



Cómo motivarse a uno mismo

El COVID-19 ha afectado a todas nuestras vidas, incluso a nuestras profesiones. Ya sea que te encuentres sin trabajo y con la necesidad de adquirir nuevas habilidades, o que de pronto tengas que adaptarte a una nueva manera de trabajar, es esencial sentirse automotivado.

Con frecuencia, se piensa que la motivación es algo que se tiene o no. *“Yo soy emprendedor, pero Ali no lo es.”* Por desgracia, esto hace parecer que no puedes cambiar tu nivel de motivación. En lugar de eso, es mejor preguntarse: *“¿Qué factores están motivando mi comportamiento?”* Desde esta perspectiva, no te concentras tanto en si estás o no motivado, sino en si la motivación que sientes es la adecuada para las metas que te propones y para tu entorno.

Esta guía ofrece perspectivas sobre cómo dejar de pensar en la motivación como *“el combustible”* de tu conducta y empezar a usarla como herramienta, para *“encaminarte rápidamente”* de manera eficaz hacia tus objetivos.



Acerca del autor

Dan Belenky es el Director de Investigaciones de Ciencias del Aprendizaje en Pearson. Antes de unirse a Pearson en 2014, fue Becario Postdoctoral en el Instituto de Interacción Humano-Computadora en la Universidad Carnegie Mellon. Obtuvo su doctorado en psicología cognitiva en la Universidad de Pittsburgh, donde estudió cómo la motivación de los estudiantes interactúa con los métodos didácticos innovadores y se ve impactada por ellos. Actualmente, sus proyectos de investigación exploran cómo pueden aplicarse los conocimientos de la psicología cognitiva y la ciencia del comportamiento para mejorar los resultados de los estudiantes, a escala.

¿Crees que puedes hacerlo?

Todos tenemos obstáculos en nuestro camino; es inevitable. ¿Pero qué pasa a continuación? Algunos pueden sentirse desmotivados al interpretar las dificultades como una señal de que no tienen lo que necesitan para ser exitosos. Otros pueden ver estas dificultades como una parte importante del viaje; se sienten motivados para superar estos desafíos, como una forma de mejorar y desarrollar sus propias habilidades y capacidades.

Las investigaciones académicas han explorado estas dos perspectivas distintas, dándoles nombres diferentes: llamaron "mentalidad fija" a la idea de que uno tiene una determinada capacidad que no puede incrementarse, y "mentalidad de crecimiento" a la creencia de que las capacidades pueden desarrollarse. Por lo general, la mentalidad de crecimiento se ve asociada a más persistencia, menos ansiedad y mejores resultados que la mentalidad fija. La mentalidad de crecimiento ayuda a que las personas que por momentos se sienten perdidas vuelvan a orientarse hacia una dirección productiva, en lugar de simplemente pensar, "¡Ay, bueno! ¡Estoy algo perdido así que volveré a casa!"

¿Cómo puedes desarrollar una mentalidad de crecimiento?

Un buen primer paso consiste en hacer una reflexión minuciosa sobre tus propios pensamientos, en especial cuando empiezas a encontrarte con desafíos o dificultades que te demuestran que realmente te estás expandiendo más allá de lo que podías hacer antes. Si te encuentras pensando "No puedo hacer esto," intenta añadir que no puedes hacerlo **TODAVÍA**, pero que lo lograrás. También puede ayudarte recordar otros momentos de tu vida en los que mejoraste haciendo algo gracias al tiempo, el esfuerzo y la práctica, como aprender a tocar un instrumento musical o realizar otros pasatiempos.

Basa tu progreso en tus propias mejoras en vez de compararte con otros.

Establecer metas laborales y reflexionar sobre ellas de forma habitual contribuye a lograr mayor concentración y motivación. Es probable que te veas incentivado a fijar "objetivos de rendimiento", que son específicos a un trabajo y un resultado en particular, y "objetivos de desarrollo", que se enfocan en áreas en las que puedes aprender y crecer. Deberías considerar estratégicamente cómo vas a determinar tu progreso respecto de estos objetivos y qué clase de motivación te ayudará mejor a conseguirlos. ¿Tomarás como indicador tus mejoras respecto de ti mismo (por ejemplo, "¿Cómo he avanzado desde que empecé?"), o te compararás con otros para medir tus propios logros? En general, los objetivos de "desarrollo" se benefician de enfocarte en tus propias mejoras y de adoptar una mentalidad de crecimiento, y hay casos en los que los objetivos de "rendimiento" se benefician de comparar cuál es tu situación respecto de tus pares. **Mira las diferencias:**

Basar tu progreso en tus propios logros

Se asocia a resultados tales como una mejora en los intereses y logros, en particular en tareas más creativas.

