



Hábitos atómicos

HIPERLIBRO

29 de Mayo 2024



ÍNDICE

Introducción: Mi historia

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES: POR QUÉ LOS PEQUEÑOS CAMBIOS GENERAN UNA GRAN DIFERENCIA

1 El sorprendente poder de los hábitos atómicos

2 La manera en que tus hábitos moldean tu identidad (y viceversa)

3 Cómo construir mejores hábitos en cuatro sencillos pasos

PRIMERA LEY: HACERLO OBVIO

4 El hombre que no se veía bien

5 La mejor manera de comenzar un nuevo hábito

6 La motivación está sobrevalorada; el ambiente a menudo es más importante

7 El secreto del autocontrol

SEGUNDA LEY: HACERLO ATRACTIVO

8 Cómo lograr que un hábito sea irresistible

9 El papel de la familia y los amigos en la formación de hábitos

10 Cómo localizar y arreglar las causas de tus malos hábitos

TERCERA LEY: HACERLO SENCILLO

11 Avanza despacio, pero no des marcha atrás

12 La ley del menor esfuerzo

13 Cómo dejar de postergar usando la regla de los dos minutos

14 Cómo hacer inevitables los buenos hábitos e imposibles los malos hábitos

CUARTA LEY: HACERLO SATISFACTORIO

15 La regla cardinal del cambio de conducta

16 Cómo mantener los buenos hábitos todos los días

17 Cómo un socio corresponsable puede cambiarlo todo

TÁCTICAS AVANZADAS: CÓMO PASAR DE SER SOLAMENTE BUENO A SER VERDADERAMENTE GRANDIOSO

18 La verdad acerca del talento (Cuándo los genes importan y cuándo no)

19 La regla de Ricitos de Oro: Cómo mantenerte motivado en la vida y el trabajo

20 El inconveniente de crear buenos hábitos

Conclusión. El secreto para alcanzar resultados que duren

Apéndice

¿Qué leer a continuación?

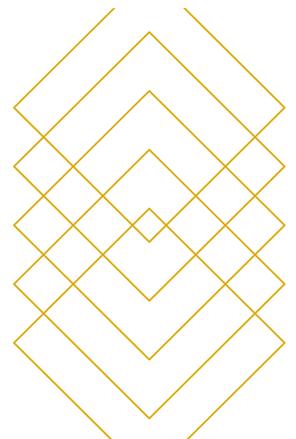
Pequeñas lecciones de las cuatro leyes

Cómo aplicar estas ideas a los negocios

Cómo aplicar estas ideas a la paternidad



Introducción: Mi historia



El último día de mi primer año de bachillerato, un bat de béisbol me golpeó en pleno rostro. Uno de mis compañeros intentó hacer un movimiento largo para pegarle a la pelota, pero el bat se le resbaló y voló hacia mí antes de golpearme directamente entre los ojos.

Poco después de llegar al hospital, mi cuerpo comenzó a colapsar. Estaba luchando por realizar las funciones más básicas como tragar y respirar. Sufrí la primera convulsión de ese día. Después dejé de respirar por completo. Mientras los doctores se apuraban a suministrarme oxígeno, tomaron la decisión de llevarme a otro hospital que contara con el equipo necesario para controlar una situación tan delicada. De inmediato solicitaron un helicóptero que me trasladara a un hospital mejor equipado en Cincinnati.

Cuando entré en coma, el hospital envió a un sacerdote y a una trabajadora social para confortar a mis padres.

Conforme se fue haciendo de noche, una serie de aparatos se encargaron de mantenerme con vida.

MI RECUPERACIÓN

Afortunadamente a la mañana siguiente mi respiración se había normalizado a tal punto que los doctores se sintieron confiados de sacarme del coma inducido. Cuando por fin recuperé la conciencia, descubrí que había perdido el sentido del olfato. Para hacer una prueba, una enfermera me pidió que me sonara la nariz y que a continuación olfateara un jugo de manzana. Mi sentido del olfato regresó, pero el hecho de sonarme provocó que el aire pasara a través de las fracturas que tenía en la cuenca del ojo, lo cual empujó el globo ocular izquierdo hacia fuera. El globo quedó salido de la cuenca, sostenido apenas por el párpado y el nervio óptico que lo unía a mi cerebro.

El oftalmólogo afirmó que mi ojo gradualmente volvería a su sitio conforme el aire saliera de la cuenca, pero le era imposible determinar cuánto tiempo le tomaría recuperar su posición normal. Me habían programado para una cirugía una semana después para darme un poco más de tiempo para recuperarme. Todavía tenía el aspecto de alguien que hubiera estado en el lado equivocado de un cuadrilátero de boxeo, pero de cualquier manera me dieron autorización para salir del hospital. Regresé a casa con la nariz rota, media docena de fracturas faciales y el ojo izquierdo desprendido de su órbita.

Los meses siguientes fueron muy duros. Tenía la impresión de que todo en mi vida había sido puesto en pausa. Estaba determinado a no permitir que mis heridas me doblegaran, pero debo admitir que, en más de una ocasión, me sentí deprimido y abrumado.

Cuando regresé al campo de beisbol justo un año después, fue muy doloroso darme cuenta de lo mucho que me faltaba por conseguir. El beisbol siempre había formado parte de mi vida. Mi padre había jugado para las ligas menores de los Cardenales de San Luis y yo soñaba con jugar también en las ligas profesionales. Después de haber pasado meses en rehabilitación, lo que más deseaba era volver a jugar beisbol.

Pero mi regreso al campo no se dio de buena manera. Cuando comenzó la temporada, fui el único jugador de segundo grado que no pasó a formar parte del equipo principal de la escuela. Por el contrario, fui relegado a formar parte del equipo de primer grado. Yo había jugado beisbol desde que tenía 4 años, y para alguien que había dedicado tanto tiempo y esfuerzo a un deporte, haber sido rechazado del equipo principal había sido muy humillante.

Después de un año de inseguridades, cuando ya había llegado al tercer grado de bachillerato, logré ser admitido en el equipo principal de la escuela. Sin embargo, casi

nunca pude entrar al campo de juego. Jugué 11 entradas en la temporada, lo cual apenas equivale a un juego completo.

A pesar de mi deslucida participación en la temporada escolar, seguí creyendo que podía lograr convertirme en un gran jugador. Y tuve la certeza de que si las cosas iban a mejorar, yo sería el único responsable de lograrlo. El momento decisivo llegó dos años después de mi accidente, cuando entré a la Universidad Denison. Se trataba de un nuevo comienzo y la universidad era el lugar donde descubriría el poder de los pequeños hábitos.

CÓMO APRENDÍ EN QUÉ CONSISTEN LOS HÁBITOS

Inscribirme a Denison fue una de las mejores decisiones de mi vida. Me gané un lugar en el equipo de beisbol, y aunque estaba en el último lugar de la lista porque era un novato, realmente estaba emocionado por haberlo conseguido. A pesar del caos que habían sido mis años de bachillerato, había logrado convertirme en atleta universitario.

Aunque ya había sido admitido en el equipo, los entrenamientos no iban a comenzar pronto, así que decidí dedicar el tiempo a ordenar mi vida. Mientras mis compañeros se desvelaban jugando videojuegos, yo desarrollé buenos hábitos de sueño y todas las noches me iba a dormir temprano. En el desordenado mundo del dormitorio universitario, yo me propuse mantener mi habitación limpia y ordenada. Estas mejoras no eran muy significativas, pero me hacían sentir que tenía control sobre mi vida. Comencé a sentirme seguro nuevamente y a creer en mí. Esta sensación de seguridad que iba en aumento, se reflejó en mi desempeño escolar. Conforme mejoré mis hábitos de estudio, logré un promedio de 10 durante todo el primer año.

Un hábito es una rutina o conducta que se practica con regularidad y, en muchos casos, de manera automática. A medida que pasaban los semestres, acumulé pequeños hábitos que repetía de manera consistente y que, eventualmente, me llevaron a conseguir resultados que ni siquiera hubiera podido imaginar cuando entré a la universidad.

Cuando comencé el segundo año en Denison y se inauguró la temporada de beisbol, fui el principal pítcher del equipo de lanzadores. Durante mi tercer año, el equipo votó por mí para que fuera su capitán, y al final de la temporada, fui seleccionado para ser parte del equipo de toda la conferencia universitaria. Sin embargo, no fue sino hasta mi último año cuando mis hábitos de sueño, de estudio y de levantamiento de pesas realmente rindieron fruto.

Seis años después de haber sido golpeado en el rostro por un bat, llevado en helicóptero a un hospital e inducido a un estado de coma, fui seleccionado como el mejor atleta masculino de la Universidad de Denison. También fui nominado como parte del equipo Academic All-America del canal de televisión ESPN, un honor que está reservado únicamente a 33 jugadores de todo el país. Para el momento en que me gradué, había obtenido ocho récords universitarios en diferentes categorías y gané el más importante galardón académico de la universidad, la Medalla del Presidente.

Todos enfrentamos retos a lo largo de nuestra vida. Este accidente fue uno de mis retos y la experiencia me enseñó una lección fundamental: los hábitos que en un principio pueden parecer pequeños y poco significativos, se transformarán en resultados extraordinarios si tienes la voluntad de mantenerlos durante varios años. Todos tenemos que lidiar con contratiempos y retrocesos pero, a la larga, la calidad de nuestra vida

depende de la calidad de nuestros hábitos.¹ Si mantienes los mismos hábitos que tienes ahora, tendrás resultados equivalentes. Si mejoras tus hábitos, cualquier cosa es posible.

Probablemente existan personas capaces de alcanzar grandes logros de la noche a la mañana. Yo no conozco ninguna, y yo, ciertamente, no soy una de ellas. No existió un único momento clave en mi camino desde el coma inducido hasta el equipo del canal ESPN, hubo muchos momentos clave, una suma de ellos. Se trató de una evolución gradual, una larga serie de pequeños triunfos y modestos avances. La única manera de progresar —la única opción que tuve— consistió en comenzar por dar pasos pequeños. Esta es la misma estrategia que utilicé cuando comencé mi propio negocio y cuando inicié la escritura de este libro.

CÓMO Y POR QUÉ ESCRIBÍ ESTE LIBRO

En noviembre de 2012, comencé a publicar artículos en jamesclear.com. Por años había conservado mis notas acerca de mis experimentos personales con los hábitos y sentía que estaba listo para compartir algunos en público. Empecé por publicar un artículo nuevo cada lunes y jueves. En pocos meses este simple hábito de escritura me llevó a reunir mi primer millar de suscriptores por correo electrónico. Para 2013 ese número había crecido a 30 000 personas.

En 2014 mi lista de correo electrónico creció exponencialmente hasta alcanzar los 100 000 suscriptores, lo cual hizo que mi sitio web se volviera uno de los boletines informativos de más rápido crecimiento en internet.

En 2015 alcancé los 200 000 suscriptores y firmé un contrato con Penguin Random House para empezar a escribir la versión en inglés del libro que estás leyendo ahora. Conforme el número de mis lectores creció, también lo hicieron mis oportunidades de negocios.

En 2016 mis artículos comenzaron a aparecer regularmente en publicaciones de gran prestigio como Time, Entrepreneur y Forbes.

A principios de 2017, lancé la Habits Academy, la principal plataforma de entrenamiento para organizaciones e individuos interesados en desarrollar mejores hábitos para su vida y el trabajo.* Compañías pertenecientes al grupo Fortune 500 y otras empresas emergentes empezaron a inscribir a sus ejecutivos y a sus equipos de capacitación.

Mientras daba los últimos toques a este libro durante 2018, jamesclear.com estaba recibiendo millones de visitantes al mes y casi 500 000 personas se estaban suscribiendo al correo electrónico de mi boletín informativo cada semana.

CÓMO TE PUEDE BENEFICIAR ESTE LIBRO

El empresario e inversionista Naval Ravikant dijo una vez: «Para escribir un gran libro, primero tienes que convertirte en ese libro».² Yo tuve que vivir las ideas que se mencionan en esta obra para aprenderlas. Tuve que confiar en pequeños hábitos para lograr mi recuperación después de mi accidente, para volverme más fuerte en el gimnasio, para lograr un desempeño de alto nivel en el campo de juego, para convertirme en escritor, para construir un negocio exitoso, y, sobre todo, para convertirme en un adulto responsable. Los pequeños hábitos que cultivé me ayudaron a desarrollar todo mi potencial. Y dado que elegiste este libro, asumo que tú también quieres desarrollar todo tu potencial.

