

Luca Mazzucchelli

EL MÉTODO



APRENDE CÓMO CAMBIAR TUS HÁBITOS
Y TRANSFORMA TU VIDA

RBA

EL MÉTODO

1%

Luca Mazzucchelli

EL MÉTODO

10%

APRENDE CÓMO CAMBIAR TUS HÁBITOS
Y TRANSFORMA TU VIDA

Prefacio de Pietro Trabucchi

Prólogo de Tomás Navarro

Traducción de Jorge Rizzo

RBA

Titulo original italiano: *Fattore 1%. Piccole abitudini per grandi risultati.*

© 2019, 2022 by Giunti Psychometrics S.r.l.

via Fra' Paolo Sarpi 7/A, 50136 Firenze – Italia

www.psicologia.io / www.giuntipsy.com / www.giunti.it

La edición española realizada por RBA Libros y Publicaciones, S.L.U.
ha sido publicada gracias a un acuerdo con Oh! Books Literary Agency.

Prefacio de Pietro Trabucchi.

Prólogo de Tomás Navarro.

© de la traducción: Jorge Rizzo, 2023.

© de esta edición: RBA Libros y Publicaciones, S. L. U., 2023.

Avda. Diagonal, 189 - 08018 Barcelona.

rbalibros.com

Primera edición: septiembre de 2023.

REF.: OBDO235

ISBN: 978-84-1132-497-7

Diseño de cubierta: Estudio Freixes Pla

EL TALLER DEL LLIBRE • REALIZACIÓN DE LA VERSIÓN DIGITAL

Queda rigurosamente prohibida sin autorización por escrito
del editor cualquier forma de reproducción, distribución,
comunicación pública o transformación de esta obra, que será sometida
a las sanciones establecidas por la ley. Pueden dirigirse a Cedro
(Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org)
si necesitan fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra
(www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Todos los derechos reservados.

A GIACOMO, MATTIA Y ELISA,
QUE ME HAN ENSEÑADO LA BUENA COSTUMBRE
DE CAMBIAR A MENUDO DE HÁBITOS

CONTENIDO

<i>Prólogo a la edición española</i>	11
<i>Prólogo a la nueva edición</i>	15
<i>Prefacio de Pietro Trabucchi</i>	17
<i>Introducción. El poder de los hábitos</i>	19

PARTE I. REQUISITOS PREVIOS

1. Márcate una dirección en la vida	33
2. Es la mentalidad la que marca la diferencia	61

PARTE 2. FUNDAMENTOS

3. La anatomía de los hábitos	85
4. Trabaja las señales	97
5. Tan fácil que no puedes decir «no»	123
6. La motivación	145
7. Los fundamentos llevados a la práctica	163
8. Los hábitos basados en la identidad y los hábitos basados en los valores	171

PARTE 3. ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS

9. Cambia de entorno para cambiar de comportamiento	191
10. El <i>feedback</i>	207
11. Los hábitos entre biología y situación social	225

PARTE 4. LOS HÁBITOS EN LA PRÁCTICA

12. Recuperar la forma a los cuarenta sin esfuerzo	243
Conclusiones	265

APÉNDICE

Protocolos de intervención y esquemas de referencia	273
Guía de discusión para clubs de lectura	297
Agradecimientos	303
No acaba aquí	305
Tu contribución al libro	307
Recursos extra gratuitos para el lector	309

LISTA DE EJERCICIOS

Ejercicio 1. El diario de valores	46
Ejercicio 2. Determina tu 20 %	50
Ejercicio 3. Escoge el hábito que quieres adquirir	53
Ejercicio 4. El método 1 % aplicado a tu hábito	77
Ejercicio 5. Configura las señales	106
Ejercicio 6. Simplifica y dificulta	134
Ejercicio 7. Tu hábito en versión breve	138
Ejercicio 8. Motívate para adoptar tu nuevo hábito	151
Ejercicio 9. Une los puntos	168
Ejercicio 10. Tu hábito clave	169
Ejercicio 11. El corazón de la cebolla	179
Ejercicio 12. Crea coherencia entre hábitos y valores	187
Ejercicio 13. Modifica tu entorno	203
Ejercicio 14. Toma medidas para obtener un <i>feedback</i>	213
Ejercicio 15. Descubre tus barreras biológicas	229
Ejercicio 16. Las cinco personas con las que más te relacionas	235

LISTA DE HÁBITOS

Hábito 1. Mis tres objetivos diarios	95
Hábito 2. Mi agradecimiento	108
Hábito 3. Aumentar mi nivel de conciencia	111
Hábito 4. Hacer más ejercicio físico	113
Hábito 5. Valores y educación para los hijos	114
Hábito 6. Un vídeo al día de Marco Montemagno	135
Hábito 7. Coordinar un equipo de trabajo en sesenta segundos	139
Hábito 8. Despertarse a las seis de la mañana	166
Hábito 9. Cómo frenar los malos hábitos 2.0	205
Hábito 10. Un euro para mejorar tus relaciones	218
Hábito 11. La lista de cosas pendientes	219
Hábito 12. La rutina de Giorgio Nardone	222
Hábito 13. La rutina de cierre	223
Hábito 14. Un TED al día	236
Hábito 15. El grupo Mastermind	237
Hábito 16. La formación	238

PRÓLOGO A LA EDICIÓN ESPAÑOLA

Conocí a Luca Mazzucchelli en Milán. Yo estaba de gira por Italia presentando la traducción italiana de mi libro *Piensa bonito*. Fue una gira intensa en la que visité varias ciudades en diez días.

