

# El poder y la ciencia de la motivación



L. Jiménez

**Cómo cambiar tu vida y vivir mejor  
gracias a la ciencia de la motivación**

Todos nos lo hemos preguntado alguna vez: ¿Por qué hacemos lo que hacemos? ¿Y por qué no hacemos algunas cosas que sabemos que deberíamos hacer? Comer bien, hacer ejercicio, estudiar, trabajar... La respuesta es más sencilla de lo que parece: porque algunas cosas nos motivan, pero otras no.

La motivación es el motor que impulsa y dirige nuestra vida, que nos hace tomar decisiones y actuar. Y si somos capaces de comprenderla, quizás podamos cambiar nuestros comportamientos y disfrutar de una vida mejor y más saludable.

Este es un libro de divulgación que resume la ciencia y el conocimiento sobre la motivación, con un lenguaje accesible y cercano, basándose en los últimos estudios e investigaciones. Y que aporta

# **EL PODER Y LA CIENCIA DE LA MOTIVACION**

**Cómo cambiar tu vida y vivir mejor  
gracias a la ciencia de la motivación**

**L. Jiménez**

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del copyright, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo público.

Este libro y "La máquina de motivar" (enfocado a la motivación en el trabajo) han sido escritos simultáneamente y comparten algunos de sus contenidos.

© 2017 Luis Jiménez

Primera edición: Noviembre de 2017

Ed. 1.01

## ÍNDICE

[Capítulo 1: Los mimbres de la motivación](#)

[Capítulo 2: Me mueve lo que deseo](#)

[Capítulo 3: La perspectiva de la motivación](#)

[Capítulo 4: Motivación para una vida saludable](#)

[Capítulo 5: Aprender y trabajar motivado](#)

[Capítulo 6: Mi plan de motivación](#)

# **CAPÍTULO 1**

## **LOS MIMBRES DE LA MOTIVA- CIÓN**

Hasta hace relativamente poco tiempo casi nadie sabía lo que significaba la palabra "procrastinar". En mi caso, cuando la encontré por primera vez en un artículo de gestión empresarial hace ya unos años, pensé que era una de tantas palabras modernas, inventada o adaptada del inglés, que tenía los días contados. Nunca me había topado con ella en ninguna novela ni me la habían mencionado en mi época de estudiante, en el colegio ni en la universidad.

Según pude comprobar, mi ignorancia no era una excepción (1), y ciertamente procrastinar es una palabra con todas las de la ley y un concepto ampliamente estudiado en psicología (2), aunque el corrector de mi versión de Microsoft Word siga insistiendo en subrayarla sin piedad. Según la Real Academia de la Lengua es sinónimo de "diferir" o "aplazar", sin más. Y según la Wikipedia se describe como *"la acción o hábito de retrasar actividades o situaciones que deben atenderse, sustituyéndolas por otras situaciones más irrelevantes o agradables"*. La definición de la RAE me resultó bastante aséptica y aclaradora, pero la de la Wikipedia en español – un recurso que, lamentablemente, no suele destacar por su rigurosidad en el tratamiento de muchos temas – me encajó mejor en el contexto del artículo en el que la había encontrado. Y realmente es el significado con el que suele utilizarse, al referirse a retrasar algo una y otra vez, hasta que se termina haciéndolo en el último momento y frecuentemente de mala manera.

Mi interés por esta palabra surgió mientras investigaba sobre un tema que siempre me ha parecido apasionante, la motivación. De hecho, me topé con ella en una de mis lecturas, mencionándola como antónimo de la motivación, ya que los comportamientos asociados a ambas ideas son bastante antagónicos. Y cuando uno profundiza en términos como la procrastinación o la motivación y tiene la costumbre de preguntarse por el origen de las cosas, finalmente acaba llegando a la pregunta del millón: ¿por qué a ve-

ces no hacemos lo que deberíamos hacer? O, desde la perspectiva contraria, ¿Por qué hacemos lo que hacemos?