En las siguientes páginas, voy a compartir contigo un plan paso a paso para desarrollar mejores hábitos, no por unos cuantos días sino para siempre.

La columna vertebral de este libro es mi método de cuatro pasos para desarrollar hábitos — señal, anhelo, respuesta y recompensa—, así como las Cuatro Leyes para Cambiar la Conducta que se desprenden de ellos.

Las estrategias que incluí en este libro serán relevantes para cualquiera que esté buscando un sistema por pasos para mejorar sus metas relacionadas con la salud, el dinero, la productividad, las relaciones sociales o todas a la vez. Mientras el comportamiento humano esté involucrado, este libro puede servirte de guía.



PRINCIPIOS FUNDAMENTALES POR QUÉ LOS PEQUEÑOS CAMBIOS GENERAN UNA GRAN DIFERENCIA



1 El sorprendente poder de los hábitos atómicos

El destino de la organización British Cycling [Ciclismo Británico] cambió un día del año 2003. Esta organización, que había regulado el ciclismo profesional en Gran Bretaña, contrató ese año a Dave Brailsford como su nuevo director de desempeño. En 110 años ningún ciclista británico había ganado esa carrera.

Brailsford fue contratado para poner al equipo británico en una nueva trayectoria. Lo que diferenciaba a Brailsford de los entrenadores anteriores era su implacable compromiso con una estrategia a la que se refería como agregación de ganancias marginales, que es una filosofía que aspira a alcanzar un pequeño margen de mejora en todo lo que se hace. Brailsford solía afirmar: «El principio de esta filosofía consiste en aislar cada uno de los aspectos del ciclismo. Si se mejora el 1% de cada uno de esos aspectos, se habrá obtenido una mejora considerable una vez que todos los cambios se apliquen al mismo tiempo».4

Brailsford y los entrenadores a su cargo comenzaron a hacer pequeños ajustes en diversos aspectos que podían esperarse de un equipo profesional.

Conforme estos cientos de pequeñas mejoras se acumularon, los buenos resultados comenzaron a llegar antes de lo que cualquiera se hubiera podido imaginar.

Tan solo cinco años después de que Brailsford tomara el mando, el equipo de ciclismo británico dominó las diversas pruebas en los Juegos Olímpicos de Pekín 2008, donde obtuvieron un sorprendente 60% de las medallas disponibles para esta actividad.7

Durante un período de diez años, de 2007 a 2017, los ciclistas británicos ganaron 178 campeonatos mundiales y 66 medallas de oro olímpicas y paralímpicas.11

¿Cómo sucedió todo esto? ¿Cómo fue que un equipo de atletas ordinarios se transformó en un equipo de campeones gracias a pequeños cambios que, a simple vista, no parecían hacer más que una modesta diferencia? ¿Cómo es posible que una serie de pequeñas mejoras logren acumular, en conjunto, unos resultados tan destacados? ¿Cómo puedes replicar esta estrategia en tu propia vida?

POR QUÉ LOS PEQUEÑOS HÁBITOS GENERAN UNA GRAN DIFERENCIA

Es muy común sobrestimar la importancia de los grandes momentos definitorios y restarle valor a la realización de pequeñas mejoras cotidianas. Con frecuencia, nos convencemos a nosotros mismos de que un enorme éxito requiere una acción igual de relevante. Ya sea que se trate de perder peso, de establecer un negocio, de escribir un libro, de ganar un campeonato o de alcanzar cualquier otra meta, nos presionamos para realizar una mejora que sea digna de convulsionar al planeta y de la que todo el mundo hablará.

Por otra parte, las pequeñas mejoras del 1% son hechos apenas perceptibles. Pero a la larga pueden ser mucho más significativas. La diferencia que las pequeñas mejoras pueden provocar es realmente sorprendente. La matemática de las pequeñas mejoras funciona de la siguiente manera:

si logras ser 1% mejor cada día durante un año, terminarás siendo 37 veces mejor al final del período.¹² Por el contrario, si deterioras tu conducta 1% cada día, al final de un año habrás llegado casi a cero. Lo que empieza como una pequeña ganancia o una pérdida insignificante, se acumula con el tiempo y se convierte en algo grande.

1% MEJOR CADA DÍA

Los hábitos son el interés compuesto de la superación personal.

Esto puede ser un concepto difícil de apreciar en la vida cotidiana. Frecuentemente descartamos los pequeños cambios porque no parecen importar mucho en un momento dado. Hacemos pequeños cambios, pero los resultados nunca se dan de manera inmediata; eso nos descorazona y nos lleva de vuelta a nuestras viejas rutinas.

Desafortunadamente, el lento ritmo de la transformación también hace que sea muy fácil permitir el retorno de los malos hábitos. Es fácil pasar por alto una pequeña mala decisión.

Sin embargo, cuando repetimos día a día esos errores que representan apenas un 1%, cuando replicamos las malas decisiones y duplicamos los pequeños errores mediante excusas sin importancia, nuestras acciones acaban por producir resultados compuestos que son realmente tóxicos. La acumulación de muchos pasos en falso, un 1% de deterioro aquí y allá, finalmente se convierte en un grave problema.

Un pequeño cambio en tus hábitos cotidianos puede conducir tu vida a un destino completamente distinto. Tomar una decisión que es 1% mejor o 1% peor puede no parecer importante en un momento dado, pero en el transcurso de todos los momentos que conforman una vida, estas decisiones determinan la diferencia entre la persona que eres y la persona que podrías ser. El éxito es el producto de nuestros hábitos cotidianos, no de transformaciones drásticas que se realizan una vez en la vida.

Dicho eso, no importa cuán exitoso seas en este preciso momento. Lo que importa es determinar si tus hábitos te están conduciendo hacia el camino del éxito. Debes preocuparte más de la trayectoria que estás siguiendo en el presente que de los resultados que has alcanzado hasta ahora..

Tus resultados son los indicadores reactivos de tus hábitos. Al final obtienes lo que repites.

Si quieres predecir dónde terminarás tu vida, todo lo que tienes que hacer es seguir la curva de las pequeñas ganancias y pérdidas y proyectar cómo tus decisiones diarias se comportan a lo largo de diez o veinte años. ¿Gastas menos de lo que ganas cada mes? ¿Vas al gimnasio varias veces a la semana? ¿Lees libros y aprendes algo nuevo cada día? Las pequeñas batallas que ganamos cada día son las que definen nuestro futuro.

El tiempo magnifica el margen entre éxito y fracaso y va a multiplicar aquello que repites con frecuencia. Los buenos hábitos terminan siendo tus aliados. Los malos hábitos acaban por convertirse en enemigos.

Los hábitos son una espada de doble filo.¹⁴ Los malos hábitos pueden dañarte tan fácilmente como los buenos hábitos pueden complementarte. Por eso es crucial entender los detalles. Es importante que aprendas cómo funcionan los hábitos para que puedas diseñarlos de acuerdo con tus preferencias y seas capaz de evitar eficientemente el borde peligroso de la espada.

EN QUÉ CONSISTE REALMENTE EL PROGRESO

Los grandes hitos, los momentos definitorios con frecuencia son el resultado de muchos acontecimientos previos que acumulan el potencial requerido para desencadenar un gran cambio. Este mismo patrón se repite en todas partes.

De manera similar, los hábitos con frecuencia no parecen provocar ningún cambio hasta que se alcanza un punto crítico, un umbral que desencadena un nivel superior de desempeño. En las etapas tempranas y medias de cualquier empresa, suele haber un abismo de desilusión. Uno siempre espera realizar progresos de manera lineal y ascendente, por ello es frustrante cuando por períodos de días, semanas e incluso meses los cambios parecen no funcionar y uno tiene la sensación de permanecer en el mismo sitio. Es el sello de cualquier proceso acumulativo: los resultados más poderosos toman su tiempo y se retrasan.

Esta es una de las razones por las que es tan difícil desarrollar hábitos que perduren. La gente hace pequeños cambios de conducta, no ve resultados tangibles y toma la decisión de detenerse. Para que los hábitos realmente generen un cambio, deben subsistir lo suficiente como para rebasar una meseta donde no se producen cambios perceptibles. Yo la llamo meseta de potencial latente.

Si te está costando demasiado esfuerzo desarrollar un nuevo hábito bueno o romper con uno malo, no se trata de que hayas perdido tu capacidad de realizar mejoras. Con frecuencia esto se debe a que no has logrado cruzar la meseta de potencial latente.

Cuando al fin logras ir más allá de la meseta del potencial latente, la gente considera que el hecho es un éxito conseguido de la noche a la mañana.

Es el equivalente humano de las fuerzas geológicas. Dos placas tectónicas pueden frotarse una contra otra por millones de años mientras se acumula presión entre ellas. Por fin, un día se tocan nuevamente, de la misma manera en que lo estuvieron haciendo durante varias eras, pero en esta ocasión la presión es demasiada. Un terremoto se desencadena. El cambio puede tomar años antes de que se manifieste de manera intensa en un instante.

La maestría requiere paciencia.

LA MESETA DE POTENCIAL LATENTE

FIGURA 2. Solemos suponer que el progreso se da de manera lineal y ascendente. Por lo menos esperamos que suceda rápido. En la realidad, los resultados de nuestros esfuerzos suelen tomar tiempo y retrasarse. No es sino meses o incluso años después cuando nos damos cuenta del verdadero valor de todo el trabajo que hemos realizado. Esto puede tener como resultado un «abismo de desilusión», un punto en el que la gente se siente descorazonada tras haber puesto semanas o incluso meses de trabajo duro sin experimentar ningún resultado aparente. Sin embargo, su trabajo no se desperdició. Tan solo se acumuló. No es hasta mucho tiempo después cuando el verdadero valor del esfuerzo previo es revelado.

Todas las cosas importantes provienen de comienzos modestos. La semilla de cada hábito es una pequeña decisión.²¹ Pero conforme esa decisión se repite, un hábito nuevo surge y se va fortaleciendo. Las raíces se afianzan y las ramas crecen. La tarea de eliminar un hábito pernicioso es parecida a arrancar de raíz un poderoso roble que crece en nuestro interior. Y la tarea de desarrollar un buen hábito es equivalente a cultivar una delicada flor cada día.

OLVIDA LAS METAS Y MEJOR ENFÓCATE EN LOS SISTEMAS

La sabiduría prevaleciente afirma que la mejor manera de alcanzar lo que queremos en la vida (ponerse en forma, establecer un negocio exitoso, relajarse y dejar de preocuparse, pasar más tiempo con la familia y amistades) consiste en establecer metas específicas y viables.

¿Cuál es la diferencia entre metas y sistemas? La respuesta la aprendí de Scott Adams, el caricaturista creador de la tira cómica Dilbert. Según Adams, las metas son los resultados que quieres obtener. Los sistemas son los procesos que sigues para alcanzar esos resultados.

Y ahora la pregunta más interesante: ¿Si ignoras tus metas y te enfocas únicamente en tu sistema, podrías también alcanzar el éxito?

Yo estoy convencido de que la respuesta a esta pregunta es afirmativa.

¿A qué me refiero cuando afirmo esto? ¿Son las metas totalmente inútiles? Por supuesto que no. Las metas son buenas para establecer una dirección, pero los sistemas son mejores para realizar verdaderos progresos. Un montón de problemas surgen cuando pasas demasiado tiempo pensando en tus metas en lugar de dedicar el tiempo a diseñar tus sistemas.

Problema 1: Los ganadores y los perdedores comparten las mismas metas

Tenemos un serio prejuicio cuando se trata de juzgar las metas de los demás. Tendemos a confundir éxito con supervivencia. Nos concentramos en las personas que logran ganar

—los sobrevivientes— y de manera equivocada asumimos que sus ambiciosas metas los condujeron al triunfo. Al hacerlo, no nos damos cuenta de que muchas otras personas tenían la misma meta pero no consiguieron el éxito.

Problema 2: Alcanzar una meta consiste únicamente en un cambio momentáneo

Cuando logras alcanzar una meta, tu vida cambia únicamente durante un momento. Esa es la paradoja de las mejoras. Pensamos que debemos cambiar los resultados pero los resultados no son el problema. Lo que realmente necesitamos cambiar son los sistemas que nos llevan a tener esos resultados. Cuando resuelves problemas a partir de los resultados, solamente los resuelves de manera momentánea. Para que en verdad logres una mejora perdurable, debes resolver los problemas a partir de los sistemas. Arregla los sistemas y los resultados se arreglarán por sí mismos.

