

MODULO 3

CAMBIA TUS HABITOS Y FORTALECE TU AUTOCONCEPTO

Las fuerzas que configuran nuestra vida: El dolor y el placer

Quiero comenzar este artículo con una serie de preguntas introspectivas que nos llevarán a entender qué es lo que marca la diferencia entre unas personas y otras, y sobretodo, cuál es su **fuerza impulsora**: ¿Qué es lo que crea a un héroe, a un canalla, a un criminal, a un cooperante? ¿Qué es lo que determina la diferencia en las acciones humanas? ¿A qué se deben las diferencias en los valores, los criterios y los comportamientos de las personas?

Los seres humanos no somos criaturas aleatorias, todo aquello que hacemos, lo hacemos por alguna razón en particular. Es posible que a veces no seamos conscientes de la razón, pero no cabe duda de que detrás de todo comportamiento humano hay siempre una sola fuerza impulsora. Esta fuerza afecta a cada una de las facetas de nuestras vidas, desde las relaciones personales y finanzas, hasta nuestros cuerpos y mentes. ¿Cuáles son las fuerzas que nos controlan en estos instantes y que probablemente nos continuarán controlando el resto de nuestras vidas? ¡**El dolor y el placer!** Todo aquello que hacemos, lo hacemos o bien por una necesidad de evitar el dolor, o por un deseo de obtener placer.

A menudo las personas intentamos producir **cambios cualitativos** en nuestras vidas, pero muchas veces no logramos decidirnos llegar hasta el final. Nos sentimos frustrados y desanimados con nosotros mismos, porque sabemos la necesidad de tener que emprender una acción pero no logramos decidirnos a hacerlo. Hay una razón que lo explica; seguimos tratando de cambiar nuestro comportamiento, que es el efecto, en lugar de enfrentarnos con la causa escondida que propicia el problema. Comprender

y utilizar las fuerzas del dolor y del placer nos permitirá crear los cambios duraderos y las mejoras que deseamos para nosotros mismos, el no comprender esta fuerza nos condena a un futuro en el que viviremos a base de reacciones en función de las circunstancias que vivamos.

La pregunta que debemos resolver es ésta: **¿Por qué no hacemos algunas cosas que sabemos deberíamos hacer?** La respuesta es bien sencilla; en algún nivel de nuestra mente estamos convencidos de que emprender la acción en este momento sería más doloroso que aplazarla. Asociamos más dolor al cambio inmediato que placer, y por tanto no actuamos y seguimos como estábamos al principio. Como podemos ver nuestro cerebro siempre funciona evitando el dolor y persiguiendo el placer, hay que aprender a usar el dolor y el placer en beneficio de uno, y no permitir que nos “utilicen” cegando nuestra creatividad.

La vinculación que hagamos del sufrimiento y el placer configurará de manera determinante nuestro destino, es importante que lo sepamos. La calidad de vida de las personas se ve enormemente influenciado por ésto. Por ejemplo, hay gente que vincula un placer increíble con el hecho de aprender, mientras que otras personas asocian dolor y otros sentimientos parecidos a ese mismo hecho. ¿Qué tipo de vinculación producirá mejores resultados? Indudablemente el primer tipo. Por eso es tan importante cambiar los patrones y las asociaciones que tenemos respecto a estas dos fuerzas impulsoras, y utilizarlas siempre a nuestro favor para potenciar lo mejor de nosotros mismos. El dolor y el placer no son dos fuerzas preestablecidas, el significado de ellas derivará de nuestras creencias y de la lectura que nosotros hagamos de los acontecimientos. ¡Podemos cambiar cualquier aspecto de nuestras vidas comprendiendo verdaderamente lo que significan!

¿Qué podemos aprender de todo esto? Si vinculamos un fuerte dolor con cualquier comportamiento o pauta emocional, evitaremos caer en ellos a cualquier precio y viceversa. Si comprendemos esto podremos cambiar virtualmente cualquier cosa en nuestras vidas.