Se relaciona con emociones más positivas y menos ansiedad.

Se asocia a estrategias de aprendizaje más eficaces.



Compararte con otros

Si la tarea requiere de mucha repetición para dominarla, o si se trata de una tarea de rutina, comparar tu rendimiento con el de otros puede ayudarte a mantenerte concentrado y mejorar tu producción.

Puede conducir a emociones negativas, como la ansiedad.

Se asocia a estrategias de aprendizaje menos eficaces.

Por lo tanto, si estás empezando una nueva profesión, asegúrate de concentrarte internamente en: "¿Dónde estoy ahora y a dónde me dirijo?". Intenta llevar un control observando cuánto has progresado desde donde empezaste y evita hacer comparaciones con cómo les está yendo a los demás.

¿Qué tan gratificante es?

Ayúdate a ti mismo a comprobar que el esfuerzo lo vale.

Todos lo hacemos, ya sea de forma inconsciente o explícita. Nos preguntamos, "¿Qué tan difícil va a ser" y "¿Qué gano con ello?" antes de decidirnos a realizar una tarea. Si cuentas con el conocimiento y las habilidades para tener éxito y entiendes el valor de lo que estás haciendo, es más probable que te sientas motivado.

¿Qué tan difícil va a ser?

Son las "Expectativas"

- ¿Qué tan bueno soy realizando esta tarea?
- ¿Qué tan difícil parece esta tarea en particular?



¿Qué gano con ello?

Es el "Valor"

- ¿Qué tan importante es la tarea para mí?
- ¿Cuáles son los costos asociados a llevarla a cabo? (¿Qué tengo que resignar? ¿Qué pasará si no puedo hacerlo?)

Cómo aumentar las expectativas (la creencia en que tendrás éxito)

- Piensa en un momento en tu vida en el que tuviste éxito. ¿Qué pasó en ese entonces que puedas aplicar ahora?
- Observa a uno de tus pares que está teniendo éxito. ¿Qué estrategias utiliza? ¿Qué puedes aprender de él? ¿Puede asesorarte?
- Si estás enfrentándote a un gran desafío, divídelo en partes más pequeñas y celebra los pequeños logros que alcances en tu camino hacia la meta más grande. Pídele a tu superior inmediato que adopte este mismo pensamiento.
- Tu creencia sobre si tus esfuerzos te conducirán a cambios significativos en tus capacidades puede impactar en tus expectativas, así que piensa en utilizar algunas de las estrategias mencionadas anteriormente sobre la mentalidad de crecimiento. Establece metas desafiantes y apropiadas, y si te encuentras pensando "No puedo hacer esto," intenta añadir que no puedes hacerlo TODAVÍA, pero que lo lograrás.

Cómo aumentar el valor percibido (qué tan importante te resulta la tarea)

- Una tarea puede resultar valiosa porque es agradable por naturaleza (es divertida), porque podemos ver cómo nos ayudará a hacer algo que queremos hacer (es pertinente), porque incrementaría nuestra posición social (se ve bien), porque nos otorga una recompensa externa (obtenemos algo de valor al hacerla), o por muchos otros motivos.
- Piensa cómo la tarea que debes realizar se relaciona con las metas y las prioridades de la empresa. Si no puedes encontrar una relación, ¿deberías realizarla en este momento? Háblalo con tu jefe.
- Piensa cómo una tarea se relaciona con tus propios objetivos profesionales. Por ejemplo, ¿te permitirá obtener la experiencia en gestión de proyectos que deseas? ¿Te ayudará a ganar visibilidad, lo que podría aumentar tus posibilidades de conseguir un ascenso?
- Ten en cuenta a las personas con las que trabajarás en la tarea. ¿Te sentirás una parte significativa del grupo? ¿Qué puedes aprender de ellos? ¿Cómo pueden ampliar tus redes?

¿Necesito incentivos externos?

Las recompensas externas pueden aumentar la motivación, pero los factores internos son mejores a largo plazo.

Otro enfoque para aumentar la motivación consiste en recurrir a factores extrínsecos (externos) –recompensas varias, o la evasión del castigo– en vez de factores internos.

A veces uno no tiene mucho control sobre las recompensas externas, pero cuando eso sucede, puede ser útil. Por ejemplo, puedes organizar un plan para recompensarte a ti mismo por haber logrado algún objetivo (por ejemplo, "Cuando termine este curso online, voy a mirar ese programa nuevo que tengo ganas de ver"). Las devoluciones positivas de nuestros pares también pueden ser un motivador poderoso (por ejemplo, ¡Voy a tener tantos "me gusta" en LinkedIn cuando publique que conseguí este certificado!). Puedes contribuir a la motivación de aquellos que te rodean tomando la iniciativa y dándoles reconocimiento. Esto también puede afectar tu propio bienestar.