Después de dar un agradable paseo por el Duomo y de tomarme un Spritz con mi equipo editorial, empezaba una intensa tarde que culminaría con una entrevista en *Après Coup*, un local precioso, organizada por Cristina Di Canio y conducida por Luca.

Luca me pareció una mente ágil e inquieta, sensible y cultivada. Una persona preocupada por los problemas reales de la gente y capaz de transformar el complejo conocimiento teórico en una lección fácil y sencilla.

Me dio la impresión de que teníamos muchas cosas en común. Ahora, después de seguir en contacto, conocernos mejor y leer dos de sus libros, confirmo esa primera sensación.

Hace tiempo que decidí dejar de leer novedades de temática psicológica y de autoayuda. Abundan las copias y los reprints, los plagios y las imitaciones baratas, los libros vacíos y redundantes, pero ese 18 de octubre del 2022, al acabar la entrevista, decidí leer uno de los libros de Luca.

De camino a Roma, en el tren, empecé a leerlo. Pude comprobar que compartimos un enfoque parecido a la hora de divulgar la psicología. Ambos, en nuestros libros, enfatizamos el cómo de una manera didáctica, activa, cercana, aplicable y con rigor científico.

Me encantó su libro *L'era del cuore*. Se lo comenté. Seguimos

hablando. Qué maravilla la tecnología que te permite tener cerca a personas tan interesantes.

Pasados unos días, Luca me pidió que prologara este libro para su traducción al español, y no podía sentirme más agradecido ni contento. Poder presentar a un profesional como Luca es todo un placer y un orgullo. Luca aporta un aire fresco a la psicología sin perder el rigor, con absoluto respeto a sus lectores y pacientes, y en este libro encontrarás lo mejor de él, sin duda.

A menudo sabemos lo que tenemos que hacer, pero no lo hacemos. Y ahí es donde incide el agudo e incisivo pensamiento de Luca. ¿Por qué no somos capaces de incorporar esos nuevos hábitos y costumbres que sabemos que nos hacen bien?

Uno pensaría que la razón por la que no cambiamos de costumbres y de hábitos es porque, en el fondo, muy en el fondo de nuestro ser, no queremos cambiar. A veces pensamos que estamos sometidos a una especie de destino fatal que nos ata de pies y manos y nos impide tomar el control de nuestra vida. Pareciera que en nuestra infancia pasó algo que quedó relegado en el más oscuro de los desvanes mentales y que nos impide hacer lo que debemos hacer para estar mejor.

Me imagino a una persona tirada en un diván, con el dorso de la mano apoyado en la frente, con la mirada perdida como perdida anda su fuerza de voluntad, pensando que está a merced de las caprichosas olas del destino. Sí, sin duda, esta podría ser una de las razones.

También hay quien piensa que no podemos cambiar por motivos evolutivos y deterministas. «Somos así. No hay nada que hacer. No puedo luchar contra mi naturaleza». Estas y otras razones son habituales en millones de personas en todo el mundo, pero lo cierto es que, como muy bien retrata Luca en su libro, quizá la influencia de la biología, el ADN y la herencia genética no sea tan determinante. ¿Sabías que nuestro ADN cambia constantemente? Si tu ADN es capaz de cambiar, no me digas que tú no vas a poder.

Exacto, a veces pensamos que no cambiamos porque no podemos cambiar. De nuevo, una explicación razonable pero falaz. No podemos conseguir cualquier cosa, tenemos ciertos límites, pero sí que podemos cambiar muchas más cosas de las que crees. El problema, a menudo, es que no sabemos cómo hacerlo.

Y ahí es donde entra este magnífico libro. La literatura de autoayuda está plagada de proclamas. «Tienes que ser más flexible. Tienes que ser más valiente. Tienes que tomar las riendas de tu vida». Ciertamente, proclamar es fácil; decirte cómo hacerlo ya no tanto. Para que un autor pueda explicarte el cómo, necesita reunir una serie de elementos que no son banales.

Luca reúne todos esos elementos y te puede acompañar de la mano en el camino de conseguir esos cambios de costumbres en tu vida, te enseñará cómo hacerlo y te ayudará a conseguirlo. El cuerpo teórico que ha ido trabajando durante toda su experiencia profesional, su conocimiento de la condición humana, su sensibilidad, su curiosidad y su capacidad didáctica son sus mejores recursos para acompañarte en este interesante camino del cambio de costumbres y de hábitos.