“El secreto del éxito consiste en aprender a usar el sufrimiento y el placer, en lugar de permitir que éstos le utilicen a uno. Si lo hace así, ejercerá el control sobre su propia vida. Sino, la vida le controlará a usted”

Cómo usar dolor y placer en tu favor

Yo nunca he sido fumador y te voy a explicar por qué.

Cuando era un adolescente y estaba en la época de experimentar con todo, un día le tocó el turno a unos cigarrillos que mi padre guardaba en un cajón de la cómoda. En mi grupo de amigos pensábamos que fumar era super porque esa era la imagen que teníamos de quién lo hacía, y a lo que la sociedad del momento nos condicionaba, pero cuando aspiré mi primera bocanada y mis pulmones protestaron con fuerza ya no me pareció tan atractivo.

A pesar de todo seguí insistiendo porque fumar “*molaba*”, y al fin y al cabo mi padre fumaba todo el día y no parecía pasarle nada, pero lo que conseguí fue acabar totalmente intoxicado y vomitando lo que llevaba en mi estómago por encima de mí.

Desde ese momento vinculé fuertemente el hecho de fumar con el terrible malestar que me produjo y el asco del vómito sobre mi cuerpo, y ésto es lo que guiaría todas mis decisiones futuras en cuanto al tabaco.

Lo que quiero decirte con esto es que:

Si eres capaz de vincular un fuerte dolor con cualquier comportamiento o emoción, evitarás caer en ellos o repetirlos a cualquier precio.

Y esto es precisamente lo que hice cuando hace unos años [cambié mi alimentación y otros hábitos](#) poco saludables para conseguir curarme del [ERGE](#) y un principio de hernia de hiato.

No hay nada como asociar un gran dolor al hecho de persistir con una conducta para empezar a dar los pasos necesarios para cambiarla.

Si al mismo tiempo conseguimos asociar placer al hecho de cambiar, habremos aumentado exponencialmente las posibilidades de alcanzar el éxito.

SINTETIZANDO

Para alcanzar un objetivo, ya sea cambiar cualquier hábito, dejar de fumar, adelgazar, hacer deporte o lo que se te ocurra, básicamente **debemos empezar dando tres pasos:**

- **PASO 1:** Empieza por convencerte de que necesitas el cambio, toma una decisión firme y adopta el compromiso de cambiar.
- **PASO 2:** Asocia todo el dolor que puedas al hecho de seguir haciendo lo que haces, y busca todas las referencias posibles que lo confirmen.
- **PASO 3:** Asocia placer al hecho de cambiar buscando también referencias y dándote pequeñas recompensas a medida que avanzas.

Cuanto más sufrimiento consigas vincular a aquello que quieres cambiar, y más placer al hecho de cambiarlo, más fácil te resultará alcanzar tu objetivo, aunque eso sí, la voluntad y la constancia no te las va a quitar nadie y correrán de tu cuenta.

No se trata de un sprint sino de una carrera de fondo y además, una vez alcanzada la meta, conviene conservar el estado de forma, por lo que tendrás que seguir centrando tu atención en los beneficios obtenidos para no volver a caer en tu anterior conducta.

Las asociaciones que hacemos con las cosas pueden ser muy poderosas, sobretodo si llevan consigo un alto nivel de carga emocional.

Para mí (y creo que para la mayoría) **el asco es una sensación muy potente que suele derivar en repulsión**, y si siento asco por algo, estoy seguro de que querré tener eso lo más lejos posible.

Esa sensación de repulsión es la que guió mis pasos y decisiones en lo que respecta a fumar, y no fue sino acrecentándose con el paso de los años porque fui reforzando y consolidando esa asociación.

No sé si conoces el famoso libro [Es fácil dejar de fumar si sabes cómo](#) de Allen Car, pues bien, a pesar de no ser fumador, me lo leí entero para descubrir que estrategia era la que empleaba para lograr que su método funcionase, y lo que descubrí es básicamente lo que te estoy contando.

