

EL KATA DE LA VOLUNTAD



ESTRATEGIAS PARA
ADQUIRIR
UNA FUERZA DE VOLUNTAD
DE ACERO



Armando Elle

El Kata de la Voluntad

Estrategias para adquirir una fuerza
de voluntad de acero

Armando Elle

ÍNDICE

[Introducción](#)

[Cap 1 - Una noche en México.](#)

[Cap 2 – El modelo de comportamiento humano.](#)

[Cap 3 – “Quiero, Deseo, Me gustaría...”](#)

[Cap 4 – Instintos e impulsos: nuestros señores y padrones.](#)

[Cap 5 – La trampa número 1: La prevalencia de los instintos.](#)

[Cap 6 – La trampa número 2: “Amor, ¿eres demasiado racional!”](#)

[Cap 7 – La trampa número 3: La motivación.](#)

[Cap 8 – La trampa número 4: El encanto del evento.](#)

[Cap 9 – Cómo equivocarse en todo.](#)

[Cap 10 – El músculo de la voluntad.](#)

[Cap 11 – Cuando el peso es demasiado grande.](#)

[Cap 12- Cuando los pesos son demasiados.](#)

[Cap 13 – El arma secreta número 1: Los pequeños logros.](#)

[Cap 14 – El arma secreta número 2: Los hábitos.](#)

[Cap 15 – El rito del hábito.](#)

[Cap 16 – Un poco de artes marciales.](#)

[Nota del autor.](#)

Introducción

Dentro de las artes marciales, el "kata" se refiere a una serie de movimientos pre-ordenados y codificados que representan técnicas de combate. El estudiante de artes marciales los repite cientos de veces para convertirlos en algo automático y ser capaz de aplicar las diversas técnicas en una manera instintiva. Puede ejecutarse contra un oponente imaginario o contra uno de verdad, y en este caso se llaman Kata Bunkai.

En la película Karate Kid se nos da una representación pintoresca del Kata tal vez poco real, pero extremadamente eficaz desde un punto de vista conceptual. Cualquiera persona que haya visto la película seguramente aun recuerda qué sucede: el maestro Miyagi hace pasar el día a Daniel encerrando y puliendo autos. Al final del día, Daniel no sólo está cansado, está muy decepcionado. Él no ha aprendido nada de karate, y el maestro Miyagi lo hizo trabajar gratis. Pero cuando el maestro pretende atacarlo, Daniel es capaz de protegerse de los golpes aplicando automáticamente los movimientos que ha repetido hasta el cansancio durante el día. Me encanta esta película, y no hablo de ella solo porque fue un mito durante mi juventud, sino porque transmite una idea.

Al inicio del estudio de un Kata, el profesor realiza los movimientos en frente de los estudiantes, mientras lo están mirando. A continuación, explica y enseña los movimientos que componen el Kata uno tras otro, hasta que los alumnos tienen la plena comprensión y son capaces de hacerlo por sí mismos.

Por esta razón, este libro comienza desde el final.

Esto es lo que veremos juntos en este libro.

Esto es el Kata de la Voluntad:

- Reflexiona sobre cómo y por qué haces lo que haces.
- Ten en cuenta tus acciones como consecuencia de dos motivos: los instintos y la inteligencia / voluntad
- Aprende a conocer tus instintos, con sus ventajas y sus desventajas.
- Disfruta de la motivación cuando llega, pero no te confíes demasiado.
- Reconoce las presiones que te rodean: aprenderás a defenderte.
- Reconoce el cambio como lo que es: un proceso y no un evento.
- Ten en cuenta la fuerza de voluntad como lo que es: un instinto ético que caracteriza al hombre, y como resultado de la inteligencia.
- Usa la voluntad de acuerdo con la Regla número 1: No levantar demasiado peso en una sola vez.
- Usar la voluntad de acuerdo con la Regla número 2: No levantes demasiados pesos al mismo tiempo.
- Date objetivos intermedios, mídelos y celebra cada vez que logras uno.
- Haz pequeños actos de voluntad en tus hábitos diarios.
- Crea y fortalece tus hábitos utilizando siempre la tríada estímulo - acción – recompensa.
- Repite desde el inicio.