Luca hace fácil lo difícil y se centra en lo pequeño. Pequeñas acciones suponen pequeños triunfos. Pequeños pasos suponen un avance. Un 1 % al día supone mucho más que no hacer nada. No se trata de la fuerza; se trata de la constancia, de la perseverancia, de la suma de pequeños pasos que te acercarán a tus objetivos, a una vida mejor, al bienestar emocional que tanto deseas.

Tienes en tus manos una excelente guía para cambiar obsoletas costumbres por nuevos hábitos que te ayudarán a tener una vida mejor, más plena, más sana, más acorde con tus prioridades.

La diferencia entre la vida que tienes y la vida que mereces está en ti. Citando a Ralph Waldo Emerson, «en muchas ocasiones la lectura de un libro ha hecho la fortuna de un hombre, decidiendo el curso de su vida». Bien, si algún libro puede ayudarte a cambiar tu fortuna y tu vida, sin duda alguna, es *El método 1 %*.

TOMÁS NAVARRO
psicólogo y escritor

PRÓLOGO A LA NUEVA EDICIÓN

Tres años después de la primera edición de *Fattore 1%* en Italia, he sentido la necesidad de escribir una nueva para integrar algunos instrumentos y teorías que aumentarán su poder transformador. Gran parte de estas ideas y mejoras han madurado en el interior de los MindCenters, los centros de psicología, psicoterapia y *coaching* que coordino, a los que se han dirigido en los últimos años cientos de personas para mejorar sus hábitos y su estilo de vida. Hemos hecho entrevistas individuales con una muestra muy amplia de personas, lo que nos ha permitido perfeccionar los enfoques eficaces para evolucionar hacia el cambio en ocho pasos que presentábamos en la edición anterior.

Probablemente, la parte más innovadora del método, hasta ahora solo esbozada, sea la que hace referencia a los hábitos en valores y el proceso de cambio, que aportan un nuevo estímulo y una nueva concienciación que contribuirán a activar de forma continua y eficaz esos comportamientos tan importantes para el bienestar del individuo.

Además de actualizar el texto en diversos puntos, introduciendo aclaraciones útiles y nuevos elementos de reflexión, hemos añadido una parte completamente inédita, dedicada íntegramente a la puesta en práctica de las nociones explicadas. Junto a ejemplos y casos prácticos que pueden servir de inspiración, hemos decidido mostrar una versión simplificada de algunos de los protocolos para el cambio que hemos perfeccionado a lo largo de estos años y que los profesionales de nuestros MindCenters usan cuando alguien les pide ayuda para conseguir adoptar nuevos hábitos.

En un mundo que cambia a la velocidad de la luz y donde todo es cada vez más incierto, adquiere especial importancia conseguir trabajar sobre nosotros mismos de un modo rápido y eficaz. Solo de este modo podremos estar preparados para afrontar los numerosos retos que tenemos por delante.

Feliz lectura y buena vida. Que la fuerza del método 1 % te acompañe siempre.

LUCA MAZZUCHELLI
www.lucamazucchelli.com
www.mindcenter.it

PREFACIO

Es para mí un gran placer y un gran honor escribir el prefacio del primer libro de mi amigo Luca Mazzucchelli. A menudo —en ocasiones con razón— se acusa a la psicología (y a los psicólogos) de usar palabras vacías, conceptos vagos, desvinculados de la vida práctica y cotidiana, en muchos casos incomprensibles. Bueno, no es el caso de este libro. Las estrategias que propone el autor para instaurar nuevos hábitos positivos se basan, en primer lugar, en sus experiencias directas y concretas. En poquísimos años, Luca —quizá debería decir el doctor Mazzucchelli— ha pasado de ser un psicólogo desconocido que encadenaba trabajos precarios a convertirse en uno de los más célebres y reputados expertos en psicología de Italia. ¿Cómo lo ha hecho? ¿Con alguna recomendación procedente de las altas esferas o afiliándose a algún partido político? ¿Ha bebido, quizá, alguna poción mágica? Nada de eso; simplemente, apoyándose en su propia motivación y en una serie de hábitos que no fallan.

Son los hábitos, de hecho, los que permiten alcanzar resultados paso a paso, efectuando cambios sostenibles y duraderos. ¿Cómo conseguirlo? Mazzucchelli nos lo cuenta en estas páginas, usando en muchos casos su experiencia directa como «caso práctico». Se podría decir que el autor es el testimonio directo de sus propios métodos, algo que en muchas ocasiones puede resultar irritante (los que cantan sus propias alabanzas o se ponen como modelo no suelen gustar mucho a nadie), pero no es este el caso, porque Luca lo hace de un modo muy divertido, a menudo riéndose de sí mismo

y, en muchos casos, con una sencillez sorprendente. En sus textos no hay nada que recuerde el narcisismo pomposo de algunos de nuestros ilustres colegas.