Lo que hace el autor es conseguir que sientas asco y repulsión por el tabaco, dándote todas las referencias posibles para que establezcas esta asociación de forma profunda y consistente.

Y por último, cuando la asociación está más que probada e interiorizada, te obliga a fumarte un último cigarrillo haciendo que ese asco y repulsión se disparen y se asocien definitivamente al hecho de fumar.

Ni más ni menos.

Con éste método que alcances el éxito depende de que seas capaz de realizar una fuerte asociación de asco con la conducta que pretendes evitar. Esto provocará que sientas una fuerte repulsión hacia la conducta, y si eres capaz de conseguirlo te aseguro que querrás mantenerte alejado de ella.

*Tony Robbins **Despertando al gigante interior***

¿Cómo lograr alcanzar resultados extraordinarios y sostenerse a lo largo del tiempo?

¹

Todo lo que hacemos los seres humanos, la forma como nos comportamos tiene un objetivo: acercarnos al placer y alejarnos del dolor.

¹ <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/columna-andres-cadena-dinero/208747>

Todos tenemos hábitos que nos llevan a hacernos sentir felices, seguros, determinados, ilimitados así como existen otros que nos hacen sentir inseguros, solos, abrumados...

Tanto como el que tiene el habito de comer exceso como el que no lo hace, el que disfruta levantarse temprano para ir hacer ejercicio como el que prefiere quedarse en su cama y continuar durmiendo así como el que logra grandes resultados en su vida como el que decide quedarse en su zona de confort. En cada una de las situaciones anteriores lo que buscamos es vincular grandes cantidades de placer en nuestro cerebro y alejarnos a como de lugar del dolor.

El placer y el dolor están arraigados en nuestro sistema nervioso y es nuestra mente inconsciente la que nos ayuda a alejarnos del dolor y acercarnos al placer a como de lugar. Para explicarlo de una manera práctica todos aquellos que tiene el habito de fumar en esencia que buscan? Placer: placer en términos de tranquilidad, en otros seguridad o quizás variedad.

Que deberíamos hacer para que esa persona dejara de fumar: vincular grandes cantidades de dolor al momento de llevar un cigarrillo a su boca y al mismo tiempo grandes cantidad de placer en el momento que lo aleja, no es verdad?

Ese dolor puede ser que cada vez que acerca el cigarrillo a su boca construya una Imagen viéndose totalmente postrado en una cama de un hospital sin poder respirar todo como causa de tener ese habito. Aquí vale la pena recordar algo básico y útil para este tipo de estrategias, recuerde que para el cerebro es casi igual pensar en hacer algo que hacerlo realmente, no existe casi ninguna diferencia desde la parte neurológica. Le garantizo que esa imagen repetida una y otra vez cada vez que coja un cigarrillo va quedar asociada en sus neuronas de tal forma que su sistema nervioso vincule grandes cantidades de dolor al momento de querer fumar y al mismo tiempo que construya esa imagen y aleje el cigarrillo remplace la pauta por una mejor como podría ser abrazar a su hijo y decirle que lo ama o quizás salir a trotar o gritar con voz fuerte estoy libre de tal manera que vincule grandes cantidades de placer por el hecho



de no fumar....

¿Cómo funciona el Placer y el Dolor en el mundo de los negocios?

Los grandes negociadores que han logrado manejar a la perfección esta técnica lo que hacen en el momento de la verdad con el cliente es vincular grandes cantidad de placer al efectuar el cierre de venta y grandes cantidades insoportables de dolor en caso de no ser capaces de hacerlo y lo han hecho tantas veces con innumerables clientes que han logrado desarrollar este habito que les ha permitido alcanzar resultados extraordinarios. Cuando detectan una señal en la cual el cliente está en estado optimo para tomar la decisión de compra simplemente lo que hacen es de forma automática llevar al cliente a cerrar el trato, mientras que otros permanecen quietos esperando que sea este quien tome la iniciativa, en este escenario el placer que le produce permanecer en su zona de confort y evitar el dolor de ser rechazado y obtener un “ NO” como respuesta del cliente.

