

# Comer: práctica individual, práctica social

Mónica Katz

Entre las varias finalidades del acto de comer existe una esencial: la nutrición, en la que todos pensamos en primera instancia. Tanto ésta, como todas las funciones básicas –la respiración, el crecimiento, la reparación de tejidos, el pensamiento, la contracción muscular, etc.– requieren energía. Cuando el organismo detecta una disminución en los niveles de calorías disponibles y dado que la especie humana sólo puede transformar la energía química que ingiere con los alimentos en otros tipos de energía, aparece la sensación corporal llamada “hambre”. Percibimos este registro propioceptivo cuando los niveles de lípidos o glucosa en nuestro cerebro disminuyen. Así es como, desde el punto de vista fisiológico, nuestra conducta se orienta en la búsqueda de alimento.

No obstante, si el proceso fuera tan simple, todos seríamos delgados. Las funciones de la conducta ingestiva humana son variadas. En principio, comer es uno de los principales comportamientos relacionados con la supervivencia, pero, si bien debería ser un acto natural, regulado por los niveles de energía disponibles, está al servicio de muchas otras funciones humanas de tipo biológico, psicológico y social. Asimismo, disponemos de un exceso de información, muy confusa, por cierto, y socialmente, hemos complejizado el acto de comer hasta tal punto que ya no podemos estar seguros de que lo que ingerimos sea bueno para el organismo. Hemos transformado el comer en un ilícito.

Por otro lado, además de su objetivo nutricional primordial, la alimentación, cumple otras importantes funciones: socializar, obtener placer y regular el nivel de estrés. Las señales que controlan la ingesta obedecen tanto a factores extrínsecos del medio como intrínsecos (emociones o sensaciones).

En un contexto macro, y teniendo como marco general al sistema social como principal determinante de la alimentación, existen varios subsistemas enlazados entre sí, que explican nuestro comportamiento a la hora de comer:

1. *El sistema homeostático de balance de energía.* Toda vez que disminuye la disponibilidad de calorías, este sistema se activa para dirigir nuestra búsqueda de comida.
2. *El sistema hedónico o de recompensa.* Siempre que sea posible, tendemos a la búsqueda de placer. Es como una guía atávica que nos hace desear aquello que nos hará disfrutar.
3. *El sistema que regula las emociones y el estrés.*

Estos tres subsistemas, integrados entre sí, son influenciados por los diferentes componentes sociales y medioambientales. De esta forma, todos estos factores determinan, en última instancia, cómo, qué, cuándo y cuánto comemos.

## 1. Lo social del comer

### El sistema neural espejo

Como ya hemos mencionado, alimentarnos no implica sólo proveernos de los nutrientes necesarios y regular el estrés, sino también socializar e integrarnos a nuestra familia y, por medio de esta, a nuestra cultura. Por lo tanto, una de las herramientas que utilizamos para dicha actividad es aprender de las personas que integran nuestro medio ambiente.

Desde siempre, la ciencia se preguntó cómo era que el humano podía incorporar nuevas conductas a partir de su interacción

con los otros. Hoy se sabe que comprender las intenciones de los demás, mientras observamos sus acciones, es fundamental para establecer patrones de conductas sociales. Si bien los mecanismos neurales y funcionales que subyacen en esta habilidad son poco conocidos, se han hallado áreas cerebrales espejo premotoras que se activan durante la ejecución y la observación de una acción realizada por otra persona. Las neuronas espejo se encuentran en la corteza ventral premotora y permiten que las acciones observadas o escuchadas sean ejecutadas por imitación. Este sería un mecanismo muy importante en el aprendizaje de conductas (Ferrari 2005: 95-101). Pero ¿qué es lo que reconoce este sistema neural espejo? Lo que distingue son las intenciones de los otros ubicados en el entorno, es decir, de las personas que nos rodean. Las intenciones implican el porqué de una acción. De esta forma, las intenciones detrás de las acciones de otros pueden ser reconocidas por este sistema motor utilizando un mecanismo espejo. Las neuronas espejo identificarían, entonces, las acciones de las demás personas, asociando y comparando lo observado con el patrón motor codificado por ellas mismas, es decir, decodifican, almacenan y memorizan actos motores, y los relacionan lógicamente en un contexto determinado.