¡Buena lectura!

Cap 1 – Una noche en México.

México, 24 agosto, 3 de la mañana.

Me casé hace apenas unas horas y acabo de subir con mi esposa a nuestra habitación en la planta superior de un edificio colonial donde celebramos la boda. Es una noche cálida, y mientras ella se cambia, yo voy a la terraza a fumar.

Me siento feliz...de ella, del día que hemos vivido, de todos los amigos que vinieron a la fiesta desde Italia, del rumbo que esta tomando mi vida. Pero también siento una extraña inquietud y un gran cansancio.

Han sido meses agotadores y estresantes.

La organización del matrimonio, mis continuos viajes, las cenas fuera de casa, los 30 cigarros al día, finalmente me han agotado. Me veo reflejado en la ventana con la luz de la luna, y veo a un hombre de aspecto cansado de 37 años, ojeras profundas y al menos 5 kilos de más.

¿Tal vez me siento repentinamente mayor porque me casé? Pero no debería ser así. Mi esposa es joven y hermosa, estamos felices y lleno de proyectos.

De hecho, hace meses que quiero cambiar algunas cosas en mi vida: quiero hacer ejercicio, dejar de fumar, escribir un libro, y desarrollar nuevas ideas de trabajo en las que pienso desde hace tiempo. Un programa ambicioso, que acaricio de vez en cuando desde hace años; y que por muchas razones no he podido lograr, de hecho, creo que ni siquiera he empezado. Pero el hecho de contraer matrimonio, con el gran cambio que trae consigo, me hizo creer en los últimos meses que esta vez sería diferente.

Y mientras reflexiono, entiendo de dónde viene la inquietud. Me doy cuenta que nada es diferente. Durante los me-

ses anteriores a la boda, como siempre, no he escrito una línea del libro, no he hecho ejercicio, no he dejado de fumar, ni he cambiado las cosas en el trabajo que quería.

Allí en el balcón, mientras fumo y veo mi reflejo en la ventana, también veo la distancia que existe entre la persona que soy y aquella que quiero ser, y parece una distancia enorme e imposible de recorrer.

Y en lo profundo, como una condena, creo saber que será así por siempre. A pesar de mi deseo de cambiar, sé que siempre he sido demasiado débil para llegar al final de tantos propósitos que he tenido en mi vida. Soy un hombre que tiene un secreto que lo avergüenza, y frente al cual no encuentra una solución: el secreto es que a pesar de mi capacidad y un "éxito" aparente, soy un hombre débil, *un hombre que no tiene la suficiente fuerza de voluntad para lograr sus deseos.*

Pero de repente, veo a alguien caminando en el jardín. Lo reconozco de inmediato, es el padre de mi esposa.

Quise a mi suegro desde el primer momento, cuando lo conocí hace cuatro años. Es un buen hombre, curioso, activísimo a pesar de sus casi 74 años de edad. Exterior e interiormente es un verdadero mexicano, orgulloso de su familia y de su cabello negro que meticulosamente peina hacia atrás todas las mañanas.

Antes de la presentación formal con la familia, mi esposa me había anticipado que su padre tenía algunas peculiaridades, y me he divertido durante estos años descubriendo una tras otra.

Entre ellas, la que encuentro más divertida es su paseo nocturno. Todas las noches, después de la cena y antes de ir a dormir, camina dentro de su casa sus 4,000 pasos. Desde el lado izquierdo de la cocina, se acerca a la puerta del pasillo, va al extremo derecho de la sala, se da la vuelta y re-

gresa hacia a la cocina para comenzar de nuevo. Esto se repite hasta que ha contado 4.000 pasos. Y es muy riguroso en este aspecto: los pasos deben ser 4,000, no 3,999 o 4,001; de hecho, no debemos molestarlo mientras camina o pierde la cuenta.

