
CONCEJOS

Motivarse de acuerdo con la psicología del comportamiento

Por Netvez · 21 de junio de 2019 · 11 min de lectura

Es posible que ni siquiera se dé cuenta de que estos obstáculos tropiezan con su rendimiento, pero sí lo son. Tal vez sea un poco más difícil salir de la cama por la mañana. Es posible que no tenga tanta energía para ir al gimnasio o reunirse con amigos después del trabajo. Tal vez te encuentres aplazando proyectos.

Cuando tu experimentas retrocesos en el trabajo, y cada persona ambiciosa, inevitablemente, lo-que tienden a perder la motivación. Cuando ese nuevo cliente fracasa en el último minuto, por ejemplo, o cuando no alcanza sus metas trimestrales. O cuando su jefe le da «comentarios constructivos» sobre un proyecto que ha pasado semanas perfeccionando.

Es posible que ni siquiera se dé cuenta de que estos obstáculos tropiezan con su rendimiento, pero sí lo son. Tal vez sea un poco más difícil salir de la cama por la mañana. Es posible que no tenga tanta energía para ir al gimnasio o reunirse con amigos después del trabajo. Tal vez te encuentres aplazando proyectos.

Solía creer que simplemente necesitaba obtener energía, usar la energía que me quedaba para seguir trabajando y esperar mejores resultados. Pero, finalmente, agotado e insatisfecho con los resultados que estaba logrando, me dirigí a la psicología del comportamiento para aprender a “despegarme” y rendir al máximo.

Voy a cubrir la psicología detrás de cómo las recompensas influyen en nuestro comportamiento y ofreceré algunas técnicas que puedes practicar para mantenerte motivado.

Por qué deseamos recompensas

La [teoría](#) del mantenimiento del comportamiento de Alexander Rothman sugiere que su capacidad para mantener un comportamiento o hábito positivo depende de su percepción de los beneficios: Se pronostica que las decisiones relacionadas con la iniciación conductual dependerán de expectativas favorables respecto a resultados futuros, mientras que las decisiones sobre el mantenimiento conductual dependerán de la satisfacción percibida con los resultados recibidos.

Sin embargo, los proyectos desafiantes y ambiciosos no siempre ofrecen recompensas inmediatas. A veces incluso obtienes retroalimentación negativa por períodos prolongados.



Ilustraciones cortesía de Mike Fishbein

Cuando recibimos comentarios positivos, nos sentimos más motivados. Y cuando nuestra motivación aumenta, nos desempeñamos mejor. Es un ciclo que se alimenta de sí mismo.

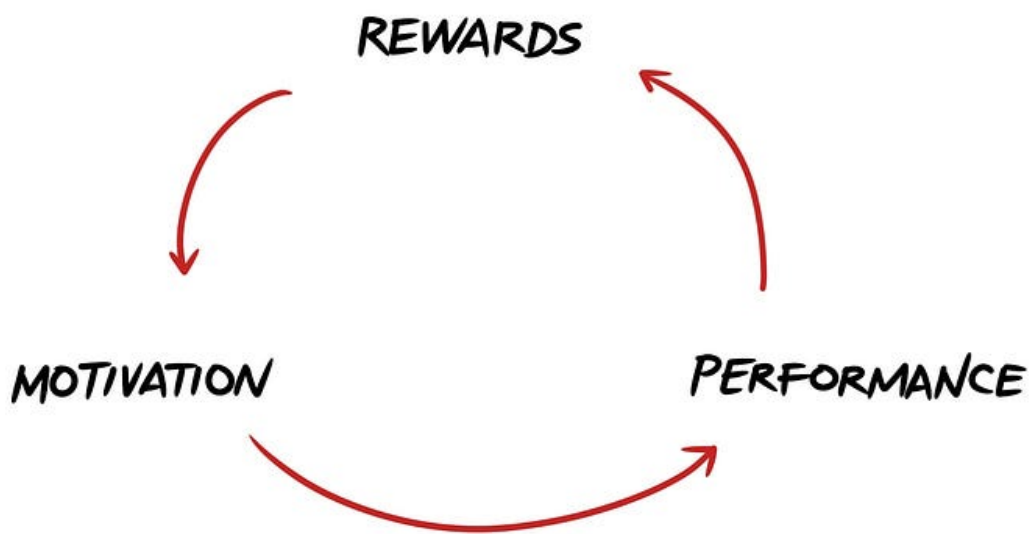


Si percibimos que las recompensas que resultan de un comportamiento dado son insuficientes, o si recibimos una retroalimentación negativa, perdemos la motivación. Esta falta de motivación podría manifestarse como una dilación o una falta de energía. Experimentamos esto porque nuestro cerebro nos está diciendo que dejemos de invertir energía en algo que no nos está ayudando.