Problema 3: Las metas restringen la felicidad

La suposición implícita detrás de cualquier meta es la siguiente: «Una vez que alcance mi meta, seré feliz». El problema con una mentalidad que privilegia las metas es que siempre se pospone la felicidad hasta que se logra alcanzar el siguiente hito.

Es más, la mentalidad que se rige por la consecución de metas acaba por crear un conflicto de exclusión: o alcanzas tu meta y eres exitoso o fallas y eres un fracaso. Mentalmente te encajonas dentro una estrecha concepción de la felicidad. Esto es una equivocación.

Una mentalidad que privilegia los sistemas te proporciona un antídoto. Cuando te enamoras del proceso más que del producto final, no tienes que esperar hasta el desenlace para permitirte ser feliz. Puedes sentirte satisfecho y feliz siempre que tu sistema esté funcionando. Y los sistemas pueden funcionar bien de muchas maneras distintas, no solamente de la manera en que lo concebiste al principio.

Problema 4: Las metas no coinciden con el progreso a largo plazo

Por último, una mente que privilegia las metas puede crear un efecto de «yo-yo».

El propósito de definir metas consiste en convertirse en un ganador de una sola ocasión. El propósito de construir sistemas consiste en seguir participando en el juego. La mentalidad que verdaderamente se enfoca en el largo plazo no se centra en el cumplimiento de metas. No se trata de alcanzar metas aisladas. Se trata de un ciclo de refinamiento interminable y de mejora continua. Por encima de todo, tu compromiso con el proceso es lo que va a determinar tu progreso.

UN SISTEMA DE HÁBITOS ATÓMICOS

Si tienes problemas para cambiar tus hábitos, el problema no eres tú. El problema es tu sistema. Los malos hábitos se repiten constantemente no porque tú no los quieras cambiar, sino porque tienes un sistema que no funciona.

No te elevas al nivel de tus metas. Desciendes al nivel de tus sistemas.²³

Uno de los temas centrales de este libro consiste en aprender a enfocarse en los sistemas en general, en lugar de concentrarse en una meta única. De hecho este es uno de los conceptos principales que sirven para definir la palabra atómico. A estas alturas, ya te habrás dado cuenta de que un hábito atómico se refiere a un cambio pequeño, a una ganancia marginal, a un 1% de mejora. Pero los hábitos atómicos no son los viejos malos hábitos aunque estos sean menores. Los hábitos atómicos son pequeños hábitos

que forman parte de un sistema mayor. Así como los átomos son los ladrillos que conforman las moléculas, los hábitos son los ladrillos de los resultados extraordinarios.

Los hábitos son como los átomos de nuestras vidas. Cada uno es una unidad fundamental que contribuye a la mejora en general. Al principio estas pequeñas rutinas parecen ser insignificantes, pero pronto se acumulan y se convierten en un combustible que genera ganancias tan importantes que sobrepasan con creces el costo de las inversiones iniciales. Son al mismo tiempo pequeños y poderosos. Este es el significado de la frase hábitos atómicos, una práctica regular o rutina que no es solamente pequeña y fácil de realizar, también es la fuente de un poder increíble. Un componente de un sistema de crecimiento compuesto.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

- Los hábitos son el interés compuesto de la superación personal. Trabajar para lograr ser un 1% mejor cada día cuenta mucho a la larga.
- Los hábitos son una espada de doble filo. Pueden trabajar a tu favor o en contra tuya. Por este motivo, entender los detalles es indispensable.
- Los pequeños cambios con frecuencia parecen no tener ningún efecto hasta que logras cruzar un umbral crítico. Los resultados más poderosos de cualquier proceso acumulativo suelen retrasarse. Debes aprender a ser paciente.
- Un hábito atómico es un pequeño hábito que forma parte de un sistema más complejo. De la misma manera en que los átomos son los ladrillos de las moléculas, los hábitos atómicos son los ladrillos de los resultados excepcionales.
- Si quieres mejores resultados, olvídate de fijar metas. En lugar de eso, concéntrate en tu sistema.
- No te elevas al nivel de tus metas. Desciendes al nivel de tus sistemas.

2 La manera en que tus hábitos moldean tu identidad (y viceversa)

¿Por qué es tan fácil repetir los malos hábitos y tan difícil desarrollar buenos hábitos?

Cambiar tus hábitos es desafiante por dos motivos: 1) tratamos de cambiar algo que no es lo que debemos cambiar y 2) tratamos de cambiar nuestros hábitos de la manera equivocada.

LAS TRES CAPAS DEL CAMBIO DE CONDUCTA: Resultados, Procesos, Identidad.

Nuestro primer error consiste en tratar de cambiar algo que no es lo que debemos cambiar.

La primera capa incluye cambiar tus resultados. Este nivel se relaciona con el cambio de los resultados: perder peso, publicar un libro, ganar un campeonato. La mayoría de las metas que te propones lograr están asociadas con este nivel de cambio. La segunda capa incluye cambiar tus procesos. Este nivel se relaciona con el cambio de hábitos y sistemas: implementar una nueva rutina en el gimnasio, organizar tu escritorio para tener un mejor flujo de trabajo, desarrollar una práctica de meditación. La mayoría de los hábitos que desarrollas están asociados con este nivel. La tercera capa, la más profunda, incluye cambiar tu identidad. Este nivel se relaciona con cambiar tus creencias: tu visión del mundo, la imagen de ti mismo, tus juicios acerca de ti mismo y de los demás. La

mayoría de las creencias, las suposiciones y los prejuicios que mantienes están asociados con este nivel.

Los resultados se tratan de lo que obtienes. Los procesos se tratan de lo que haces. La identidad se trata de lo que crees.

La mayoría de las personas comienzan el proceso de cambiar sus hábitos enfocándose en aquello que quieren alcanzar. Esto los conduce a hábitos que están basados en las metas o resultados. La alternativa apropiada es construir hábitos basados en cambios de identidad.

Detrás de cada sistema de acciones hay un sistema de creencias. La conducta que no es congruente con el yo no será duradera.

La forma máxima de motivación intrínseca se da cuando un hábito se convierte en parte integral de tu identidad. Una cosa es decir «soy el tipo de persona que quiere esto»; otra cosa muy distinta es poder decir «soy el tipo de persona que es esto».

El verdadero cambio de conducta es un cambio de identidad. Puedes iniciar un hábito porque tienes la motivación para adquirirlo, pero la única razón por la cual lo mantienes y lo cultivas es porque se convierte en parte de tu identidad.

- La meta no es leer un libro, la meta es convertirse en lector.
- La meta no es correr un maratón, la meta es convertirse en corredor.
- La meta no es aprender a tocar un instrumento, la meta es convertirse en músico.

Tus conductas suelen ser un reflejo de tu identidad. Lo que haces es un indicador del tipo de persona que crees que eres

Entre más profundamente estén vinculados a tu identidad, las acciones y los pensamientos serán más difíciles de cambiar.

El conflicto con la identidad es la mayor barrera que puede enfrentar el cambio positivo a cualquier nivel (individual, grupal o social). Los hábitos positivos pueden tener sentido a nivel racional, pero si entran en conflicto con tu identidad, vas a fracasar cuando intentes ponerlos en práctica.

El progreso requiere desaprender lo aprendido. Para lograr ser la mejor versión de ti mismo, es necesario que edites constantemente tus creencias y que actualices y expandas tu identidad.

- Cada vez que escribes una página, eres un escritor.
- Cada vez que tocas el violín, eres un músico.
- Cada vez que empiezas a entrenar, eres un atleta.
- Cada vez que motivas a tus empleados, eres un líder.

3 Cómo construir mejores hábitos en cuatro sencillos pasos

«Las conductas seguidas de consecuencias satisfactorias tienden a repetirse, las conductas que producen consecuencias desagradables tienden a no repetirse»

Un hábito es una conducta que se ha repetido lo suficiente como para volverse automática. El proceso de formación de hábitos empieza con una secuencia de ensayo y

error. Siempre que estás ante una situación nueva en la vida, tu cerebro tiene que tomar una decisión.

Después de que te topas con una recompensa inesperada, alteras tu estrategia para la siguiente ocasión. Tu cerebro comienza enseguida a analizar y catalogar los eventos que precedieron la recompensa. «Espera un momento, eso se sintió bien. ¿Qué fue lo que hice justo antes de tener esa sensación?».

Con la práctica, los movimientos inútiles se desvanecen y las acciones útiles se refuerzan. Es el proceso de formación de hábitos.

Siempre que enfrentas un problema de manera frecuente, tu cerebro comienza a automatizar el proceso para resolverlo. Tus hábitos son justamente una serie de soluciones automáticas que resuelven los problemas y presiones que enfrentas regularmente.

«Los hábitos son, simplemente, soluciones confiables a problemas recurrentes que surgen a nuestro alrededor».

Los hábitos son atajos mentales aprendidos gracias a la experiencia. En cierto sentido, un hábito es simplemente la memorización de los pasos que seguiste previamente para resolver un problema.

La principal razón por la cual el cerebro recuerda el pasado es para predecir de mejor manera lo que va a funcionar bien en el futuro.⁷ La formación de hábitos es increíblemente útil porque la mente consciente es el cuello de botella del cerebro.

La mente consciente le pasa a la mente inconsciente las tareas para que las ejecute de manera automática sin hacer uso de la conciencia.⁹ Eso es justamente lo que pasa cuando se forma un hábito. Los hábitos reducen la carga cognitiva y liberan la capacidad mental, lo que permite dedicar la atención consciente a otras tareas.

Los hábitos no restringen la libertad. En realidad la promueven. De hecho, las personas que no tienen sus hábitos bajo control son aquellas que disfrutan de menos libertad.

El proceso de construir un hábito puede dividirse en cuatro simples pasos: señal, anhelo, respuesta y recompensa.*

La señal desencadena el proceso en tu cerebro que inicia determinada conducta. Se trata de una pequeña porción de información que anticipa la recompensa.

Lo que anhelas no es el hábito en sí, sino el cambio de estado que trae consigo. Cada anhelo está unido al deseo de cambiar tu estado interno.

La respuesta es justamente el hábito que realizas, el cual puede ser un pensamiento o una acción. El que la respuesta ocurra depende de cuán motivado estés y cuánta tensión o resistencia esté asociada con la conducta.

Perseguimos las recompensas porque nos sirven para dos propósitos: 1) nos satisfacen y 2) nos enseñan.

El primer propósito de las recompensas es satisfacer tu anhelo. Efectivamente, las recompensas proporcionan beneficios por sí mismas.

El segundo propósito de las recompensas es enseñarnos qué acciones vale la pena recordar en el futuro. Tu cerebro es un detector de recompensas.

Si una conducta resulta insuficiente en cualquiera de las cuatro etapas, no se convertirá en un hábito. Si eliminas la señal, tu hábito nunca va a comenzar. Si reduces el anhelo, no encontrarás suficiente motivación para actuar. Si la conducta es demasiado difícil, no serás capaz de realizarla. Y si la recompensa es incapaz de satisfacer tu deseo, entonces no habrá una razón para que la repitas en el futuro. Sin los primeros tres pasos, la conducta no ocurrirá. Sin el cuarto paso, la conducta no se repetirá.

Podemos dividir estos cuatro pasos en dos fases: la fase del problema y la fase de la solución. La fase del problema incluye la señal y el anhelo y ocurre cuando nos damos cuenta de que es necesario cambiar algo. La fase de la solución incluye la respuesta y la recompensa y tiene lugar cuando te decides a tomar acción y logras el cambio que deseas.