Y, a propósito del hecho de ser colegas, tendréis que permitirme que haga un apunte más técnico sobre los contenidos. El estudio de los hábitos forma parte de la psicología desde tiempos de John Watson (1878-1958), que llegó a definir la personalidad como el producto final de un sistema jerárquico de hábitos. Desde los albores del pensamiento psicológico, se perpetúa una especie de contraposición entre el hábito, pesado pero eficaz, y la motivación, atractiva pero nada fiable. Es como si los seres humanos se vieran obligados a escoger entre la cigarra y la hormiga; entre una rutina poco atractiva que, no obstante, nos lleva a obtener algún resultado, y un placer pasajero, seductor pero poco controlable. Luca Mazzucchelli y yo hemos hablado muchas veces del tema, él como experto en hábitos y yo en motivación, y al final hemos llegado a la conclusión de que, en realidad, ambos mundos no son en absoluto opuestos.

Creo que este aspecto queda muy claro en el presente volumen: una cosa es la motivación extemporánea, el impulso procedente del exterior que dura poco tiempo y que, por tanto, es muy inestable (motivación extrínseca), y otra muy diferente la motivación intrínseca, la automotivación, que puede durar mucho más y que puede seguir teniendo efecto una vez disipado el entusiasmo momentáneo. La automotivación se apoya en los hábitos. Tal como sabe el más motivado de los atletas, siempre hay un día en que te levantas de la cama sin ganas de entrenar. Ese día, lo único que te salva es tu hábito de trabajar duro.

Feliz lectura.

PIETRO TRABUCCHI
profesor de la Universidad de Verona,
Departamento de Neurociencia

INTRODUCCIÓN. EL PODER DE LOS HÁBITOS

RANAS, HÁBITOS Y CAMBIO

Una rana salta y cae por casualidad en una olla que acaban de poner al fuego. La llama está baja y la rana nada tranquilamente en el agua limpia y templada, en un ambiente confortable. El agua se va calentando poco a poco, pero a la rana le sigue pareciendo agradable. Suben el fuego y el agua se calienta un poco más de lo que le gustaría a la rana. Pero no se asusta, hace un pequeño esfuerzo y enseguida se acostumbra al aumento de temperatura. A medida que el agua se calienta, la rana siente que la temperatura es demasiado alta y nada agradable, pero, desgraciadamente, para entonces ya está debilitada y no hace nada para salvarse. Así aguanta, aguanta, mientras la temperatura sigue aumentando, hasta acabar con su vida.

El principio de la rana cocida nos recuerda que, cuando un cambio se realiza de manera suficientemente lenta y gradual, puede pasar inadvertido a nuestra conciencia, por lo que no suscita ningún tipo de oposición. La paradoja de esta historia es que, si la rana hubiera caído en la olla en el momento en que el agua estaba hirviendo, enseguida habría huido de un salto, o al menos lo habría intentado. Ahora reflexionemos sobre quién o qué ha matado a la rana. ¿El agua hirviendo? ¿La persona que ha encendido el fuego? No, ha sido su incapacidad de decidir cuándo salir de la olla. El hecho de ceder a la costumbre y a la pereza es lo que ha provocado que la rana no se haya decidido a huir hasta que ya era demasiado tarde, cuando ya no era posible salvarse.

Y exactamente igual que la rana de esta historia, nosotros acabamos aceptando y acostumbrándonos a lo que no nos hace bien, como las relaciones asimétricas, las noticias dramáticas, los abusos repetidos, las estrecheces económicas, los compromisos o las dificultades de la vida. Quizá al principio intentamos rebelarnos, protestamos, nos alteramos, pero, en muchos casos, al final cedemos a la costumbre. Con esto no solo quiero decir que habituarse o adaptarse sea siempre la opción equivocada, sino que existe una alternativa al hecho de permitir que los demás, o que la vida, nos «cuezan» emocional, física, espiritual y psicológicamente. Se trata de una alternativa que requiere de un cierto esfuerzo por nuestra parte, una acción que probablemente no sea espontánea ni inmediata, pero que, a largo plazo, nos ayuda a preservar nuestro bienestar. Saltar fuera de la olla cuesta trabajo al principio, puede incluso ser molesto, porque a fin de cuentas el calorcito no nos resulta desagradable y el esfuerzo de saltar fuera requiere mucha energía, a menudo también mental.

La historia de la rana nos enseña que, a veces, sin darnos cuenta, nos quedamos atascados en lo que nos hace daño. Para evitarlo tenemos que aprender a estar atentos y reflexionar sobre los efectos a largo plazo de nuestras elecciones, para comprender cuándo es el momento ideal de dar el salto, antes de que sea demasiado tarde.

Este libro habla de hábitos, de cómo abandonar los que, sin que nos demos cuenta, nos van haciendo daño lentamente, pero sobre todo de cómo adquirir aquellos que nos pueden ayudar poco a poco a mejorar nuestra vida, favoreciendo nuestro bienestar y ayudándonos a alcanzar objetivos.