Observar conductas de otros lleva, a veces, a repetir una acción. Así, aprendemos de lo que los demás hacen y experimentan; por ejemplo, ver a un grupo de monos que comen incrementa la ingesta de los demás primates. El sonido de un mono comiendo también incrementa la ingesta del otro. Entonces, lo que ese sistema neural espejo permite es la facilitación social. Si deseamos sobrevivir, debemos comprender las acciones de los otros y actuar de manera similar. Esta es la base del aprendizaje por imitación, esencial para los humanos (Williams 2001: 287-295).

En el caso de la alimentación, se torna fundamental contar con un mecanismo neural que nos permita aprender imitando lo que hacen los padres, tíos, abuelos o maestros. Por supuesto que

esto implica un enorme compromiso, pocas veces consciente, por parte de los adultos, que son los educadores espontáneos en la comunidad.

Es sorprendente, aún hoy, que una madre relate asombrada que su hijo no ingiere verduras, a pesar de que ella se ocupa de que estén presentes en la mesa familiar. El detalle que falta es que el padre las rechaza y prácticamente no las consume. Entonces, ¿desde qué lugar pueden los hijos imitar una conducta saludable si el progenitor no la exhibe dentro de su repertorio habitual?

### Las normas sociales

Las normas sociales podrían definirse como leyes que regulan la conducta de las personas y que actúan como controles informales. Son utilizadas por un grupo humano para determinar qué valores, creencias, actitudes o conductas son apropiadas o inapropiadas. Pueden relacionarse con acciones personales, con la reacción de alguien frente a las actitudes de otros o con la negociación entre un individuo y otra persona significativa para él. Son transmitidas mediante comportamientos no verbales, mediante relatos de historias, rituales o directamente mediante el modelado. Su efecto se basa en el hecho de que poseen un alto grado de consenso y están determinadas o condicionadas por las sanciones sociales correspondientes. Tal es así, que la falta de adherencia a estas verdaderas reglas, que son las normas sociales, puede resultar en castigos severos, como el ser excluido del grupo de pertenencia.

El gran desafío para la gente al momento de acatar una norma es saber quién tiene la razón. La información proveniente de una norma social, tanto de los padres como de los pares, puede ser agregada a las ya presentes, o descartada, lo que implica diferenciarse de quienes acatan la norma. Pero el mayor problema es descubrir cuál es la conducta apropiada cuando las normas son conflictivas, es decir, cuando son contradictorias.

Para verificar este fenómeno, se realizó una investigación en la cual a los participantes se les hizo degustar galletitas, estando solos o siendo observados por el experimentador, de acuerdo a tres formatos: 1) condición “no norma”: no se les dice nada; 2) condición “norma inhibitoria”: se les dice que “otros comieron pocas galletitas”; 3) condición “norma estimulante”: se les dice que “otros comieron muchas”. Se observó que, mientras estaban solos, fueron influenciados por la norma. En cambio, al ser observados, comieron poco, independientemente de las normas. Los humanos utilizamos la ingesta de otros como guía de conducta. Por ello la norma de ingesta mínima refuerza la idea (Roth 2001: 165-171). También la gente copia conductas de los otros sin tener siquiera conciencia de ello. Este “efecto camaleón” desempeña un lugar fundamental en la interacción social y el modelado (Chartrand & Bargh 1999: 893-910).

¿Qué o quién decide una norma? Por supuesto, son muchos los factores que la determinan, pero en el caso de la conducta de comer, los elementos que más influyen son: el peso o el IMC (Índice de Masa Corporal) de una población, cultura o comunidad, el volumen de las porciones habitualmente servidas en ese entorno, el tamaño de los paquetes de comidas que ofrece la industria alimenticia, las imágenes de personas y comidas o los hábitos que los medios de comunicación proyectan cientos de veces cada día y, por último, los estándares oficiales de salud, ya sean nacionales o mundiales. También es importante conocer quién refuerza las normas. El principal reforzador de una norma es el incentivo. De alguna manera se establece si vale la pena invertir trabajo, energía, esfuerzo, tiempo o dinero en cumplir con una determinada norma. Pero es el premio que se obtiene al cumplir o adherir a ella lo que más la refuerza. Así es que si se obtiene un beneficio considerable al cumplir con una norma, ésta quedará reforzada y, por lo tanto, la persona la acatará y la utilizará como guía conductual. Invertir en há-