

CONCEPTOS CLAVE

MENTALIDAD Y AUTOSABOTAJE



En esta formación he recogido bastantes cosas que creo que pueden resultar útiles a la hora de mantener los hábitos y sobre lo que es bueno reflexionar.

Muchas veces ocurre que ya sabemos qué es lo que tenemos que hacer pero aún así no lo hacemos, nos cuesta mucho trabajo ponerlo en marcha.

Aquí intentaré dar puntos de vista y consejos que puedan llegar a servirte de ayuda.

© 2023 Nutricionista.io

© Antonio Toro

Impreso en España

Derechos reservados 2023

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o distribución de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la Ley.

PERDIENDO DINERO CON EL MEJOR FONDO DE INVERSIÓN DEL MUNDO

Esta historia que te voy a contar es muy buena. Verás, el protagonista es el inversor Peter Lynch.

Desde 1977 hasta 1990 tuvo una **rentabilidad media anual del 29,1 % en su fondo de inversión.**

Eso es una auténtica barbaridad. Muy difícil de replicar.

Para que te hagas una idea de lo que significan estas cifras: si hubiéramos invertido 10.000 euros tendríamos unos **280.000 euros tras esos 13 años.** Se hubiese visto multiplicada por 28.



Lo más sorprendente de esto es que el inversor medio no consiguió ni de lejos esta rentabilidad, **más bien obtuvo pérdidas...**

Como lo oyes... ¡Pérdidas!

¿Cómo puede ser que un producto con una rentabilidad media cercana al 30% genere pérdidas en los inversores?

La explicación es muy sencilla...

Los inversores compraban cuando **las rentabilidades pasadas habían sido especialmente elevadas** (¿te suena?), y salían corriendo cuando se producía una caída agresiva.



Cuando veían que el fondo llevaba días e incluso meses cayendo, decidían “abandonar el barco”.

En ese momento **de nada servía la calidad histórica de la gestión de Lynch.**

Vemos pues que el mejor producto de inversión de la historia, con una gestión excelente, ocasionó pérdidas a los inversores. Con esto podemos llegar a darnos cuenta de lo perjudicial que es no saber controlar nuestras emociones.

Pero Antonio, ¿qué tiene que ver todo esto con la nutrición y la mejora de la composición corporal?

Pues evidentemente, todo.

Cuando se trata de mejorar nuestro físico y salud lo más importante es saber controlar nuestras emociones, lograr una mentalidad adecuada y no hacer caso a todo el ruido que hay a nuestro alrededor. En resumen, pensar en resultados a largo plazo en lugar de ser cortoplacistas.

LA IMPORTANCIA DE LAS PALABRAS

Siempre digo que las palabras son importantes, a veces se usan de forma poco precisa, sin prestar demasiada atención a los matices semánticos.

Por ejemplo, ¿hay diferencias entre facilidad y sencillez?

Para mí, algo es fácil cuando se puede hacer sin invertir un gran esfuerzo, mientras tanto, lo sencillo hace referencia al grado de complejidad o **al número de elementos involucrados**.

Con esto en mente, se podría decir que perder peso **es una tarea sencilla, pero no es una tarea fácil**: aunque sólo se han de seguir unos cuantos principios (garantizar un déficit calórico, suficiente proteína...), la mayoría de la gente que sigue una dieta para perder peso no lo consigue, incluso acaba peor de lo que empezó.

Puesto que en otras formaciones ya hemos hablado de estas prioridades y ya deberías de tener en cuenta qué es lo que nunca puede faltar:



En esta formación nos vamos a centrar en la mentalidad y cómo organizar todo a nuestro alrededor cuando se quiere perder grasa ya que muchas serán las causas que nos hagan abandonar o que nos alejen de nuestro objetivo.

Una de estas causas son las deudas de responsabilidad. Veamos qué es esto.

DEUDAS DE RESPONSABILIDAD

**Oye, ¿me sujetas esto
un momento?
Tengo que hacer otra cosa**



Tú (presente)



Tú (futuro)

Ayer me desperté y recordé que me había quedado sin café. Es lo primero que hago cada mañana. Mientras que a las 6 de la mañana caminaba hacia el bar más cercano, me eché en cara la situación porque sabía que esto iba a suceder.

Verás, el día anterior dije que compraría café al volver de consulta. Al salir y pasar por la puerta de la tienda me dije que ya lo compraría al día siguiente porque tenía hambre, estaba cansado y solo quería llegar a casa.

A esto le llamo deuda de responsabilidad.

La deuda de responsabilidad es cuando tu yo del pasado/presente cede la responsabilidad a tu yo futuro. Todo esto lo vamos a ver mejor con una analogía que me gusta usar:

Imagina que estás realizando un trabajo por el que te pagan una cantidad de dinero cada mes, ese dinero te lo pueden entregar a principios de mes o a principios de semana o incluso al comienzo de cada día (raro pero posible).

Puedes gastar ese dinero como quieras:

UNOS HACEN UN USO RESPONSABLE

Pagan primero el alquiler o la hipoteca, el agua, la luz, el gas y la comida.

Intentan hacerlo de tal forma que les sobre cierta cantidad de dinero que pueden destinar a: una parte del dinero la guardan (ahorro + inversión + imprevistos) y la otra la dedican a actividades de ocio, hobbies y caprichos.

OTROS HACEN UN USO IRRESPONSABLE

Son más impulsivos y gastan más dinero del que deberían en caprichos y actividades de ocio.

Antes de que acabe el mes ya han gastado todo el dinero y se ven en la obligación de endeudarse y pedir un préstamo que, por supuesto, en el futuro tendrán que devolver con intereses.

En esto que nos ocupa, ocurre lo mismo.

Para perder peso tienes que crear un déficit calórico y mantenerlo a largo plazo: normalmente hablamos de Kcal por día, pero también podríamos hablar de Kcal por semana e incluso de Kcal por mes. Al final es lo mismo.