Desde entonces he leído infinidad de artículos sobre la procrastinación, con todo tipo de interpretaciones, consejos y recomendaciones para combatirla. La mayoría sin demasiada evidencia científica y orientadas a intentar romper esa especie de bloqueo que nos domina cuando procrastinamos. Un bloqueo muy poderoso y que, para colmo, tiene también la capacidad de envolvernos en una dolorosa sensación de culpabilidad y desagradables remordimientos. En algunos de estos artículos se explica este comportamiento haciendo referencia a la falta de fuerza de voluntad o a nuestra naturaleza perezosa. El razonable instinto de, como dice la Wikipedia, dejarse llevar por los placeres y comodidad y alejarse de lo exigente y menos placentero.

La palabra quizás se haya puesto de moda recientemente, pero la idea es muy antigua. Pensar que los seres humanos somos por naturaleza débiles, pecadores, poco honorables. Y que solo mediante el esfuerzo demostramos que, al menos a veces, somos capaces de salir de nuestra mediocridad.

Esta forma de pensar es tan antigua como sesgada. Caemos en ella una y otra vez, sin darnos cuenta de nuestra falta de objetividad al hacerlo. Cuando se trata de terceros, la interpretación es rápida y alineada con esos criterios, que solemos resumir con afirmaciones del tipo "*la gente es que es muy cómoda*". Pero cuando se trata de nosotros mismos, la cosa cambia. Buscamos causas externas para los fracasos o incumplimientos pero no dudamos en asignarnos los méritos y logros (3). Quien está delgado y controla su alimentación cree que es porque se esfuerza especialmente para ello. Quien es académicamente brillante suele pensar que su fuerza de voluntad por estudiar es notable, al menos comparada con la de quien no obtiene título alguno. Aquellos que sobresalen en algún deporte piensan que se debe a su capacidad para practicarlo y dedicarle muchas horas. Y muchos empresarios de éxito están con-



vencidos de que una de las claves de su éxito es una dedicación excepcional.

Por el contrario, si alguien tiene sobrepeso pensamos que es porque no puede controlar sus deseos de comer. Si en su currículum no incluye títulos, deducimos que es porque no ha sido capaz de tener la disciplina suficiente para estudiar. Cuando se dice que no hay tiempo para hacer ejercicio, sospechamos que lo que escasea es la capacidad de sobreponerse a la pereza. Y si el desarrollo profesional de alguien se mantiene estancado durante años, lo achacamos a la falta de ambición o dedicación.

Normalmente toda esta argumentación nos lleva a deducir que las personas solemos ponernos objetivos (el peso ideal, un buen salario, un currículum impresionante) pero que es habitual procrastinar. Para alcanzarlos tenemos que hacer algún tipo de sacrificio o esfuerzo y con mucha frecuencia no somos capaces de sobreponernos a la pereza. Esta forma de pensar puede influir significativamente en cómo evaluamos a las personas que nos rodean y posiblemente tendemos a clasificarlas en dos grupos en relación a este tema: las que son capaces de hacer dichos sacrificios y las que no lo son. Las que se esfuerzan en el presente para beneficiarse en el futuro y las que solo piensan en el hoy. Y para que todo esto tenga sentido y suene lógico y justificado nos hemos tenido que inventar un concepto, en cuya existencia residiría la clave para procrastinar o no procrastinar: la fuerza de voluntad. Unos dispondrían de ella en cantidades suficientes para superar sus tentaciones cortoplacistas, pero otros no habrían sido dotados de dicha cualidad.

En resumen, las personas no siempre hacemos lo que deberíamos hacer – es decir, procrastinamos – porque a veces no tenemos la suficiente fuerza de voluntad y tendemos a dejarnos llevar por las promesas de placer inminentes, sin sentir ninguna atracción por orientarnos a logros que todavía se ven muy lejanos. Por el contrario, cuando disponemos de ella somos capaces de dejar a un lado las activida-

des que nos aportan placeres inmediatos y podemos centrarnos en realizar aquellas que nos ayudan a conseguir los objetivos y satisfacciones a más a largo plazo.