Lo sorprendente es que he pasado con él Navidad, Año Nuevo y fiestas familiares con 40 invitados. Sin embargo, no hay nada que lo detenga: al terminar de comer platica un poco y después pide permiso y comienza a caminar 4,000 pasos. Sus familiares ya no le hacen caso, y es normal que continúen a hablar o bailar mientras mi suegro se mueve hacia atrás y delante frente a ellos.

Por supuesto, cuando por alguna razón no está en su casa, de alguna manera se las arregla, va y viene donde se encuentre: durante su visita a Italia hizo sus 4,000 pasos en Plaza delle Erbe en Verona; frente a la Cámara de Diputados en Roma (y créanme que la policía lo miraba en una manera muy extraña), bajo los grandes arcos de las calles de Turín ...

Esto lo hacía todas las noches durante su viaje, después de cada cena.

Así que cuando lo vi esa noche a las 3 de la mañana paseando por el jardín del hotel, con las manos entrelazadas detrás de la espalda y moviendo sus labios imperceptiblemente, no tenía ninguna duda de lo que mi suegro estaba haciendo, contaba los 4,000 pasos. Había sido el día de la boda de su hija y después de al menos 15 horas de fiesta, de haber bailado, bebido y cantado durante todo el día, mi suegro salió a caminar.

Y mientras lo observaba, por primera vez en lugar de hacerme sonreír simplemente sentí que lo envidiaba. Cada vez que había decidido hacer ejercicio, dejar de fumar o ponerme a dieta, nunca fui capaz de continuar por más de un par

de semanas. Siempre había encontrado razones para romper mis propósitos: una cena de cumpleaños, un día agotador en el trabajo, un momento de tristeza o de aburrimiento.

Siempre había encontrado una excusa para romper mis propósitos y para mantener todos mis malos hábitos.

Mientras él caminaba 4,000 pasos cada noche desde hace casi 40 años, sin que nada pudiera distraerlo de su propósito. Y esta fuerza de voluntad parecía acompañarlo no sólo en sus paseos nocturnos, sino en todos los aspectos de su vida. Tenía que existir algún secreto

En ese momento mi esposa salió al balcón y me tomó de la mano. Al voltear, la atraje hacia mí y la besé. Y mientras la besaba llevándola hacia la habitación, sentí que había encontrado el destello de una idea, una idea aún incompleta, pero tan cercana que sentí que podía tocarla con las manos. ...

Esa noche en México, al ver la extraordinaria fuerza de voluntad de mi suegro, decidí que iba a enfrentar la falta de voluntad por lo que realmente es: una enfermedad. Y es una enfermedad grave, ya que determina una serie de efectos muy negativos en nuestra vida, tanto desde el punto de vista físico como desde un punto de vista psicológico.

De hecho, mientras que una fuerte voluntad puede permitirnos alcanzar casi cualquier meta, una débil es como una carga en nuestras vidas que nos convierte cada vez en personas más obesas, menos ricas, más enfermas, menos activas, menos felices. Y sobre todo, menos orgullosas de nosotros mismos.

Una voluntad débil es una enfermedad que nos hace obtener siempre MENOS de las cosas que queremos, y siempre

MÁS de las cosas que no queremos.

Por lo cual, ¿No es una de las peores enfermedades que podemos tener?

Siendo médico, me aproximo a los problemas desde un punto de vista científico pero también pragmático. Definitivamente me interesa más que el razonamiento por sí mismo, analizar los problemas y buscar las causas de los fenómenos con el objetivo de encontrar una solución y una cura.

Así, durante los meses sucesivos a mi regreso de México, consulté libros y artículos científicos (y hay muchos!), Entrevisté gente, observé el comportamiento de los fenómenos sociales, hice pequeños experimentos con los demás y conmigo mismo, todo con el objetivo de comprender los mecanismos de la voluntad y de encontrar "la cura" para mi debilidad.

Y he descubierto muchísimas cosas.