Cuando comes más Kcal de las que deberías y además asignas los recursos de forma poco inteligente:

- Agua, luz y gas = Proteína, grasas, hidratos de carbono, vitaminas y minerales.
- Caprichos = alcohol y comida basura.

Te acabas endeudando (yo las llamo deudas de responsabilidad) y en el futuro tienes que pagar esas deudas de una forma u otra (desde no tener el cuerpo que quieres hasta problemas de salud).

Hablo de deudas de responsabilidad porque, al final, lo que haces es pasarle el marrón a tu "yo del futuro".

Pero mira, hay un problema. Tu yo futuro ya tendrá responsabilidades preexistentes y estás dándole muchas más con las decisiones que tomas en tu día a día.

Por ejemplo: Digamos que decides que no vas a salir a caminar hoy porque ha sido un día largo y estás cansado. Mientras te echas en el sofá y pones Netflix te prometes que irás mañana.

(Seguro... No hay duda de eso... Mañana lo harás)

Pero entonces al día siguiente te das cuenta de que tienes que ir a comprar X. Prometes que caminarás/harás ejercicio al día siguiente... Y así día tras día, relegando en tu yo del futuro.

La razón por la que hacemos esto es lo que los psicólogos llaman una brecha de empatía



Esto es que eres incapaz de empatizar con tu yo futuro en el momento en el que te sientes impulsado por tus deseos actuales, es decir hace que elijas una gratificación inmediata frente a tu objetivo a largo plazo.

Es difícil ser empático con algo como "tu futuro yo", ¿quién es ese tipo?

Te pongo un ejemplo, vuelves a casa y ves a una persona tirada en la calle desangrándose porque fue atropellada, obviamente la ayudarías porque puedes verla, es algo tangible y, por lo tanto, es fácil tener empatía.

Pero, ¿quién demonios es tu futuro yo? Es solo un chico/chica al azar en el futuro: "Bah, ya se ocupará él".

Todo esto de las deudas de responsabilidad se podría plantear y solucionar con lo que le leí hace unos años a un inglés: **el índice Brócoli / Galletas.**



EL ÍNDICE BRÓCOLI / GALLETAS



El brócoli es la representación metafórica de la gratificación tardía

Es todo lo que es bueno para nosotros, pero apesta, todo lo que tenemos que hacer, pero no queremos hacerlo porque es difícil.

Creo que ya sabes a lo que me refiero...



La galleta es la representación metafórica de la gratificación inmediata

Son cosas que están buenísimas pero que probablemente no sean tan buenas para nosotros, todas las cosas que nos gusta hacer y queremos seguir haciendo porque son fáciles pero probablemente deban eliminarse o, al menos, reducirse..

La relación entre el brócoli y las galletas es la siguiente:

Tu éxito en cualquier cosa que hagas está directamente relacionado con la cantidad de brócoli que estés dispuesto a comer respecto a la cantidad de galletas. Fin.

Porque esta es la cuestión: no puedes tener una proporción 1:1 de brócoli y galletas. Así no es como funciona el juego. No puedes simplemente decir:

"Oye, ayer salí una hora a correr y comí bien, así que hoy toca ir de buffet"

No, no puedes hacer esto porque no comiste suficiente brócoli para obtener la galleta. Necesitas llegar hasta las galletas comiendo primero una tonelada de brócoli.



El problema es que en nuestros días se está haciendo lo contrario: estamos comiendo demasiadas galletas y cuando enfermamos o no estamos conformes con nuestro físico es cuando decidimos que vamos a comer un poco de brócoli.

Estamos comiendo en exceso alimentos poco nutritivos, hacemos poca actividad física y luego, cuando el sentimiento de culpa es demasiado grande como para soportarlo, vamos al gimnasio, comenzamos a comer mejor, etc

Hace tiempo que pienso que la principal causa de todo esto son los "impulsos".

Estamos condicionados a vivir de nuestros impulsos:

Todas nuestras compras a un solo clic en el móvil y la mentalidad del ahora.

Ah, y por favor, no pienses que te estoy dando la chapa porque yo sea diferente, seguramente sea el peor de todos. Es por eso que retraso el escribir nuevas formaciones, grabar vídeos.... Es pensar en la cantidad de información que tengo que recopilar y darle forma, que me paraliza y no lo hago, así que en lugar de ponerme a ello como galletas en forma de videos de YouTube.

Supongamos que quieres perder grasa, por lo que comes el brócoli (en sentido figurado, a nadie le gusta el brócoli). Cuanto más brócoli comas (vayas al gimnasio, salgas a caminar y comas mejor), mejor te irá (perder grasa). Y cuanto mejor te sientas, más motivado estarás para seguir yendo al gimnasio y comer bien.

Repite una y otra vez y serás una persona completamente nueva.

El problema es que la galleta es mucho más atractiva; es como esa persona con la que no deberíamos estar saliendo pero... maldita sea, cómo nos gusta.

E incluso sabiendo esto, te involucras... y ella te deja por tu mejor amigo, quema tu casa y huye con todo tu dinero.

Bueno, sigamos, que esta formación se me está yendo de las manos.

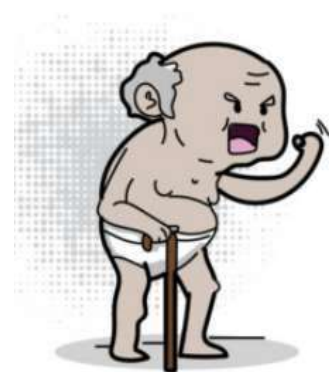
De todos modos, como decía, las galletas son mucho más atractivas porque están ahí, son fáciles y tienen buen sabor.

Y este es el **enigma del brócoli y las galletas**: saber lo que tenemos que hacer, saber que es difícil pero bueno para nosotros, e incluso sabiendo todo esto: optar por la opción fácil, y el sentirse bien en este preciso momento.

Ten en cuenta este principio la próxima vez y fíjate en si has comido suficiente brócoli para comerte la galleta.

¿QUÉ PODEMOS HACER AL RESPECTO?

