que el mérito se mide por el sacrificio y que la comodidad es, como mínimo, sospechosa. Está en cómo hablamos del trabajo, del estudio, del deporte, de criar hijos. «Sin dolor no hay gloria» no es una frase de «gimnasio»: es una frase de misa que ha acabado en un gimnasio.

Un alemán que se pasó la vida discutiendo con eso le puso nombre: el ideal ascético. Y su observación más aguda no fue que renunciar sea malo. Fue otra, bastante más interesante: que el ideal ascético triunfó porque resolvía un problema que nadie más resolvía.

El problema es que el sufrimiento sin explicación es insoportable. No aguantamos que las cosas duelan porque sí. Lo que el ideal ascético ofreció fue una interpretación: si sufres, es porque hay algo que expiar, y por tanto tu sufrimiento significa algo y sirve para algo. Nietzsche decía que la gente aceptó ese trato con alivio, porque cualquier significado es mejor que ninguno.

El truco no fue convencer a nadie de que sufriera. Fue conseguir que el sufrimiento pareciera la prueba de que vas por buen camino.

◆ CÓMO SE NOTA ESTO EN TU COCINA

Baja del siglo XIX a tu martes, que es donde vive esto de verdad.

Se nota en que un plan que te deja con hambre te parece más serio que uno que no. En que la ensalada te parece más virtuosa que el mismo plato con un poco de aceite, aunque el segundo te vaya a durar seis meses y el primero once días. Se nota en que cuando alguien te cuenta que ha adelgazado sin pasarlo mal, lo primero que piensas no es «qué bien», es «ya, pero eso no vale para mí».

Y se nota, sobre todo, en el momento del día en que te sientes mejor contigo. Piénsalo un segundo, porque es revelador: normalmente no es después de un día que ha salido bien y fácil. Es después de un día en que te has quedado con ganas.

Ese es el termómetro que llevas dentro, y está midiendo la cosa equivocada.

◆ EL COSTE NO ES UNA MEDIDA DEL EFECTO

Y aquí está la confusión, que merece la pena decirla despacio porque es de las que se arreglan enteras entendiéndolas.

Tú usas lo que te cuesta algo como indicador de lo bien que está funcionando. Y son dos cosas independientes. Un plan puede costarte muchísimo y funcionar fatal —de hecho es lo más habitual, porque lo que más cuesta es lo que menos dura—, y puede costarte poco y funcionar bien, que es exactamente lo que estabas buscando cuando empezaste.

Lo que sí mide el coste es otra cosa, y es útil saberlo: mide cuánto vas a tardar en dejarlo.

Si algo te está costando mucho hoy, en la semana cinco te va a costar más, porque el esfuerzo se acumula y la novedad se gasta. El sufrimiento no es la cuota que pagas por el resultado. Es el plazo que te queda.

◆ LO QUE SE PIERDE POR EL CAMINO

Y hay un peaje del que no se habla nunca, que es lo que le pasa a la comida mientras tanto.

Si comer bien tiene que doler para contar, entonces cada cosa que disfrutas queda bajo sospecha. Y acabas en un sitio raro: comiendo bien y sintiéndote mal por comer bien, porque no te ha costado bastante. Eso no lo aguanta nadie mucho tiempo, y cuando se rompe —que se rompe— vuelves a empezar buscando algo que duela más, porque la conclusión que has sacado es que la vez anterior fuiste blando.

Fíjate en que es la única receta que garantiza repetir el ciclo: cada fracaso te empuja hacia una versión más dura de lo mismo.

◆ UN CAMBIO DE TERMÓMETRO

No te voy a pedir que dejes de esforzarte, que sería tonto y además no te lo creerías. Hay cosas que cuestan y hay que hacerlas igual.

Te voy a pedir que dejes de usar el malestar como señal de que vas bien, y que uses otras tres que informan de verdad: si podrías seguir haciendo esto dentro de seis meses, si te deja hacer tu vida —cenar con gente, viajar, tener una semana mala— y si la comida te ocupa menos cabeza que antes o más.

Esas tres sí miden algo. El hambre, no.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge lo que estés haciendo ahora con la comida y ponle nota de dureza del uno al diez. Luego contesta una sola pregunta, y contéstala con una fecha, no con ganas: ¿en qué mes del calendario dejarías de poder sostener esto? Si la fecha está a menos de seis meses, no tienes un plan exigente. Tienes un plan con caducidad.

SIN RODEOS

- ◆ Desconfías de lo que no cuesta, y esa desconfianza es anterior a cualquier dieta.
- ◆ El ideal ascético no triunfó porque a nadie le guste sufrir, sino porque le dio al sufrimiento un significado, y eso alivia.
- ◆ Por eso el hambre te parece una prueba de que vas bien, y lo fácil te parece sospechoso.
- ◆ El coste y el efecto son independientes. Lo que sí mide el coste es cuánto vas a tardar en dejarlo.
- ◆ Es la única receta que garantiza repetir el ciclo: cada fracaso te empuja hacia una versión más dura de lo mismo.
- ◆ Tres señales que sí informan: si podrías seguir dentro de seis meses, si te deja hacer tu vida y si la comida te ocupa menos cabeza.

PARTE II

11

CAPÍTULO ONCE

La foto de otro

El plan te lo recomendó alguien a quien le funcionó. Los aviones derribados no vuelven a contar dónde les dieron. Aquí aprendes a preguntar por ellos.

Un hombre me trajo el plan que iba a hacer. Se lo había pasado un compañero de trabajo que había perdido catorce kilos con él, y me lo enseñaba con la seguridad de quien trae una prueba encima de la mesa.

—¿A cuántos compañeros tuyos les ha pasado ese plan?

—Pues... no sé. A varios, supongo.

No lo sabía. Nadie lo sabe nunca. Lo único que se sabe en estos casos es que a uno le funcionó.

♦ LOS AVIONES QUE NO VOLVIERON

Durante la Segunda Guerra Mundial, los aliados tenían un problema práctico: querían blindar los bombarderos, pero el blindaje pesa y no se puede poner en todas partes. Así que se pusieron a estudiar los aviones que volvían de las misiones, apuntando dónde tenían los impactos. Salíó un mapa muy claro: alas y fuselaje acribillados, motores y cabina casi limpios.

La conclusión evidente era reforzar donde había más agujeros.

Un matemático llamado Abraham Wald dijo que no. Que había que blindar exactamente lo contrario: los motores y la cabina. Porque los aviones que estaban mirando eran los que habían vuelto. Un impacto en el ala te dejaba volver a casa a contarlo. Un impacto en el motor, no. Los agujeros que faltaban en el mapa no faltaban porque nadie disparara ahí: faltaban porque los aviones a los que les dieron ahí estaban en el fondo del canal.

Estaban estudiando una muestra que había seleccionado el propio resultado.

Los datos no se recogen solos. Alguien, o algo, decide quién llega hasta ti para poder contarlo.

◆ **QUIÉN LLEGA HASTA TI**

Aplica el mapa a las dietas y verás lo torcido que está.

Del plan de tu compañero han pasado por él, pongamos, cuarenta personas. Una lo dejó a la semana porque no podía cocinar así. Otra lo llevó bien un mes y luego se pegó un atracón. Otras diez lo abandonaron sin más y no se lo contaron a nadie, porque abandonar no es una noticia que se cuente en la oficina. Y una perdió catorce kilos y te ha pasado el PDF.

Tú no vas a conocer nunca a las otras treinta y nueve. No porque te lo escondan: es que no tienen ningún motivo para hablar. El fracaso no genera testimonio. Da vergüenza, no tiene foto y no le interesa a nadie.

Y con las cuentas de internet la selección es todavía más brutal, porque ahí no es que los que fallaron no hablen: es que se han quitado de en medio. Han dejado de seguir la cuenta, han borrado la aplicación, han desaparecido del hashtag. Lo único que queda a la vista, meses después, son los que siguen porque les va bien.

◆ **LO QUE UN TESTIMONIO PUEDE DECIRTE Y LO QUE NO**

Para no pasarnos: un testimonio no es basura. Sirve para algunas cosas y hay que saber cuáles.

Sirve para saber que aquello es posible. Que alguien lo ha hecho, que no es una promesa de laboratorio. Y sirve para hacerte una idea de en qué consiste el día a día, si esa persona te lo cuenta con detalle.

Lo que no puede decirte es lo único que necesitas: cuántos lo intentaron, a cuántos les funcionó, cuánto duró y a costa de qué. Y esas cuatro cifras son justamente las que convierten una anécdota en información.

Un testimonio no es una prueba. Es un superviviente.

◆ LA COMPARACIÓN QUE SÍ SIRVE, Y ES INCÓMODA

Y contigo haces la selección al revés: de los demás te llegan los éxitos, y de ti archivas los fallos. Luego comparas las dos colecciones como si se hubieran construido igual. No se han construido igual, y las has hecho tú las dos.

La comparación que informa de algo es contra ti mismo, pero no contra tu mejor semana, que es lo que hace todo el mundo. Contra tu media. Y para tener una media hace falta guardar también las semanas que salieron bien, que es la parte que llevas años sin hacer.

PRUEBA ESTO MAÑANA

La próxima vez que alguien te recomiende algo porque le funcionó, hazle una sola pregunta, y hazla sin retintín porque es una pregunta de verdad: «¿conoces a alguien más que lo haya probado?». No la hagas para desmontarle. Hazla para ver cuánto sabes de verdad antes de meterte tres meses en algo.

SIN RODEOS

- ◆ Todo método llega recomendado por alguien a quien le funcionó. Los demás no aparecen, porque el fracaso no genera testimonio.
- ◆ Wald blindó los motores porque los agujeros que faltaban en el mapa estaban en los aviones que no volvieron.
- ◆ En redes la selección es peor: los que fallaron no es que callen, es que se han dado de baja.
- ◆ Un testimonio sirve para saber que algo es posible y cómo es por dentro. No puede decirte a cuántos les funcionó ni a costa de qué.
- ◆ Comparas los éxitos de otro con tus fracasos, y las dos colecciones las has hecho tú con criterios distintos.
- ◆ Para compararte contigo hace falta guardar también las semanas buenas. Ahí es donde empieza a haber una media.

PARTE II

12

CAPÍTULO DOCE

El saldo de «portarte bien»

«Me lo he ganado» parece un premio y es una nómina. Cuando veas la contabilidad entera, entenderás por qué siempre acaba en números rojos.

Hay una frase que aparece siempre después de algo que ha salido bien, nunca antes.

—Me lo he ganado.

Se dice el sábado después de una semana buena. Se dice al salir del gimnasio. Se dice después de un día en que no se ha picado nada. Y se dice con una tranquilidad total, como quien retira dinero de su propia cuenta, porque eso es exactamente lo que está pasando.

En el capítulo anterior el problema era comparar. Aquí es otro: llevas una contabilidad. Y no es una manera de hablar.

◆ EL EXPERIMENTO DE LA BUENA PERSONA

Esto se ha estudiado fuera de la comida, que es donde mejor se ve.

A unas personas les dieron la oportunidad de manifestarse en contra de una idea claramente racista antes de tomar una decisión que podía interpretarse como poco igualitaria. Los que habían tenido esa oportunidad —los que ya habían dejado constancia de que ellos no eran así— se permitieron después decisiones bastante más discutibles que los que no la habían tenido.