¿Por qué un libro sobre los hábitos?

Porque hoy eres el resultado de los hábitos que has adoptado en los últimos cinco años.¹ ¿Comes alimentos sanos tres veces al día

1. A veces me preguntan por qué hablo precisamente de cinco años y no de tres o de diez. En efecto, muchos hábitos empiezan a aportar efectos beneficiosos en la vida de las personas pocas semanas o meses después de adoptarlos. Sin embargo, considero que cinco años es un arco temporal lo suficientemente amplio

o recurres siempre a los locales de comida rápida? ¿Tienes el hábito de jugar a la Playstation cuatro horas al día o pasas la mitad de tu tiempo alimentando la mente con libros y documentales? ¿Tienes el hábito de ahorrar o de gastar? ¿De encontrar el lado positivo en los momentos de dificultad o de hundirte en un mar de melancolía y pesimismo? Cuando estás inquieto, ¿tienes el hábito de escribir o te entregas a una botella de vino? ¿Haces diez minutos de ejercicio cada mañana o te fumas un paquete de cigarrillos al día? ¿Tienes una cita ineludible cada tarde con la cerveza y las patatas fritas o con el zumo de naranja a la hora del desayuno?

Estas son las acciones que determinan, principalmente, el tipo de persona que eres hoy, pero también el hombre o la mujer que llegarás a ser, poco a poco. Bien mirado, la ciencia de los hábitos también te permite echar un vistazo a tu futuro.

DENTRO DE CINCO AÑOS SERÁS EL RESULTADO DE LOS HÁBITOS QUE DECIDAS ADOPTAR HOY

En realidad te juegas mucho. Espero haberte dado un buen motivo para ser consciente de los hábitos que te acompañan en la vida y para reflexionar sobre cuáles deberías modificar y cuáles reforzar.

• EL ORIGEN DE LOS HÁBITOS •

Queda claro que la palabra clave de este libro es «hábitos». Pero ¿qué son exactamente? Los hábitos son nuestro modo de reaccionar habitualmente a las cosas, sin pensar.² Así que todos tenemos decenas, centenares o quizá miles de hábitos.

como para permitir que nuestras conductas nos cambien a un nivel profundo y para que las consecuencias sean sustanciales y duraderas.

2. En un estudio realizado en la Universidad de Duke en 2006, se calculó que el 40% de las acciones llevadas a cabo por las personas cada día son fruto de hábitos automáticos y no de decisiones conscientes. Puedes consultar el estudio aquí: <https://bit.ly/Habitsperformance>

Si nos paramos a analizar nuestro pasado, podemos descubrir que muchos de nuestros hábitos son consecuencia de la enseñanza y la educación recibida de nuestros padres. En muchos casos, basta observar la conducta de las personas de nuestro entorno (familiares, profesores, amigos), los programas de televisión que vemos y los libros que leemos para que desarrollemos determinados hábitos. También adoptamos hábitos específicos a través de las experiencias: tomando conciencia de las conductas que nos han hecho sentir bien y de las que nos han llevado a resultados desagradables, hemos desarrollado algunos hábitos funcionales para alcanzar esos estados positivos y/o para evitar los negativos. En resumen, todo lo que nos ha rodeado (y nos rodea) ha representado (y representa), en alguna medida, una fuerza capaz de plasmar todos nuestros hábitos.

En términos muy concretos, nuestros hábitos incluyen nuestro modo de expresarnos, de gesticular, de movernos, de comer, de usar el teléfono o el ordenador; y también incluyen nuestro modo de hablar en público, nuestro método de estudio o de trabajo, cómo nos presentamos ante los demás y, más generalmente, cómo reaccionamos ante los estímulos del entorno. Así pues, aunque no nos demos cuenta, nuestra vida está gobernada por los hábitos, que no son otra cosa que esquemas fundamentales desarrollados y asimilados a lo largo del tiempo.

En un momento determinado de nuestra vida puede suceder que deseemos adquirir, conscientemente, nuevos hábitos (por ejemplo, hacer ejercicio físico, comer sano, concentrarnos más o dejar de procrastinar, estar más concentrados, ser más productivos, meditar, conocer a gente nueva y muchas cosas más). Si adquirir nuevos hábitos fuera tan fácil, si bastara la voluntad de volverse deportista para conseguir ir al gimnasio a diario, podría dejar de escribir en este mismo momento. Pero lo cierto es que crear —y, más aún, mantener— nuevos hábitos vitales es un reto complicado si no se dispone de los medios necesarios.