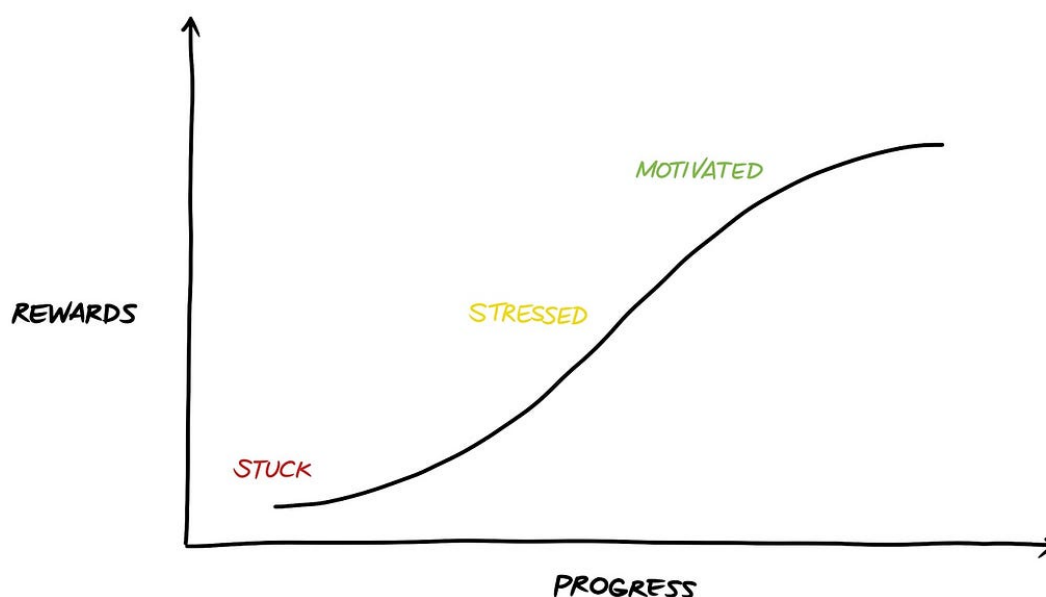
Douglas Lisle, un psicólogo que se especializa en la motivación, [describe los](#) estados de ánimo y las emociones como «sistemas de retroalimentación» que pueden indicar la efectividad de nuestras acciones. Él dice que la ansiedad es en realidad una emoción importante y valiosa: La ansiedad es generalmente una guía útil: nos indica que nuestro esfuerzo propuesto puede requerir nuestro mejor esfuerzo para tener éxito y, de hecho, puede requerir talento más allá de nuestras habilidades actuales ... El valor de supervivencia de la ansiedad es obvio: si está contemplando una travesía a través de peligrosas Terreno, será mejor que estés ansioso. Será mejor que considere cuidadosamente si se trata de una empresa inteligente. Y, si es así, su ansiedad ayudará a facilitar la planificación cuidadosa, el control y la revisión de los suministros, el ensayo de las habilidades potencialmente necesarias, la preocupación por las

cosas que podrían salir mal, etc.

La ansiedad es una señal de que podemos necesitar repensar nuestra estrategia. Cuando estás demasiado ansioso, no te sentirás motivado o energizado. La falta de motivación obstaculiza su capacidad de desempeño, lo que dificulta su capacidad para alcanzar los objetivos.



Cuando estás en este circuito de retroalimentación negativa, es difícil levantarte del sofá y empezar a trabajar. Solo quieres sentarte y no hacer nada. Parece que no puede tachar los elementos de su lista de tareas pendientes, a pesar de que han estado allí durante semanas. Pero a medida que comienza a actuar y obtiene pequeñas ganancias, comienza a sentirse menos atascado.