Y hay otro que se parece más a tu sábado. Cuando a alguien se le pone por delante la posibilidad de elegir una opción virtuosa, aunque no llegue a elegirla, después tiende a premiarse. Basta con haber estado cerca de «portarse bien».

Con la cautela habitual: son experimentos de laboratorio y con otras materias. No te los doy como prueba de nada sobre tu cena del sábado. Te los doy porque enseñan el mecanismo en un sitio donde no tienes nada invertido, y así se ve más limpio.

Cuando haces algo bueno no te quedas neutral. Te quedas con un saldo. Y un saldo es dinero que está esperando a gastarse.

◆ **LA VIRTUD CONVERTIDA EN MONEDA**

Aquí está el problema de fondo, y no tiene nada que ver con la fuerza de voluntad.

Si comer bien es un mérito, entonces genera crédito. Y el crédito, por definición, existe para ser gastado. Nadie acumula una moneda que no piensa usar nunca; una moneda que no se gasta no vale nada.

O sea que el sistema no falla el sábado. El sistema estaba diseñado para llegar al sábado desde el lunes. Cada día bueno de la semana ha ido metiendo dinero en una cuenta, y esa cuenta pide ser vaciada. No es un descuido: es el funcionamiento normal de una contabilidad.

Por eso hay gente que hace cinco días impecables y el sexto tira la casa por la ventana, y sigue sin entender qué le pasa. No le pasa nada. Está cobrando.

◆ **Y ENCIMA COBRAS DE MÁS**

Hay un detalle que empeora bastante la cuenta, y es que los dos apuntes no se miden con la misma vara.

Lo que has hecho bien lo apuntas en esfuerzo: cinco días cocinando, tres madrugones, haber dicho que no en la cafetería. Lo que te cobras lo apuntas en permiso: una noche, un gusto, algo que te apetecía.

Esas dos cosas no son comparables, y como no son comparables el saldo lo pones tú. Y tú tiendes a cobrarte generosamente, porque el esfuerzo se recuerda entero y la recompensa parece pequeña mientras te la estás dando.

◆ **CÓMO SE CIERRA LA CUENTA**

La solución no es apuntar mejor. Es no tener libro.

Y eso significa una cosa concreta y bastante difícil: dejar de tratar lo que haces bien como un mérito. No como algo que no vale, sino como algo que no genera derechos. Cocinaste el martes porque querías cenar bien el martes, y ahí se acabó la transacción. No queda saldo pendiente, porque no había nadie a quien cobrarle.

Suena a matiz y cambia el sábado entero. Si el gimnasio del jueves es una inversión, el sábado hay dividendos. Si el gimnasio del jueves es simplemente lo que haces los jueves, el sábado no hay nada que repartir.

Y ojo, que esto no va de quitarte nada. Puedes cenar lo que quieras el sábado. La diferencia es si lo cenas porque te apetece —que es un motivo excelente y no necesita justificación— o porque te lo debes. Lo primero se acaba cuando te llenas. Lo segundo se acaba cuando consideras que has cobrado bastante, que es otra cifra y bastante más alta.

PRUEBA ESTO MAÑANA

La próxima vez que te salga «me lo he ganado», termina la frase en voz baja: me lo he ganado, ¿a quién? Vas a descubrir que la contabilidad la llevas tú, que apruebas tú los gastos y que nadie te está premiando: te estás pagando. Y después decide otra vez, pero contestando a una pregunta distinta: ¿me apetece esto?

SIN RODEOS

- ◆ «Me lo he ganado» no es un premio, es un cobro. Y para cobrar hace falta haber abierto una cuenta.
- ◆ Haber hecho algo bueno —incluso haber estado cerca de hacerlo— tiende a autorizarnos después. Se ha visto fuera de la comida, que es donde mejor se aprecia.
- ◆ Si comer bien es un mérito, genera crédito. Y el crédito existe para gastarse: una moneda que no se gasta no vale nada.
- ◆ El sábado no es un fallo del sistema. Es el sistema funcionando desde el lunes.
- ◆ Encima apuntas el esfuerzo entero y la recompensa pequeña, así que el saldo siempre sale a tu favor.
- ◆ No se arregla apuntando mejor. Se arregla quitando el libro: lo que haces bien no genera derechos.

Los atajos que te fallan

Cuatro trampas que no tienen nada que ver contigo. Le pasan a cualquiera con un cerebro, y saberlo cambia bastante a quién le echas la culpa.

PARTE III

13

CAPÍTULO TRECE

Llevo tres semanas

Tres semanas invertidas no son un motivo para seguir: son el precio de haber aprendido que no funciona. Cuesta soltarlo, y el motivo tiene nombre.

—Llevo tres semanas con esto y no me está funcionando.

—¿Y por qué sigues?

—Hombre, porque llevo tres semanas.

Y a los dos nos pareció una respuesta razonable durante un par de segundos, que es lo que suelen durar estas cosas antes de que las mires bien.

◆ LO QUE YA ESTÁ GASTADO

La cuenta que estaba haciendo es la que hacemos todos, y es una cuenta rota. Se ha estudiado con entradas de teatro, con abonos de esquí y con viajes que ya no apetecían. La forma clásica del experimento es esta: a unas personas les regalan una entrada y a otras se la cobran. Llega el día, hace un tiempo horrible y no apetece nada. Los que la habían pagado van bastante más.

Y no van porque el espectáculo les guste más. Van porque el dinero les quema.

Lo raro es que ese dinero está gastado en los dos casos. Vayas o te quedes en casa, no vuelve. La única pregunta sensata sería si te apetece salir con ese tiempo, y esa pregunta no depende para nada de lo que pague. Pero no funcionamos así: tratamos lo ya invertido como si fuera un motivo para invertir más.

Tres semanas de un plan que no funciona no son un argumento para seguir. Son tres semanas.

◆ **LO QUE DE VERDAD HAS INVERTIDO**

Pero con las dietas hay algo más metido, y es más caro que el tiempo.

Cuando empezaste, no empezaste solo un plan. Empezaste una historia: «esta vez sí». Se lo contaste a alguien, o al menos te lo contaste a ti. Compraste cosas. Reorganizaste la semana. Y sobre todo, te concediste una versión de ti mismo que llevabas tiempo sin concederte, la del que por fin lo tiene claro.

Abandonar el plan no cuesta tres semanas. Cuesta devolver esa versión.

Por eso aguantas de más en lo que no funciona, y por eso cuando por fin lo dejas no lo dejas con alivio, sino con la sensación de haber confirmado algo. Lo que se rompe no es un plan. Es el «esta vez sí».

◆ **LA PREGUNTA QUE CORTA**

Hay una pregunta que sirve para esto y que se puede contestar en diez segundos.

Si hoy empezaras de cero, sin haber hecho nada todavía, sabiendo lo que sabes ahora de cómo te sienta esto: ¿elegirías este plan?

Si la respuesta es no, ya está. No hace falta nada más. Todo lo demás que se te ocurra —las tres semanas, lo que has gastado, lo que dijiste— es contabilidad del pasado, y el pasado no vota en esta decisión.

Y si te está viniendo el «pero eso es rendirse», no. Rendirse es dejar de intentarlo. Cambiar de método sabiendo por qué es exactamente lo contrario, y cuesta bastante más.

◆ QUINCE AÑOS EN LA MISMA INVERSIÓN

Y hay una versión de esto que es la más cara de todas, aunque no lo parezca, porque no va de ningún plan.

Llevas años invertido en una idea sobre ti. La has defendido en conversaciones, la has usado para explicarte, has organizado decisiones alrededor de ella. Es, con diferencia, la inversión más grande de este libro.

Soltarla tiene el mismo problema que soltar el plan de las tres semanas: parece que tiras todo lo anterior a la basura. Y no es verdad. Lo que tiras es una conclusión. Lo que pasó sigue estando donde estaba.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge lo que estés haciendo ahora, sea un plan, una rutina o una regla que te has puesto, y hazte la pregunta entera: si empezara hoy, sin nada hecho, sabiendo lo que sé, ¿elegiría esto? Contéstala en voz alta. Y si la respuesta trae un «pero es que llevo...», ahí lo tienes: eso no es una razón, es una factura.

SIN RODEOS

- ◆ Lo que ya has gastado no vuelve sigas o lo dejes, así que no puede ser un motivo para seguir.
- ◆ Con las dietas no has invertido solo tiempo: has invertido la versión de ti que empezaba con las cosas claras.
- ◆ Por eso abandonar no da alivio, da la sensación de confirmar algo. Lo que se rompe es el «esta vez sí».
- ◆ La pregunta que corta: si empezara hoy sabiendo lo que sé, ¿elegiría esto?
- ◆ Cambiar de método sabiendo por qué no es rendirse. Es lo contrario.
- ◆ La inversión más grande que tienes no es ningún plan: son los años metidos en una idea sobre ti.

14

CAPÍTULO CATORCE

Perder pesa más que ganar

Ochocientos gramos arriba te estropean el día. Ochocientos abajo te duran hasta la comida. La balanza no está centrada, y conocer el sesgo cambia cómo lees tu semana.

Una mujer me enseñó una hoja con sus pesajes de seis semanas. Bajada limpia, con sus subidas y bajadas normales, la tendencia clarísima hacia abajo.

Y venía hundida, porque el último dato había subido cuatrocientos gramos.

Le señalé la hoja entera, las seis semanas.

—Sí, ya, si lo veo. Tienes razón.

Y siguió hundida. Porque tener razón y sentirse mejor son cosas distintas, y en este capítulo vamos a ver por qué.

◆ LAS DOS MONEDAS NO VALEN IGUAL

Esto se descubrió jugando a cara o cruz, más o menos.

Si te propongo una apuesta a cara o cruz en la que pierdes cien euros si sale cara, ¿cuánto tendrías que ganar si sale cruz para que aceptes? La respuesta matemáticamente neutra es ciento uno. La respuesta real de casi todo el mundo está bastante por encima: hace falta la posibilidad de ganar bastante más para «compensar» el riesgo de perder eso.

Perder duele más de lo que agrada ganar lo mismo. No un poco más: bastante más. Es de las cosas más repetidas y más comprobadas de todo lo que se ha estudiado sobre cómo decidimos, y no depende de tu carácter ni de tu autoestima. Le pasa a todo el mundo.

Ahora súmale que te subes a un aparato que te da una cifra cada mañana. Le has entregado tu estado de ánimo a un sistema que reparte pérdidas y ganancias a diario, y en el que las pérdidas pesan, según las estimaciones clásicas, alrededor del doble.

Con esa balanza, una racha de dos subidas y tres bajadas se vive como una mala semana. Y aritméticamente ha sido una buena semana.

◆ **Y LO QUE PIERDES TE LO HAS INVENTADO TÚ**

Hay una segunda pieza, y es más rara todavía.

Para perder algo hace falta haberlo tenido. Así que la pregunta es: ¿desde dónde estás midiendo? Y la respuesta es que desde un número que elegiste tú, casi siempre sin darte cuenta.

Si tu referencia es el peso del lunes, hoy has subido. Si es el de hace un mes, has bajado. Si es el mínimo que tocaste una vez, hace tres años, llevas una temporada horrible. Los datos son exactamente los mismos. Lo único que cambia es desde dónde miras.