Algunas tan intuitivas que me sorprenden por no haberlas pensado antes; otras en cambio son más sutiles o están ocultas, tanto que me hacen pensar que todavía hay mucho por entender sobre los mecanismos que rigen nuestras decisiones.

He resumido los resultados de mi investigación en este libro que esta organizado como un camino en el cual no debes omitir ningún paso (aquí esta un primer pequeño esfuerzo de voluntad!): Cada capítulo requiere ser leído, entendido y internalizado.

Exactamente igual que los movimientos en un arte marcial. Este libro funciona; funcionó para mí y para muchos otros. Y espero que funcione también para ti.

Cap 2 – El modelo del comportamiento humano.

Primero que nada, quiero tratar de definir y enmarcar el modelo de comportamiento humano, del cual la voluntad es sólo una manifestación, y así poder responder a algunas preguntas fundamentales:

¿Cómo y por qué hacemos lo que hacemos?

¿Cómo es que muchas veces no hacemos lo que decimos que queremos hacer?

¿Qué significa querer algo?

Dado que esto no es un tratado de psicología o de etología humana, resumí siglos de investigación científica de fisiología y psicología, con sus infinitas tonalidades en un patrón que es tan simple como es posible, y que da una buena idea de cómo funcionamos.

El hombre interactúa con el medio ambiente de una manera que es simple y complicado al mismo tiempo.

Simple porque el modelo es en general siempre más o menos el mismo: uno o más estímulos son registrados a través de nuestros órganos de los sentidos; nuestro sistema nervioso analiza e integra estos estímulos; de esta integración y análisis se genera una respuesta en forma de pensamiento, emoción o acción (o no acción).

Complicado porque esta pequeña cadena de acontecimientos puede contener una serie de estímulos, integracio-

nes y respuestas que es inmensa en términos cualitativos, y extremadamente variable en función del tiempo en el que se expresan.

Te daré un ejemplo.

Cuando tocas una superficie caliente, la reacción en cadena es realmente muy simple: los receptores en las yemas de los dedos registran un estímulo nocivo (exceso de calor); un circuito eléctrico transmite este estímulo a un grupo de neuronas localizadas en la columna vertebral; estas neuronas estimulan los músculos del brazo y de la mano, que reaccionan retirando el dedo de la superficie caliente. Es una reacción simple, predecible, sin ambigüedades, y común a todos aquellos que tienen un sistema nervioso periférico intacto.

Todo se produce en mucho menos de un segundo.

De hecho, cuando digo "simple" no estoy hablando desde el punto de vista biológico: ya que estos reflejos innatos presuponen una complejidad que es resultado de millones de años de evolución. Quiero decir simple desde el punto de vista "conceptual".

Veamos ahora otro ejemplo: un niño de 6 años de edad recibe una bofetada. También en este caso habrá un reflejo físico de alejarse debido al dolor, que está integrado a nivel de las neuronas de la columna vertebral. Pero ocurren también muchas otras cosas. En algunos centros neuronales situados en niveles altos, el niño sentirá tal vez ira, miedo, vergüenza o culpa. En otros centros aún superiores, el cerebro compara esta experiencia negativa con otras anteriores para encontrar semejanzas y diferencias. En otros centros aún, estará analizando la situación para explicarla desde el plano cognitivo y establecer estrategias de reacción. Y todo este trabajo no se acabará probablemente en el momento de la bofetada, durará en el tiempo dependiendo de las ca-

racterísticas ambientales y de cada individuo; dando lugar a "respuestas" complejas y poco predecibles.

Esta compleja relación de respuestas al ambiente externo depende de la estructura de nuestro sistema nervioso, y refleja una jerarquía de interacción que podemos dividir esquemáticamente en tres niveles:

Un nivel básico, el de los reflejos.

Un nivel intermedio, al cual pertenecen los instintos, impulsos y hábitos (por razones prácticas, los mantenemos juntos, aunque si no son exactamente la misma cosa)

Un nivel superior, que es el de la inteligencia y voluntad. *Es en este nivel superior que se encuentra la fuerza de voluntad.*

Mientras que los dos primeros niveles están presentes en todos los seres vivos, el tercero es característico solo de la especie humana.