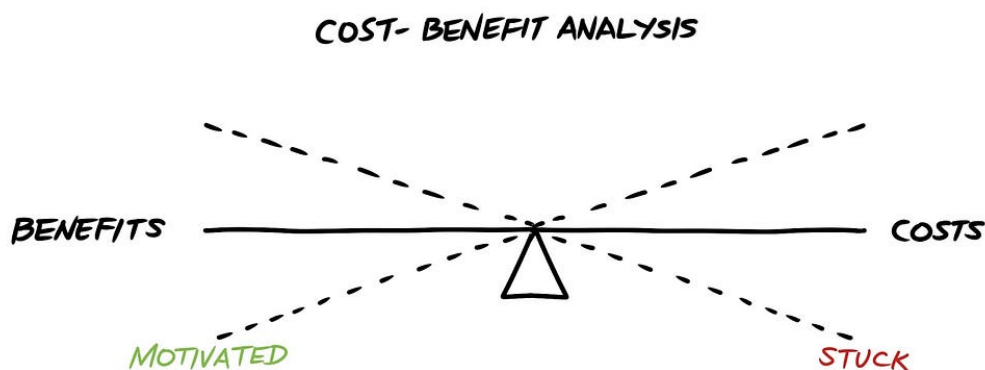


Después de hacer más progresos, todavía no está en su nivel máximo de rendimiento porque todavía hay cierta incertidumbre acerca de su capacidad para tener éxito y lograr resultados. Aún tiene cierto grado de estrés, pero es un estrés saludable que es suficiente para motivarlo a seguir tomando medidas. A medida que continúe ganando impulso, alcanzará un estado de motivación y rendimiento óptimos, antes de alcanzar una nueva meseta.

Cómo medimos el éxito

Detrás de la mayoría de las decisiones que tomamos hay un análisis de costo-beneficio. Este análisis se puede hacer consciente o inconscientemente. Comparamos los beneficios que esperamos recibir con los costos que esperamos se requieran.

Si bien el dinero es una de las formas más obvias de beneficio, las recompensas pueden venir en muchas formas. Los humanos también buscan estatus social y comentarios positivos de sus compañeros. Las recompensas validan su análisis de costo-beneficio. Es una evidencia que le da más confianza de que se está moviendo en la dirección correcta.



Por ejemplo, supongamos que decide comenzar a trabajar por cuenta propia porque confía en que puede ganar algo de dinero extra y construir su cartera. Cuando obtiene comentarios positivos, en la forma de un nuevo cliente, su análisis de costo-beneficio gana validación. Su hipótesis inicial, de que puede iniciar un negocio independiente, es más probable que sea correcta.

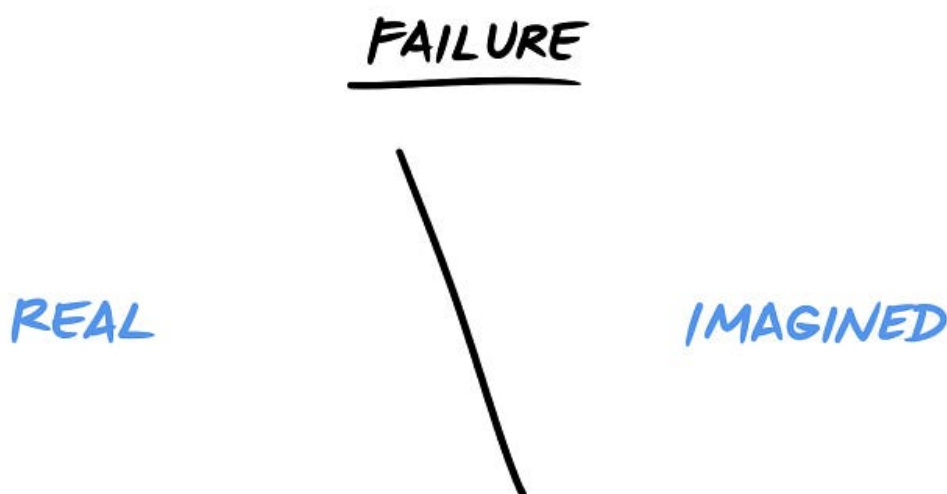
Como resultado de la recompensa monetaria del cierre del nuevo cliente, su balance de costo-beneficio incluye más consejos para la motivación (el lado izquierdo del gráfico anterior). Los beneficios superan los costos, lo que lo motiva a continuar trabajando independientemente.

Por el contrario, si pasara meses tratando de encontrar un cliente freelance pero nunca lograra obtener uno, su cerebro puede interpretar el freelance como un pobre retorno de la inversión. Esto limitaría su energía para buscar clientes. Si su cerebro no comprende tanto los costos de la inacción como los beneficios de la acción, no se sentirá muy motivado.

Algunas personas están más motivadas por el miedo. En lugar de avanzar hacia algo, como un negocio independiente, están motivados a alejarse de otra cosa. Pueden estar motivados para salir de la deuda de los estudiantes o renunciar a su trabajo diario. Es importante pensar en términos de la acción deseada (freelancing en este caso) así como la acción no deseada o el status quo. Si su cerebro no comprende tanto los costos de la inacción como los beneficios de la acción, no se sentirá muy motivado.