Y aquí está lo caro: la referencia se te actualiza sola, y siempre hacia el lado que más duele. En cuanto tocas un número bueno, ese número pasa a ser tu punto de partida, y a partir de ahí todo lo que no sea mejorarlo es una pérdida. Consigues lo que querías y a la semana siguiente ya estás perdiendo desde ahí.

◆ **ELEGIR EL MARCO ANTES DE MIRAR**

Lo que sí se puede hacer es decidir el encuadre antes, no después.

Porque después es tarde: cuando el número ya está en la pantalla, tu cabeza ya ha elegido la referencia que más duele, y lo que hagas a partir de ahí es discutir contigo mismo con las cartas marcadas.

Antes, en frío, sí puedes decidir tres cosas: contra qué te compares, cada cuánto miras y cuánto movimiento consideras normal. Ninguna de las tres es fácil de decidir después de ver la cifra, y las tres son fáciles de decidir ahora.

No es un truco de autoayuda. Es lo mismo que hace cualquiera que trabaje con números: decidir el criterio antes de tener el dato, precisamente porque después ya no puedes.

◆ LA HOJA DE LAS SEIS SEMANAS

De aquella mujer me acuerdo por lo que hizo la siguiente vez, que fue una cosa mínima.

Vino con la misma hoja, pero le había tapado la última fila con un pósit.

—La miro los domingos. El resto de la semana la dejo tapada.

No había aprendido a que no le afectara. Le seguía afectando exactamente igual. Lo que había hecho era dejar de darse la oportunidad de que le afectara cinco veces por semana.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Antes de tu próximo pesaje, escribe tres cosas: contra qué número te vas a comparar, cada cuánto vas a mirar y qué movimiento vas a considerar normal, con sus dos cifras. Escríbelo ahora, que no tienes el dato delante. Después, cuando lo tengas, no te está «permitido» cambiar ninguna de las tres.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda las tres decisiones que has escrito en frío: contra qué te comparas, cada cuánto miras y qué movimiento consideras normal.

LÍNEA 8 · LO QUE NO VOY A MEDIR COMO ANTES

SIN RODEOS

- ◆ Perder duele bastante más de lo que agrada ganar lo mismo, y le pasa a cualquiera.
- ◆ Pesarte a diario es entregarle el ánimo a un sistema que reparte pérdidas y ganancias todos los días con la balanza torcida.
- ◆ Para perder algo hace falta un punto de referencia, y ese punto lo pones tú.
- ◆ La referencia se actualiza sola y siempre hacia donde más duele: en cuanto tocas un número bueno, empiezas a perder desde ahí.
- ◆ El encuadre se elige antes de mirar el dato. Después ya has elegido el que más duele.

15

CAPÍTULO QUINCE

Cuando el número deja de medir

Empezaste pesándote para tener información. Ahora cenas raro para que el viernes salga bonito. El número ya no mide tu cuerpo: te mide a ti. Y tiene arreglo.

Un chico me confesó, medio riéndose:

—Los domingos ceno menos. Es que el lunes me peso.

No para adelgazar más. Para que el número del día siguiente saliera mejor. Lo tenía perfectamente calculado: cena ligera el domingo, poca sal, pesarse el lunes en ayunas después de ir al baño. Y funcionaba: los lunes el número era bueno.

Le pregunté qué comía los lunes por la noche, ya con el dato en la mano.

Se rió otra vez y no contestó.

◆ LA LEY DEL NÚMERO QUE SE CONVIERTE EN OBJETIVO

Hay una regla que se enunció mirando la economía británica y que sirve para casi todo lo que se mide: en cuanto una medida se convierte en objetivo, deja de ser una buena medida.

El motivo no es misterioso. Una medida funciona porque está en-ganchada a algo que te importa de verdad y que es más difícil de ver. El peso te interesa porque suele moverse junto a otras cosas: lo que comes, cómo te mueves, cómo duermes. Pero en cuanto el número se convierte en el objetivo, aparecen atajos que mueven el número sin mover nada de lo de debajo. Y como son más fáciles, ganan.

Cenar menos el domingo mueve la báscula del lunes. No mueve absolutamente nada más.

Esto pasa en todas partes, no solo en tu baño. Cuando se premia a un hospital por tiempos de espera, los tiempos de espera mejoran, y no siempre porque se atienda antes. Y cuando alguien decide que va a dar diez mil pasos, es asombroso lo que aparece: gente paseando por el pasillo a las once y media de la noche.

Una medida es una ventana. En cuanto empiezas a decorar la ventana, dejas de ver lo que había detrás.

◆ **EL OTRO ENGAÑO: LA SEMANA HORRIBLE**

Hay otra manera de que un número te engañe, y en esta ni siquiera hace falta que lo toques tú.

Imagina que tienes una semana espantosa. La peor en meses. Ese domingo, hundido, te dices «hasta aquí» y empiezas algo nuevo. A la semana siguiente todo va bastante mejor, y la conclusión sale sola: «esto sí funciona».

Pues quizá no. Cuando algo se mueve arriba y abajo por su cuenta, después de un valor extremo lo más probable es que venga uno más normal, hayas hecho lo que hayas hecho. Las semanas espantosas suelen ir seguidas de semanas menos espantosas por la misma razón por la que a un aguacero le sigue un día cualquiera.

Y como los planes casi siempre se empiezan después de una mala racha —nadie empieza una dieta el mejor martes de su vida—, casi todos los planes se estrenan justo en el momento en que las cosas iban a mejorar solas un poco.

Eso no significa que lo que hiciste no valiera. Significa que la primera semana es la que menos se puede creer, en las dos direcciones, y que sacar conclusiones de ella es lo más parecido a tirar una moneda.

◆ CÓMO SABER SI TU NÚMERO SIGUE MIDIENDO

Hay una prueba sencilla y bastante incómoda.

Pregúntate si has hecho algo en los últimos dos meses que mejorara el número sin mejorar nada de lo que hay debajo. Cenar menos la víspera. Pesarte a la hora que más te conviene. Cambiar el día. Repetir el pesaje hasta que salga uno que te guste. Apuntar solo los que bajan.

Ninguna de esas cosas es un delito y todo el mundo las ha hecho alguna vez. Pero cada una es un poquito de decoración en la ventana. Y llega un punto en que estás midiendo con mucho rigor una cifra que ya no te está contando nada.

Cuando eso pasa, hay dos salidas. Una es dejar de perseguir el número. La otra es añadir alguna medida más de las que no se pueden trucar tan fácilmente: cómo te queda la ropa, cuánto peso mueves en el gimnasio, cuántas veces has cocinado esta semana, cómo duermes. Ninguna es perfecta. Pero tres medidas mediocres que apuntan al mismo sitio informan mucho mejor que una buena que sabes cómo empujar.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Haz la lista de decoración: apunta todo lo que has hecho en los últimos dos meses cuyo único efecto era mejorar la cifra. Sin juzgarte, que ya sabes adónde lleva eso. Solo la lista. Si tiene más de dos elementos, tu número lleva un tiempo sin medir lo que crees que mide.

SIN RODEOS

- ◆ En cuanto una medida se convierte en el objetivo, aparecen atajos que la mueven sin mover nada de lo de debajo.
- ◆ Cenar menos la víspera del pesaje mueve la báscula del lunes y nada más.
- ◆ Después de una semana extrema lo más probable es que venga una normal, hagas lo que hagas. Por eso la primera semana de cualquier plan miente.
- ◆ Casi todos los planes se estrenan justo cuando las cosas iban a mejorar solas un poco.
- ◆ Tres medidas mediocres que apuntan al mismo sitio informan más que una buena que sabes cómo empujar.

PARTE III

16

CAPÍTULO DIECISÉIS

La valla de Chesterton

*El pan fuera, el desayuno fuera, la cerveza del viernes fuera.
Cada cosa que quitas estaba haciendo algo, y va a venir a
cobrarte. Antes de quitar, pregunta.*

Una mujer me contó, con cierto orgullo, todo lo que había quitado en dos semanas.

—El pan, fuera. El desayuno, fuera. La cerveza de los viernes, fuera. Y el postre de los domingos en casa de mi madre, también.

Le pregunté cómo iba.

Iba fatal, claro. Pero no por lo que ella creía —«será que no aguanto el hambre»—: no estaba pasando hambre, estaba pasando otra cosa bastante peor, que era una semana entera sin nada dentro que le apeteciera.

♦ LA VALLA EN MITAD DEL CAMPO

Hay una historia que contaba un escritor inglés y que se ha convertido en una regla bastante útil.

Vas caminando por el campo y te encuentras una valla cruzada en mitad de un camino, sin ninguna función aparente. La reacción moderna, dice él, es quitarla: no sirve para nada, fuera. Y la respuesta sensata es otra: vuelve cuando sepas para qué la pusieron. Si descubres que no servía para nada, la quitas con toda tranquilidad. Pero primero averígualo, porque alguien la puso ahí y probablemente tenía sus motivos.

La gracia de la regla es que no dice que no toques nada. Dice que primero mires.

No es «no quites». Es «averigua qué estaba haciendo antes de quitarlo».

◆ **TUS VALLAS**

Aplicalo a la lista de esa mujer, que es más o menos la lista de todo el mundo.

El desayuno, para ella, no era una comida. Era veinte minutos sola antes de que se despertara nadie. Al quitarlo no quitó unas calorías: quitó lo único que tenía para ella en todo el día, y a media mañana llegaba con un humor de perros que luego pagaba en otro sitio.

La cerveza del viernes tampoco era una cerveza. Era ver a cuatro personas. Y el postre de los domingos era el rato con su madre, que además está mayor.

Ninguna de esas tres cosas estaba ahí por casualidad. Todas hacían un trabajo que no tenía nada que ver con la nutrición, y ninguna aparecía en la lista como lo que era.

Por eso los planes que empiezan quitando a lo bruto se caen a las tres semanas y quien los hace concluye que le falta constancia. No le falta constancia. Le han quitado cuatro vallas y ahora tiene el ganado por todo el campo.

◆ **LA PREGUNTA ANTES DE LA TIJERA**

Es una sola y no cuesta nada: ¿qué está haciendo esto por mí, aparte de lo obvio?

A veces la respuesta es nada, y entonces se quita sin más. Hay cosas que están ahí por inercia y no cumplen ninguna función.

Pero muchas veces la respuesta aparece enseguida, y entonces la decisión cambia entera. Porque ya no se trata de quitar o no quitar, sino de encontrarle otro sitio a lo que esa cosa estaba haciendo. La mujer del desayuno no necesitaba volver a desayunar como desayunaba. Necesitaba sus veinte minutos, que es otra cosa, y esos veinte minutos se pueden tener de varias maneras.

◆ Y LA VALLA MÁS GRANDE DE TODAS

Y hay una consecuencia de estos cuatro capítulos que importa más que cualquiera de las cuatro trampas: ninguna necesitaba explicar cómo eres. Se han medido en gente comprando entradas de teatro, en hospitales y en un tipo cualquiera paseando por el pasillo a las once y media.

Entonces, si tantas cosas se explican sin necesidad de que tú seas de una manera concreta, ¿qué queda?

Queda lo que quieres. Y con eso no se puede discutir.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge lo último que hayas quitado o estés a punto de quitar y contesta la pregunta antes de tocarlo: ¿qué está haciendo esto por mí, aparte de lo obvio? Si la respuesta es algo —compañía, calma, un rato tuyo, una costumbre con alguien—, no lo quites todavía. Busca primero dónde va a vivir eso a partir de ahora.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda la lista de lo que quitaste sin preguntar qué hacía, y al lado, en una palabra, qué función cumplía cada cosa.