Esta estrategia ha sido usada por las personas que han logrado resultados mas allá de las probabilidades así como por aquellos cuyos resultados son considerados normales.

La gran diferencia está en cómo logras hacer uso de estas dos fuerzas (placer vs dolor) de la forma correcta.

Algo que he podido analizar y concluir es que los seres humano promedio hacen uso de estas dos fuerzas sin embargo de manera diferente es decir para ellos es muy doloroso no lograr sus resultados o le tienen demasiado “miedo” al fracaso razón por la cual ni siquiera lo intentan lo cual los convierte en el tipo de persona que prefiere quedarse quieto dejándose llevar por las circunstancias esperando que sea la vida quien tome la iniciativa por ellos y son bastante creativos para inventar excusas y justificar la razón por la cual no logran sus objetivos y aquí es donde una de las creencias de los mejores (asumo la responsabilidad de todo lo que me pase) no esta en esas personas y usan frases como a mí nunca me va bien o no sé porque siempre me pasa lo mismo.....etc.etc Ahora bien esto no significa que exista un problema en ellos simplemente lo que debemos hacer es cambiar la manera como vinculan el placer y el dolor de tal forma



que logren los resultados esperados.

Me gustaría recrear lo que significa la Estrategia que he denominado Condicionamiento Neuro_emocional a través de una historia real en el campo de las ventas:

Hace poco tuve la oportunidad de observar y entrevistar a uno de los mejores asesores de una compañía reconocida de electrodomésticos del país y fue fascinante para mi poder ver como este asesor tenia de una manera clara y precisa cuales eran sus objetivos, sus metas Y sus sueños; Para explicarlo de una mejor manera les cuento su historia cuando le pregunto durante un entrenamiento en ventas ¿cuál es su meta como asesor? El abre una carpeta donde tenía varias fotos de todos la metas , una en especial era la imagen que había construido de su hija al frente del castillo Disney en Orlando EEUU y cuando le pregunto por esta imagen lo escucho con una voz entre cortada diciéndome este es mi gran sueño y lo voy a cumplir en Diciembre estaré ahí con ella y tengo la certeza absoluta que lo lograre ya que en mi mente tengo esta imagen grabada y cada vez que hago un cierre de venta tengo esta imagen y cada vez que obtengo un no como respuesta de parte del cliente tengo esta imagen que me impulsa a seguir persistiendo. Posteriormente le pregunto y que pasaría si no lo lograra? Y su respuesta es: “lo voy a lograr tengo la capacidad para hacerlo , todos los años millones de personas viajan y porque yo no? Sé que lo voy a lograr y será un placer total estar ahí con mi hija y un dolor muy grande el no estarlo y en algunas ocasiones el dolor de pensar que no puedo llevar a mi hija y que le voy a fallar son el impulso que necesito para no dejarme caer y seguir persistiendo y es el impulso que necesito no para llamar a diez clientes si no para llamar a cien y ese mismo impulso para visitar a mas clientes durante el día, es el impulso para hacer mas cierres de venta durante el día, etc etc y cada vez que voy logrando el objetivo me felicito y digo “siiiiiiii ...soy el mejor” y estas palabras me ayudan a mantenerme firme y vuelvo y traigo la imagen de nuevo esta imagen que me genera una gran motivación y en los momentos que siento que no puedo imagino la cara de mi hija cuando yo le diga ”hija no lo logre no vamos a poder viajar” e imaginar el rostro de mi hija Laura de total decepción y tristeza hacen que yo de nuevo me ponga de pie y me diga “ lo voy a lograr”.

Los 6 pasos para cambiar hábitos con PNL

Cuando empiezas algo nuevo es normal que no sepas por dónde hay que empezar. Generalmente existen cosas que puedes hacer, cosas que quieres hacer, y cosas que tienes que hacer. **Es importante empezar en ese punto: en las cosas que tienes que hacer.**

Estos pasos son una guía de lo que tienes que hacer para cambiar de hábitos.