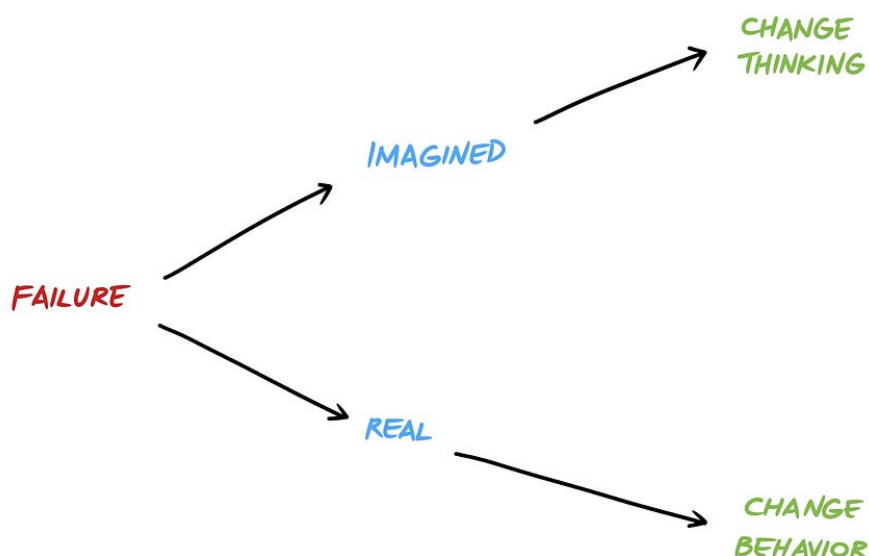
Esto puede parecer sencillo, pero se vuelve más interesante si considera que no siempre hacemos un buen trabajo de interpretación de los comentarios. Muchas personas no internalizan las recompensas que reciben. Algunos incluso pueden tener éxito, pero en realidad creen que están fallando.

Las fallas generalmente se pueden agrupar en dos categorías: reales e imaginadas. Si tiene metas ambiciosas, inevitablemente experimentará un verdadero fracaso. Puede cerrar su negocio, perder una inversión o ser abandonado por un socio. Sin embargo, es mucho más frecuente que tus fallas percibidas sean en realidad pequeños errores que te muevan en la dirección correcta. Simplemente necesita reinterpretar los comentarios que recibe.



Técnicas para impulsar la motivación.

Independientemente de si la retroalimentación negativa que está recibiendo es real o imaginaria, existen técnicas que puede utilizar para recuperar o mantener la motivación en tiempos difíciles. El fracaso imaginado, en forma de una reacción exagerada a una retroalimentación negativa o falta de apreciación de una retroalimentación positiva, se puede resolver cambiando la forma en que piensa sobre su trabajo y sus resultados. Puedes superar el fracaso real cambiando tu estrategia.



Las técnicas a continuación pueden ayudar a romper un ciclo de retroalimentación negativa y volver a un ciclo de retroalimentación positiva.

Cambia tu pensamiento

A menudo, los sentimientos de fracaso son meramente producto de la imaginación. En estos casos, no necesita más dinero o más palmaditas en la espalda de sus compañeros. Más bien, simplemente necesita cambiar la forma en que interpreta su situación e internalizar las recompensas que ya está recibiendo.

- **Establecer metas alcanzables.** Los estudios han [encontrado](#) que cuando las personas progresan hacia los objetivos, están más motivadas para continuar. El progreso reduce los costos percibidos y aumenta la confianza en los beneficios futuros. Lograr un objetivo también le brinda datos que indican que su análisis de costo-beneficio fue correcto y que se está moviendo en la dirección correcta. Una estrategia es dividir los grandes objetivos en objetivos más pequeños que puede alcanzar de manera constante. Su objetivo a largo plazo puede ser vender su compañía por \$ 1 mil millones, pero eso llevará años. Sin algunas

victorias más pequeñas en el camino, puede perder la motivación. Considere establecer un objetivo semanal, como enviar una nueva función o publicar un contenido. Lograr objetivos a corto plazo lo mantendrá motivado para alcanzar sus objetivos a largo plazo.