Y con estas conclusiones ya tendríamos el círculo cerrado y habríamos dado respuesta a todas las preguntas sobre por qué no hacemos lo que deberíamos hacer.

No le estoy contando nada nuevo, ¿verdad? Seguro que usted es capaz de identificar decenas de casos, testimonios y circunstancias en las que ha podido confirmar todo esto. Incluso en primera persona. Sin embargo, le adelanto que este libro le va a mostrar que toda esa argumentación está llena de agujeros.

Para empezar, es relativamente sencillo encontrar contradicciones evidentes. Basta mirar a nuestro alrededor para comprobar que muchas de las personas que parecen tener una especial fuerza de voluntad para algunas cosas, que requieren de mucho esfuerzo y dedicación, con frecuencia no la tienen para otras. Hay una buena cantidad de deportistas sin estudios, de académicos en bajo estado de forma y de empresarios de éxito con pocos títulos formales. De hecho, nos pasa a todos; procrastinamos respecto a ciertas actividades, pero no tenemos problemas con otras, para las que parece que la fuerza de voluntad nos sobra.

Entonces, ¿qué es exactamente la fuerza de voluntad? ¿Acaso hay diferentes tipos? ¿Realmente hay personas que la tienen y otras que no?

Lo cierto es que cada día parece más claro que, a la luz de la ciencia, el concepto de la fuerza de voluntad es poco más que una entelequia. Todas las aproximaciones que se han hecho desde un punto de vista objetivo y riguroso han resultado muy poco o nada productivas.

El investigador y profesor de psiquiatría clínica de la Universidad de Columbia, Carl Erik Fisher, resumió su origen y utilidad de la siguiente forma (4):

*"Hacer caso omiso a la idea de la fuerza de voluntad sonará absurdo para la mayoría de los pacientes y terapeutas, pe-*

ro, como psiquiatra de adicciones y profesor de psiquiatría clínica, me he vuelto cada vez más escéptico sobre este concepto y me preocupan las ideas de autoayuda que le rodean. Numerosos libros y blogs ofrecen formas de "aumentar el autocontrol", o incluso "meditar para obtener más fuerza de voluntad", pero lo que no se reconoce es que las últimas investigaciones han mostrado que algunas de las ideas subyacentes a estos mensajes son inexactas.

(...) la fuerza de voluntad es un concepto mestizo, que connota una amplia y frecuentemente inconsistente gama de funciones cognitivas. Cuanto más de cerca lo miramos, más cosas encontramos enmarañadas. Es hora de deshacerse de él definitivamente.

Las ideas sobre la fuerza de voluntad y el autocontrol tienen profundas raíces en la cultura occidental, (...) sin embargo, su concepción específica no surgió hasta la era victoriana, (...). Durante el siglo XIX, el continuo declinar de la religión, el aumento de la población y la pobreza generalizada dieron lugar a ansiedades sociales sobre si la subclase creciente mantendría las normas morales apropiadas. El autocontrol se convirtió en una obsesión victoriana, (...), que predicaba los valores de la abnegación y la perseverancia incansable. Los victorianos tomaron la idea directamente de la Revolución Industrial y describieron la fuerza de voluntad como una fuerza tangible que impulsa el motor de nuestro autocontrol. (...)

A comienzos del siglo XX, cuando la psiquiatría estaba tratando de establecerse como un campo legítimo y científicamente fundado, Freud desarrolló la idea de un "superyó". El superyó es el primo psicoanalítico más cercano a la fuerza de voluntad, representando la parte de la mente crítica y moralizante, interiorizada de los padres y la sociedad.(...)A pesar de que a Freud se le atribuye comúnmente el rechazo de las costumbres victorianas, el superyó representaba una continuación casi científica del ideal victoriano. A mediados de siglo, B.F. Skinner propuso que no existe una li-

bertad interna para controlar el comportamiento. La psicología académica se volvió más hacia el conductismo y la fuerza de voluntad fue ampliamente olvidada por la profesión.