Paso 1: Identifica lo que quieres cambiar en tu rutina

El reconocer qué hábitos me están perjudicando para empezar a cambiar. La mejor forma de darte cuenta de que hábitos son los que quieres cambiar, es **escribiéndolos** en papel (*o digital*), es una forma de que no los olvides y que además visualices físicamente fuera de tu cabeza.

Tómate unos días (*yo te recomiendo una semana*) para ir escribiendo aquellas acciones o actitudes que tú consideres que quieres cambiar. **El objetivo de la lista es hacer un análisis global.**

Seguramente tienes más de dos cosas que quieres cambiar, y tienes entonces una larga lista. **El problema con las listas largas es que NUNCA SE HACEN**, son como laberintos de estrés y no se llega a ninguna parte con ellas.

Por eso **divide tu lista en varias listas pequeñas**. Por ejemplo toma la lista de 20 cosas a cambiar y divídela en 4 listas de 5 cosas a cambiar. Sí, es verdad que tienes el mismo volumen, **pero empezar por una lista pequeña te motiva porque verás mucho más progreso.**

Si ya tienes esa lista pequeña, cambia las frases **en forma de propósito** (*escribiendo lo que quieres lograr*) y en **tiempo presente**.

¿Por qué?

Porque es una estrategia **para tomar acción en presente**, el futuro es incierto pero hoy tenemos el control total para actuar. Por ejemplo:

- “Tomo más refresco que agua” → “Hoy tomo suficiente agua”
- “No hago nada de ejercicio” → “Hoy comienzo a hacer ejercicio”
- “Voy a la oficina sin desayunar” → “Hoy desayuno sano antes de salir”

Paso 2: Haz tus metas ULTRA-ESPECÍFICAS

Hasta este punto, tenemos una lista pequeña de propósitos (metas). Ahora, toma solo **una meta de tu lista** con la que quieras empezar.

Trata de ver esa meta como un camino en el cual para llegar requieres **metas cortas alcanzables**; es decir, **convierte cada paso en una meta**.

¿Por qué hacer muchas metas en lugar de una grande?

Porque es mucho más fácil alcanzar una meta pequeña que una grande. De hecho una meta bien planteada es la mitad del camino avanzado.

¿Cómo puedo dividir la meta?

Muy fácil, haz tu meta **ultra-específica**.

Cuando las metas a alcanzar son ULTRA-GENERALES en lugar de ser **ULTRA-ESPECÍFICAS**, cuesta mucho más lograr el objetivo.

Y ¿qué pasa si no se alcanza la meta?...sentimos una derrota (incluso si logramos un avance) y renunciamos a seguir.

Por eso es tan importante ser ULTRA ESPECÍFICO con las metas

Por ejemplo:

- *“Hoy tomo suficiente agua”*
- *“Hoy comienzo a hacer ejercicio”*
- *“Hoy desayuno sano”*

Son metas excelentes pero **NO SON ESPECÍFICAS**, hay que profundizar más aún:

- *“Cada dos horas tomo un vaso de agua simple”*
- *“Cada día me despierto 15 minutos antes para salir a correr 10 minutos”*
- *“Antes de salir de casa tomo un licuado de frutas “*

Estas metas son ULTRA-ESPECÍFICAS y lo mejor es que son ALCANZABLES.

Te toca hacer a ti de la lista de hábitos que hiciste en el paso anterior, romperla en metas más pequeñas ULTRA-ESPECÍFICAS. Haz tus metas fáciles.

Si no sabes cómo, estas preguntas pueden ayudarte:

1. ¿Qué parte específica y simple puedo comenzar a realizar ahora mismo?
2. ¿Qué acción se me facilitaría más para empezar?
3. ¿En qué momento del día (hora) estaré realizando esta acción?

De esta forma además de hacer tu meta más alcanzable, estás dando una **propuesta de solución** para lograr el cambio de hábito.