- **Reconocer recompensas intangibles.** Según [un estudio realizado](#) por investigadores en Princeton, el dinero puede hacerte más feliz, pero una vez que ganas \$ 75,000 al año, obtienes rendimientos decrecientes. Su biología está más preocupada por simplemente sobrevivir que escalar la jerarquía de necesidades de Maslow y realizar su pleno potencial. Las recompensas como apoyar a su comunidad o aumentar su red de seguridad financiera siguen siendo importantes. Pero no necesariamente obtendrás un impulso de dopamina por la motivación de estas cosas, como lo harás al conseguir un nuevo trabajo que paga \$ 75,000 al año. Deberá recordar las recompensas menos tangibles que está recibiendo.
- **Cambia tu interpretación del fracaso.** Cuando fallas en algo, pierdes la motivación. Su cerebro le dice que deje de invertir tiempo y dinero en una oportunidad que podría no conducir al éxito. Sin embargo, el fracaso es también una oportunidad de aprendizaje. Ahora que has fallado, sabes lo que no funciona. Puedes probar algo nuevo que es más probable que funcione. Cuando fallas, no lo identifiques como un fracaso. En lugar de decirte a ti mismo: «Soy un perdedor», repítete a ti mismo: «Perdí esta vez, pero ganaré a largo plazo». También recuerda que hay un elemento de oportunidad en la mayoría de las actividades. La pérdida puede no haber sido el resultado de su desempeño.
- **Mejora tu definición de éxito.** Cuando decide iniciar un negocio, su objetivo es probablemente lograr la rentabilidad, o tal vez venderlo. Sin embargo, existe un alto grado de posibilidad de iniciar una empresa. A veces hasta los empresarios más talentosos y trabajadores fallan. No sabe cómo cambiará la economía, qué nuevas regulaciones afectarán su mercado, cómo cambiarán las preferencias de los consumidores o qué nuevos competidores pueden aparecer. En lugar de dejar que su motivación dependa de factores fuera de su control, defina el éxito en términos de tomar buenas decisiones y ejecutarlas lo mejor que pueda.

-
- **Aumentar el costo de la inacción.** Cuando ganas en un videojuego, tu cerebro piensa que acabas de hacer algo beneficioso, pero realmente no lo has hecho. Recuerda que escalar a la cima de la tabla de clasificación de *World of Warcraft* no es tan gratificante como estar más saludable, cerrar tu próximo contrato o comenzar con una organización sin fines de lucro. De hecho, pasar demasiado tiempo jugando videojuegos solo hará que sea menos probable que logre sus objetivos más importantes. Recuérdese que la inacción tiene un costo e intente privarse de las recompensas que recibe de la inacción.

Cambia tu comportamiento

Muchos artículos de desarrollo personal fomentan la supresión de emociones negativas y se obligan a superar lo que se le presente. Y, desde una perspectiva psicológica, es más fácil superar las dificultades que aceptar que te estás quedando corto. Sin embargo, la supresión de comentarios negativos le permite evitar reconsiderar sus estrategias y prioridades. Es posible que necesites menos prisa y más pensamiento estratégico.

- **Asume un nuevo reto.** Si las recompensas que está recibiendo no están cumpliendo con sus expectativas dadas sus habilidades percibidas, es posible que no sean motivadoras. Lisle [escribe](#) que “las personas a veces se deprimen porque sus vidas ya no requieren sus mejores esfuerzos. El funcionamiento constante a una cantidad significativamente inferior a su capacidad total puede ahorrar energía, pero a menudo no se siente bien ». Encuentre la oportunidad de asumir un nuevo proyecto en el trabajo o comience un proyecto paralelo que lo desafíe.
- **Cambia tu estrategia.** Si no está satisfecho con los resultados de sus esfuerzos, considere por qué no está obteniendo suficientes recompensas y qué puede hacer para mejorar. Puede resultar que esté trabajando en el proyecto correcto o buscando una gran oportunidad, pero simplemente necesita cambiar la forma en que lo está haciendo. Por ejemplo, si su blog no ha crecido como esperaba, es posible que deba pasar de escribir artículos cortos con frecuencia a artículos más detallados con menos frecuencia. O puede que necesites aprender o mejorar una habilidad que pueda ayudarte a tener éxito, como los

anuncios de SEO o Facebook.

- **Elige la oportunidad correcta.** El análisis de costo-beneficio que ejecutó para determinar en qué debería estar trabajando no funcionó como se esperaba. Esto es común porque es difícil predecir el futuro. Si determina que está midiendo con precisión sus resultados y que el cambio de estrategia es insuficiente, puede ser mejor cambiar su enfoque hacia algo nuevo. Si bien esta comprensión puede dañar tu ego, sería una tontería negar la realidad de que no estás logrando los resultados de los que eres capaz. Considere sus fortalezas, debilidades y valores, y encuentre su próxima gran oportunidad.

Fuente: medium