"Me has jodido la jubilación"



EMPATIZA CON TU FUTURO YO

Antes de descargar toda la responsabilidad en tu futuro yo: detente y ponte en su lugar. Imagina a tu futuro yo como una persona completamente diferente a ti, tal vez un amigo cercano. Ahora, ¿sería justo poner todas tus responsabilidades sobre esta persona? ¿O deberías hacerte cargo tú mismo?

Tomar un segundo, detenerse y pensar en esto elimina los impulsos y te permite ser algo más racional.

HAZLO AHORA

Esto es una tontería pero es muy efectivo. Cada vez que estoy retrasando algo me digo a mí mismo "hazlo ahora".

Y lo repito hasta que me canso de mi propia voz y voy a hacerlo.

Consejo: es mejor no hacer esto en público a no ser que quieras que la gente piense que eres un bicho raro.



ANTICÍPATE

¿Sabes cuando estás convencido de que vas a ir a casa y harás una cena saludable, pero luego llegas y ves la pizza que sobró la noche anterior y esa tarrina de helado? A tu cerebro ya no le importan tus objetivos de pérdida de grasa. Quiere la pizza y el helado.

Por eso, una buena idea es tener preparadas tus comidas por adelantado, o al menos, tener opciones de cena muy muy rápidas para hacer.

PROGRAMA CON ANTERIORIDAD

Programa las cosas importantes en tu diario. Hay 3 cosas que no negocio: podcasts (información), lectura, caminar/entrenar. Planeo tiempo cada día, independientemente de lo ocupado que esté.

Si no dejas programadas las cosas importantes de tu día a día, no las harás. Anotarlo en tu diario lo hace importante y visible, es decir, es más probable que lo hagas.



HAZ LO MÁS DIFÍCIL PRIMERO

Mark Twain una vez dijo: "Si tu trabajo es comer una rana, es mejor hacerlo a primera hora de la mañana. Y si tu trabajo es comer 2 ranas, es mejor comer primero la más grande".

Si sabes que no es probable que vayas a entrenar después del trabajo; ve antes de él. Por supuesto que es difícil, se supone que debe serlo.

Hacer esto es una "victoria" para empezar el día y funciona como un impulso psicológico positivo.

Habiendo dicho todo esto, lo suyo es ponernoslo fácil, cuanto más fácil mejor. Allá vamos.

CÓMO MEJORAR EL AUTOCONTROL

En un estudio de 2011, un grupo de investigadores evaluó a 205 personas durante una semana. Al comienzo del estudio los participantes completaron un cuestionario (lo llamaban escala de autocontrol) donde se pedía a los participantes que señalaran si estaban de acuerdo o en desacuerdo con una serie de declaraciones como:



"Soy bueno resistiendo la tentación"	"La gente me describiría como alguien impulsivo"	"Me cuesta dejar atrás los malos hábitos"
--------------------------------------	--	---

Tras esto, los participantes recibieron un móvil que emitía un pitido al azar durante todo el día haciendo preguntas sobre sus deseos, tentaciones y nivel de autocontrol en ese mismo momento.

¿El resultado? Las personas con mayor autocontrol (personas que obtuvieron una puntuación más alta en el cuestionario) **no estaban ejerciendo ningún tipo de autocontrol.**

En otro estudio de 2017, los investigadores evaluaron a 159 estudiantes durante una semana. Al comienzo del estudio, se les pidió que enumeraran 4 metas personales que planeaban alcanzar al final del semestre. Esto incluía objetivos como:

"Sacar una matrícula de honor"	"Mejorar mi salud"	"Aprender francés"
--------------------------------	--------------------	--------------------

A lo largo del curso se les pidió que informaran si estaban:

- a) Experimentando cualquier tentación que entrase en conflicto con sus objetivos
- b) Si habían usado su fuerza de voluntad para resistir las tentaciones
- c) Si se sentían agotados mentalmente en ese momento

Al final del semestre los investigadores se reunieron de nuevo con los estudiantes para ver cómo les había ido en las metas que se habían propuesto al principio.

Los estudiantes que experimentaron **menor número de tentaciones tuvieron más éxito** que los estudiantes que habían ejercido más autocontrol.

Es más, los estudiantes que conscientemente se esforzaron más por ejercer autocontrol informaron sentirse más agotados mentalmente. La conclusión que podemos sacar de aquí es:

LAS PERSONAS "CON MAYOR AUTOCONTROL" NO PRUEBAN SU AUTOCONTROL

(Más adelante veremos cómo llevarlo a cabo)

EL CONTRATO DE ULISES

En psicología, existe un concepto llamado brecha de empatía frío-caliente.



Un estado frío es cuando estamos tranquilos, racionales y sensibles, tomando decisiones que van con nuestros intereses:

"Estoy intentando perder grasa, así que no me comeré una pizza familiar cuando salga"



Un estado caliente es cuando somos irracionales y tomamos decisiones que van en contra de nuestros intereses:

"¿Eso de ahí es tarta de queso? Me encanta la tarta de queso. Ponme 3 trozos"

Para hacerlo más visual vamos a poner de ejemplo un estudio interesante **pero muy perturbador** (he avisado, es muy extraño, no sigas leyendo si no quieres). En este experimento Dan Ariely y George Loewenstein hicieron que los estudiantes respondieran a una serie de preguntas como:

¿Podrías disfrutar de tener relaciones sexuales con alguien al que odias?	Sí	No
¿Podrías tener relaciones sexuales contigo mismo?	Sí	No
¿Te imaginas excitarte sexualmente por el contacto con un animal?	Sí	No

Tras esto, evaluaron las respuestas a cada una de estas preguntas **en un estado no excitado y un estado excitado**.