LÍNEA 9 · LO QUE NO VOY A QUITAR SIN SUSTITUIR SU
FUNCIÓN

SIN RODEOS

- ◆ Antes de quitar algo, averigua qué estaba haciendo. No es «no quites», es «mira primero».
- ◆ Muchas cosas de tu día no están ahí por la comida: son compañía, calma o un rato tuyo.
- ◆ Los planes que empiezan quitando a lo bruto se caen a las tres semanas, y quien los hace concluye que le falta constancia.
- ◆ La pregunta es una: ¿qué hace esto por mí, aparte de lo obvio? Si hace algo, hay que buscarle otro sitio antes de quitarlo.
- ◆ Las cuatro trampas de esta parte no dicen nada de ti: se han medido en gente comprando entradas de teatro y en hospitales.

El deseo

Hasta aquí hemos quitado explicaciones. Queda una cosa que no se explica y que además no se puede discutir: lo que te apetece a las once de la noche.

PARTE IV

17

CAPÍTULO DIECISIETE

No se le gana con argumentos

A las once y veinte no pierdes una discusión: es que no hay discusión. Spinoza lo dejó escrito hace tres siglos, y de ahí sale la única estrategia que compete.

Son las once y veinte y estás delante de la nevera abierta. Y lo sabes todo. Sabes que no tienes hambre de verdad. Sabes lo que va a pasar después. Sabes, con una claridad casi ofensiva, que dentro de diez minutos vas a estar en el sofá pensando que otra vez. Podrías dar una charla sobre lo que está ocurriendo en ese momento.

Y lo haces igual.

Ese momento es el corazón de todo esto, así que vamos a mirarlo despacio, porque llevas años sacando de él la conclusión equivocada.

◆ LA CONCLUSIÓN QUE SACAS

La conclusión habitual es que si sabías lo que tocaba y no lo hiciste, el problema tiene que estar en ti. En tu carácter, en tus ganas, en algo que a otra gente le sobra.

Ya hemos visto que eso no se sostiene. Lo que no hemos mirado todavía es qué estaba pasando de verdad en esos veinte segundos.

Lo que pasaba es que estabas intentando ganar una discusión.

Por un lado, tus razones: «mañana te vas a arrepentir», «esto no te hace falta», «llevas una semana bien». Por otro, las ganas. Y tú, en mitad, presentando pruebas. Es lo que has hecho cientos de veces, es lo que te han enseñado a hacer y es exactamente lo que no funciona.

◆ UN AFECTO NO SE DOBLEGA CON UNA RAZÓN

Hace tres siglos y medio, un pulidor de lentes de Ámsterdam se pasó años construyendo un libro entero sobre esto, con demostraciones numeradas como si fuera geometría. Vivía apartado, le habían expulsado de su comunidad y escribía sobre las pasiones con la misma frialdad con la que otros escriben sobre triángulos.

Y llegó a una conclusión que sigue siendo, para mi gusto, lo más útil que se ha dicho sobre las once y veinte de la noche: que un afecto solo puede ser doblegado por otro afecto más fuerte, y nunca por el simple conocimiento de que hay algo mejor.

Dicho en cristiano: saber que algo no te conviene no compite. Está en otra liga. Puedes tener todas las razones del mundo y no pesan ni un gramo contra las ganas, porque no juegan al mismo juego.

No pierdes la discusión de las once y veinte. Es que ahí no hay ninguna discusión: hay unas ganas y un señor recitando datos.

◆ LO QUE SÍ COMPITE

Entonces, si las razones no compiten, ¿qué compite?

Otras ganas. Y esto suena decepcionante hasta que lo miras bien, porque abre bastante más puertas que la fuerza de voluntad.

Ganas de dormir bien y levantarte sin arrastrarte. Ganas de que la cena de mañana esté resuelta. Ganas de no volver a tener esta conversación contigo mismo. Ganas de terminar el día habiendo hecho lo que querías hacer, que es un placer bastante subestimado.

Fíjate en que ninguna de esas es un argumento. Todas son cosas que te apetecen. Y por eso sí pueden entrar en el mismo terreno.

La diferencia práctica es enorme. Si crees que compites con razones, tu única estrategia es tener más razones y decírtelas más fuerte, que es exactamente lo que llevas años haciendo. Si sabes que compites

tes con ganas, la pregunta cambia: ¿qué me apetece más, ahora mismo, de verdad y no en teoría?

◆ Y A VECES LA RESPUESTA ES QUE NO

Y aquí hay que ser honesto, porque si no esto se convierte en un truco.

Muchas noches la respuesta va a ser que lo que más te apetece, en ese momento concreto, es abrir la nevera. Y entonces no hay estrategia que valga.

Por eso el trabajo de verdad no está a las once y veinte. Está antes, cuando las ganas todavía no están en la habitación: en llegar menos reventado, en no llegar con hambre de seis horas, en tener algo resuelto. Nada de eso es fuerza de voluntad. Todo eso es logística, y la logística se hace en frío.

Lo que este capítulo te quita es la culpa de los veinte segundos. Perder ahí no dice nada de ti, porque ahí no había nada que ganar.

PRUEBA ESTO MAÑANA

La próxima vez que te encuentres discutiendo contigo delante de la nevera, no busques un argumento mejor. Hazte otra pregunta, en voz alta si hace falta: ¿qué me apetece más ahora mismo? Sin trampa, sin la respuesta que deberías dar. Puede que la respuesta sea la nevera y no pasa nada. Lo que interesa es que hayas cambiado de pregunta.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda la hora exacta en la que sueles estar delante de la nevera.
No para vigilarla: para saber a qué hora hay que haber hecho el trabajo.

LÍNEA 2 · MI MOMENTO MÁS DIFÍCIL SUELE SER...

SIN RODEOS

- ◆ A las once y veinte no pierdes una discusión: no hay discusión. Hay ganas y hay datos, y no juegan al mismo juego.
- ◆ Un afecto solo se doblega con otro afecto más fuerte, nunca con el conocimiento de que hay algo mejor.
- ◆ Lo que sí compite son otras ganas: dormir bien, no arrastrarte mañana, no volver a tener esta conversación.
- ◆ Si crees que compites con razones, tu única salida es gritártelas más fuerte. Que es lo que llevas años haciendo.
- ◆ El trabajo de verdad no está en los veinte segundos. Está antes, y es logística, no carácter.

18

CAPÍTULO DIECIOCHO

Epicuro no era epicúreo

El filósofo del placer comía pan y queso, y no por penitencia: había hecho la cuenta. Tú llevas años sin hacerla, y la estás pagando en las dos monedas.

Un hombre me describió su viernes con todo detalle: la pizza entera, las cervezas, el helado después, ya sin hambre, viendo algo en la tele.

Le pedí que puntuara el disfrute de cada cosa del uno al diez. Se lo tomó en serio y fue haciéndolo en voz alta.

—Las dos primeras, un nueve. La tercera, un siete. Las otras tres... un cinco, ya por comer. Y el helado un cuatro.

—O sea que me he comido casi todo el viernes a un cinco.

◆ **EL MALENTENDIDO MÁS ANTIGUO DEL MUNDO**

Llamamos epicúreo al que se da todos los gustos: buena mesa, buen vino, exceso con estilo. Aparece en las cartas de los restaurantes y en la publicidad de los cruceros.

Epicuro comía pan y agua. Queso los días de fiesta, y lo decía como quien menciona un lujo. Escribió que con un poco de queso podía darse un banquete. Y no lo hacía por penitencia, que es lo que estás pensando, ni tenía nada del ideal ascético del capítulo diez: no le veía ningún mérito al sufrimiento.

Lo hacía porque había hecho la cuenta.

Su argumento era práctico y bastante frío. El placer, decía, tiene un techo: una vez has quitado el dolor de tener hambre, no hay más placer que añadir, solo hay variación. Y acostumbrarte a lo caro tiene un coste que no se ve, porque a partir de ahí lo sencillo ya no te vale y tu tranquilidad depende de cosas que no siempre vas a tener.

No comía sencillo para renunciar al placer. Comía sencillo para que lo extraordinario le siguiera pareciendo extraordinario.

◆ **MÁXIMO Y SUFICIENTE**

Ahí está la distinción que te interesa, y no tiene nada de moral.

Tú no persigues placer. Persigues el máximo. Y el máximo tiene un problema técnico: no existe. Siempre hay una porción más, una cosa más, un sitio mejor. Un objetivo que no se puede alcanzar no orienta ninguna decisión, solo garantiza que ninguna cantidad te parezca bastante.

Lo suficiente, en cambio, sí se puede reconocer. Y se reconoce bastante bien cuando uno se acuerda de mirar, que es lo raro: casi siempre llega antes de lo que uno diría, y desde luego antes de que se acabe el plato.

Piensa en lo que eso significa para tu viernes. No es que te estés dando demasiado placer. Es que llevas media noche cobrando a un cinco algo que empezó siendo un nueve, y encima pagándolo entero.

◆ **EL PLACER QUE ANTICIPAS Y EL QUE RECIBES**

Hay una razón por la que esto no se nota, y es que los dos placeres no son el mismo.

El que decide es el anticipado: lo que te imaginas mientras vas a la cocina. Ese es vivísimo, no tiene defectos y no se acaba nunca, porque es un recuerdo mezclado con un deseo. El que recibes es otro,

llega después, es más pequeño y —esto es lo importante— casi nunca lo evalúas. Comes y pasas a otra cosa.

Así que llevas años tomando decisiones con un dato y sin comprobar nunca el resultado. Cualquiera diría que es imposible aprender así, y efectivamente lo es.

◆ LO QUE HAY QUE HACER CON ESTO

Muy poco, y no es comer menos.

Es evaluar. Ponerle nota a lo que te comes, de vez en cuando, mientras te lo comes. No para castigarte —ya sabemos lo que hace el castigo— sino para tener por fin el otro dato, que llevas toda la vida sin recoger.

Casi todo el mundo que hace esto descubre lo mismo: que hay cosas que se come sin disfrutarlas nada y que llevan años en su vida por pura inercia, y que hay otras que le gustan de verdad y a las que le pone pegas por costumbre. Con esos dos datos encima de la mesa, las decisiones se recolocan solas y sin que nadie tenga que prohibir nada.

Que era, por cierto, exactamente lo que decía el señor del pan y el queso.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Elige una comida cualquiera de esta semana y ponle nota a cada parte del uno al diez mientras la comes, no después. Solo eso. Al terminar mira dónde estaba tu nota más alta y en qué momento empezó a bajar. Ese momento es la información que llevas años sin recoger.

SIN RODEOS

- ◆ Epicuro comía pan y agua, y no por penitencia: había hecho la cuenta.
- ◆ El placer tiene techo. Quitada el hambre, lo que viene después no es más placer, es variación.
- ◆ Tú no persigues placer, persigues el máximo. Y el máximo no existe, así que ninguna cantidad te parece bastante.
- ◆ Lo suficiente sí se reconoce, y suele llegar antes de lo que uno diría.
- ◆ Decides con el placer que anticipas y nunca compruebas el que recibes. Así no se puede aprender nada.
- ◆ La tarea no es comer menos: es evaluar, para tener por fin el otro dato.