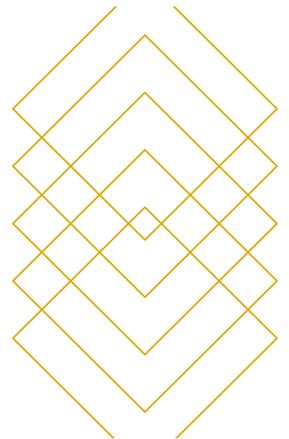
LAS CUATRO LEYES DEL CAMBIO DE CONDUCTA

Las Cuatro Leyes del Cambio de Conducta se aplican prácticamente a todas las áreas, de los deportes a la política, del arte a la medicina, de la comedia a la administración. Estas leyes pueden usarse sin importar el tipo de reto que estás enfrentando. No hay necesidad de usar diferentes estrategias para diferentes hábitos. Cuando requieras hacer cambios en tu comportamiento, simplemente pregúntate a ti mismo: ¿Cómo lo puedo hacer obvio? ¿Cómo lo puedo hacer atractivo? ¿Cómo lo puedo hacer sencillo? ¿Cómo lo puedo hacer satisfactorio

La clave para crear buenos hábitos y eliminar los malos es comprender cómo funcionan estas leyes fundamentales y alterarlas para que cumplan con tus especificaciones. Cualquier meta está destinada a fracasar si va contra la esencia de la naturaleza humana. Tus hábitos son moldeados por los sistemas que hay en tu vida.



PRIMERA LEY HACERLO OBVIO



4 El hombre que no se veía bien

El cerebro humano es una máquina de hacer predicciones. Continuamente está revisando el ambiente a su alrededor y analizando la información que se cruza en su camino. Siempre que experimentas algo de manera repetida, tu cerebro comienza por

analizar qué es lo más importante, clasifica los detalles, destaca las señales más relevantes y cataloga la información para usarla en el futuro.

Con suficiente práctica, es posible seleccionar las señales que prohíben ciertos resultados sin pensar conscientemente en ello. De manera automática, el cerebro codifica las lecciones aprendidas por medio de la experiencia, el aprendizaje está sucediendo todo el tiempo y la habilidad para anotar las señales relevantes en una situación determinada es el fundamento de todos los hábitos que tenemos.

Esta es una de las más sorprendentes características de nuestros hábitos: no tienes que estar consciente de la señal para que el hábito comience, puedes advertir una oportunidad y comenzar a actuar sin dedicarle un momento de atención consciente al hecho. Esto es lo que hace que los hábitos sean útiles.

Esta característica también hace que los hábitos sean peligrosos. Conforme los hábitos se forman, tus acciones quedan supeditadas a la dirección de tu mente inconsciente y automática. Caes en patrones antiguos antes de que te des cuenta de lo que está pasando. A menos de que alguien te lo señale, puede que no te des cuenta de que te cubres la boca con la mano cada vez que te ríes, y entre más repites esos patrones de conducta, es menos probable que te llegues a preguntar qué estás haciendo y por qué lo estás haciendo.

Nuestras respuestas a estas señales están tan profundamente codificadas en nuestro cerebro que puede parecer que la urgencia de actuar surge de la nada. Por esta razón, debemos comenzar el proceso de cambio de conductas con plena conciencia.

EL REGISTRO DE LOS HÁBITOS

El Ponting and Calling, es un sistema de seguridad diseñado para reducir errores. Puede parecer un poco tonto, pero funciona increíblemente bien. El sistema de señalar y nombrar reduce los errores en un 85% y evita el 30% de los accidentes. Entre más automática se vuelve una conducta, hay menos probabilidades de que pienses en ella de manera consciente y cuando hemos hecho algo miles de veces antes empezamos a dejar de fijarnos en los detalles. Estamos tan acostumbrados a hacer lo que siempre hemos hecho, que no nos detenemos a preguntarnos si lo que estamos haciendo es lo correcto. Muchos de los fracasos de nuestro desempeño se pueden atribuir a la falta de autoconciencia.

Uno de nuestros grandes retos al cambiar nuestros hábitos es mantenernos conscientes de lo que estamos haciendo. Necesitamos aplicar en nuestra vida cotidiana un sistema de señalar y nombrar. Ese es el origen del registro de los hábitos. El cual es un sencillo ejercicio que puedes usar, para estar más consciente de tus conductas habituales. Para crear tu propio registro, haz una lista de tus hábitos diarios. Ya que la Hagas y tengas lista de tus hábitos, Analiza cada conducta y pregúntate si se trata de un buen hábito, de un mal hábito, ó de un hábito neutral. Si es un buen hábito escribe junto un signo de más (+). Si es un mal hábito, escribe junto un signo de menos (-). Si es un hábito neutral, escribe un signo de igual (=).

La marca que le asignas a cada hábito en particular dependerá de tu situación y de tus metas. Para alguien que está tratando de perder peso, comer un pan con crema de cacahuete cada mañana puede ser un mal hábito. Para alguien que está tratando de desarrollar más músculo, la misma conducta puede ser un buen hábito. Todo depende de las metas que estás persiguiendo.

Hablando de manera general, los hábitos buenos tendrán resultados positivos netos. Los malos hábitos tendrán resultados negativos netos. Fumar un cigarrillo puede reducir el estrés en un momento dado, esa es la forma en que un hábito le sirve a quien fuma, pero no se trata de una conducta saludable a largo plazo.

Si todavía tienes problemas para determinar cómo clasificar un hábito en particular. Estas son las preguntas que debes hacerte. Esta conducta me ayuda a convertirme en la persona que quiero llegar a ser. ¿Este hábito es un punto a favor o en contra de mi identidad deseada? Los hábitos que refuerzan tu identidad deseada son usualmente buenos. Los hábitos que entran en conflicto con tu identidad deseada, por lo regular son malos.

El primer paso para cambiar los malos hábitos es mantenerse atento para identificarlos. ¿Sí, crees que necesitas ayuda adicional? Usa el sistema de señalar y nombrar en tu propia vida. Di en voz alta la acción que piensas realizar y cuál será el resultado. Si quieres reducir la cantidad de comida chatarra que ingieres, pero te das cuenta de que estás a punto de tomar una galleta, di en voz alta: << Estoy a punto de comer esta galleta, pero no la necesito. Comérmela hará que suba de peso y dañe mi salud >>.

Escuchar la inscripción. De tus malos hábitos en voz alta. Hace que sus consecuencias parezcan más reales. Le otorga un peso específico a la acción, en lugar de que la dejes pasar como un acto rutinario, sin importancia y sin tomar conciencia de ella. Este método es útil incluso si tu objetivo es solo tratar de tener presente una tarea de tu lista de pendientes. Decir en voz alta es una manera sencilla de aumentar las posibilidades de que realmente realices la acción. Te estás convenciendo a ti mismo de la necesidad de realizar la acción y eso puede hacer la diferencia.

El proceso de cambio de conductas siempre comienza al tomar conciencia. Las estrategias como el de Señalar y Verbalizar y el Registro de hábitos se enfocan en ayudarte a reconocer tus hábitos y las señales que los desencadenan, lo cual te permite responder de tal manera que resultes beneficiado.

5 La mejor manera de comenzar un nuevo hábito

La intención de implementación consiste en un plan que se establece de antemano para definir cuándo y dónde se va a actuar. Es decir, cómo intentas implementar un hábito en particular. De manera general, el formato para crear una intención de implementación es: <<Cuando la situación X se presenta, yo voy a realizar la respuesta Y>>.

Cientos de estudios han demostrado que las intenciones de implementación son efectivas para apegarnos a nuestras metas, ya sea que pongas por escrito la hora y fecha exacta en que te vas a aplicar la vacuna contra la influenza o que registres la fecha de tu próxima cita para realizar una colonoscopia. Las intenciones de implementación aumentan las probabilidades de que las personas se apeguen a hábitos, cómo reciclar, estudiar, dormirse temprano y dejar de fumar.

El concepto central está claro, las personas que hacen un plan específico que determina cuándo y dónde van a realizar un nuevo hábito tienen más probabilidades de hacerlo con éxito. Es mucha la gente que trata de cambiar sus hábitos sin definir estos detalles básicos. Nos decimos a nosotros mismos <<Voy a comer de manera más saludable>> o <<Voy a escribir con mayor frecuencia>>, pero nunca nos decimos cuándo y a dónde van a suceder estos hábitos. Lo dejamos al azar y esperamos a que nos acordemos de

hacerlo. Una intención de implementación barre con nociones imprecisas como «Quiero entrenar más» o «Quiero ser más productivo» y las transforma en planes de acción concretos.

Muchas personas piensan que les falta motivación cuando en realidad lo que les falta es claridad. Una vez que la intención de implementación se determina, no tienes que esperar a que la inspiración se apodere de ti. Cuando el momento de la acción tiene lugar, no hay necesidad de tomar una decisión, simplemente tienes que seguir el plan determinado de antemano.

Existe otro beneficio de las intenciones de implementación. El ser específico acerca de lo que quieres y cómo vas a obtenerlo te ayuda a decir no a las cosas que te desvían del progreso, que distraen tu atención y que te sacan de curso. Con frecuencia decimos que sí pequeñas peticiones porque no tenemos claridad suficiente acerca de lo que deberíamos estar haciendo en su lugar.

ACUMULACIÓN DE HÁBITOS: UN SENCILLO PLAN PARA SUPERAR TUS HÁBITOS

El comportamiento de Diderot no es un poco común. De hecho, la tendencia a realizar una compra detrás de otra lleva su nombre, efecto Diderot. El efecto Diderot sostiene que obtener una posesión con frecuencia crea una espiral de consumo que conduce a realizar compras adicionales.

Las conductas no suceden de manera aislada. Cada acción se convierte en la señal que desencadena la siguiente conducta. Cuando se trata de desarrollar nuevos hábitos, puedes usar esta interconexión entre conductas a tu favor. Una de las mejores maneras de desarrollar un nuevo hábito consiste en identificar un hábito que ya realizas diariamente para luego colocar tu nuevo hábito sobre el anterior. Esto se llama acumulación de hábitos.

La acumulación de hábitos es una forma especial de la intención de implementación. En lugar de relacionar tu nuevo hábito con un tiempo y lugar determinado, lo relacionas con un hábito que ya practican regularmente. Por ejemplo, «Después de [hábito actual], yo haré [nuevo hábito].»

Una vez que domines esta estructura básica, podrás empezar a crear conjuntos más grandes al encadenar varios hábitos. La acumulación de hábitos te permite crear una serie de reglas sencillas que guiarán tu comportamiento futuro. Una vez que te sientas cómodo con este enfoque, podrás desarrollar cadenas de hábitos que te guíen en cualquier situación que lo requiera.

Sin importar cómo usas la estrategia, el secreto de crear una cadena de hábitos exitosa consiste en seleccionar la señal apropiada para desencadenar el proceso. Al contrario de la intención de implementación, que específicamente establece el tiempo y lugar para una conducta determinada. La acumulación de hábitos tiene implícitos el tiempo y lugar. Dónde y cuándo insertes un nuevo hábito en tu rutina diaria puede marcar una gran diferencia. Si estás tratando de añadir meditación a tu rutina de la mañana, pero las mañanas son caóticas y tus hijos se la pasan corriendo de la habitación, entonces quizá no sea muy buena idea realizar esa acción durante ese momento. Considera cuando puedes realizar de manera exitosa esa acción, no te pidas a ti mismo realizar un hábito cuando sabes que estarás ocupado realizando otra cosa al mismo tiempo.

Entre más vinculado está el nuevo hábito a una señal específica, más posibilidades habrá de que te des cuenta de que ha llegado la hora de realizar la acción. La primera ley del cambio de conducta consiste en hacerlo obvio. Estrategias como la intención de implementación y la acumulación de hábitos están entre las maneras más prácticas de crear señales obvias para tus hábitos y de diseñar un plan claro para determinar cuándo y dónde realizar la acción.

6 La motivación está sobrevalorada; el ambiente a menudo es más importante

El ambiente es la mano invisible que moldea el comportamiento humano.

La forma más común de cambiar no es interna, sino externa: el mundo a nuestro alrededor nos cambia. Cada hábito depende del contexto.

Muchas de nuestras acciones diarias son moldeadas no por decisiones conscientes y con un propósito definido sino porque son las opciones más obvias y accesibles.

Percibimos el mundo mediante la vista, el sonido, el olfato, el tacto y el gusto. Pero tenemos otros medios de sentir los estímulos externos

La más poderosa habilidad sensorial es la vista

Las señales visuales sean el mayor catalizador de nuestro comportamiento.

Un pequeño cambio en lo que ves puede conducir a un enorme cambio en lo que haces

Puedes constituirse como arquitecto de tu propio ambiente.

CÓMO DISEÑAR UN AMBIENTE QUE TE CONDUZCA AL ÉXITO

Todos los hábitos se inician con una señal.

Cuando las señales que desencadenan un hábito son sutiles o están escondidas, son fáciles de ignorar.

Si quieres recordar que tienes que tomar una medicina cada noche, coloca el frasco de píldoras justo a un lado del lavabo.