Vieron que cuando estaban excitados tenían mayor probabilidad de responder afirmativamente a estas preguntas (no jodas, ¿también con la tercera?) Aquí las conclusiones:

"Nuestros resultados sobre el atractivo de las actividades sugieren que la excitación sexual actúa como **una especie de amplificador**: Las actividades que no se perciben como placenteras en un primer momento, se vuelven atractivas cuando se está excitado, Y aquellas actividades que son atractivas incluso cuando no se encuentran excitados, se vuelven más atractivas bajo la influencia de la excitación "

Oye, no me mires así, yo no hice el estudio, solo informo.

La realidad es que somos malísimos al predecir cómo actuaremos en el futuro porque nuestros sentimientos actuales son parciales. Es posible que no tengas hambre cuando tomaste la decisión de no comer en exceso (**estado frío**), pero cuando llegas a la fiesta, ves y hueles la tarta de queso, es difícil cumplir con tu propósito en ese momento (**estado caliente**).

Aquí es donde entra en juego el Contrato de Ulises.

Lleva el nombre del Ulises de Homero: este contrato es un pacto que haces contigo mismo cuando estás en un estado frío para que cuando en un futuro estés en un estado caliente no hagas algo de lo que te arrepientas.

No puedes confiar en ti mismo para tomar una decisión racional en el calor del momento, así que cuanto mejor planifiques mientras estés en un estado frío, mayores serán tus posibilidades de no salirte del camino cuando estés en un estado caliente. Aquí hay algunos consejos:

Si sabes que vas a salir el fin de semana y no vas a poder controlar qué es lo que estás comiendo (o directamente no quieres hacerlo) puedes reducir tu ingesta calórica durante los días previos al evento. Esto **te permitirá tener más margen** para comer y beber sin arruinar el progreso.

Una reducción de 200-300 kcal al día es más que suficiente. Esto te da un extra de 1000 - 1500 kcal de margen (para ello puedes jugar con la sección del snack y seguir con todo lo demás igual).

No vayas a comprar cuando tengas hambre	No compres alimentos desencadenantes	Si vas a un restaurante, consulta su menú antes
Esto es obvio, no vas a hacer una elección racional cuando vayas con hambre. Mejor ve una vez hayas hecho una de tus comidas principales.	Aunque en este momento estás convencido de que no comerás estos alimentos en exceso, es muy probable que una vez estés solo en casa y llegue el "hambre", termines comiéndolos y te cueste parar.	Así podrás decidir en casa, en un estado frío, y no te dejarás llevar por lo que elijan los demás o lo que te llame la atención a la hora de pedir.

Otras cosas a tener en cuenta:

RECORDATORIOS DE TU OBJETIVO

Hace unos meses tuve un paciente que para perder grasa pegó una portada de la revista Men's Health en la pared de su habitación para recordarle el objetivo que estaba tratando de lograr.

Suena raro, pero te sorprendería lo efectivo que fue. Cuando sonaba la alarma por la mañana y no tenía ganas de salir de la cama... el recordatorio estaba allí.



No necesariamente necesitas poner fotos de modelos sobre las paredes de tu habitación, es decir, puedes hacerlo si quieres. Pero, si estás tratando de ponerte en forma para el día de tu boda, puedes tener una foto del vestido de novia bien visible en tu habitación o pegarlo en la nevera.

¿Te sientes tentado por un bocadillo de bacon o no quieres ir a entrenar? ¡Bum! Vestido de boda.

Si lo haces por tus hijos puedes poner una foto de ellos... ya sabes por dónde van los tiros.

SUEÑO

Una buena noche de sueño puede hacerte sentir en la cima del mundo, como si pudieras detener una bala con tus propias manos. Mientras que una mala noche tiene exactamente el efecto contrario: no solo te hace sentir mal, sino que también empeora el autocontrol ya que aumenta el hambre, los antojos y perjudica la toma de decisiones.

Es decir, es mucho más probable que digas "que le den al plan" y termines yendo a por el bote de galletas (Sí, ese mismo bote que no deberías tener en casa como te expliqué un poco más atrás = alimentos desencadenantes).

¿Cómo afecta exactamente la falta de sueño al hambre?

Hay 2 hormonas que controlan el apetito: **grelina y leptina**.

Cuando aumentan los niveles de grelina, aumenta la sensación de hambre; por el contrario, cuando aumentan los niveles de leptina, se frena el apetito.

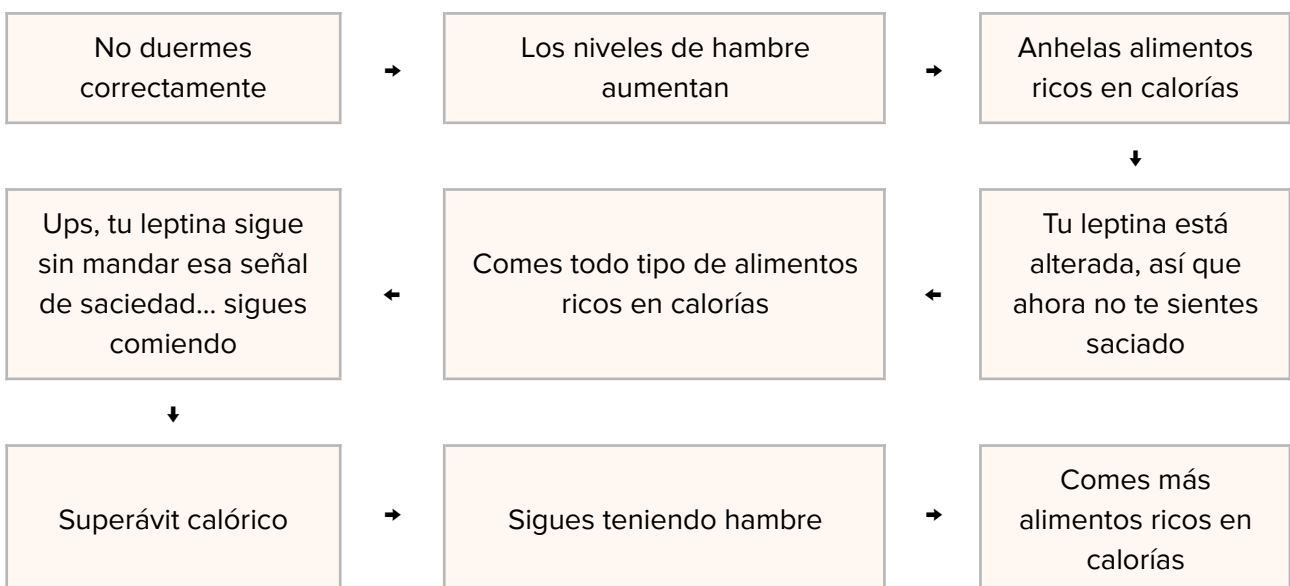


Se ha observado que las personas que duermen poco (4-5 horas) tienen más hambre que aquellas que duermen más (8 horas). Esto es porque la falta de sueño disminuye la leptina y aumenta la grelina lo que provoca que la señal de "estoy lleno" no funcione tan bien en este tipo de personas.