Eso podría haber sido el fin de la fuerza de voluntad, si no fuera por un conjunto inesperado de hallazgos en las últimas décadas que condujeron a un resurgimiento del interés por el estudio del autocontrol. En la década de 1960, el psicólogo estadounidense Walter Mischel decidió estudiar las diversas formas en que los niños retrasan la gratificación ante un dulce tentador con su ya famoso "experimento de los malvaviscos". A sus jóvenes sujetos se les pidió que escogieran entre un malvavisco ahora o dos más tarde. Muchos años después, tras enterarse de cómo les iba a algunos de aquellos sujetos en la escuela y en el trabajo, decidió rastrear y recoger medidas más rigurosas sobre sus logros. Encontró que los niños que habían sido más capaces de resistir la tentación lograban mejores calificaciones y resultados en pruebas. Este hallazgo desencadenó un resurgimiento del interés académico por la idea de autocontrol, el término usual para la fuerza de voluntad en la investigación psicológica.

Estos estudios también sentaron las bases para la definición moderna de la fuerza de voluntad, que se describe tanto en la prensa académica como en la popular como la capacidad de autocontrol inmediato: la supresión de impulsos e instintos. O, como la Asociación Americana de Psicología lo definió en un informe reciente, "la capacidad de resistir las tentaciones a corto plazo con el fin de cumplir con los objetivos a largo plazo". Esta capacidad suele ser descrita como un recurso discreto y limitado, que se puede utilizar como una reserva de energía.

El concepto de recurso limitado probablemente tiene sus raíces en las ideas judeo-cristianas sobre la resistencia a los impulsos pecaminosos, y parece una analogía natural con otras funciones físicas como la fuerza, la resistencia o el aliento. En los años noventa, el psicólogo Roy Baumeister

*llevó a cabo un experimento clave para describir esta capacidad, que calificó de "agotamiento del ego": A algunos estudiantes de pregrado se les dijo que resistieran el deseo de comer algunas galletas de chocolate recién horneadas y en su lugar se les animaba a inclinarse por el contenido de un tazón con rábanos, mientras que a otros se les permitió comer libremente en las galletas. Los estudiantes que tuvieron que ejercer autocontrol con las galletas se desempeñaron peor en las pruebas psicológicas posteriores, lo que sugería que habían agotado algunos recursos cognitivos finitos.*

*Los estudios sobre el efecto del agotamiento del ego supuestamente se replicaron docenas de veces, dando lugar a bestsellers e innumerables programas de investigación. Pero un metaanálisis de 2015 que examinó más de cerca esos hallazgos, junto con otras investigaciones inéditas, encontró sesgo de publicación y muy poca evidencia de que el agotamiento del ego fuese un fenómeno real. Los psicólogos diseñaron entonces un experimento internacional de agotamiento del ego compuesto por más de 2.100 sujetos. Los resultados recientemente publicados no han mostrado ninguna evidencia de que el agotamiento del ego sea real. (...).*

*Si el agotamiento del ego es erróneo, es sorprendente lo sólidamente que se encumbró antes de que investigaciones más rigurosas disiparan las hipótesis sobre las que se basa. La historia de su ascenso y caída también muestra cómo las suposiciones erróneas acerca de la fuerza de voluntad no son sólo engañosas, también pueden ser perjudiciales. Estudios relacionados han demostrado que las creencias sobre la fuerza de voluntad influyen fuertemente en el autocontrol: Los sujetos que creen en el agotamiento del ego (que la fuerza de voluntad es un recurso limitado) muestran un autocontrol decreciente durante el curso de un experimento, mientras que las personas que no creen en ello, su autocontrol es constante. Es más, cuando los sujetos son manipulados para creer en el agotamiento del*