Si quieres tocar la guitarra más a menudo, coloca tu guitarra en el centro de la sala de estar.

EL CONTEXTO ES LA SEÑAL

Las señales que desencadenan un hábito pueden empezar de manera muy específica, pero con el tiempo tus hábitos se asocia no con un solo disparador sino con todo el contexto que rodea a ese hábito.

Una conducta no se define por los objetos en el ambiente sino por la clase de relación que establecemos con ellos.

Puedes entrenar para unir un hábito particular con un contexto determinado.

Los hábitos pueden cambiarse de manera más sencilla en un nuevo ambiente.

Evita mezclar el contexto de un hábito con otro. Cuando empiezas a mezclar contextos, empiezas también a mezclar los hábitos.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

- Los pequeños cambios de contexto pueden conducir a grandes cambios de conducta con el tiempo.
- Cada hábito se inicia mediante una señal. Somos más proclives a notar señales que destacan.
- Haz que las señales para los buenos hábitos sean obvias dentro de tu ambiente.
- Gradualmente, tus hábitos se comienzan a asociar no solamente con un disparador aislado sino con todo el contexto que rodea a cierta conducta. El contexto se convierte en la señal.
- Es más sencillo construir nuevos hábitos en un nuevo ambiente porque no tendrás que estar

7 El secreto del autocontrol

El valor y la fuerza de voluntad son esenciales para el éxito, pero la manera de mejorar estas cualidades no consiste en desear ser una persona más disciplinada, sino en crear un ambiente más disciplinado.

Una vez que un hábito se ha codificado, la urgencia de actuar aparece siempre que las señales del ambiente se presentan de nuevo.

Los malos hábitos son autocatalíticos: el proceso se alimenta a sí mismo.

Te sientes mal, así que comes comida chatarra. Como comes comida chatarra, te sientes mal.

Puedes eliminar un hábito, pero probablemente no lograrás olvidarlo. Una vez que los canales mentales de un hábito se han grabado en tu cerebro, es casi imposible borrarlos del todo.

Un enfoque más confiable consiste en eliminar malos hábitos desde su origen:

Si no consigues avanzar en tu trabajo, deja tu teléfono celular en otra habitación por unas horas.

Si constantemente sientes que no vales lo suficiente, deja de seguir redes sociales que desencadenan los celos y la envidia.

Si estás desperdiciando mucho tiempo viendo la televisión, mueve la televisión fuera de la habitación.

Si estás gastando mucho dinero en aparatos electrónicos, deja de leer reseñas que presentan las novedades tecnológicas.

Si estás jugando muchos videojuegos, desconecta la consola y ponla dentro de un clóset después de usarla.

Esta práctica en realidad es la Primera Ley del Cambio de Conducta invertida. En lugar de hacerlo obvio, debes hacerlo invisible.

Esta práctica en realidad es la Primera Ley del Cambio de Conducta invertida. En lugar de hacerlo obvio, debes hacerlo invisible.

El autocontrol es una estrategia a corto plazo, no sirve a largo plazo.

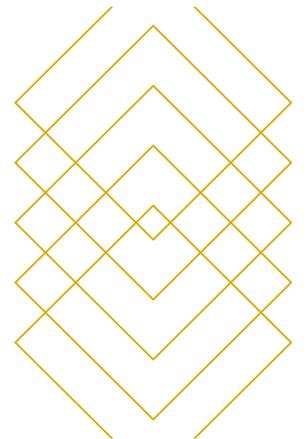
Lo mejor es usar tu energía para optimizar tu ambiente.

RESUMEN DEL CAPÍTULO

- La primera Ley del Cambio de Conducta invertida es hacerlo invisible.
- Una vez que un hábito está formado, es poco probable que se olvide.
- Las personas con un alto grado de autocontrol tienden a pasar menos tiempo dentro de situaciones tentadoras. Es más fácil evitar la tentación que resistirla.
- Una de las maneras más prácticas de eliminar un mal hábito consiste en reducir la exposición a la señal que lo desencadena.
- El autocontrol es una estrategia de corto plazo, no de largo plazo.



SEGUNDA LEY HACERLO ATRACTIVO



8 Cómo lograr que un hábito sea irresistible

Entre más atractiva es una oportunidad, más son las posibilidades de que se convierta en un factor de formación de hábitos.

La sociedad está llena de versiones de la realidad diseñadas para hacerlas mucho más atractivas que en el mundo en el que se desarrollaron nuestros ancestros. Las tiendas muestran maniqués con caderas y pechos exagerados para vender ropa. Las redes sociales nos envían más likes y reconocimientos en unos cuantos minutos que los que podemos obtener durante toda una vida en nuestro trabajo o en nuestro hogar. Los anuncios publicitarios se crean con una combinación ideal de luz, maquillaje profesional y ediciones con Photoshop -incluso los propios modelos no se reconocen en la persona que aparece en la imagen final-. Estos son los estímulos supernormales de nuestro mundo moderno. Exageran los rasgos que son naturalmente atractivos para nosotros y, como resultado, nuestros instintos enloquecen, conduciéndonos a hábitos de compra excesivos.

EL CIRCUITO DE RETROALIMENTACIÓN IMPULSADO POR LA DOPAMINA

Los científicos pueden rastrear el preciso momento en que surge un anhelo mediante la medición de un neurotransmisor llamado dopamina.

Los hábitos son un circuito de retroalimentación impulsado por la dopamina. Todas las conductas que son muy proclives a convertirse en hábitos están asociadas con niveles altos de dopamina.

Por años, los científicos asumieron que la dopamina solo estaba relacionada con el placer, pero ahora sabemos que desempeña un papel central en muchos procesos neurológicos, incluyendo la motivación, el aprendizaje y la memoria, el castigo y la aversión, así como los movimientos voluntarios.

Cuando se trata de hábitos, el aporte clave es: la dopamina es liberada no solamente cuando experimentas placer, también cuando lo anticipas. Los adictos a las apuestas tienen una descarga de dopamina justo antes de hacer una apuesta, no después de que ganan.

Es la anticipación de la recompensa -no su obtención- lo que hace que nos pongamos en acción.

Es muy importante saber que el sistema de recompensas que se activa en el cerebro cuando recibes una recompensa es el mismo sistema que se activa cuando anticipas esa recompensa. Cuando eres adulto, soñar despierto acerca de tus siguientes vacaciones puede ser más disfrutable que estar realmente de vacaciones, tu cerebro tiene más circuitos neurológicos destinados a desear recompensas que gozar de ellas.

Necesitamos hacer que nuestros hábitos sean atractivos porque, en principio, es la expectativa de una experiencia gratificante lo que nos motiva a actuar.

CÓMO USAR LA ACUMULACIÓN DE TENTACIONES PARA HACER TUS HÁBITOS MÁS ATRACTIVOS

La acumulación de tentaciones trabaja mediante la unión de una acción que quieres hacer con una acción que necesitas hacer.

Los negocios son maestros de la acumulación de tentaciones. Por ejemplo, cuando la cadena televisiva ABC, lanzó su horario de programación para los jueves en la noche de la temporada 2014-2015, promovió la estrategia de acumulación de tentaciones a escala masiva.

Cada jueves, la compañía transmitía de forma consecutiva tres series de televisión creadas por la guionista Shonda Rhimes -Anatomía de Grey, Escándalo y Lecciones del crimen. Anunciaban la transmisión como TGIT on ABC (Gracias a Dios que es jueves en ABC). Además de promover los programas, ABC animaba a los televidentes a prepararse palomitas, beber una copa de vino y disfrutar de la velada.

El jefe de programación de ABC, describió la idea detrás de la campaña: "vemos la noche del jueves como una oportunidad para que los televidentes, ya sea que se trate de parejas o de mujeres solas, se sienten, se relajen y escapen mientras se divierten y toman una copa de vino con palomitas. Lo brillante de esta estrategia es que la ABC estaba asociando algo que ellos necesitaban que los televidentes hicieran (ver sus programas) con actividades que los televidentes querían hacer (relajarse, tomar una copa de vino y comer palomitas).

Es más fácil que encuentres una conducta atractiva si puedes hacer tu actividad favorita al mismo tiempo.

La acumulación de tentaciones es una manera de aplicar una teoría psicológica conocida como el principio de Premack que afirma que las conductas más probables reforzarán las conductas menos probables. La acumulación de tentaciones es una manera de crear una versión aumentada de cualquier hábito mediante su conexión con algo que tú quieres hacer. Diseñar un hábito realmente irresistible es una tarea difícil, pero esta estrategia sencilla se puede emplear para hacer que cualquier hábito se vuelva más atractivo de lo que sería de otra manera.

9 El papel de la familia y los amigos en la formación de hábitos

LA FUERZA SEDUCTORA DE LAS NORMAS SOCIALES

Nosotros no elegimos nuestros primeros hábitos, imitamos los que vemos a nuestro alrededor. Seguimos un guión heredado a nosotros por nuestras familias y nuestros amigos, la iglesia a la que asistimos, la escuela donde estudiamos, la comunidad y la sociedad. Con frecuencia tu sigues los hábitos de tu cultura sin pensar, sin cuestionar nada y, muchas veces, sin que los recuerdes. Como escribió el filósofo Michel de Montaigne: "Las costumbres y prácticas de la vida en sociedad nos arrastran con ellas"

Las conductas son atractivas cuando nos ayudan a encajar en el grupo social, imitamos los hábitos de 3 grupos en particular

Imitar a los grupos de las personas cercanas.

Seleccionamos nuestros hábitos de la gente que nos rodea. Copiamos la manera en que nuestros padres manejan sus argumentos, la manera en que nuestros pares flirtean unos con otros, la manera en que nuestros colegas en el trabajo obtienen buenos resultados.

Una de las estrategias más efectivas para construir buenos hábitos consiste en unirse a un ambiente donde las conductas que deseas adquirir sean las conductas normales de las personas que lo conforman. La adquisición de nuevos hábitos es más fácil de alcanzar cuando ves a otros realizarlos de manera cotidiana. Si te rodeas de personas que tienen buena condición física, será más probable que hacer ejercicio se convierta en un hábito común para ti.

El ambiente en el que te desarrollas determina lo que tu esperas que sea "normal". Rodéate de personas que tengan los hábitos que tú quieres adquirir. Es muy probable que alcances los mismos hábitos junto con esas personas.

Únete a un ambiente en el que 1) tu hábito deseado sea un comportamiento normal y cotidiano y donde 2) haya gente con la que tienes algo en común de antemano.

La identidad compartida comienza a reforzar tu identidad individual. Este es el motivo por el cual seguir siendo parte de un grupo después de lograr una meta es crucial para mantener tus hábitos. La amistad y la comunión quedan grabadas profundamente en una nueva identidad y te ayudan a mantener las conductas saludables durante mucho tiempo.

Imitar a la mayoría.

Siempre que no estamos seguros de cómo actuar, observamos al grupo al que pertenecemos para guiar nuestra conducta. Constantemente escrutamos nuestro ambiente y nos preguntamos: “¿Qué es lo que todo el mundo está haciendo?”. Revisamos las reseñas que se publican en Amazon, Yelp o TripAdvisor porque queremos imitar la “mejor” adquisición o el “mejor” sitio para comer o los “mejores” hábitos de viaje.

El comportamiento normal de la tribu por lo regular predomina sobre la conducta individual deseada por el individuo. Hay una tremenda presión social para cumplir con las reglas del grupo. La recompensa de ser aceptado con frecuencia es mayor que la recompensa de ganar una discusión o de parecer inteligente o de encontrar la verdad. En muchas ocasiones, preferimos estar equivocados y pertenecer al grupo que estar en lo correcto pero solos.

La mente humana está diseñada para llevarse bien con los otros, está en nuestra naturaleza. Sin embargo, es posible anular esa tendencia –puedes elegir ignorar al grupo o dejar de tomar en cuenta lo que la gente piense de ti–, pero requiere trabajo y esfuerzo. Nada contra la corriente en que te desenvuelves requiere un esfuerzo adicional.

Cuando tu cambio de hábitos constituye un desafío para la tribu, el cambio es poco atractivo. Cuando tu cambio de hábitos implica armonizar con el resto del grupo, entonces el cambio se vuelve muy atractivo.

Imitar a los poderosos.