PARTE IV

19

CAPÍTULO DIECINUEVE

El vértigo de la libertad

«Ya veré qué ceno» parece libertad y es una decisión más esperándote a las nueve y media, con hambre. Cerrar opciones a tiempo se parece mucho más a cuidarte.

Una mujer me contó que lo que peor llevaba del día no era el hambre. Era llegar a casa y abrir la nevera.

No porque estuviera vacía. Estaba llena. Ese era el problema: había cosas, muchas, y ninguna era una cena. Se quedaba ahí de pie, con la puerta abierta, mirando.

—Es como cuando tienes que contestar un correo difícil y abres el móvil.

Y acababa cenando cualquier cosa, siempre la misma, no porque le apeteciera sino porque era la que no había que decidir.

◆ **LA ANGUSTIA NO VIENE DE LO QUE HAY, VIENE DE LO QUE PODRÍA**

◆ **HABER**

Un danés bastante atormentado escribió a mediados del siglo XIX un libro entero sobre esa sensación, y le puso un nombre que sigue siendo el mejor que se le ha puesto: el vértigo de la libertad.

Su ejemplo era el borde de un acantilado. Lo que te marea ahí arriba, decía, no es solo el miedo a caerte. Es darte cuenta de que podrías tirarte. Que hay una posibilidad abierta y que depende de ti. El mareo no lo produce el peligro: lo produce la posibilidad.

No hace falta ningún acantilado para notar eso. Basta con una nevera llena a las nueve y media de la noche, con doce cosas posibles y sin ninguna decidida.

Lo que te agota no es el hambre. Es que a esa hora todavía queda todo por decidir.

◆ **LAS DECISIONES ABIERTAS COBRAN ALQUILER**

Aquí conviene distinguir dos cosas que se confunden mucho.

Una es tener opciones, que está bien y nadie quiere lo contrario. Otra es tenerlas todas abiertas hasta el último momento, que es lo que en realidad haces.

Cada decisión que dejas abierta sigue ocupando sitio. No es que te cansé elegir: es que te cansa tener elegido pendiente. Por eso llegas a la nevera con todo el día encima y una decisión más esperándote justo cuando peor estás para tomarla, que es exactamente lo que vimos con el yo del domingo y el yo del jueves.

Y hay una consecuencia rara que a lo mejor reconoces. Los días en que sabes exactamente lo que vas a cenar, no te sientes limitado. Te sientes descansado. Eso debería decirte algo sobre qué es de verdad la libertad de la que estamos hablando.

◆ **CERRAR NO ES RENUNCIAR**

Cuidado aquí, que esto se malinterpreta con facilidad y acaba en el capítulo del entorno, que no es este.

No estoy hablando de organizarte la cocina. Estoy hablando de lo que le pasa a tu cabeza cuando una decisión está tomada y cuando no.

Una decisión tomada de antemano deja de ser una tentación y pasa a ser un hecho. No la vences cada noche: no aparece. Y lo que se siente al cerrarla no es privación, aunque desde fuera lo parezca. Se siente alivio, porque acabas de quitarte una cosa de encima.

Lo que sí es verdad, y hay que decirlo, es que cerrar da un poco de miedo. Mientras no decides nada, todo sigue siendo posible, incluida la versión buena. Decidir es renunciar a las otras once cenas, y renunciar a algo es admitir que eres una persona con un cuerpo, un tiempo y unos límites. Que es justo lo que llevamos todo el libro intentando aceptar.

◆ LA ÚLTIMA PUERTA ABIERTA

Y hay una decisión que casi nadie cierra, que es la más cara de todas.

La de si esto va en serio o no. Mucha gente lleva años sin cerrarla: no está intentándolo del todo, pero tampoco lo ha dejado. Un pie dentro y otro fuera, para que si sale mal no cuente, y si sale bien, sí.

Eso, que parece prudencia, es la puerta abierta más cara que existe. Porque garantiza que todos los días tengas que volver a decidir si hoy va en serio. Y ya sabes a qué hora te va a tocar contestar eso.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Cierra una sola decisión, hoy, en frío, y que sea la del día que peor se te da. No todas: una. Decide qué cenas el día que sueles llegar peor, decídelo ahora y no lo vuelvas a abrir. Luego fíjate en cómo llegas esa noche a la cocina, que es lo que quiero que compruebes.

SIN RODEOS

- ◆ Lo que agota no es el hambre: es que a esa hora todavía queda todo por decidir.
- ◆ El vértigo no lo produce el peligro, lo produce la posibilidad. Y una nevera llena sin nada decidido está llena de posibilidades.
- ◆ Tener opciones no es lo mismo que tenerlas todas abiertas hasta el último momento.
- ◆ Una decisión abierta cobra alquiler todo el día y te pasa la factura en el peor momento.
- ◆ Cerrar no se siente como privación, se siente como alivio. Y da un poco de miedo, porque renunciar es admitir que tienes límites.
- ◆ La puerta más cara es la de «si esto va en serio o no». Sin cerrarla, hay que contestarla todas las noches.

El tiempo

Esto no se decide en una semana. Dura años, tiene tempora- das y hay épocas en las que lo correcto es no estar intentándolo.

PARTE V

20

CAPÍTULO VEINTE

La vida no cabe en el plan

Tu plan está escrito para una semana sin cumpleaños, sin imprevistos y sin jueves. Esa semana existe: cae una o dos veces al trimestre. Vamos a planificar para las otras.

Una mujer me leyó su plan y luego me leyó su semana. Y en medio, sin que yo dijera nada, se disculpó:

—Ya sé que si quisiera, sacaría el tiempo.

El plan pedía cocinar tres veces, entrenar cuatro días y dormir siete horas. La semana tenía turnos que cambiaban cada quince días, una hija de nueve años con extraescolares y un padre al que llevaba al médico los jueves.

Y no me estaba contando eso como un obstáculo. Me lo contaba como una «excusa», con esa voz de quien se disculpa por su propia vida.

Esa frase la ha dicho alguien antes que ella. Y quien la dijera por primera vez no conocía sus jueves.

◆ EL PLAN PARA LA SEMANA QUE NO LLEGA

Casi todos los planes que llegan a mi consulta están hechos para una semana concreta que tiene tres propiedades: nada se tuerce, nadie enferma y hay tiempo por la tarde.

Esa semana existe. Aparece unas cuantas veces al año. El problema es que el plan se diseñó para ella y hay que ejecutarlo en las otras cuarenta y tantas.

Y cuando no encaja, la conclusión que saca todo el mundo no es «este plan estaba mal dimensionado». Es «no me he organizado bien». Otra vez el mismo movimiento del capítulo seis: el fallo se atribuye a la persona y el diseño sale indemne.

Un plan que solo funciona en tu mejor semana no es un plan exigente. Es un plan que solo has probado en el laboratorio.

◆ **LO QUE SÍ ESCRIBIÓ EL ROMANO**

Séneca tiene una frase muy citada sobre esto, y casi siempre se cita mal. La versión que circula viene a decir que no tenemos poco tiempo, sino que perdemos mucho, y suele usarse para dar collejas: si de verdad quisieras, lo sacarías.

Pero lo que a él le preocupaba no era la gente ocupada. Era otra cosa, y va más al fondo: la costumbre de vivir siempre en el aplazamiento. De colocar lo que importa en un futuro donde ya habrá tiempo, y de gastar el presente entero preparándose para una vida que empieza siempre más adelante.

Eso sí es tu caso, aunque no de la manera que crees. Tú no estás desperdiciando las tardes. Estás esperando la temporada tranquila para empezar a comer bien. Y esa temporada, con turnos, hijos y un padre mayor, no va a llegar.

◆ **DIMENSIONAR EN VEZ DE EXIGIR**

La salida no es apretar más, y tampoco es rendirse.

Es hacer una cosa bastante aburrida que casi nadie hace: mirar la semana real —la que tienes, no la que te gustaría— y preguntarte qué cabe ahí. No qué debería caber. Qué cabe.

A veces la respuesta es incómoda y hay que aceptarla igual. Si cocinas dos veces por semana y no hay margen para más, el plan tiene que estar construido sobre dos, y no sobre tres esperando que un día te apliques. Un plan de dos que se cumple avanza. Un plan de cuatro que se cumple la mitad de las semanas no avanza la mitad: se abandona.

Y hay otra cosa que conviene decir aunque no guste: a veces lo que cabe es muy poco. Poco no es nada. Alguien que sostiene dos comidas decentes al día durante ocho meses termina bastante mejor que alguien que hace seis semanas impecables tres veces al año.

◆ LA PREGUNTA QUE NO ES «¿TENGO TIEMPO?»

Porque esa pregunta no lleva a ningún sitio: la respuesta siempre es no, y siempre suena a excusa.

La pregunta útil es otra: dado que mi semana es esta, ¿cuál es la versión de esto que sobrevive a mis jueves?

Fíjate en que no rebaja el objetivo. Rebaja el plan, que es distinto, y lo rebaja hasta un tamaño que puede aguantar el contacto con tu vida. Que es lo único que hace un plan que no está en un papel.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge tu semana peor, no la normal: la peor de las últimas cuatro. Y diseña para esa. Si lo que estás haciendo sobrevive a esa semana, sobrevive a todas. Si no sobrevive, ya sabes cuántas semanas al mes vas a fallar y por qué, y no tiene nada que ver con tus ganas.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda dos cosas de tu peor semana de las últimas cuatro: qué la hizo mala y qué conseguiste sostener a pesar de eso, aunque fuera poco.

LÍNEAS 6 Y 7 · MI PEOR SEMANA / LO MÍNIMO QUE SOSTENGO

SIN RODEOS

- ◆ Casi todos los planes están hechos para una semana en la que nada se tuerce, y hay que ejecutarlos en las otras cuarenta.
- ◆ Cuando no encajan, se concluye que uno no se ha organizado. El diseño nunca se revisa.
- ◆ Séneca no hablaba de gente ocupada: hablaba de vivir aplazando, esperando una temporada tranquila que no llega.
- ◆ Un plan de dos que se cumple avanza; uno de cuatro que se cumple a medias no avanza a medias, se abandona.
- ◆ Poco no es nada: ocho meses sosteniendo poco superan a tres tandas de seis semanas impecables.
- ◆ La pregunta no es si tienes tiempo. Es qué versión de esto sobrevive a tus jueves.

PARTE V

21

CAPÍTULO VEINTIUNO

Lo que no depende de ti

Te puntúas por una cifra que decide tu cuerpo y descuidas la única columna que firmas tú. Epicteto repartió esto hace dos mil años, y su reparto sigue siendo el bueno.

Un hombre me dijo que había tenido una semana horrible. Le pregunté qué había hecho. Había cocinado cinco días, había ido al gimnasio tres, había dormido bien y no había picado por la noche ni una vez. Objetivamente, la mejor semana en meses.

La báscula había subido trescientos gramos.

De ahí venía lo de horrible. Había hecho todo lo que estaba en su mano y se estaba puntuando con lo único que no estaba en su mano.

◆ LO QUE ESTÁ EN TU MANO Y LO QUE NO

Un esclavo liberto que acabó dando clases en Roma organizó toda su filosofía alrededor de una distinción que parece obvia y que casi nadie aplica: hay cosas que dependen de nosotros y cosas que no, y casi todo el sufrimiento evitable viene de confundirlas.