*ego a través de cuestionarios sutilmente sesgados al inicio de un estudio, su desempeño también se reduce.(...)*

*Estas dimensiones ocultas de la fuerza de voluntad ponen en tela de juicio toda la concepción académica del término y nos colocan en una situación de perder-perder. O bien nuestra definición de fuerza de voluntad se reduce y se simplifica hasta el punto de la inutilidad , o se permite que continúe como un término impreciso, manteniendo una mezcla inconsistente de diversas funciones mentales. La fuerza de voluntad puede simplemente ser una idea pre-científica, que nació de las actitudes sociales y la especulación filosófica en lugar de la investigación, y consagrada antes de que la evaluación experimental rigurosa de la misma fuera posible. El término ha persistido en la psicología moderna porque tiene un sólido soporte intuitivo en nuestra imaginación: Ver la fuerza de voluntad como una fuerza muscular parece coincidir con algunos ejemplos, como resistir los antojos, y la analogía se ve reforzada por las expectativas sociales que se remontan a la moral victoriana. Pero estas ideas también tienen un efecto pernicioso, nos distraen de formas más precisas de entender la psicología humana e incluso desvirtúan nuestros esfuerzos por lograr mejorar el autocontrol. La mejor manera de avanzar podría ser abandonar la "fuerza de voluntad" por completo.*

*Hacerlo nos libraría de un considerable bagaje moral. Las nociones de fuerza de voluntad son fácilmente estigmatizadoras: se convierte en un buen argumento para el desmantelamiento de los servicios sociales si la pobreza es un problema de disciplina financiera o si la salud es una cuestión de disciplina personal. Un ejemplo extremo es el enfoque punitivo de nuestra interminable guerra contra las drogas, que rechaza los problemas del uso de sustancias por considerarlo el resultado de las decisiones individuales. La malsana moralización se arrastra hasta los rincones más cotidianos de la sociedad. Cuando Estados Unidos comenzó a preocuparse por la basura en los años cincuenta, American Can Company y otras corporaciones financiaron una cam-*

*pañã de "Keep America Beautiful" para desviar la atención del hecho de que estaban fabricando enormes cantidades de envases baratos, desechables y rentables, echando la culpa a las personas por ser sucios. Las acusaciones morales basadas en la fuerza de voluntad están entre las más fáciles de lanzar.*

*En definitiva, a menudo simplemente no es necesario creer en la fuerza de voluntad. Ahora, cuando escucho la palabra "fuerza de voluntad", veo una bandera roja que me impulsa a querer aclarar las cosas.(...)”*

Para completar este interesante texto, cabe decir que no existe ningún método riguroso y extendido para evaluar la fuerza de voluntad de las personas, más allá de algún sencillo cuestionario de autoevaluación (5). Y que desde la perspectiva histórica tampoco hay antecedentes exitosos a favor de apelar a la fuerza de voluntad y a la capacidad de esforzarse. No existe una situación en la que se haya resuelto definitivamente ningún problema sanitario o social con esta estrategia. Por ejemplo, todas las iniciativas y campañas que han pretendido reducir y retrasar la edad de la actividad sexual en base a promover la fuerza de voluntad en este sentido, con el supuesto objetivo final de reducir las enfermedades de transmisión sexual y embarazos no deseados, han sido un verdadero fracaso (6).

Tampoco otros términos y conceptos muy similares o relacionados con la fuerza de voluntad han mostrado que sirvan para mucho. Por ejemplo, revisiones científicas en las que se ha analizado la capacidad de las intervenciones dirigidas a reforzar la perseverancia o la constancia, han mostrado que tienen pocas probabilidades de mejorar el rendimiento o el éxito (7).

Por lo tanto, la historia y la evidencia científica aportan datos para pensar que, a la hora de evaluar el comportamiento humano, una perspectiva prejuiciosa y sobrecargada de moral ayuda más bien poco a encontrar soluciones. El pensar que no hacemos ciertas cosas, es decir, procrastinamos,