Recuerda que la meta ultra-específica debe ser alcanzable para ti, esto quiere decir que demasiado fácil de hacer, no importa que sea un pequeño avance, porque es el inicio para dar el segundo paso. *Hazla tan fácil que no puedas decir no*

Las metas fáciles no dependen de tu motivación diaria, ni requieren de un gran esfuerzo.

Por ejemplo: en vez de empezar con 30 minutos de correr, empieza con sólo 10 minutos de caminata o trote ligero. Luego, una vez establecida la acción, puedes aumentar poco a poco.

¿Con cuántas metas de mi lista debo empezar?

Cada personas es diferente, pero yo te aconsejo que **comiences con una meta a la vez**. De esta forma tendrás mucha más concentración para lograrla.

Cuando la dominas o el esfuerzo para llevarla a cabo disminuya, es momento de proponerte una segunda meta ultra-específica.

Paso 3: UTILIZA LOS 3 PASOS DE PLACER DOLOR con cada hábito a cambiar

- **PASO 1:** Empieza por convencerte de que necesitas el cambio, toma una decisión firme y adopta el compromiso de cambiar.
- **PASO 2:** Asocia todo el dolor que puedas al hecho de seguir haciendo lo que haces, y busca todas las referencias posibles que lo confirmen.
- **PASO 3:** Asocia placer al hecho de cambiar buscando también referencias y dándote pequeñas recompensas a medida que avanzas.

Paso 4: Elige un recordatorio

En tu vida diaria ya estás haciendo muchos hábitos (buenos o malos), el punto es que esa acción está precedida por un recordatorio, que puede ser una imagen, un sonido, un objeto, etc.

Por ejemplo:

- Acción por costumbre: *Antes de salir de casa apago las luces*

¿Qué me recuerda hacer esto?

- Tomar las llaves de casa

Otro ejemplo:

- Acción por costumbre: *Como chocolate en la oficina*

¿Qué me recuerda hacer esto?

- Ver los chocolates en mi escritorio

Entonces, para cada acción existe algo que la desencadena. Usamos este mismo principio para incorporar una nueva acción en tu vida.

El recordatorio es esencial para crear nuevos hábitos, si tienes **un recordatorio efectivo** lograras instaurar un nuevo hábito en tu rutina con **mayor facilidad**, porque no habrá forma de olvidarlo.

¿Cómo elijo un recordatorio para mis metas ultra-específicas?

Los recordatorios pueden ser acciones que ya estés haciendo por costumbre, o cualquier otra cosa que visualmente te recuerde realizar tu plan de acción.

¿Te acuerdas de los ejemplos anteriores?

- Meta : “Cada cuatro horas tomo un vaso de agua simple”
- Plan de acción : “Tendré una botella al alcance de mi mano para tomar un vaso de agua simple”
- **Recordatorio: “Pondré una alarma en el móvil cada cuatro horas”**
- Meta: “Cada día me despierto 15 minutos antes para salir a correr por 10 minutos”
- Plan de acción: “Preparo la noche anterior m ropa deportiva para salir a correr 10 minutos por la mañana”
- **Recordatorio: “Dejo mis cosas preparadas en la puerta de la habitación para que no pueda salir sin verlas”**
- Meta: “Antes de salir de casa tomaré un batido de frutas “
- Plan de acción: “La fruta estará preparada para ser licuada dentro de un envase en la nevera”
- **Recordatorio: “Pondré una nota en el espejo del baño para preparar el batido antes de salir”**

El objetivo principal de este paso es crear un recordatorio EFECTIVO para que logres realizar la acción y llegues a la meta con mayor facilidad.

Paso 5: Mide tus avances con tu cadena de metas

La única forma de lograr incorporar un hábito a nuestra vida es **repetir la acción tantas veces hasta que se vuelva automática**. Y para esto se requiere de **constancia**.

¿Cómo puedo saber si soy constante?