También se ha observado que las elecciones son diferentes: cuando a una persona se le priva del sueño se suele decantar por alimentos como galletas, chocolate, helados, pizzas...



Todo lo que ocurre se puede resumir con el siguiente circuito:



AYUNO

Uno de los principales problemas en nuestros días es que nunca hemos practicado el autocontrol: ahora cuando sientes un poco de hambre, tu primera reacción es comer.

El ayuno es como un entrenamiento para el control de impulsos. Sirve para recordarte que no es hambre real, es solo un impulso. Y que no morirás si no comes durante unas horas.

La forma en la que implementes el ayuno realmente no importa, lo que importa es que tengas un período de tiempo en el que no estés comiendo. Quizás te saltes el desayuno y comas cuando entres a la oficina o quizás ayunes hasta la hora de la comida.

Al principio no será fácil, pero ese es el objetivo: quieres experimentar esa necesidad de sentir "hambre" (no es realmente hambre), para posteriormente sentarte con esa sensación y darte cuenta de que no morirás si no comes durante unas horas.

*(La única excepción aquí serían aquellas personas con problemas de salud que no les permiten ayunar).

RESPONSABILIDAD

Cuando empiezas con tu objetivo estás súper motivado para lograrlo. Aquí es donde la motivación es alta y seguir el plan es fácil. Pero la motivación disminuye y seguir el plan se vuelve más difícil.

Aquí es donde entra en juego la **rendición de cuentas**: esto vendría a ser como subcontratar la motivación de otra persona. Te pongo un ejemplo:

En 2002, Dean Karlan y John Romalis decidieron perder peso pero este no fue el típico propósito de año nuevo ya que apostaron 10,000\$ si no perdían 17 kg en la fecha acordada.

¿Resultado? Lo consiguieron. Y es que las personas tienen mucho más éxito si "firman" un contrato que les anime a alcanzar sus objetivos.

Este tipo de contrato lo puedes hacer con algún amigo que tenga tu misma meta: como idea, si no logras tu objetivo donarás X dinero al partido político, equipo de fútbol o entidad que más odies.

RUTINA Y ESTRUCTURA

Una de las formas más sencillas de mejorar tu autocontrol es tener algún tipo de estructura o rutina en tu día a día. Lo sé, aburrido, pero si vas a pasar tus días de forma desorganizada, tendrás dificultades para cumplir estos objetivos.

Por supuesto, no siempre podrás seguirla, pero igual debes configurar una rutina y seguirla lo mejor posible. Pongo un ejemplo: ir a la cama y despertarse a una hora similar todos los días.

Entonces, ¿qué puedes sacar de todo esto?

La idea principal es que no debes confiar en tu autocontrol o en la fuerza de voluntad, sino en cambiar tu entorno para que **la elección correcta sea la única opción**.

MODIFICANDO NUESTRO ENTORNO

¿Has escuchado alguna vez eso de "... de este agua no beberé"? Seguro que sí.
¿Cuántas veces has terminado haciendo algo que previamente habías negado?

Y terminas haciéndolo simplemente porque las condiciones no son las mismas que al principio y tu fuerza de voluntad no siempre será la misma.

UN TIPO DE HACE CASI 3.000 AÑOS NOS DA LA SOLUCIÓN AL PROBLEMA

Y es que en la Ilíada de Homero se presenta un buen ejemplo cuando nuestro héroe se ata al mástil de su nave para no sucumbir a los sensuales cantos de sirena.

Es consciente de su debilidad y opta por alterar el entorno para no depender de su fuerza de voluntad.

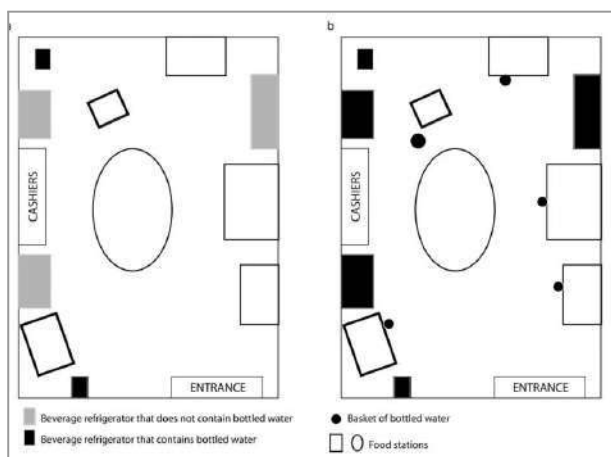
De este relato podemos extraer una gran lección y el primer porqué de que la gente fracase a la hora de perder grasa: **todos confían en su fuerza de voluntad y en la motivación.**

Pero la motivación inicial se desvanece con el paso de las semanas y la fuerza de voluntad varía: algunos autores dicen que se desgasta con la toma de decisiones. Ni idea de si es cierto.

Sea como sea creo que una de las partes más importantes para lograr resultados a largo plazo es el entorno. Tu entorno influye en gran medida en tu comportamiento, sobre todo con la comida.

Puede que pienses lo contrario, que tú eres diferente, pero en la mayoría de casos lo que comemos a diario es el resultado de lo que se nos presenta, lo que vemos, nada más.