Todos los seres humanos persiguen el poder, el prestigio y el estatus. Nos gustan los pendones y las medallas en nuestras chaquetas. Queremos tener títulos de presidentes o asociados. Queremos reconocimientos y elogios. Históricamente las personas con mayor poder y estatus tienen acceso a más recursos, se tienen que preocupar menos por su supervivencia y suelen ser parejas más atractivas.

Esta es una de las razones por las que tanto nos importan los hábitos de las personas altamente efectivas. Tratamos de imitar el comportamiento de las personas exitosas porque nosotros también deseamos tener éxito. Muchos de nuestros hábitos cotidianos replican los hábitos de gente que admiramos.

La gente que tiene un estatus alto disfruta de la aprobación, del respeto y el reconocimiento de los demás. Y eso significa que si un comportamiento determinado nos puede proporcionar aprobación, respeto y reconocimiento, lo encontramos atractivo.

10 Cómo localizar y arreglar las causas de tus malos hábitos

Cambia tu forma de pensar y cambiarás, se trata de la segunda ley del cambio de conducta: hazlo poco atractivo.

Cada conducta tiene un nivel de anhelo o deseo superficial y un motivo más profundo y subyacente. Algunas de nuestras motivaciones subyacentes son: conservar energía, obtener comida y agua, encontrar el amor y reproducirse, conectarse y establecer vínculos emocionales con otras personas, ganar aceptación social y aprobación, reducir la incertidumbre, alcanzar un estatus alto y prestigio. Un anhelo o deseo es solamente una manifestación específica de un motivo subyacente más profundo.

Observa con atención cualquier producto que sea susceptible de convertirse en un hábito y te darás cuenta de que no genera una nueva motivación, solamente se entrelaza con motivos subyacentes de la naturaleza humana.

Tus hábitos son soluciones modernas a deseos ancestrales. Los motivos subyacentes detrás de la conducta humana permanecen inmutables. Tus hábitos presentes no necesariamente son la mejor manera de resolver los problemas que tienes que enfrentar, solamente son métodos que has aprendido a usar. Una vez que asocias una solución con el problema que necesitas resolver, empiezas a utilizarla repetidamente.

Los hábitos tienen mucho que ver con las asociaciones. Estas asociaciones nos permiten predecir si un hábito vale la pena de ser repetido, o no. Cada vez que percibes una señal, tu cerebro inicia un simulacro que te permite hacer una predicción acerca de lo que debes hacer enseguida. Cada acción es precedida de una predicción. La vida parece ser reactiva, pero en realidad es predictiva. Constantemente y sin cesar, estás haciendo predicciones de lo que va a suceder en el siguiente instante. Nuestro comportamiento depende enormemente de estas predicciones. La misma señal puede provocar un buen hábito o un mal hábito dependiendo de la predicción de cada quien. La causa de los hábitos es en realidad la predicción que los precede.

El anhelo surge cuando tienes la sensación de que algo te falta. Se trata de un deseo de cambiar tu estado interno. El deseo es la diferencia entre el punto donde te encuentras ahora y el punto donde quieres estar en el futuro. Incluso la acción más insignificante está teñida por la motivación de sentir algo distinto a lo que sientes en un momento determinado.

Nuestros sentimientos y emociones nos indican si mantenemos el estado en el que estamos o si realizamos un cambio. Nos ayudan a decidir el mejor curso de acción. La emoción es lo que hace que etiquetemos las cosas como buenas, malas o indiferentes.

Los anhelos o deseos que se sienten y los hábitos que se realizan son, en realidad, un intento de satisfacer nuestros motivos subyacentes fundamentales. Los hábitos son atractivos cuando los asociamos con sentimientos positivos, y es posible usar este conocimiento a nuestro favor en lugar de aplicarlo en detrimento de nosotros mismos.

Puedes lograr que los hábitos difíciles sean más atractivos si aprendes a asociarlos a experiencias positivas. Con el simple hecho de reemplazar una palabra, cambias la manera de percibir cada tarea. Se pasa de ver cargas a oportunidades. La clave es que ambas versiones de la realidad son ciertas. Es posible encontrar evidencias para cualquier mentalidad o perspectiva queelijamos.

Replantear tus hábitos para resaltar los beneficios sobre sus desventajas, es una manera sencilla de reprogramar la mente y lograr que un hábito se vuelva más atractivo.

Si se quiere llevar la estrategia un paso más allá, se puede crear un ritual de motivación. Simplemente se tiene que practicar la manera de asociar los hábitos con algo que se disfrute, luego se puede usar esa señal cuando se necesite un poco de motivación. Una vez que el hábito ha sido desarrollado, la señal puede producir un deseo o un anhelo, aunque no tenga mucho que ver con la situación original.

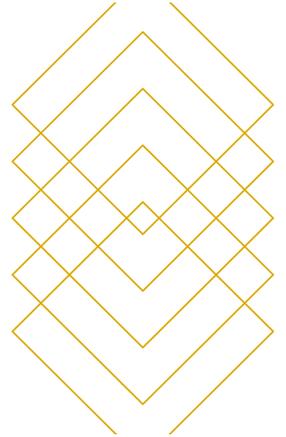
La clave para encontrar y reparar las causas de tus malos hábitos consiste en replantearse las asociaciones que has desarrollado a partir de ellos. No es sencillo, pero

si puedes reprogramar tus predicciones, puedes transformar un hábito difícil en un hábito atractivo.



TERCERA LEY

HACERLO SENCILLO



11 Avanza despacio, pero no des marcha atrás

Es fácil empantanarse tratando de encontrar el plan ideal para cambiar. Estamos tan enfocados en descubrir la mejor manera de hacer algo que en realidad nunca ponemos manos a la obra. Como dijo alguna vez Voltaire: "lo mejor es enemigo de lo malo".

Existe una diferencia entre ponerse en marcha y actuar. Cuando pones en marcha estás planeando, estableciendo estrategias y aprendiendo. Todo eso es bueno, pero no produce un resultado. Actuar, por otra parte, es la clase de comportamiento que te conduce a un resultado. En ocasiones, ponerse en marcha es útil, pero ello nunca va a producir un resultado por sí mismo.

Si ponerse en marcha no basta para alcanzar un resultado, ¿Por qué lo hacemos? Algunas veces lo hacemos porque verdaderamente necesitamos un plan o aprender más sobre un tema. Pero con frecuencia, lo hacemos porque al ponernos en marcha sentimos que estamos progresando sin necesidad de correr el riesgo de fracasar. Muchos de nosotros somos expertos en evadir la crítica. No se siente bien fallar y ser juzgado públicamente, así que tendemos a evadir situaciones en las que eso puede suceder.

Es fácil ponerse en marcha y convencerse a uno mismo de que se está progresando. Ponerse en marcha te hace sentir que ya estás haciendo las cosas, pero en realidad, solo te estás preparando para hacer algo. Cuando la preparación se vuelve una manera de postergar lo que tienes que hacer, es necesario hacer un cambio. No quieres estar planeando todo el tiempo. También quieres actuar.

Si quieres dominar un hábito, la clave es empezar con la repetición del mismo, no con la perfección. Solamente tienes que ponerte manos a la obra y hacer tus repeticiones.

La formación de hábitos es un proceso mediante el cual una conducta se vuelve progresivamente automática mediante la repetición constante. Entre más repitas una actividad, más cambiará tu estructura cerebral para volverse eficiente en dicha actividad. Repetir un hábito tiene como consecuencia claros cambios físicos en el cerebro. Igual que los músculos del cuerpo que responden al entrenamiento regular con pesas, ciertas regiones del cerebro se adaptan cuando son utilizadas para luego atrofiarse cuando se dejan de usar.

Cada vez que repites una acción, estás activando un circuito neuronal específico que está asociado con ese hábito. Todos los hábitos siguen una trayectoria semejante que va de la práctica esforzada a las conductas automáticas, un proceso que se conoce como automaticidad. La automaticidad es la habilidad de realizar una conducta sin tener que pensar en cada paso.

Los hábitos se construyen a partir de la frecuencia con que se practican, no por cuánto tiempo se practican. No hay nada mágico respecto al tiempo requerido para la formación de hábitos. La frecuencia es lo que hace la diferencia. Tus hábitos actuales se han internalizado en el curso de cientos, si no miles de repeticiones. Tienes que acumular suficientes intentos exitosos hasta que la conducta esté firmemente integrada en tu mente y hayas logrado cruzar la Línea de Hábitos.

En la práctica, realmente no importa cuánto tiempo te tome un hábito volverse automático. Lo trascendente es que decidas actuar y hagas lo necesario para progresar hacia tu meta.

Para desarrollar un hábito, se necesita practicarlo. Y la manera más efectiva de hacer que la práctica se realice es cumplir con la tercera Ley del Cambio de Conducta: Hacerlo sencillo.

12 La ley del menor esfuerzo

La Ley del Menor Esfuerzo se refiere al principio psicológico de que los seres humanos tienen una tendencia natural a elegir la opción que requiere menos esfuerzo. Este principio está basado en la idea de que nuestros cerebros están programados para conservar energía y ser más eficientes en lo que hacemos en el día.

En términos de hábitos, esto significa que tendemos a dar preferencia a las actividades que son más fáciles de realizar y evitamos las que implican un esfuerzo considerable, ya sea físico o mental. Por ejemplo, es más probable que veamos la televisión en lugar de hacer ejercicio si la televisión está fácilmente disponible y el ejercicio requiere que nos preparemos, traslademos, etc.

Aplicar este principio para cambiar nuestros hábitos implica hacer que lo que queremos hacer sea más accesible, reduciendo las acciones “fáciles” de nuestro acceso o campo visual para evitarlas. Esto implica ajustar nuestro entorno, establecer recordatorios visuales o utilizar la tecnología para automatizar los comportamientos positivos que queremos reforzar y eliminar tentaciones innecesarias.

13 Cómo dejar de postergar usando la regla de los dos minutos

La regla de los dos minutos es una estrategia efectiva para vencer la procrastinación, esta regla dice que cualquier tarea que pueda hacerse en dos minutos debe hacerse de inmediato. El racional detrás de esto es que muchas veces postergamos tareas pequeñas por considerarlas insignificantes o tediosas, pero realizarlas de inmediato nos ayuda realmente a tener un avance importante en nuestros pendientes y proyectos.

La mejor técnica para llevar a cabo esta regla es:

1. Identificar las tareas que estén pendientes y puedan completarse rápidamente como correos electrónicos simples, llamadas cortas pendientes, autorizaciones o incluso lavar un par de platos o guardar la ropa tirada.
2. Ya que identifique esas tareas y vea que se pueden hacer en menos de dos minutos, hay que comprometerse a hacerlas ya!, sin aplazarlas.
3. Hay que establecer el hábito de cerrar tareas pequeñas y con esto evitar acumular y generar estrés.

Al hacer esto completamos las tareas pendientes de forma eficiente y eso nos da un sentido de logro que nos motiva a seguir adelante y estar en control de las actividades diarias.

14 Cómo hacer inevitables los buenos hábitos e imposibles los malos hábitos

Algunas veces el éxito se trata menos de facilitar los buenos hábitos y más de dificultar los malos hábitos como el ejemplo de postergar un compromiso.

Un mecanismo de compromiso es una elección que haces en el presente para controlar tus acciones en el futuro. Los mecanismos de compromiso son útiles porque permiten tomar ventaja de las buenas intenciones antes de que caigamos víctimas de la tentación. Por ejemplo: poner trabas para no caer en la tentación.

CÓMO AUTOMATIZAR UN HÁBITO Y NUNCA PENSAR EN ÉL OTRA VEZ

La mejor manera de terminar con un mal hábito es convertirlo en algo impráctico (hacerlo difícil) por ejemplo la caja registradora para evitar robos en el siglo XIX. Aumentar la tensión y la resistencia hasta que ya no se tenga la opción de actuar.

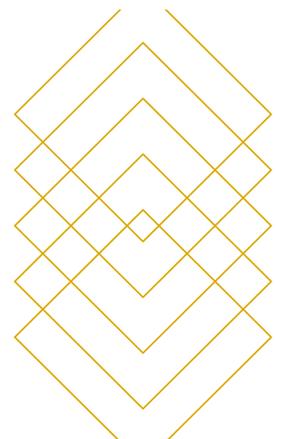
Automatizar un buen hábito y eliminar los malos, una manera es poner tecnología al servicio – como recordatorio en hábitos que no son hora para medicina, finanzas personales, cocina, productividad.