Los humanos tendemos a maximizar las acciones positivas que realizamos y a minimizar las negativas. Esto quiere decir que nuestro cerebro nos engaña y no somos objetivos para evaluarnos a nosotros mismos.

La mejor forma para saber si estamos avanzando es registrándolo. Porque además podremos recordar todo lo que hemos hecho a lo largo del tiempo.

¿En dónde puedo registrarlo?

Te aconsejo que lo hagas en una **CADENA DE METAS (Descárgalo)**

1. Pégala en un lugar visible
2. Registra cada día si cumpliste con la meta marcando con **un marcador** un acierto y con una cruz si no la cumpliste*

* Es importante además de la cruz, escribir cuál fue el motivo que te impidió cumplir la meta ese día.

Yo utilizo este método y quiero compartirlo contigo porque a mí me ha dado muy buenos resultados. Ponte a prueba a ti mismo y sé honesto.

Cadena de metas						Habitualmer
	Uñas	2 Litros de agua	Yoga	Cocinar en casa	20 min + temprano	
1	✓	✓	✓	✓	✓	1
2	✓	✓	✓	✓	✓	2
3	✓	✗ Olvido beberla	✓	✓	✓	3
4	✓	✓	✓	✓	✓	4
5	✓	✓	✗ Olvide	✓	✓	5
6	✗ Nervios por junta	✓	✗ Olvide	✓	✓	6
7	✓	✓	✗ Se hizo tarde	✗ No comere comida	✗ Finjea	7
8	✓	✓	✗ Se hizo tarde	✗ No comere comida	✗ Finjea	8
9	✓	✓	✓	✓	✓	9
10	✓	✓	✓	✗ Comida amigos	✓	10
11	✓	✗ Caminaba	✓	✓	✗ No comere comida	11
12	✓	✗ Caminaba	✓	✓	✓	12
13	✓	✓	✗ No dio tiempo	✓	✓	13
14	✗ Curso curso	✓	✗ pereza	✗ Comida amigos	✓	14
15	✗ Curso curso	✓	✗ pereza	✓	✗ Domingo	15

Si te fijas en los días que no logre realizar esa acción propuesta anoté el motivo por qué no lo hice, y con ello me es posible buscar una solución que pueda convertirse en un plan de acción.

Por ejemplo:

- Meta: *hoy no me muerdo las uñas*
- Motivo de no lograrlo: me las mordí por nervios
- Solución: comprar una pelota suave para apretar cuando sienta nervios (*tratando de reemplazar ese hábito con otra actividad*)

¿Por qué se llama CADENA DE METAS?

El único objetivo es **no romper la cadena de aciertos**; es decir, acumular la mayor cantidad de días realizando la meta, para que entonces sea **más rápido incorporar el hábito**.

Sé honesto contigo mismo, porque una vez que identifiques todos los obstáculos que te impiden realizar la acción será mucho más fácil superarlos.

¿Cómo puedo superar los obstáculos que me impiden realizar mi meta específica?

Haciendo un plan de acción adicional para esa meta.

Esta estrategia parece simple, pero es muy efectiva para ver resultados en poco tiempo, además de que es una forma darle continuidad al hábito, de incorporarlo más rápido y de monitorear el avance.

No te preocupes si un día fallas en lograr la meta. Somos humanos y es normal fallar, pero lo importante es seguir adelante después de esa falla.

Es importante no fallar dos días seguidos, porque de no ser así, ser constante nuevamente será más difícil y el hábito no se establecerá en tu rutina.

Para ver tu avance diario y ver si eres constante o no, tienes que usar tu plantilla (cadena de metas).