Te voy a enseñar un experimento que realizaron en la cafetería de un hospital de Massachusetts para que veas hasta qué punto es esto cierto.



En este estudio de 6 meses se utilizó un concepto llamado "arquitectura de elección", que vienen a ser unas palabras bonitas para decir que hay muchas formas de presentar las opciones que tiene un consumidor y que estas formas tendrán un gran impacto en la decisión final del consumidor.

Vamos a explicar lo que se hizo en este experimento para que se entienda mejor:

Los investigadores comenzaron cambiando la posición de las bebidas, en un primer momento había 3 neveras principales llenas de refrescos → Los investigadores se aseguraron de que hubiera agua en cada una de estas neveras y también colocaron agua embotellada en toda la habitación.

1. En 3 meses el número de ventas de refrescos se redujo un 11%, mientras que el de agua aumentó en un 26%.
2. Lo mismo hicieron con los alimentos.
3. Lo interesante de estos resultados es que ningún consumidor sabía nada.

Lo que tienes a tu alrededor es aún más importante cuando ya estás estresado, cansado o distraído. Si ya estás agotado, probablemente no vas a hacer un gran esfuerzo para cocinar una cena nutritiva, simplemente pedirás una pizza o te harás lo primero que tengas a mano...

Otro estudio evaluó la efectividad de distintas estrategias a la hora de mejorar nuestras elecciones dietéticas. Las clasificaba en 3 grupos:

 Cognitivas Educando, añadiendo por ejemplo información adicional en la etiqueta.	 Afectivas/Emocionales Intentando hacer más apetecibles y atractivos los productos saludables. No ofrecen nueva información pero intentan crear una emoción.	 Conductuales No ofrecen información ni intentan apelar a la emoción. Simplemente alteran el entorno para intentar modificar el comportamiento.
---	--	--

El resultado fue sorprendente: lo menos efectivo fue aportar información, seguido por la estrategia emocional. Ambas con resultados pobres.

Se vió que **las estrategias más efectivas eran las que modificaban el entorno**, dificultando el acceso a productos insanos o reduciendo el tamaño de las porciones.

El problema está en que el entorno moderno está diseñado para que puedas encontrar comida en cada esquina. La mayor parte de los casos con un aporte calórico muy alto.

El objetivo es usar este conocimiento para revertir el proceso. En vez de ser víctimas de nuestro entorno nos convertimos en los arquitectos, modificándolo para hacer que lo correcto nos requiera menos esfuerzo.

Como ya vimos con el ejemplo del hospital, colocar alimentos saludables en un lugar destacado aumenta su consumo. Esto mismo se podría hacer en casa, colocando un tazón de frutas cerca de la puerta principal o junto al ordenador. De esta forma es más probable que comas eso en lugar de un dulce.

Lo mismo pero al revés con aquellos alimentos que no queremos comer: no comprar o envolver los alimentos poco saludables en papel de aluminio.

Tu mente a menudo determina lo que quieres comer en función de lo que ven tus ojos. Por lo tanto, si ocultas alimentos poco nutritivos envolviéndolos o guardándolos en lugares menos concurridos, entonces será menos probable que los comas.

Mantén los alimentos saludables en paquetes o tupperes más grandes, y los alimentos poco saludables en los más pequeños: las cajas y contenedores grandes tienden a llamar más la atención, como resultado es más probable que los veas y los comas. Mientras tanto, los artículos más pequeños pueden esconderse en tu cocina durante meses.

ELIMINAR MALOS HÁBITOS

Si lo que quieres es eliminar algún hábito, pongamos como ejemplo comer tantos dulces, galletas... Puedes beneficiarte de comprar en el mercado y menos en el supermercado (en los mercados no encontrarás los alimentos comentados más arriba o al menos no en la misma proporción).

Cuando compres en el supermercado, ve directo a las zonas de productos frescos evitando los pasillos de cereales y galletas.

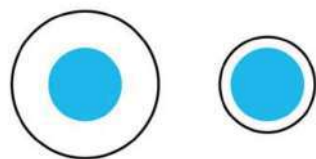
Si no han funcionado las estrategias anteriores y alguno de estos alimentos se termina colando en casa, guárdalo en un lugar poco accesible (Ej: en una estantería a la que solo llegues con una silla).

Si vas a caer en la tentación, sírvete en un plato la porción, no comas directamente del recipiente original ya que será más difícil controlar la cantidad y terminarás comiendo de más.

Si vas a guardar algo poco nutritivo en la nevera, envuélvelo en papel de aluminio para hacerlo menos visible.

Y recuerda que los restos de comida nutritiva se envuelven en recipientes transparentes.

Usa platos más pequeños. Cuando comes poca cantidad en un plato grande tu mente se siente insatisfecha, esa misma porción sería considerada abundante si se come en un plato más pequeño.



Los círculos de la imagen son del mismo tamaño, pero tu cerebro no los ve de esa manera.

Para profundizar un poco más vamos a poner de ejemplo un estudio bastante esclarecedor:

J Nutr Educ Behav, 2005 Sep-Oct;37(5):242-5.

Bad popcorn in big buckets: portion size can influence intake as much as taste.

Wansink B¹, Kim J.



En este estudio cogieron 158 espectadores de un cine: a unos se les dio un paquete de palomitas mediano y a otros grande. A su vez a unos se les dió palomitas recién hechas y a otros palomitas rancias.

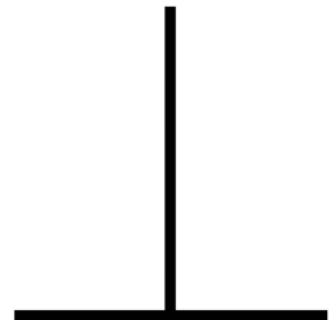
Los espectadores que recibieron palomitas recién hechas comieron un 45,3% más cuando se les dio en paquetes grandes pero eso no es lo mejor sino que lo mismo se demostró con las palomitas rancias: **cuando el paquete era grande comían un 33,6% aun estando rancias.**

De aquí podemos sacar la conclusión de que cuanto más grandes sean los platos que tienes en casa, mayor será la probabilidad de comer más sin siquiera darte cuenta.