Epicteto ponía ahí lo de siempre: tu cuerpo, tu reputación, lo que hagan los demás. Cosas en las que influyes pero que no gobiernas. Y en la otra columna dejaba una lista bastante más corta: lo que haces y cómo interpretas lo que pasa.

Aplícalo a tu semana y verás que la línea cae en un sitio incómodo.

En tu columna: qué compras, qué cocinas, a qué hora cenas, si te mueves, cuántas horas duermes, qué haces el día después de un día malo. En la otra: cuánto marca la báscula el jueves, a qué velocidad responde tu cuerpo, cómo te repartes la grasa, qué le pasa a tu peso con la regla, con el calor, con la sal de anoche o con haber dormido mal.

Llevas años puntuando tu trabajo con una nota que la pone otro.

◆ ESTO NO ES RESIGNACIÓN

Antes de que esto se convierta en un «entonces me aguanto y ya está», dos avisos.

El primero: la columna de lo que no controlas no es un cajón para meter ahí todo lo que sale mal. Si llevas cuatro meses sin que se mueva nada y en tu columna hay tres cosas flojas, la respuesta no es la serenidad. Es mirar las tres cosas.

El segundo: influir y controlar no es lo mismo, pero influir es muchísimo. Sobre tu peso influyes bastante. Lo que no puedes es exigirle que responda a la velocidad que tú has decidido y en el día que tú has decidido.

La distinción no sirve para dejar de intentarlo. Sirve para saber dónde poner la nota.

◆ CAMBIAR LA NOTA

Es un cambio pequeño de contabilidad y cambia el año entero.

En vez de puntuarte con el resultado, que llega tarde, es ruidoso y no depende solo de ti, puntúate con lo que hiciste. No porque sea más amable —que lo es— sino porque es lo único que puedes repetir la semana siguiente.

Un resultado no se puede repetir. Una conducta sí.

Y hay un efecto secundario que se nota enseguida: cuando la nota depende de lo que haces, una semana buena con la báscula quieta

sigue siendo una semana buena. Ese hombre había hecho la mejor semana en meses y se fue a casa convencido de que había fracasado. Nadie aguanta muchas semanas así.

DÓNDE ESTÁ EL INCENTIVO

Toca aplicarle la pregunta del libro al propio Epicteto, porque llevo dos páginas citándolo y sería tramposo no hacerlo. No hay ninguna otra filosofía antigua con tanta tienda detrás: tazas, agendas, cursos, aplicaciones con cuota mensual y una industria entera explicándote a un emperador romano en píldoras de sesenta segundos. Y tiene una propiedad comercial buenísima, la misma que vimos en el capítulo cuatro: enseña a llevar mejor lo que te pasa, no a cambiarlo. Es barato, es escalable y nunca obliga a nadie a arreglar nada de fuera. Eso no lo hace falso —yo lo estoy usando en este capítulo, así que difícil ponerme digno—, pero explica bastante bien por qué de toda la filosofía occidental precisamente esta tiene tienda.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Al final de esta semana, antes de mirar ningún número, ponte una nota del uno al diez solo por lo que has hecho: compras, comidas, movimiento, sueño, cómo resolviste el día que se torció. Escríbela. Y luego, si quieres, mira la báscula. Las dos notas no tienen por qué coincidir, y la que sirve para decidir qué haces la semana que viene es la primera.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda la nota que te has puesto por lo que hiciste, no la de la báscula. Y guarda las cinco cosas que puntuaste, que son tu columna.

LÍNEA 8 · LO QUE NO VOY A MEDIR COMO ANTES

SIN RODEOS

- ◆ Casi todo el sufrimiento evitable viene de confundir lo que depende de ti con lo que no.
- ◆ En tu columna está lo que compras, cocinas, duermes y haces el día después de uno malo. En la otra, lo que marca la báscula el jueves.
- ◆ Llevas años puntuando tu trabajo con una nota que pone otro.
- ◆ La columna de lo que no controlas no es un cajón para todo lo que sale mal: si hay tres cosas flojas en la tuya, la respuesta no es la serenidad.
- ◆ Un resultado no se puede repetir. Una conducta sí, y por eso es la que sirve de nota.

22

CAPÍTULO VEINTIDÓS

La temporada en la que no intentas nada

Vas a parar; todo el mundo para. La diferencia entre una pausa y otro fracaso se decide antes de parar, y son dos decisiones concretas.

Una mujer llevaba cuatro meses sin hacer nada y vino a decírmelo, que ya es bastante.

Se había separado en marzo. Había cambiado de casa, de horarios y de barrio. Y en todo ese tiempo no había cocinado casi, no se había pesado y había cenado bastantes veces lo que había.

No venía a que la ayudara con la comida. Venía a preguntarme otra cosa:

—Esto ha sido otra vez lo mismo, ¿no?

♦ PARAR NO ES LA PARTE DIFÍCIL

El libro anterior ya dice que hay temporadas en las que no toca perder peso, y lo dice en una línea, casi de pasada. Aquí lo que me interesa es lo que viene después, que es donde se rompe la gente.

Porque parar, en sí, no tiene mayor problema. Todo el mundo para: por una mudanza, por un trabajo nuevo, por una enfermedad en casa, por un desamor, por un embarazo, por una temporada mala sin más. La cabeza tiene una capacidad limitada y cuando algo grande la ocupa, lo demás se cae. Es lo normal y no hay nada que arreglar ahí.

El problema es lo que haces con esos cuatro meses después.

Porque hay dos maneras de guardarlos, y solo se diferencian en cómo los cuentas. Una es «estuve cuatro meses en otra cosa». La otra es «lo volví a dejar». Los hechos son idénticos. Lo que cambia es si el episodio entra en tu expediente como circunstancia o como prueba.

La pausa no te va a costar los cuatro meses. Te va a costar lo que decidas que significan.

◆ **QUÉ SE SOSTIENE MIENTRAS NO INTENTAS NADA**

Ahora la parte práctica, que es corta.

Cuando pares —y vas a parar— no lo sueltes todo, porque volver desde cero es lo que convierte una pausa en un abandono. Deja en pie dos o tres cosas que no requieran esfuerzo mental: normalmente, comprar más o menos lo de siempre, tener algo de proteína en casa y mantener una comida del día parecida a como la tenías.

No es un plan. Es una brasa. Sirve para que cuando vuelvas no tengas que encender el fuego otra vez, y sobre todo para que el «lo volví a dejar» no tenga pruebas: es difícil sostener que lo has dejado todo cuando hay tres cosas en pie.

◆ **CUÁNDO LA PAUSA HA DEJADO DE SER UNA PAUSA**

Y hay que saber distinguirlo, porque si no cualquier cosa vale.

Una pausa tiene una causa que puedes nombrar. Si te preguntan por qué no estás intentándolo ahora y tienes una respuesta concreta —me he separado, estoy con mi padre, cambio de turno cada quince días—, es una pausa.

Cuando ya no hay respuesta concreta, o cuando la causa terminó hace meses y la pausa sigue, eso ya no es una pausa. Es que has dejado de intentarlo y no lo has decidido, que es la peor combinación: sin las ventajas de descansar y sin las de estar en ello.

Esa es la única pregunta que hay que hacerse de vez en cuando. No «¿cuánto llevo?», sino «¿por qué no estoy en ello ahora mismo?». Si hay respuesta, tranquilo. Si no la hay, es el momento de decidir a conciencia una de las dos cosas.

◆ **CÓMO SE VUELVE**

No como empezaste la primera vez, que es el error de siempre.

Después de cuatro meses parado, la tentación es volver con todo, en parte para compensar y en parte por cierto ánimo de castigo. Ya sabes lo que hace el castigo.

Se vuelve por una sola cosa. La que menos te cuesta de las que dejaste. Una semana con esa. Y luego otra.

Es lento y es aburrido, y por eso funciona: no depende de que tengas ganas, que es justamente lo que no vas a tener al principio.

◆ **LOS CUATRO MESES DE AQUELLA MUJER**

A ella le pregunté qué había mantenido, esperando que dijera nada.

Y estuvo un rato pensando.

—La fruta. Sigo comprando fruta. No siempre me la como, pero la compro.

Le dije que eso era exactamente por donde íbamos a empezar. Puso cara de que le estaba tomando el pelo.

Pero no había venido a que le arreglara la comida. Había venido a que alguien le dijera si aquellos cuatro meses contaban en su contra. Y la respuesta estaba en su bolsa de la compra.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Si ahora mismo no estás intentándolo, contesta una sola pregunta y contéstala con palabras concretas: ¿por qué no? Si tienes una respuesta con nombre, escríbela y date la temporada sin más discusión. Y si no la tienes, no te obligues a empezar hoy: decide, a conciencia, si esto es una pausa que eliges o algo que se te ha ido de las manos.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Guarda las dos o tres cosas que vas a mantener cuando pares. Decídelas ahora, que no estás parado: cuando lo estés, no vas a tener ganas de decidir nada.

LÍNEA 10 · SI PARO UNA TEMPORADA, MANTENDRÉ...

SIN RODEOS

- ◆ Vas a parar. Todo el mundo para, y no hay nada que arreglar en eso.
- ◆ Lo que decide el precio no son los meses: es si los archivas como circunstancia o como prueba.
- ◆ Al parar, deja dos o tres cosas en pie. No es un plan, es una brasa, y sirve para que el «lo volví a dejar» no tenga pruebas.
- ◆ Una pausa tiene una causa que puedes nombrar. Cuando ya no hay respuesta concreta, ha dejado de ser una pausa.
- ◆ Se vuelve por la cosa que menos cuesta, no con todo. Y funciona precisamente porque no depende de que tengas ganas.

El intento siguiente

Cinco partes quitándote explicaciones. Estas dos son para devolvarte algo, que es lo justo.

PARTE VI

23

CAPÍTULO VEINTITRÉS

Lo que se repite

Estás esperando convertirte en una persona constante para empezar. Es al revés, lo dijo un griego y lo confirma tu propio historial: primero los martes, después el adjetivo.

—Yo no soy de gimnasio.

Llevaba cuatro meses yendo tres veces por semana.

Se lo hice notar y me lo explicó con toda la paciencia, como se le explican las cosas a alguien que no está siguiendo.

—No, pero eso es distinto. Voy porque me lo he propuesto. Me cuesta cada día. En cuanto me descuide, lo dejo.

O sea que iba al gimnasio tres veces por semana desde hacía cuatro meses y seguía sin ser de gimnasio.

Estaba esperando el certificado. Y el certificado no lo da nadie.

◆ EL ORDEN QUE LLEVAS MAL

Casi todo el mundo cree que esto funciona así: primero te conviertes en una persona ordenada, disciplinada o constante, y desde ahí haces las cosas que hace esa persona. Como si hubiera que aprobar un examen de identidad antes de que te dejen empezar.

Y es al revés. Lo ha sido siempre y lo dijo bastante bien un griego hace dos mil cuatrocientos años.

Aristóteles tenía una palabra para eso, *héxis*, que se suele traducir como disposición o hábito, y que significa algo un poco más concreto: la manera de ser que te has ido montando a fuerza de hacer cosas. Su idea era que uno no es justo y por eso hace cosas justas, sino que hace cosas justas y de ahí acaba siendo justo. La disposición viene después de los actos, no antes. Es su resultado, no su requisito.