La automatización puede convertirse en un problema al acumular tiempo de distracción en vez de utilizar el tiempo en actividades que no se pueden automatizar y proyectos más grandes.

Usar la tecnología para automatizar tus hábitos es la manera más confiable y efectiva de garantizar el comportamiento apropiado.



CUARTA LEY **HACERLO SATISFACTORIO**



15 La regla cardinal del cambio de conducta

Lo que se recompensa, se repite. Lo que se castiga, se evita. Uno aprende lo que hará en el futuro dependiendo de si fue premiado o castigado en el pasado. Las emociones positivas cultivan hábitos. Las emociones negativas los destruyen.

Las primeras tres Leyes del Cambio de Conducta —hacerlo obvio, hacerlo atractivo, hacerlo sencillo— aumentan las posibilidades de que una conducta se realice en esta ocasión.

La Cuarta Ley del Cambio de Conducta —hacerlo satisfactorio— aumenta las posibilidades de que una conducta se repita en la siguiente ocasión. Esto completa el ciclo de los hábitos. Pero hay un truco. No estamos buscando cualquier tipo de satisfacción. Estamos buscando satisfacción inmediata.

Con nuestros malos hábitos el resultado inmediato usualmente se siente bien, pero el resultado último se siente mal. Con los buenos hábitos, sucede lo contrario: el resultado inmediato no se disfruta, pero el resultado último sí se siente bien.

Dicho con otras palabras, los costos de tus buenos hábitos se dan en el presente. Los costos de tus malos hábitos se darán en el futuro.

El reforzamiento inmediato puede ser especialmente útil cuando estás tratando con hábitos de evasión, que son conductas que quieres dejar de hacer.

Una solución es transformar la situación dentro de tu cabeza. Hay que hacer la evasión visible y significativa. Abre una cuenta de ahorros y ponle una etiqueta como «Chaqueta de piel», por ejemplo. Cuando logres dejar pasar una compra innecesaria, pon la cantidad equivalente dentro de la cuenta. ¿Dejaste de comprar un café por la mañana? Transfiere la cantidad a la cuenta.

16 Cómo mantener los buenos hábitos todos los días

Este capítulo habla primeramente de sobre una técnica llamada como la Estrategia del clip. Esta estrategia nace de la historia de Trent Dyrsmid, un corredor de bolsa que logró un gran éxito mediante esta estrategia comenzaba cada día con 120 clips en una taza y movía uno a otro taza, que estaba vacía, después de cada llamada de ventas, visualizando así su progreso diario. Cada mañana empezaba con 120 clips en una taza y marcaba el teléfono hasta que los había movido todos a la segunda taza vacía. En el transcurso de unos meses, Dyrsmid estaba ingresando millones de dólares a la firma para la que trabajaba. No mucho tiempo después, obtuvo un empleo millonario en otra compañía.

Progresar es satisfactorio y las medidas visuales proveen clara evidencia del progreso realizado y la mejor manera de medir tu progreso es con un historial de hábitos.

Un historial de hábitos es una manera sencilla de medir si cumpliste con un hábito. El método más sencillo consiste en conseguir un calendario y marcar con cruces los días en que seguiste tu rutina. Ejemplos como Benjamin Franklin, quien registraba su progreso personal diario, y Jerry Seinfeld, quien aplicó un método similar para escribir chistes todos los días. «Nunca romper la cadena» es un mantra muy poderoso, trata de mantener tu hábito en una racha continua que no se detenga.

El historial de hábitos es poderoso porque aprovecha varias Leyes del Cambio de Conducta. Simultáneamente hace que una conducta sea obvia, atractiva y satisfactoria.

1. Es obvio: Proporcionando una señal visual para actuar, el mero acto de registrar una conducta puede motivar el deseo de cambiar.
2. Es atractivo: Motivando al ver el progreso continuo. Cuando recibimos una señal que indica que estamos avanzando, nos sentimos motivados para continuar el camino
3. Es Satisfactorio: Ofreciendo una recompensa intrínseca al registrar logros, produce un sentimiento de satisfacción al registrar otro avance exitoso.

Llevar registros y hacer historiales no es para todos y no hay necesidad de medir toda tu vida. Sin embargo, casi todo el mundo se puede beneficiar de esto de alguna manera.

¿Qué podemos hacer para que el registro de hábitos sea más sencillo?

La medición y el registro deben ser automatizados

Si el registro manual debe limitarse solamente a tus hábitos más importantes

Registra cada medición o avance inmediatamente después de que el hábito suceda.

CÓMO RECUPERARTE RÁPIDAMENTE CUANDO TUS HÁBITOS SE INTERRUMPEN

Cuanto esto pase, nunca dejes que pase dos veces. El primer error nunca es el que te arruina. Es la espiral de errores repetidos que lo sigue. Perder algo una vez es un accidente. Perderlo dos veces es el principio de un nuevo hábito. Si dejas de realizar tu hábito un día, recupera el ritmo tan rápido como sea posible.

SABER CUÁNDO (Y CUÁNDO NO) REGISTRAR UN HÁBITO

Ley de Goodhart establece que: «Cuando una medida se convierte en el objetivo, deja de ser una buena medida». Una medida solamente es útil cuando te guía y añade un contexto a una imagen más grande, no cuando te consume. Cada número es simplemente una parte de la retroalimentación de un sistema de conjunto. Hay que impedir medir incorrectamente los hábitos, la medida debe estar alineada con el propósito del hábito y no convertirse en el objetivo en sí mismo.

Las victorias sin báscula pueden ser tan efectivas cuando se trata de perder peso. El número que aparece en la báscula puede ser terco, así que, si te enfocas solamente en él, tu motivación flaqueará. Pero tal vez notes que tu piel se ve mejor o que eres capaz de despertar más temprano o que tus impulsos sexuales han aumentado. Estos últimos factores son maneras válidas de llevar un historial de tu progreso. Solo porque puedas medir algo, no significa que ello sea lo más importante.

17 Cómo un socio corresponsable puede cambiarlo todo

Cuando hemos hablado de la Cuarta Ley del Cambio de Conducta, hemos explicado la importancia de hacer que los hábitos sean inmediatamente satisfactorios. La propuesta de Roger Fisher un experto en negociación, quien propuso una solución para prevenir el uso irresponsable de armas nucleares mediante un método que hacía tangible y

personal el costo de una decisión devastadora, esto hace referencia a la inversión de la Cuarta Ley: hacerlo inmediatamente insatisfactorio.

Igual que somos más proclives a repetir una experiencia cuando los resultados son satisfactorios, también somos más proclives a evitar una experiencia cuando el resultado es doloroso. Si un fracaso es doloroso, se arregla. Si un fracaso es prácticamente indoloro, se ignora. Entre más inmediato y costoso es un error, más rápido aprenderás de él. Cuando las consecuencias son severas, la gente aprende rápido.

En general, entre más local, tangible, concreta e inmediata sea la consecuencia, más probabilidades tiene de influir en la conducta individual. Entre más global, intangible, vaga y retardada sea una consecuencia, menos probable es que influya en la conducta individual. Afortunadamente, hay una manera directa y simple de añadir un costo inmediato a cualquier mal hábito: crear un contrato de hábitos.

Cuando por ejemplo una nueva legislación impacta nuestra conducta —leyes para usar el cinturón de seguridad, prohibición de fumar en restaurantes, obligatoriedad del reciclado—, estamos ante un contrato social que moldea nuestros hábitos. El grupo social acuerda actuar de determinada manera y si tú no sigues las reglas, serás castigado.

Tu puedes crear un contrato para hacerte responsable de tus propias acciones. Un contrato de hábitos es un acuerdo verbal o escrito en el que estableces tu compromiso de cumplir un hábito en particular, así como el castigo que ocurrirá si no lo cumples. Luego encuentras a una o dos personas que actúen como tus socios corresponsables y que firmen el contrato contigo. El saber que alguien te está mirando o está al pendiente puede ser un motivador muy poderoso

Para hacer insatisfactorios los malos hábitos, tu mejor opción es hacerlos dolorosos en el momento.

TÁCTICAS AVANZADAS CÓMO PASAR DE SER SOLAMENTE BUENO A SER VERDADERAMENTE GRANDIOSO

18 La verdad acerca del talento (Cuándo los genes importan y cuándo no)

“El secreto para maximizar las posibilidades de éxito es elegir el campo de competencia apropiado.”

Todas las personas nacemos con distintas habilidades, por lo que tanto para la vida personal como para los negocios, es necesario conocer nuestras fortalezas y debilidades para trabajar en el campo que desarrolle nuestro máximo potencial.

En el mismo sentido se afectan los hábitos, si estamos en el lugar adecuado, es más fácil desarrollar y mantener hábitos si estos son compatibles con actividades que ejecutamos de manera ágil por estar en un ambiente donde se usan habilidades naturales todos los días.

Es por ello que nuestro ambiente determina el aprovechamiento de nuestra “genética predeterminada”, si cambia el ambiente, también las cualidades que determinan el éxito. Es importante destacar que no solo son determinantes las características físicas, sino también las mentales, y el factor de éxito lo determina el contexto.

Para un éxito rotundo, además de las habilidades individuales, se necesita seleccionar el lugar apropiado para destacar. Los genes no determinan tu destino, solo determinan tus áreas de oportunidad, es decir, donde será conveniente utilizar nuestras habilidades. La clave es dirigir esfuerzos hacia áreas de entusiasmo con alta probabilidad de éxito según las habilidades, de esta manera las ambiciones y aspiraciones estarán alineadas.

Preguntas clave para identificar la influencia de la personalidad.

1. ¿Cómo se descubren las posibilidades que juegan a favor?
2. ¿Cómo identificar oportunidades y hábitos apropiados?

Para entender nuestra personalidad, debemos de entender cómo influyen los hábitos en nuestra personalidad. Los genes tienen una carga que influye previamente o predispone a tener una personalidad particular. Los rasgos de personalidad se clasifican en Apertura a la experiencia, Responsabilidad, Extraversión, Amabilidad, Neuroticismo. Cada uno predispone a diferentes niveles de dificultades para desarrollar hábitos. Lo importante es que nos enfoquemos en desarrollar hábitos que funcionen para nuestra personalidad, sin dejar de trabajar en los hábitos más complicados de desarrollar para no tener áreas sin atender, siempre eligiendo el hábito que mejor nos sienta como prioridad.

Debemos encontrar y diseñar situaciones en las que se tengan una ventaja natural, de esta manera se encontrará la motivación y éxito necesario para continuar con el desarrollo, es natural disfrutar las cosas que se nos dan fácilmente, nos llenamos de energía, se progresa en el ámbito y se obtienen recompensas que nos impulsan a seguir realizando un trabajo de calidad entrando en un círculo virtuoso.

Para elegir el hábito correcto, debemos de realizar un intercambio de exploración y explotación. Realizar cursos propedéuticos o introductorios. Probar varias posibilidades y hacer pruebas. Se debe elegir la mejor solución pero seguir experimentando ocasionalmente. Siendo efectivo trabajar 80%-90% y explorar 10%-20%. El éxito se encuentra la mayoría de las veces en la comparativa de cómo manejan otros estas tareas.

En el último de los casos, si las habilidades no son suficientes para ser el mejor, se debe buscar ser diferente, siendo esto un aprovechamiento de combinaciones de habilidades unidas en una tarea única, la diferencia con la competencia la hace exitosa. “Si podemos encontrar un ambiente más favorable, podremos transformar la situación de una en la que las probabilidades están en nuestra contra a una donde estén a nuestro favor.”

Los genes nos indican hacia donde enfocamos el trabajo duro y el esfuerzo. Lo importante es saber si estamos alcanzando nuestro máximo potencial con lo que hacemos.

Una de las mejores maneras de asegurar que los hábitos nos sigan satisfaciendo a largo plazo, consiste en elegir conductas que son compatibles con nuestra personalidad y habilidades. Trabajar duro en las cosas que nos son sencillas.

19 La regla de Ricitos de Oro: Cómo mantenerte motivado en la vida y el trabajo

Como principio básico, la manera de mantener la motivación consiste en trabajar con tareas que tienen un nivel de dificultad manejable. "El cerebro humano ama los retos, pero solamente si están dentro de una zona óptima de dificultad."

La regla de Ricitos de Oro establece que la motivación en sus niveles más altos se da en las tareas que están en los límites de nuestras habilidades actuales, ni muy difícil, ni muy sencilla, solo lo justo. Mantener las suficientes victorias para la motivación y cometer los suficientes errores para mantener un trabajo duro es la clave.