Sin embargo, aunque la motivación puede aumentar con la inclusión de recompensas, si únicamente dependes de recompensas extrínsecas es más probable que te rindas cuando la situación se torne difícil, que pierdas el interés o que te sientas desgastado. Además, si empiezas a recibir recompensas externas por algo que ya disfrutas hacer, ello puede provocar un "efecto de sobrejustificación" en el que la motivación intrínseca disminuye con el tiempo.

Por lo tanto, asegúrate de concentrarte más en las estrategias mencionadas anteriormente, que mejorarán tu motivación interna.



Estos diversos aspectos de la motivación proporcionan maneras de aumentar tu compromiso y perseverancia. Si te cuesta trabajo tener continuidad con una actividad, detente y reflexiona sobre lo que estás sintiendo.

- ¿No estás seguro de si eres el tipo de persona que puede lograr el éxito? Utiliza estrategias de mentalidad de crecimiento y aumenta tus expectativas.
- ¿Te preocupa que a otros les esté yendo mejor que a ti? Dirige tus metas en función del progreso que ya has conseguido y de qué tan lejos quieres llegar.

Si deseas profundizar tu conocimiento sobre tu perfil motivacional y lo que te inspira, las evaluaciones psicológicas más precisas pueden resultarte útiles (aunque es mejor mantenerse alejado de las “pruebas de personalidad” que se encuentran en internet). Recuerda que, si estás teniendo dificultades, eso no significa que no estás motivado, sino que necesitas encontrar una forma de alinear mejor tu motivación para poder encaminarte rápidamente hacia tus objetivos.

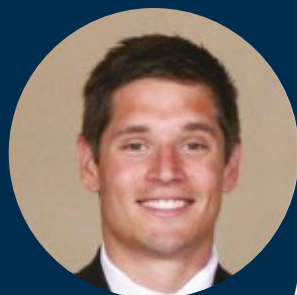
A continuación, dos personas comparten sus historias sobre cómo han tomado las riendas de su propia motivación.



Para mí, la motivación siempre tiene que ver con niveles, es decir, con motivarte a ti mismo a mantenerte en el momento según se relaciona con ese nivel. Si estás realizando una tarea rutinaria que parece no tener impacto en el panorama general, siempre llévala a cabo empezando con la meta en mente, no de la tarea sino de todo el proceso; esto permite que una tarea pequeña y rutinaria te enseñe algo sobre tu negocio ¿Cómo afecta esta tarea al consumidor final? Concéntrate en el proceso, no en el próximo ascenso.

Un ejemplo en la industria alimentaria es el de una persona que compra los ingredientes para el producto y puede pensar que eso es una tarea aburrida; sin embargo, esos ingredientes se procesan para crear los alimentos que vendemos, que se distribuyen a los negocios para su venta a los clientes y así impulsan la actividad, si se hace lo correcto. ¡La motivación en una empresa es clave! Necesitas motivación para animar a los miembros de un equipo a aprender más que solo lo que están haciendo. Es esencial para el éxito profesional porque te ayuda a ver cómo encaja cada pieza para generar el crecimiento de la empresa y a rendir al máximo en cada función que desempeñes. Por último, ¡siempre intenta trabajar para o con alguien que tenga alma de profesor! Te ayudarán a aprender las lecciones importantes de la vida y de la profesión.

Jason Agnew, CalifourFoods



Como crecí haciendo deportes, la competencia fue un factor clave en cómo aprendí a trabajar para superar desafíos. Estar rodeado de otras personas competitivas me motivó a intentar cosas que habría pensado que eran imposibles si no hubiera visto a esas personas realizarlas frente a mis ojos.

Una vez superada la etapa de los deportes, asumí un cargo de supervisor de profesionales en ventas de alto rendimiento. Fue revelador observar las diferentes maneras en las que cada uno encontraba la motivación para conseguir sus objetivos. Algunos la encontraban internamente mientras otros se veían inspirados por el reconocimiento ante sus pares. Esto me abrió los ojos y me hizo darme cuenta de que no todos ven el mundo desde mi perspectiva, pero pueden alcanzar resultados similares por medio de distintas motivaciones.

Jake Skow Lhoist, Sales Manager



¿Utilizas algunas de estas estrategias para motivarte? Cuéntanos cómo: efficacy@pearson.com