Aunque nuestra vida se componga de una enorme cantidad de hábitos, cada vez que decidimos adoptar uno nue-

vo de forma consciente, tenemos que «reorganizarnos» y reorganizar nuestra mente, y eso es bastante difícil, si no ya imposible. No obstante, descubriendo que existen determinados factores que interfieren con los hábitos que aspiramos a adoptar, podremos comprender cuáles son esos obstáculos que hasta ahora nos han impedido mantener un hábito en el tiempo. Recuerdo una vez que un grupo de amigos decidimos que saldríamos a correr media hora al día; pasada apenas una semana, la única carrera que hacíamos era la que nos llevaba al sofá y al mando a distancia. Porque lo cierto es que, si empezar ya puede ser difícil, mantener un hábito lo es mucho más. Lo que pasa es que buena parte de esos obstáculos que hasta ahora no nos han permitido alcanzar el objetivo de iniciar y mantener un hábito nuevo los creamos nosotros mismos, y son atribuibles a nuestros viejos esquemas mentales.

Partiendo de esta premisa, la cuestión sobre los hábitos asume un nuevo significado, porque puede convertirse en un laboratorio para experimentar, aprender algo nuevo sobre nosotros mismos y comprender qué puede hacernos alzar el vuelo.

LA AUTOMATIZACIÓN DE LOS HÁBITOS

La tesis en torno a la que he construido este libro es que el cambio sostenible en el tiempo no pasa tanto por la búsqueda de la motivación —elemento útil, pero en la mayoría de los casos sobrevalorado— como por la adquisición de hábitos que nos lleven, paso a paso, a la realización de lo que deseamos ser.

**NO PUEDES DECIDIR TU FUTURO,
PERO SÍ LOS HÁBITOS QUE LO CREARÁN**

Observa lo que ocurre, cíclicamente, cada 31 de diciembre: millones de personas se fijan el objetivo de perder peso a lo largo del

año siguiente, pero, pasados doce meses, el resultado es descorazonador, dado que casi todos descubrirán que están aún en peor forma que antes cuando se suban a la báscula.

Esto es un ejemplo de que muchas personas buscan el cambio ingenuamente, esperando un estímulo para decidir abrazar nuevas conductas difíciles de mantener: desde cambiar el régimen alimentario hasta apuntarse al gimnasio para recuperar la forma, desde aprender un nuevo idioma a trabajar sobre la propia personalidad para tener mejor carácter. Cuando estamos motivados nos sentimos capaces de conseguir ese cambio tan deseado en poco tiempo. No obstante, muy pronto perdemos ese empujón motivacional mágico y nos encontramos inmersos, más aún que antes, en las costumbres de siempre. Ese es el motivo de que, si queremos cambiar realmente de estilo de vida y no simplemente cargarnos de buenos propósitos que en su gran mayoría quedarán desatendidos, tenemos que «estudiar» la ciencia de los hábitos. Así podremos comprender qué medidas debemos tomar para no perder ese impulso inicial.

Es más, dado que la característica propia de los hábitos (tanto de los positivos como de los negativos) es precisamente que son automáticos, es decir, que se ejecutan sin pensar, cuando comprendamos cómo adquirir hábitos más funcionales, ellos mismos nos conducirán día tras día —no digo sin esfuerzo, pero casi— hacia la consecución de nuestros objetivos.

En las próximas páginas mostraré un método elaborado a partir de estudios y experimentos de campo que ilustra cómo hacer que las conductas se vuelvan repetibles, transformándose en hábitos.

Inciendo en algunos factores que facilitarán y afinarán nuestra disciplina mental para repetir cada día las pequeñas acciones que queremos reforzar, entraremos también en contacto con la automotivación, una fuente de energía de gran valor y en la que podemos confiar plenamente, mucho más que en la de los *coaches* que participan del negocio millonario de la motivación fácil e instantánea, pasajera y extemporánea.

**CON LA MOTIVACIÓN DE LOS DEMÁS
NO SE LLEGA MUY LEJOS**

La verdadera motivación, la que lleva a alcanzar grandes resultados, no es la motivación extrínseca, la procedente del exterior, sino la automotivación, definida por los psicólogos como «motivación intrínseca», que debe tener necesariamente un componente vinculado a la autodisciplina y que se apoya en los hábitos.³

El título de este libro tendría que haber sido *Hábitos vencedores*, precisamente para subrayar que los hábitos —en demasiados casos asociados al elemento negativo del aburrimiento y la repetición no estimulante de una acción— pueden llegar a ser una poderosa fuerza que nos impulsa en la dirección que queremos. Pero ese título me generaba un doble temor. Por una parte, no quería acabar en el saco de las promesas fáciles y llamativas del tipo «haz esto e irá todo bien» (la idea de presentarme como una especie de gurú no me seduce nada; más bien intento impulsar a las personas a encontrar sus propias guías interiores a la luz de estímulos e investigaciones científicas procedentes del mundo de la psicología); por otra parte, ese título solo habría contado una parte de lo que contienen estas páginas. Hablaremos de cierto número de hábitos que resultan claramente efectivos en la mejora del comportamiento, pero el interés principal del texto gira en torno al método usado para transformar en hábito cualquier conducta que cada uno considere útil, teniendo en cuenta sus propios objetivos y deseos personales. De ahí nació la idea de tomar una parte de este método —el método 1 %— y convertirlo en el título del libro.