Por cierto, la frase famosa que todo el mundo le atribuye —esa de que somos lo que hacemos repetidamente— no es suya. La escribió un divulgador estadounidense en 1926, resumiéndole. Lleva cien años circulando entre comillas con el nombre de Aristóteles debajo.

Lo cuento porque es exactamente lo que lleva haciendo este libro desde el capítulo uno: comprobar de dónde viene lo que te repiten.

**No eres de gimnasio y por eso vas. Vas,
y un día alguien te describe como
alguien que va al gimnasio, y te suena
raro un rato.**

◆ POR QUÉ TE SUENA RARO

Porque la descripción tarda.

Tú tienes acceso a algo que nadie más tiene, y es lo que te cuesta. Sabes que el martes casi no vas, que el jueves fuiste de mal humor, que el domingo lo pensaste dos veces. Los demás solo ven que fuiste. Así que tú te describes por el esfuerzo y ellos te describen por los hechos, y no coincidís durante bastante tiempo.

Y ahí hay una trampa, porque estás esperando a que deje de costarte para concederte la descripción. Pero casi nada deja de costar del todo. Deja de costar tanto, o pasa a costar en otro sitio. Si tu criterio para ser una persona que hace algo es que ya no te cueste, vas a estar esperando mucho.

◆ LO QUE SÍ CAMBIA CON LA REPETICIÓN

Para no vender humo: repetir no lo arregla todo y no funciona con cualquier cosa.

Lo que sí hace, y es bastante, es que cada vez haya que decidir menos. La primera vez que cocinas el domingo es una decisión ente-

ra, con su discusión y su pereza. La décima ya no es una decisión, es lo que haces los domingos. No es que hayas ganado carácter: es que has sacado ese asunto de la mesa de negociación.

Y ahí está el enlace con todo lo anterior. Si el problema era que a las once y veinte no se gana ninguna discusión, la solución no es ganarla mejor. Es que a las once y veinte no haya nada que discutir, porque ya está decidido desde hace treinta domingos.

◆ LA DESCRIPCIÓN, AL FINAL

Llegará, y llegará por donde menos esperas: te oirás a ti mismo diciendo algo sin darle la menor importancia.

Es que yo los domingos cocino.

Yo por la noche ya no pico. Cuando lo digas no vas a estar afirmando nada sobre tu carácter. Vas a estar describiendo una costumbre, como quien dice que aparca en la misma calle.

Ese es todo el cambio. No es épico y no aparece en ninguna transformación de las del capítulo once. Es una frase que un día sale sola y que hace cinco años habría sido mentira.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Coge algo que ya hagas con cierta regularidad, aunque te siga costando, y descríbelo en presente y sin adjetivos: «cocino los domingos», «ando media hora casi todos los días». No digas que lo intentas. No añadas «aunque me cuesta». Solo el hecho. Fíjate en la resistencia que te da decirlo así, porque esa resistencia es justo el examen que estabas esperando aprobar.

SIN RODEOS

- ◆ Estás esperando convertirte en otra persona antes de empezar. Ese orden no existe.
- ◆ La disposición viene después de los actos, no antes: haces cosas y de ahí sale la descripción.
- ◆ La frase famosa sobre lo que hacemos repetidamente no es de Aristóteles: la escribió un divulgador en 1926.
- ◆ Tú te describes por lo que te cuesta y los demás por lo que haces. Por eso la descripción tarda.
- ◆ Si tu criterio es «cuando deje de costarme», vas a esperar mucho: casi nada deja de costar del todo.
- ◆ Lo que hace la repetición no es darte carácter. Es sacar el asunto de la mesa de negociación.

PARTE VI

24

CAPÍTULO VEINTICUATRO

El intento siguiente

Doce intentos pueden ser doce fracasos o un archivo. Este capítulo cierra el libro convirtiendo el tuyo en lo segundo, con la hoja delante.

Al principio de este libro había una mujer con quince intentos a la espalda que estaba convencida de que su problema era ella. Quiero volver a ella para terminar, y no para contarte cómo acabó, que además no lo sé: hace tiempo que no viene, que es lo que suele pasar cuando las cosas van razonablemente bien. Quiero volver por una cosa que dijo en la tercera o cuarta consulta y que se me quedó grabada.

Estábamos repasando el intento número doce, uno de un plan por internet que había durado cinco semanas, y en mitad de la lista se paró.

—Espera. Es que este falló por lo mismo que el noveno.

Doce intentos y era la primera vez que dos de ellos se hablaban entre sí.

◆ DOCE INTENTOS O UN INTENTO DOCE VECES

Esa es la diferencia que decide bastante más que la fuerza de voluntad.

Si de cada intento sacas «no valgo», los intentos no se acumulan. Cada uno empieza en el mismo sitio que el anterior, con la misma información —ninguna— y con un poco más de desgaste. Eso no son quince intentos: es el mismo intento repetido quince veces, cada vez con menos fe.

Si de cada intento sacas qué falló, entonces sí se acumulan. Y lo que tienes después de quince no es un historial de fracasos. Es un mapa razonablemente detallado de lo que a ti no te funciona, que es una cosa que muy poca gente tiene y que nadie te puede dar.

Lo que tienes a la espalda no es un expediente. Es material.

◆ FALLAR DE MANERA QUE SIRVA

Hay una palabra para esto y la puso Nassim Taleb: *antifrágil*. Teníamos nombre para las cosas que se rompen con los golpes y para las que los aguantan sin inmutarse, pero no para las que salen mejoradas del golpe. Su ejemplo favorito es el cuerpo: entrenar es exactamente eso, un daño pequeño y controlado del que se sale más fuerte. No resistente al esfuerzo. Mejorado por él.

Y su observación práctica es la que importa aquí: eso no ocurre solo. Un sistema que no lleva registro de sus fallos no aprende nada de ellos, por muchos que acumule. La información estaba ahí; no había nadie recogiénola.

Durante quince intentos, en tu caso, no había nadie apuntando.

◆ LO QUE SÍ HAS APRENDIDO

Y ahora se puede. Repasa tu lista con lo que llevas leído y verás que sabes cosas bastante concretas.

Sabes con qué planes no puedes: los que piden cocinar más de lo que cocinas, los que no tienen previsto el viernes, los que hay que empezar un lunes. Sabes a qué hora se te rompen las cosas y con qué llegas a esa hora. Sabes qué frase usas justo antes. Sabes qué cosas quitaste sin saber qué estaban haciendo y en qué semana empezó a irse todo al traste.

Nada de eso es un rasgo tuyo. Todo eso son condiciones, y las condiciones se pueden diseñar. Que era, desde el principio, lo único que había que hacer.

◆ **Y YA ESTÁ**

No te voy a hacer un resumen del libro. Está en la página siguiente, en cinco preguntas, y esa página es la única que merece la pena releer.

Te voy a decir solo lo que quería que te llevaras, que cabe en poco.

Vas a volver a fallar. En algún momento de los próximos meses vas a tener una noche mala, una semana rara o una temporada entera en la que esto no sea tu prioridad. Eso no está en discusión y no depende de lo bien que hayas leído.

Lo que sí depende de ti es lo que hagas con eso a la mañana siguiente. Si lo archivas como una prueba más de quién eres, habrás gastado otro intento y no habrás aprendido nada. Si lo archivas como información —hora, día, qué había, qué te dijiste—, entonces ese fallo habrá servido para algo y el intento siguiente empezará un poco más arriba.

Eso es todo lo que hay. No es una transformación y no da para una foto.

Pero es la diferencia entre quince intentos y uno solo repetido quince veces.

No empiezas otra vez. Empiezas sabiendo algo que antes no sabías.

PRUEBA ESTO MAÑANA

Vuelve a la frase que escribiste en el prólogo, la que usabas para explicar por qué no te había funcionado. Léela ahora. Y escribe debajo, sin adjetivos sobre ti, las tres condiciones concretas que de verdad estaban ahí cuando aquello se rompió. Esas tres líneas son el principio del intento siguiente, y no se parecen en nada a la frase de arriba.

PARA TU INTENTO SIGUIENTE

Ya no queda nada que guardar. Lo que sigue es juntar las diez cosas que has ido apartando desde el prólogo y ponerlas en una sola página. Está dos páginas más adelante.

LÍNEA 11 · CUANDO FALLE, ANTES DE CONCLUIR NADA,
MIRARÉ...

SIN RODEOS

- ◆ Quince intentos de los que sacaste «no valgo» no son quince intentos: son uno repetido quince veces con menos fe cada vez.
- ◆ Si de cada uno sacas qué falló, se acumulan, y acabas con un mapa de lo que a ti no te funciona que nadie más tiene.
- ◆ Salir mejorado de un golpe no ocurre solo: depende de que alguien esté apuntando. En quince intentos no había nadie apuntando.
- ◆ Lo que sabes ahora son condiciones, no rasgos. Y las condiciones se diseñan.
- ◆ Vas a volver a fallar. Lo único que decides es si eso entra como prueba o como información.

ANTES DE CERRAR



CIERRE

**Lo que este libro no
puede hacer**

Llevas veinticuatro capítulos leyendo cómo le pido pruebas a todo el mundo. A Baumeister, a Mischel, a la «mentalidad de crecimiento», a los testimonios, hasta a Epicteto. Sería un poco raro cerrar sin aplicarme lo mismo.

Empiezo por lo que está bien documentado, que es la mitad fácil. Los mecanismos que te he ido contando existen y se han medido muchas veces: la gente sigue en lo que ya ha pagado aunque no le funcione, las pérdidas duelen más que lo que agradan las ganancias equivalentes, calculamos fatal nuestros propios plazos, y una medida deja de medir en cuanto se convierte en el objetivo. Eso no lo he inventado yo y no depende de que me creas.

Ahora la mitad incómoda. **Que reconocer todo eso te cambie lo que cenas el jueves, eso no está medido.** Nadie ha cogido a dos grupos de personas, le ha dado este libro a uno y ha vuelto a los seis meses a ver qué pasaba. Lo que sostiene lo que has leído es un razonamiento —que si el diagnóstico está mal, el diseño va a estar mal— y lo que veo en consulta desde hace años. Las dos cosas son legítimas. Ninguna de las dos es un ensayo clínico, y no te voy a vender que lo sean.

Y hay un parecido que prefiero señalar yo antes de que lo notes tú. En el capítulo cuatro te dije que cambiar cómo interpretas un fracaso ayuda un poco y no puede cargar con el trabajo de todo lo demás. Y después he escrito veinte capítulos sobre cómo interpretas tus fracasos. Si te ha chirriado, has leído bien.

La diferencia que reclamo es de tamaño, y es la misma que le pedía a Dweck. No te estoy diciendo que esto sustituya al resto. Te estoy diciendo que es la pieza que faltaba en el resto. Un buen diagnóstico no te da de cenar: te dice qué hay que resolver antes del

jueves. Resolverlo sigue siendo trabajo, y ese trabajo es la compra, la cocina, el sueño, la semana. Nada de eso pasa por tu cabeza, pasa por tu casa.

Así que si terminas el libro y no cambias ninguna condición, no habrá servido de nada, por bien que te lo hayas pasado leyéndolo. Y si cambias una sola, aunque sea la más pequeña, ya habrás hecho más que en varios de tus intentos anteriores.

Dónde está mi incentivo

Y ya que estamos aplicando la pregunta del libro al propio libro, queda la mitad que me toca a mí.