Pero para visualizar tu avance mes con mes puedes usar: **la gráfica en red.**

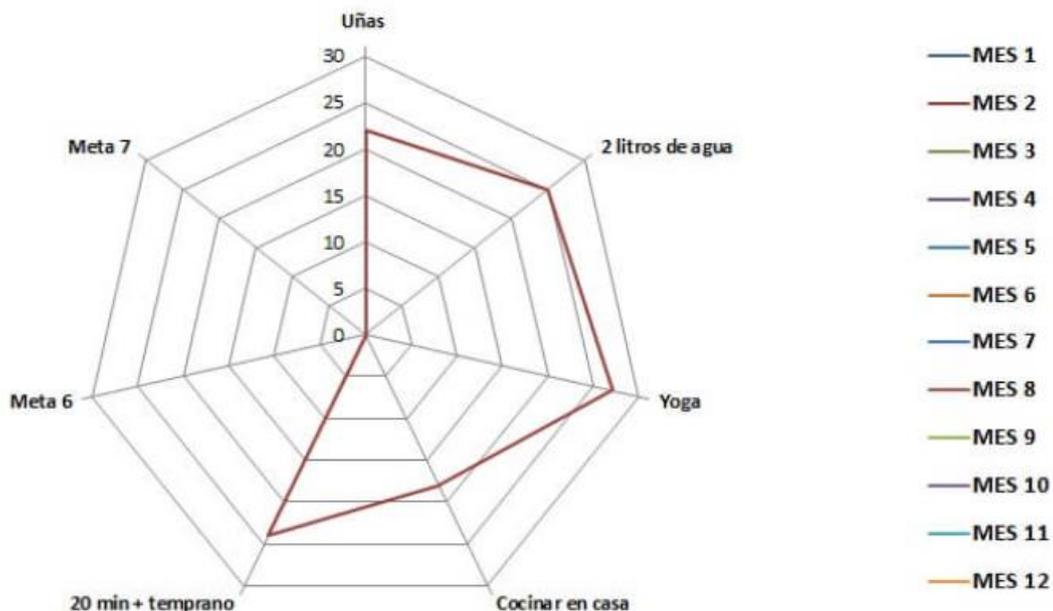
¿En qué consiste?

Para monitorear tu progreso general mes por mes la gráfica en forma de red te ayuda a ver de forma visual tu avance. Descarga tu plantilla y cadena de metas aquí.

La gráfica está en una hoja de *excel*, de tal forma que cualquiera puede usarla. Es muy simple aquí te explico cómo:

1. Al terminar el mes cuenta el número de aciertos (días cumplidos de la acción que te propusiste a realizar)
2. Escribe el número de aciertos dentro de la celda

3. Verifica cuánto avanzaste, el máximo es 31 días, si tu solo acertaste en realizar la acción 22 días ese será tu máximo.
4. Repite el procedimiento el mes siguiente y verás visualmente cuanto has avanzado



Paso 6: Festeja tus avances

Cuando lo logres realizar correctamente tu acción diaria, dedícate inmediatamente después un aplauso, una sonrisa o unas palabras a ti mismo.

Aunque no lo parezca es importante, necesitas una recompensa positiva para volver a hacerlo. Esto aumenta la confianza en ti mismo y mantiene la motivación para seguir siendo constante.

Algunas acciones generan por sí mismas una recompensa positiva, cualquier hábito saludable la tiene. Sin embargo, **¿por qué no elegir una recompensa efectiva?**

Por ejemplo:

“Mi recompensa por salir a correr será una ducha refrescante”.



Al terminar el ejercicio, nos sentimos agotados y al principio pareciera que no es una recompensa positiva (*aunque a corto y largo plazo el ejercicio tiene beneficios increíbles*). Una forma de **recompensarte a ti mismo el esfuerzo** es tomar una ducha, esa sensación refrescante seguramente te dará una buena recompensa posterior al ejercicio.

Es importante saber que **las recompensas sean coherentes con la meta a cumplir**.

No olvides el **motivo por el que te propusiste mejorar tus hábitos**. Si el motivo principal fue para mejorar tu salud, **la recompensa no puede ser algo que sea contradictorio** como comer un paquete de galletas de chocolate después de correr.

*¡Pon en práctica los 6 pasos y empieza a cambiar tus hábitos viejos por hábitos más saludables!*²

² <https://habitualmente.com/pasos-para-cambiar-de-habitos/>