Poniendo en orden las ideas y las experiencias acumuladas con las personas con las que he trabajado, me he dado cuenta de que la mayoría conseguían adquirir nuevos hábitos en el momento en que abrazaban la lógica del método 1 %. Era el primer paso mental necesario para revolucionar su existencia, centímetro a centímetro, pasando de no hacer nada (o de hacerlo de forma discontinua) a hacer algo cada día, durante un largo espacio de tiempo.

Ha llegado el momento de planificar tu «revolución». Pero primero necesitas reflexionar sobre cuál debe ser el punto de partida y el de llegada: te ayudará a comprender qué comportamientos conviene automatizar y cuáles no; en otras palabras, la dirección

3. P. Trabucchi, *Opus. Per raggiungere uno scopo la nostra risorsa più grande è l'automotivazione. Ecco come allenarla*, Corbaccio (Milán, 2018).

que debe tomar tu vida. Lo haremos al inicio del próximo capítulo, tras un par de precisiones importantes.

• EL EXPERIMENTO DE LA MADRE NATURALEZA •

Para demostrar que los hábitos son el modo más seguro de alcanzar nuestros objetivos, no hay nada como el experimento más importante realizado nunca sobre la faz de la tierra: la evolución. El experimentador en cuestión es el más reconocido que existe: la madre naturaleza. Y su laboratorio, el planeta Tierra. La duración del experimento: millones de años.

Si analizamos nuestro cerebro, descubriremos que se compone de tres partes, que se corresponden evolutivamente con tres momentos diferentes: el *neopallium* o cerebro superior, localizado en la corteza cerebral, que es exclusivo de los primates; el *paleopallium* o cerebro intermedio, constituido por el sistema límbico y presente en todos los mamíferos; y, por último, el *archipallium* o cerebro primitivo, que componen el cerebelo y el tronco del encéfalo, derivado de los reptiles.

Mientras la corteza cerebral es el centro del pensamiento racional y el sistema límbico, de las emociones, el cerebelo y el tronco del encéfalo representan la parte de los instintos y regulan nuestras funciones vitales más importantes, como la respiración, el latido del corazón o la postura. Se trata de reflejos que no requieren una atención consciente, que funcionan mediante mecanismos automáticos. Y no es casualidad. Imaginemos qué sucedería si tuviéramos que dedicar toda nuestra atención a respirar: no nos quedaría mucha concentración para activar otras funciones. O, peor aún, pensemos qué sucedería si nos distrajiéramos cinco minutos: moriríamos.

El experimento de la evolución parece sugerir que la mejor estrategia es la de guardar nuestros objetivos más importantes, automatizándolos, en la caja fuerte del cerebro primitivo: un lugar más seguro que la falible corteza

(cuyos razonamientos pueden verse distorsionados por numerosos errores de interpretación) o el voluble sistema límbico (centro de las emociones, al que le bastaría un estímulo para hacer saltar todo por los aires).

En resumen, la estrategia vencedora es hacer que algunas acciones sean lo más automáticas posibles. Al menos eso ha hecho la madre naturaleza durante milenios. Y ha funcionado estupendamente.

EL MÉTODO 1%: UN MARCO TEÓRICO

Este libro, muy práctico, tiene el objetivo de ayudarte a cambiar de hábitos para que puedas desarrollar otros nuevos orientados a alcanzar tus objetivos o los de la persona que quieres llegar a ser.

El método que propongo tiene como objetivo fundamental orientar la actitud mental (la mentalidad o *mindset*) al método 1%. Una de las verdades más sorprendentes sobre el cambio es que, aunque la especie humana necesita abrazar el cambio, también tiende a resistirse a hacerlo. El fenómeno de la resistencia al cambio queda bien explicado aplicando a la conducta el concepto de «homeostasis» propuesto por el fisiólogo francés Claude Bernard: cuando una persona intenta cambiar, el sistema del que forma parte activa una fuerza igual y de signo contrario destinada a mantener el equilibrio inicial, lo cual dificulta la adaptación.

CUANTO MÁS RÁPIDO INTENTES CAMBIAR, MÁS RÁPIDO VOLVERÁS AL PUNTO DE PARTIDA

Para llevar a cabo un cambio, en muchos casos hay que buscar recursos que eliminen la resistencia del sistema. Comprender cómo eliminar estas resistencias es uno de los principales desafíos de cualquier psicólogo. Giorgio Nardone, fundador del Centro di Terapia Strategica de Arezzo junto a Paul Watzlawick, en su libro *Surcar el mar sin que el cielo lo sepa: lecciones sobre el cambio tera-*

péutico y las lógicas no ordinarias (2008) identifica algunos procesos de cambio capaces de esquivar estas resistencias naturales. Para el tema que nos interesa resultan especialmente relevantes dos de ellos: el cambio catastrófico y el geométrico-exponencial. En el cambio catastrófico, el paciente es guiado a través de maniobras directas, indirectas o paradójicas que, como un rayo, golpean y derriban las resistencias, provocando un cambio inmediato. En el cambio geométrico-exponencial, para esquivar las resistencias naturales del sistema y conseguir el cambio se recurre a lo que se define como «efecto mariposa». Igual que el aleteo de una mariposa puede activar una reacción en cadena que puede llegar a desatar un huracán a decenas de miles de kilómetros de distancia, en nuestro día a día nosotros también podemos partir de pequeñas modificaciones, tan pequeñas que esquiven las resistencias, pero capaces de producir, con el tiempo, un cambio «geométrico-exponencial».