Cada uno de estos niveles es más complejo que el anterior, y no es casual que se haya desarrollado más tarde durante la evolución. Nota que en este desarrollo, cada nivel no ha eliminado o sustituido al anterior, se ha posicionado sobre él. Esto ha creado una situación en la que cada nivel incorpora al anterior, pero al mismo tiempo está condicionado; y de hecho también anatómicamente cada nivel no está controlado por estructuras cerebrales separadas e independientes, sino a partir de unidades conectadas entre ellas, y entre las cuales existe un intercambio continuo e intenso de información en ambas direcciones.

Para entendernos mejor, pensemos por ejemplo en el instinto de conservación: nos lleva a evitar peligros, es innata, y de hecho ya existe en niños muy pequeños. Pero lo que

el niño no es capaz de identificar es "qué cosa" constituye un peligro. Para ello, su instinto de conservación se puede alimentar desde la parte inferior, por ejemplo del reflejo de dolor cuando toca el fuego; pero también desde arriba, es decir de las estructuras cognitivas que analizan y descodifican las órdenes y prohibiciones de los padres.

En esta simple estructura ya se puede reconocer la conexión entre los niveles de interacción con el medio ambiente y el mecanismo de cómo se condicionan entre sí.

Ahora, no quiero absolutamente disminuir la importancia de los reflejos y el papel que han jugado dentro de la evolución, y que aún ahora mantiene en el modelo de interacción humana con el medio ambiente. Sin embargo, como seres humanos que toman decisiones todos los días, estamos influenciados principalmente por los otros dos niveles: el de los instintos/impulso/hábitos, y el de la inteligencia/voluntad.

Entender la diferencia entre los dos significa sobretodo explicar lo que queremos decir cuando expresamos frase como "Yo quiero", "yo deseo", "me gustaría".

Detrás de estas expresiones, que utilizamos indistintamente para expresar una preferencia, se esconden dos significados profundamente distintos entre sí.

Para explicarte lo que quiero decir, es conveniente hacer un salto de regreso a la Ciudad de México, y juntos hacer un pequeño experimento.

Cap 3 – “Quiero, Deseo, Me gustaría...”

En México y en algunos países de América del Sur existe una tradición para atraer la buena suerte en Año Nuevo: la noche del 31 de diciembre cada persona escribe 12 deseos en un pedazo de papel. Y cuando suenan las doce campanadas a medianoche, se comen 12 uvas para que sus deseos se hagan realidad en los próximos 12 meses.

Este año, como en los anteriores, pasé la noche del 31 de diciembre en México, con quien yo llamo "mi familia mexicana." Anuncié que iba a hacer un experimento, y como soy médico no se impresionaron tanto. Así que recogí, con el permiso de los autores, muchas de estas hojas, y leí lo que querían para el Año Nuevo. Algunos deseos eran muy concretos, entre ellos por ejemplo estaba el nacimiento de un hijo o la recuperación de una enfermedad. Pero la mayoría, alrededor del 90%, entraba más o menos en una de las siguientes afirmaciones:

Quiero dejar de fumar; quiero bajar de peso; quiero hacer más ejercicio; quiero levantarme temprano cada mañana; quiero estudiar más; quiero leer más; quiero pasar más tiempo con mi esposa; quiero que mi matrimonio funcione; quiero bajar mi nivel de colesterol; quiero ahorrar; quiero llevar una vida más sana.

¿Te reconoces en cualquiera de estos deseos?

Pedí a esas mismas personas esa noche a las 3 de la mañana que me dijeran sin pensar tanto, en lo que querían en ese preciso momento. Prácticamente todas las respuestas cayeron en uno de los siguientes 4 tipos: ir a dormir; fumar un cigarro; comer otro pedazo de pastel o en algunos casos tacos; y beber una cerveza.