Esta parte me conviene a mí. Vivo de esto. Tengo consultas de

nutrición y de psicología en varias ciudades y también online,

y si después de leer esto decides venir, gano dinero. Ya está dicho.

Ahora la otra mitad, que también es verdad: si el libro funciona,

no me necesitas. Ese era el plan desde el principio, igual que en el anterior. Hay tres motivos por los que sí tiene sentido-

do venir. Que estés atascado y no sepas por dónde empezar. Que haya algo médico de por medio que pida manos expertas.

Y el tercero, que es el que más veo: que sepas perfectamente

qué hacer y lleves años sin hacerlo.

Si te reconoces en el tercero, este libro es exactamente para ti,

y a lo mejor con él te sobra. Y si en algún momento notas que

esto se te está haciendo demasiado grande para llevarlo solo,

que la comida o el cuerpo te están ocupando más cabeza de la

que quieres darles, hay dietistas-nutricionistas y psicólogos colegiados —los míos y otros muchos— cuyo trabajo es exac-

tamente ese. No hace falta esperar a estar peor para pedir cita.

LA HERRAMIENTA

Las cinco preguntas del intento siguiente

Para releer antes de volver a empezar. No hay que contestarlas todas ni hay que contestarlas hoy. Con dos ya cambia bastante el punto de partida. Y una que no es una pregunta. Cuando falles —que vas a fallar—, tienes veinticuatro horas para decidir si eso entra en tu expediente como prueba o como información. Pasado ese día, lo que quede archivado es lo que vas a recordar dentro de dos años.

1 · ¿QUÉ ESTOY DANDO POR HECHO SOBRE MÍ?

Escríbelo en una frase y mira si es una preferencia estable o el final de una historia que todavía no ha terminado. Si empieza por «yo soy», casi seguros lo segundo. (Capítulos 5 y 6.)

2 · ¿QUÉ FALLÓ EXACTAMENTE LA ÚLTIMA VEZ?

Hora, día de la semana, qué llevabas encima, qué había en casa, qué te dijiste justo antes. Cinco datos, ningún adjetivo. Si solo tienes adjetivos, todavía no lo has mirado. (Capítulos 1 y 8.)

3 · ¿ESTO SOBREVIVE A MI PEOR SEMANA?

No a la normal: a la peor de las últimas cuatro. Si no sobrevive, ya sabes cuántas semanas al mes vas a fallar, y no tendrá nada que ver con tus ganas. (Capítulos 7 y 20.)

4 · ¿QUÉ ESTOY MIDIENDO Y QUÉ ME HACEMEDIRLO?

Decide antes de mirar contra qué te comparas, cada cuánto y qué movimiento es normal. Y comprueba que no llevas un tiempo decorando la cifra en vez de mirarla. (Capítulos 14, 15 y 21.)

**5 · ¿QUÉ ESTOY QUITANDO Y QUÉ ESTABA HACIENDO ES
O POR MÍ?**

Antes de la tijera. Si esa cosa era compañía, calma o un rato tuyo, búscalo otro sitio antes de quitarla, o volverá por donde no la esperas. (*Capítulos 16 y 19.*)

Mi intento siguiente

Aquí va lo que has ido apartando por el camino. No es un plan ni un menú: son las condiciones de diseño del próximo intento, escritas por la única persona que las conoce. Cabe en una página a propósito.

1 · LO QUE YA SÉ QUE NO ME FUNCIONA

2 · MI MOMENTO MÁS DIFÍCIL SUELE SER

3 · CUANDO OCURRE, NORMALMENTE LLEGO CON

4 · LA FRASE QUE SUELE APARECER ES

5 · LO QUE DOY POR HECHO SOBRE MÍ, DICHO COMO SITUACIÓN

6 · MI PEOR SEMANA TIENE

7 · LO MÍNIMO QUE PUEDO SOSTENER INCLUSO AHÍ

8 · LO QUE NO VOY A MEDIR COMO ANTES

9 · LO QUE NO VOY A QUITAR SIN SUSTITUIR SU FUNCIÓN

10 · SI PARO UNA TEMPORADA, MANTENDRÉ

11 · CUANDO FALLE, ANTES DE CONCLUIR NADA SOBRE MÍ, MIRARÉ

PARA QUE SE VEA EL NIVEL DE CONCRECIÓN

En el prólogo te pedí que escribieras la frase con la que explicas por qué no te ha funcionado. Una de las más repetidas es esta:

«No tengo constancia.»

Y esto es lo mismo, dicho por alguien que ha rellenado la hoja:

«Los planes que me piden cocinar entre semana se me rompen los jueves. Si llego sin cena preparada y con hambre, aparece "ya la he liado". Necesito que el domingo deje resuelto el jueves, y que mi nota de la semana sea lo que hice, no el peso del viernes.»

Las dos frases describen exactamente lo mismo. Solo que con la primera no se puede hacer nada y con la segunda hay tres cosas que empezar mañana.

Las fuentes de este libro

Nota: las referencias siguen pendientes de la verificación final contra fuente primaria. Ningún capítulo se da por cerrado mientras su bibliografía tenga un «pendiente». Las obras filosóficas se citan por su título; se ha usado la obra, no el resumen.

PARTE O · TRES LEYENDAS Y UN INTENTO

Robins, L. N., Helzer, J. E. & Davis, D. H. (1975). Narcotic use in Southeast Asia and afterward. *Archives of General Psychiatry*, 32(8), 955-961. Las cifras que se citan en el capítulo 1 —uno de cada cinco adicto en Vietnam, en torno al 1 % al año de volver y un 12 % de readicción en tres años, con la mitad de los adictos tratados antes del regreso— están recogidas por la propia autora en Robins, L. N. (1993). Vietnam veterans' rapid recovery from heroin addiction: a fluke or normal expectation? *Addic- tion*, 88(8), 1041-1054.

Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M. & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(5), 1252-1265.

Hagger, M. S., Chatzisarantis, N. L. D. *et al.* (2016). A multilab preregistered replication of the ego-depletion effect. *Perspectives on Psychological Science*, 11(4), 546-573. Veintitrés laboratorios, 2.141 participantes, efecto de 0,04 con un intervalo de confianza que incluye el cero. Salvedad que conviene tener presente: la réplica usó un paradigma concreto, y se ha discutido si la tarea elegida agotaba de verdad.

Carter, E. C. & McCullough, M. E. (2014). Publication bias and the limited strength model of self-control. *Frontiers in Psychology*, 5, 823.

Mischel, W., Ebbesen, E. B. & Zeiss, A. R. (1972). Cognitive and attentional mechanisms in delay of gratification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(2), 204-218.

Kidd, C., Palmeri, H. & Aslin, R. N. (2013). Rational snacking: young children's decision-making on the marshmallow task is moderated by beliefs about environmental reliability. *Cognition*, 126(1), 109-114. Veintiocho niños; 722 segundos de espera media en la condición fiable frente a 182 en la no fiable, con la prueba cortada a los quince minutos.

Watts, T. W., Duncan, G. J. & Quan, H. (2018). Revisiting the marshmallow test: a conceptual replication. *Psychological Science*, 29(7), 1159-1177. La correlación resultó ser la mitad de la de los estudios originales y se redujo en dos terceras partes al controlar el entorno familiar, la capacidad cognitiva temprana y el ambiente del hogar. El trabajo tiene réplicas críticas y respuesta de los autores en la misma revista.

Sisk, V. F., Burgoyne, A. P., Sun, J., Butler, J. L. & Macnamara, B. N. (2018). To what extent and under which circumstances are growth mind-sets important to academic achievement? *Psychological Science*, 29(4), 549-571.

Yeager, D. S. *et al.* (2019). A national experiment reveals where a growth mindset improves achievement. *Nature*, 573, 364-369.

PARTE I · QUIÉN CREES QUE ERES

Sartre, J.-P. (1943). *El ser y la nada*. Primera parte, capítulo segundo, sobre la «mala fe» y el ejemplo del camarero.

Montaigne, M. de (1580). *Ensayos*, libro II, capítulo 1, «De la inconstancia de nuestras acciones».

Buehler, R., Griffin, D. & Ross, M. (1994). Exploring the «planning fallacy». *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(3), 366-381.

Read, D. & van Leeuwen, B. (1998). Predicting hunger: the effects of appetite and delay on choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 189-205.

PARTE II · CÓMO TE HABLAS

Wohl, M. J. A., Pychyl, T. A. & Bennett, S. H. (2010). I forgive myself, now I can study. *Personality and Individual Differences*, 48(7), 803-808.

Adams, C. E. & Leary, M. R. (2007). Promoting self-compassionate attitudes toward eating among restrictive and guilty eaters. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 26(10), 1120-1144.

Austin, J. L. (1962). *How to Do Things with Words*. Harvard University Press (conferencias de 1955). El uso que hace este libro es analógico: los ejemplos de Austin son actos con respaldo institucional.

Nietzsche, F. (1887). *La genealogía de la moral*, tercera disertación, «¿Qué significan los ideales ascéticos?».

Mangel, M. & Samaniego, F. J. (1984). Abraham Wald's work on aircraft survivability. *Journal of the American Statistical Association*, 79(386), 259-267. Lo documentado ahí son los memorandos de estimación de Wald; la escena del mapa de agujeros, tal como suele contarse, es una reconstrucción posterior.

Monin, B. & Miller, D. T. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 33-43.

Khan, U. & Dhar, R. (2006). Licensing effect in consumer choice. *Journal of Marketing Research*, 43(2), 259-266.

PARTE III · LOS ATAJOS QUE TE FALLAN

Arkes, H. R. & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35(1), 124-140.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323. De aquí sale la estimación de que las pérdidas pesan alrededor del doble que las ganancias equivalentes.

Goodhart, C. (1975). Problems of monetary management: the UK experience. La formulación que se cita habitualmente es la de Strathern, M. (1997), *European Review*, 5(3), 305-321.

Chesterton, G. K. (1929). *The Thing*. Capítulo «The Drift from Domesticity», de donde viene la valla.

PARTE IV · EL DESEO

Spinoza, B. (1677). *Ética demostrada según el orden geométrico*, parte IV, proposiciones VII y XIV: un afecto no puede ser reprimido ni suprimido sino por otro afecto contrario y más fuerte, y el conocimiento verdadero del bien y del mal

no reprime ningún afecto en cuanto conocimiento, sino en cuanto es él mismo un afecto.

Epicuro. *Carta a Meneceo*, y las *Máximas capitales* sobre el límite del placer y la autosuficiencia.

Kierkegaard, S. (1844). *El concepto de la angustia*, sobre la angustia como vértigo de la libertad.

PARTE V · EL TIEMPO

Séneca. *De la brevedad de la vida*, y *Cartas a Lucilio*, sobre la vida aplazada.

Epicteto. *Enquiridión*, apartado 1, sobre lo que depende de nosotros y lo que no.

PARTE VI · EL INTENTO SIGUIENTE

Aristóteles. *Ética a Nicómaco*, libro II, sobre la *héxis* y la virtud como disposición adquirida por repetición.

Durant, W. (1926). *The Story of Philosophy*. Aquí está, resumiendo a Aristóteles, la frase que lleva un siglo atribuyéndosele a él.

Taleb, N. N. (2012). *Antifrágil: las cosas que se benefician del desorden*.