En un inicio es conveniente mantener la conducta tan fácil como sea posible. Una vez establecido el hábito, es importante avanzar de manera gradual pero perceptible. Durante el proceso las conductas deben permanecer novedosas, atractivas y satisfactorias para nunca aburrirnos, ya que esto es el peor elemento para el desarrollo personal.

El balance necesario es regularmente el desafío que se impulsa al límite pero que es realizado con progresos que mantengan la motivación, y que sean a su vez novedosas para evitar el aburrimiento.

El éxito durante el desarrollo personal está en reconocer el aburrimiento en las tareas diarias y encontrar la manera de avanzar. Nos aburrimos de nuestros hábitos porque dejan de ser fascinantes y se vuelven rutinarios y esto desvía del progreso.

Para evitar la problemática, se puede trabajar en una recompensa variable, que genere el placer y el rompimiento de la continuidad del aburrimiento, generando un anhelo. Como esto no siempre es posible, es necesario desarrollar el amor al aburrimiento y seguir con el hábito, esto se llama consistencia, la única manera de alcanzar resultados destacados.

Todos experimentamos las ganas de no continuar con alguna tarea, seguir adelante es la diferencia de un profesional a pesar de ello. En ocasiones no se disfruta pero es necesario para el éxito encontrar la manera de hacer el trabajo.

"La única manera de volverse excelente es mantenerse perpetuamente fascinado con repetir la misma acción una y otra vez. Te tienes que enamorar del aburrimiento."

20 El inconveniente de crear buenos hábitos

"La ventaja de los hábitos es que aprendemos a hacer cosas de manera automática sin tener que pensar. El inconveniente de los hábitos es que te acostumbras a hacer las cosas de cierta manera y dejas de poner atención a los pequeños errores. Asumes que estás mejorando porque estás adquiriendo experiencias. Pero, en realidad, solamente estás reforzando tus hábitos actuales, no mejorándolos".

En este capítulo, el autor nos lleva a la reflexión de que los hábitos siempre deben ser revisados, puesto que muchas veces aquello que creemos que es beneficioso lo llevamos a acciones automáticas que muchas veces nos llevan a una costumbre que nos da una ceguera donde la mejora no se da.

Hábitos + Práctica deliberada = Maestría

En el libro se ahonda en casos donde muchos atletas ya tienen una maestría de lo que hacen para poder jugar su juego con normalidad, sin embargo aquello que les va haciendo prosperar es llevar a la conciencia y reflexión sobre los resultados. Esta reflexión les lleva a crear nuevos hábitos que mejoren el desempeño y que no te lleven a un estancamiento.

En lo personal, el autor menciona que él se hace las siguientes preguntas año con año:

1. ¿Qué salió bien este año?
2. ¿Qué no salió bien este año?
3. ¿Qué aprendí?

y aunado a esto se hace algunas preguntas sobre integridad.

Si bien esto es interesante desde un punto de vista personal, esto no dista de lo que pudiéramos aplicar a nuestras áreas de dominio o trabajo, puesto que nos impulsará a cuestionar si lo que estamos haciendo hoy en inercia nos lleva efectivamente a donde queremos estar mañana.

Conclusión. El secreto para alcanzar resultados que duren

En este capítulo el autor menciona que el progreso se da” mediante un compromiso con pequeñas, sustentables e implacables mejoras. El éxito no es un objetivo o una línea de meta que tienes que cruzar. Es un sistema de mejora, un proceso interminable que se tiene que refinar”.

Mediante una serie de ejemplos nos permite darnos cuenta que una acción no es suficiente, sino que el cúmulo de acciones constantes y continuas son las que generan los cambios y que para que estas se den es importante que consideremos lo aprendido a lo largo del libro:

“Algunas veces un hábito será difícil de recordar y, entonces, necesitarás hacerlo obvio. Otras veces no sentirás deseos de empezar a realizar tu hábito y tendrás que hacerlo atractivo. En muchos casos, pensarás que tu hábito es muy complicado y tendrás que hacerlo sencillo. Y algunas veces, no tendrás deseos de mantener tu hábito, así que tendrás que hacerlo satisfactorio.

En resumidas cuentas, nunca se debe dejar de hacer mejoras y a su vez lograr que estas mejoras se conviertan en hábitos que poco a poco serán los catalizadores del éxito.

Apéndice

¿Qué leer a continuación?

Si estás buscando algo que leer a continuación. Puedes suscribirte en atomichabits.com/newsletter.

Pequeñas lecciones de las cuatro leyes

En este libro he presentado un modelo de cuatro pasos para moldear el comportamiento humano: señal, anhelo, respuesta y recompensa. Este marco de referencia no solo nos enseña a crear nuevos hábitos sino que revela algunas percepciones interesantes sobre la conducta humana.

Fase del problema: 1. Señal 2. Anhelo

Fase de la solución: 3. Respuesta 4. Recompensa

El pronóstico de estos ejemplos es aclarar qué tan útil y de amplio alcance es este marco de referencia para describir la conducta humana. Una vez que entiendes el modelo, verás ejemplo de él en todas partes.

La conciencia viene antes que el deseo. Un anhelo es creado cuando le asignas significado a una señal. Tu cerebro construye una emoción o un sentimiento para describir tu situación presente y ello significa que un anhelo sólo puede ocurrir después de que has descubierto una oportunidad.

La felicidad es simplemente la ausencia de deseos. Cuando observas una señal, pero no sientes deseos de cambiar tu estado, significa que estás contento con tu situación presente. La felicidad no consiste en alcanzar placer (lo cual es alegría o satisfacción), sino en una falta de deseo. La felicidad llega cuando no sientes la urgencia de sentirse de manera distinta.

Como dice Caed Budris: La felicidad es el espacio entre un deseo que se ha cumplido y un nuevo deseo que se está formando.

Del mismo modo, el sufrimiento es el espacio entre el anhelo de cambiar de estado y la obtención del cambio.

El deseo se persigue. El placer surge a partir de la acción. La paz ocurre cuando dejas de convertir tus observaciones en problemas. El primer paso en cualquier conducta es la observación. Tú adviertes una señal, un pequeño pedazo de información, un acontecimiento. Si no deseas actuar a partir de lo que observas, entonces estás en paz. El anhelo se trata de querer arreglarlo todo. La observación sin anhelo es el reconocimiento de que no necesitas arreglar nada. Tus deseos no están corriendo de manera desenfrenada.

Los grandes anhelos promueven grandes acciones, a pesar de que la resistencia sea dura. Ser curioso es mejor que ser inteligente. Mantenerse motivado y curioso cuenta más que ser inteligente porque lo primero conduce a la acción. Ser inteligente nunca producirá resultados por sí mismo porque no te pone en acción. Es el deseo, no la inteligencia, lo que provoca una conducta. Como dice Naval Ravikant: «El truco para hacer cualquier cosa consiste en cultivar primero un deseo por esa cosa».

Las emociones conducen la conducta. Todas las decisiones son emocionales de alguna manera. El sentimiento se da primero, y luego la conducta. Solo podemos ser racionales después de haber sido emocionales. El modo primario del cerebro es el sentimiento, el modo secundario es el pensamiento.

Esto funciona perfecto cuando ambos sistemas están sincronizados, pero tiene como resultado pensamientos ilógicos y emocionales cuando no lo están. Tu respuesta tiende a seguir tus emociones. Nuestros pensamientos y acciones están enraizados en lo que

encontramos atractivo, no necesariamente en lo que es lógico. Dos personas pueden estar ante el mismo grupo de hechos y responder de manera muy distinta porque analizan esos hechos a través de su particular filtro emocional. Esta es una de las razones por las que apelar a la emoción es típicamente más poderoso que apelar a la razón. 5 Si un tema hace que alguien se sienta emocional, es improbable que ese alguien se interese en los datos.

Este es el motivo por el cual las emociones pueden ser una amenaza tan grande cuando se trata de tomar decisiones. Puesto de otra manera: la mayoría de la gente cree que la respuesta razonable es aquella que los beneficia, la que satisface sus deseos. Abordar una situación desde una posición emocional más neutral te permite basar tu respuesta en los datos más que en la emoción.

El sufrimiento dirige el progreso. La fuente de todo sufrimiento es el deseo por un cambio de estado. Esto también es la fuente de todo progreso. El deseo de cambiar tu estado presente es lo que provoca que realices una acción. Querer más es lo que empuja a la humanidad a buscar mejoras, desarrollar nuevas tecnologías y tratar de llegar más alto.

Cuando sentimos anhelos, estamos insatisfechos pero determinados. Sin anhelos, estamos satisfechos, pero carecemos de ambición. Tus acciones revelan cuánto deseas algo. Si afirmas que algo es una prioridad, pero nunca actúas en consecuencia, entonces significa que no lo quieres realmente. Es el momento de tener una conversación honesta contigo mismo. Tus acciones revelan tus verdaderas motivaciones.

La recompensa está del otro lado del sacrificio. La recompensa solo aparece después de haber gastado la energía. El autocontrol es difícil porque no es satisfactorio. Una recompensa es un resultado que satisface tu anhelo. Esto hace que el autocontrol sea inefectivo porque inhibir nuestros deseos rara vez los resuelve. Resistir la tentación no satisface nuestros anhelos, solamente los ignora. Crea un espacio para dejar pasar nuestros anhelos. El autocontrol requiere que te deshagas de un deseo en lugar de satisfacerlo.

Nuestras expectativas determinan nuestra satisfacción. El vacío que existe entre nuestros anhelos y nuestras recompensas determina cuán satisfechos nos sentimos después de realizar una acción.

Tu expectativa cambia tu satisfacción. Una experiencia promedio precedida por altas expectativas termina siendo una decepción. Una experiencia promedio precedida por bajas expectativas es un deleite. Cuando gustar y querer son aproximadamente equivalentes, te sientes satisfecho.

Satisfacción = Gustar – Querer

Esta es la sabiduría detrás de la famosa sentencia de Séneca: «Ser pobre no significa tener poco, significa querer más».

Si lo que quieres supera lo que te gusta, siempre estarás insatisfecho. Estarás poniendo más peso en el problema que en la solución perpetuamente. La felicidad es relativa. Cuando empecé a compartir mis escritos públicamente, me tomó tres meses obtener mil suscriptores. Cuando alcancé esa meta, le conté a mis padres y a mi novia. Celebramos juntos. Me sentía emocionado y motivado. Unos cuantos años después, me di cuenta de que mil personas se estaban suscribiendo diariamente. Y ni siquiera consideré contárselo a alguien.

El dolor que produce el fracaso es directamente proporcional al tamaño de las expectativas. Cuando el deseo es alto, duele mucho cuando no te gusta el resultado.

La manera en que sentimos influye en nuestra manera de actuar, y nuestra manera de actuar influye en nuestra manera de sentir. El deseo y el anhelo son lo que inicia una conducta. Pero si no es disfrutable, no tienes ninguna razón para repetirla. El placer y la satisfacción son lo que mantiene una conducta. Sentirte motivado es lo que hace que actúes. Sentirte exitoso es lo que hace que quieras repetir la acción. La esperanza declina con la experiencia y es reemplazada por la aceptación.

Cómo aplicar estas ideas a los negocios

En el transcurso de los años, he tenido la oportunidad de dar conferencias tanto en compañías que pertenecen al grupo de Fortune 500, como en otras compañías emergentes de rápido crecimiento. Estas conferencias tratan acerca de cómo aplicar la ciencia de los pequeños hábitos para dirigir negocios más efectivos y fabricar mejores productos. He compilado muchas de las estrategias más prácticas en un capítulo adicional. Me parece que este capítulo te parecerá una muy útil adición a las ideas ya mencionadas en Hábitos atómicos.

Cómo aplicar estas ideas a la paternidad

Una de las preguntas más frecuentes que escucho por parte de los lectores es algo que se parece a: «¿Cómo puedo conseguir que mis hijos hagan esto?». Las ideas contenidas en Hábitos atómicos tienen la intención de poder aplicarse ampliamente en toda clase de conductas humanas (los adolescentes también son humanos), lo cual significa que puedes encontrar muchas estrategias útiles en este texto. Dicho eso, sé que la crianza enfrenta sus propios retos. Preparé un capítulo adicional que contiene una pequeña guía para aplicar estas ideas específicamente a la crianza de los hijos.