En el caso del cambio catastrófico, una acción potente y directa conduce a un efecto importante. En el caso del cambio geométrico-exponencial, en cambio, una pequeñísima acción, a la que después se le aplicará aceleración, lleva a un gran cambio. «El cambio catastrófico es el acto heroico de Alejandro Magno, que, con su sagacidad, audacia y habilidad, destruyó al enemigo imponiéndose por la fuerza; mientras que el cambio geométrico exponencial se ve representado en el sabio estratega chino, cuyo mínimo movimiento no cuenta en absoluto, pero inicia un proceso a través del cual el enemigo se autodestruye».⁴

El cambio terapéutico y el cambio evolutivo

Como ya habrás intuido, el método que presento en este volumen se apoya en el cambio geométrico-exponencial. Introduciendo un cambio del 1 % se activa otro cambio mínimo, y la suma de pequeños cambios produce el gran cambio, pero con una aceleración geométrica.

4. G. Nardone y E. Balbi, *Surcar el mar sin que el cielo lo sepa: lecciones sobre el cambio terapéutico y las lógicas no ordinarias*, Herder Editorial (Barcelona, 2018). La lectura de este libro puede resultar útil para quien quiera profundizar en el pensamiento estratégico orientado al cambio.

Paso a paso, se evita la resistencia de la homeostasis y se introduce una especie de «virus» en los viejos esquemas del sistema. El virus, una vez introducido, conquista poco a poco todo el organismo, modificando el sistema por completo.

Un principio parecido es el que describe el libro *El punto clave*, del sociólogo Malcolm Gladwell, que ilustra cómo obedecen los grandes cambios de nuestra sociedad a los mismos principios que regulan las epidemias. Al igual que los virus, las conductas y las ideas que se vuelven virales siguen un proceso muy preciso: en un momento dado alcanzan un umbral (el «punto clave»), más allá del cual inician una imprevista difusión capilar, un efecto alud que desafía a cualquier lógica lineal. El punto más importante es que muchas veces lo que activa ese proceso de enorme cambio es una mutación mínima.⁵

En el texto *Il cambiamento strategico. Come far cambiare alle persone il loro sentire e il loro agire* (2018), Giorgio Nardone examina la interesante diferencia entre cambio terapéutico y cambio evolutivo.⁶

El cambio terapéutico tiene el objetivo de romper la homeostasis disfuncional para instaurar una más funcional: se interrumpe, pues, el esquema patológico, se activa un nuevo aprendizaje a través de técnicas específicas y se crea una nueva homeostasis que debe ser, al menos en una primera fase, extremadamente resistente a la mutación, para evitar recaídas patológicas.

El cambio evolutivo, por el contrario, es el que se produce en el ámbito del «crecimiento personal» y la «ciencia del rendimiento», y, tanto, no actúa sobre la homeostasis patológica, sino sobre un equilibrio discreto que, no obstante, nos interesa mejorar. En esos casos, con la introducción de pequeños cambios aplicando la lógica del 1 %, la homeostasis se altera para iniciar una evolución; aun así, inevitablemente, la nueva homeostasis se irá modificando sola, por efecto de la evolución progresiva. El cambio evolutivo mantiene vigente la flexibilidad darwinista necesaria para el desarrollo. Es «evo-

5. Para profundizar en el análisis de Gladwell se puede consultar directamente su texto: *El punto clave*, Punto de Lectura (Barcelona, 2018).

6. G. Nardone y R. Milanese, *Il cambiamento strategico. Come far cambiare alle persone il loro sentire e il loro agire*, Ponte alle Grazie (Milán, 2018).

lutivo» precisamente porque está en continuo desarrollo, sin alcanzar nunca una rígida homeostasis.

Dicho de otro modo, lo que hacemos al aplicar la lógica del 1 % es introducir en un sistema una nueva conducta aprendida. Esa conducta aprendida, con la experiencia y la repetición, se convertirá en una conducta adquirida. Y las conductas adquiridas sostenidas en el tiempo se convierten en hábitos. Un hábito adquirido de este modo tenderá a ser resistente al cambio, es decir, a sostenerse en el tiempo. Será misión del individuo, siguiendo el espíritu del cambio evolutivo, encargarse de que la nueva homeostasis no se vuelva excesivamente rígida, sino que se mantenga en constante evolución.