Esto mismo pasa con las bebidas, ya que podemos jugar con el tamaño de los vasos a nuestro favor ¿cómo? Muy sencillo, mira esta imagen y dime qué línea es mayor.

Resulta que ambas tienen la misma longitud, pero nuestro cerebro tiene una tendencia a sobreestimar las líneas verticales.

En otras palabras, los vasos más altos parecen más grandes para nuestros ojos que los vasos más bajos y anchos.



Y puesto que la altura hace que las cosas se vean más grandes que el ancho, terminarás bebiendo menos de los vasos más altos. De hecho, se estima que será aproximadamente un 20% menos.

ANTOJOS Y TEORÍA ETI

Imagina por un momento que estás a punto de subir al escenario para dar una charla a cientos de miles de personas cuando, de repente, sientes un intenso deseo por tu chocolate favorito...

Vale, ya puedes dejar de imaginarlo porque esto nunca va a suceder, estarías demasiado ocupado tratando de no ponerte a temblar como un flan como para pensar en comida.

¿Alguna vez te has fijado en que los antojos son más frecuentes cuando estás solo en casa o "aburrido"? ¿Cuándo fue la última vez que tuviste ansias por un dulce o una galleta justo antes de un examen o de exponer un trabajo importante?

Bueno, hay un término para esto, se llama teoría de la intrusión elaborada del deseo. La teoría sugiere que **el antojo se desencadena por un pensamiento o señal**, por ejemplo, pensar o ver tu chocolate favorito. Esto te lleva a los recuerdos de haberlo comido en el pasado y al placer que sentiste en ese momento.

Esto aumenta tu deseo por el chocolate, lo que hace que lo quieras aún más (antojo). Pero la teoría también sugiere que puedes superar el ansia interrumpiendo tus pensamientos y reduciendo la ansiedad... ¿Cómo? Veamos:

NO TE SIENTES EN CASA ABURRIDO PENSANDO EN COMIDA

Si estás en casa y sientes un antojo, sal y ve a hacer una actividad. Por ejemplo, sal a caminar, ve al gimnasio, al cine... Lo que sea, pero cuanto menos tiempo pases aburrido, más reducirás las posibilidades de comer (en exceso).

HAZ ALGO ENTRETENIDO

Hay un estudio interesante que descubrió que jugar al Tetris durante tan solo 3 minutos seguidos redujo los antojos de drogas, alimentos y actividades como el sexo y el sueño en aproximadamente un 20%. Ahora bien, nunca lo he intentado, pero es interesante y tiene sentido. Si estás aburrido y la única forma de entretenerte es a través de "comida", entonces es más probable que cedas al antojo y asaltes la nevera. En cambio, si estás participando en algo entretenido que ocupa tu tiempo y atención, será menos probable que pienses en la comida.

PARA Y REFLEXIONA

¿Estás realmente hambriento en este momento o simplemente estás comiendo porque no hay nada más que hacer? Lo más probable es que sea lo último. Esto no es fácil, pero detenerse y reflexionar sobre por qué te sientes de cierta manera "interrumpe" el patrón de pensamiento de querer comer.

Y hablando de parar y reflexionar...

PUNTO DE CONTROL - RECOMPENSA - REFLEXIÓN



La línea negra representa la línea temporal del progreso hacia tu objetivo. Detrás de ti está todo el progreso que has logrado hasta ahora, y frente a ti está todo el progreso que queda por hacer.

Sin embargo, hay un pequeño problema. La gente nunca se da cuenta, o tal vez no son conscientes del progreso que han logrado. Y solo se centran en todo lo que les queda por hacer. Tiene una pinta parecida a esto:



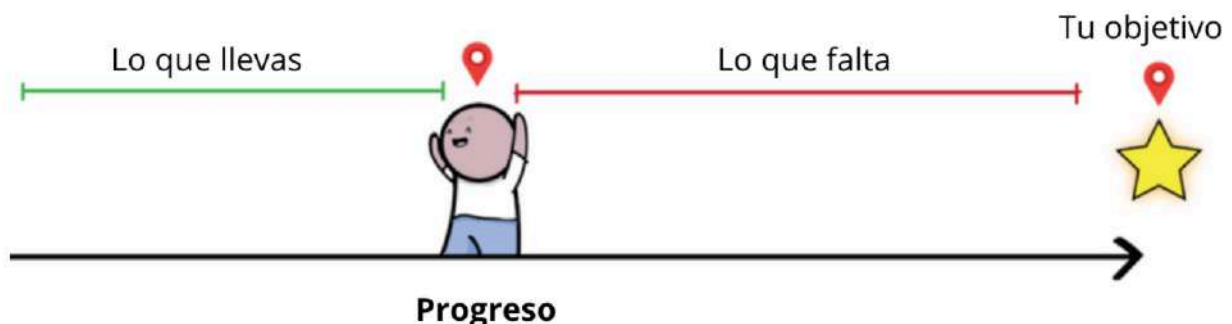
Ahora es fácil entender por qué las personas abandonan sus objetivos: utilizar tu objetivo final como marcador de progreso puede ser extremadamente desalentador.

Por ejemplo, si alguien tiene que perder 30 kg y ha perdido 7... Una persona al azar pensaría:
"¿A quién le importan esos 7 kg? Aún tengo que perder 23 kg"

El problema al comparar tu progreso actual con tu objetivo final es que nunca será suficiente. "Bueno, perdí 7 kg, pero no me sirve de nada porque realmente lo que quiero perder son 30".

Esto puede ser muy desmotivador porque a pesar de que estás progresando, piensas que no.

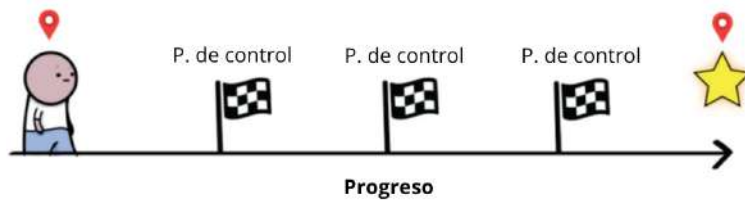
En cambio, lo que tienes que hacer es medir tu progreso actual con la persona que eras ayer (hace una semana, hace un mes, etc.). Y sí, es un mensaje muy Mr Wonderful pero es la verdad.



Pero necesitas una manera de hacer esto. Todo esto suena muy bien pero necesitas algo más práctico; de lo contrario, leerás esta formación, le darás vueltas uno o dos días y luego volverás a relacionar el progreso con tu objetivo final. Para ello nos centraremos en 3 cosas:

Puntos de control	Recompensa	Reflexión
-------------------	------------	-----------

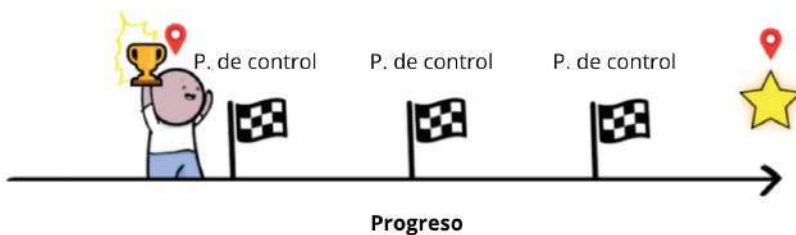
1. PUNTOS DE CONTROL



Un punto de control es la división en partes más pequeñas de tu gran objetivo. Si necesitas perder 30 kg, un punto de control sería, por ejemplo, perder 5 kg.

Los puntos de control son cruciales porque hacen que tu objetivo sea realista y alcanzable.

2. RECOMPENSAS



Un punto de control por sí solo no tiene valor. Cada punto de control debe proporcionar una recompensa para motivarte a trabajar por él.

Nadie quiere trabajar duro en un objetivo y no ver un retorno de su inversión. Las recompensas solucionan esto. Cada vez que llegues a un punto de control, recibirás una pequeña recompensa que te recordará que estás haciendo un gran trabajo y que estás en el camino adecuado.

La recompensa no tiene que ser enorme, pero tiene que tener algún valor para ti o de lo contrario no será motivador.

3. REFLEXIÓN

Antes mencioné que usar tu objetivo final como marcador de progreso puede ser desalentador y, en lugar de hacer eso, deberías comparar tu progreso actual con el progreso pasado. Aquí es donde entra la reflexión. Reflexionar sobre el progreso que has realizado te recuerda que ha habido algún tipo de progreso. Y saber que estás progresando hace que todo valga la pena.

Aquí hay algunas cosas sobre lo que reflexionar:

- Mira y compara las fotos del progreso de los distintos puntos de control.
- Compara los pesos y medidas corporales de los distintos puntos de control.
- En lugar de sentarte en casa y ver Netflix → Decidir salir a caminar
- Tener bajos niveles de energía → Tener mayores niveles de energía

¿Necesitas perder 30 kg y ya perdiste 12? La reflexión elimina los 30 kg de la ecuación y te obliga a concentrarte solo en esos 12 kg. Ahora no es: "Tengo que perder otros 18 kg" sino "Madre mía, he perdido 12 kg, esto es una locura"

Ten en cuenta que llegará el día en el que cumplas tu objetivo final, pero **no puedes llegar allí sin pasar por donde estás ahora mismo.**

TAREAS

Durante esta formación hemos hablado de tantas cosas que creo necesario hacer un pequeño resumen. Puedes marcar cada uno de estos puntos cuando los hayas introducido en tu día a día y no te cueste ningún tipo de esfuerzo realizarlos o ya sea algo que estás controlando.

DEUDAS DE RESPONSABILIDAD: Tu yo futuro ya tendrá sus propios problemas

- **Empatiza con tu futuro yo:** Quítale todos los problemas a tu yo del futuro, él ya tendrá los suyos.
- **“Hazlo ahora”:** Repítelo cada vez que quieras postergar algo (siempre que ese algo pueda realizarse).
- **Anticípate:** Imprescindible para esos días en los que sabes que llegarás cansado o sin ganas de cocinar.
- **Programa con anterioridad:** Anotar lo que tienes que hacer hará que sea más probable que lo realices.
- **Haz lo más difícil primero:** Hará que no lo dejes para el día siguiente.

AUTOCONTROL: La mejor forma de autocontrol es no tener la necesidad de probarlo

- **Crea un margen calórico:** Si sabes que en X evento no vas a poder controlarte, lo mejor es tener margen.
- **No vayas a comprar cuando tengas hambre:** Comprarás cosas que a priori no comprarías.
- **No compres alimentos desencadenantes:** Si al comer una galleta no puedes parar, mejor no la compres.
- **Consulta la carta antes de acudir al restaurante:** No te sentirás influenciado por las decisiones de otros.
- **Recordatorios de tu objetivo:** ¿Bocadillo de bacon? ¡Bum!, vestido de boda.
- **Calidad del sueño:** Si quieres que prepare una formación específica para mejorarlo, dime.
- **Ayuno:** Como entrenamiento para el control de impulsos.
- **Responsabilidad:** Apuesta tu dinero con un amigo.
- **Crea una rutina:** Aburrido pero efectivo.
- **Modifica tu entorno:** Imprescindible, deberías empezar por aquí y evitar esos cantos de sirena.

OTROS

- **Establece puntos de control:** Dividir tu objetivo en pequeños objetivos hará que te resulte más llevadero.
- **Elige tus recompensas:** Algo lo suficientemente tentador como para garantizar tu esfuerzo y dedicación.
- **Para y reflexiona:** Echa la vista atrás y mira todo lo que has conseguido.

