

GUÍA COMPLETA PARA LA CREACIÓN DE HÁBITOS

INTRODUCCIÓN

Si alguna vez buscaste la palabra 'hábitos' o la frase 'como crear un hábito' en internet, sabés quien es James Clear. Es uno de los autores más reconocidos en este tema: la formación de hábitos y su mantenimiento a largo plazo. Podés seguir su trabajo y suscribirse a su newsletter en su web oficial.

¿Nunca escuchaste su nombre?, te recomiendo escuchar esta charla en YouTube, llamada 'The Surprising Power of Small Habits'. Y si, después de haberla visto, te interesa el tema, podés continuar con esta Guía.

Si, en cambio, sos de esas personas que se toma la vida en serio y quiere (o le gustaría) saber cómo puede mejorar en esto de la formación de hábitos, puede que esta Guía te sirva de ayuda (aunque, lo ideal es leer el libro completo. Ningún resumen te va a servir para entender el mensaje real que James Clear quiere reflejar en su obra).

James nos cuenta cómo, a raíz de un accidente jugando al béisbol y su difícil recuperación (que tardó meses), empezó a entender como los pequeños hábitos podían cambiar, literalmente, su vida cuando, dos años después del accidente, tuvo una oportunidad de empezar de nuevo en otra Universidad. 6 años después, fue seleccionado como mejor atleta masculino y recibió otros galardones.

¿Cómo lo consiguió? Quizás la frase de abajo te de algunas pistas...

“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”

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1 Pequeños hábitos, grandes diferencias

1.1 La meseta del potencial latente

1.2 Olvidá las metas, enfocate en los sistemas

2 Las tres capas del cambio de conducta

3 El ciclo de los hábitos

3.1 Las cuatro leyes del cambio de conducta

4 Primera ley: Hacerlo obvio

4.1 Primera ley del cambio de conducta invertida: Hacerlo invisible

5 Segunda ley: Hacerlo atractivo

5.1 Segunda ley del cambio de conducta invertida: Hacerlo poco atractivo

6 Tercera ley: Hacerlo fácil

6.1 Tercera ley del cambio de conducta invertida: Hacerlo difícil

7 Cuarta ley: Hacerlo satisfactorio

7.1 Cuarta ley del cambio de conducta invertida: Hacerlo insatisfactorio

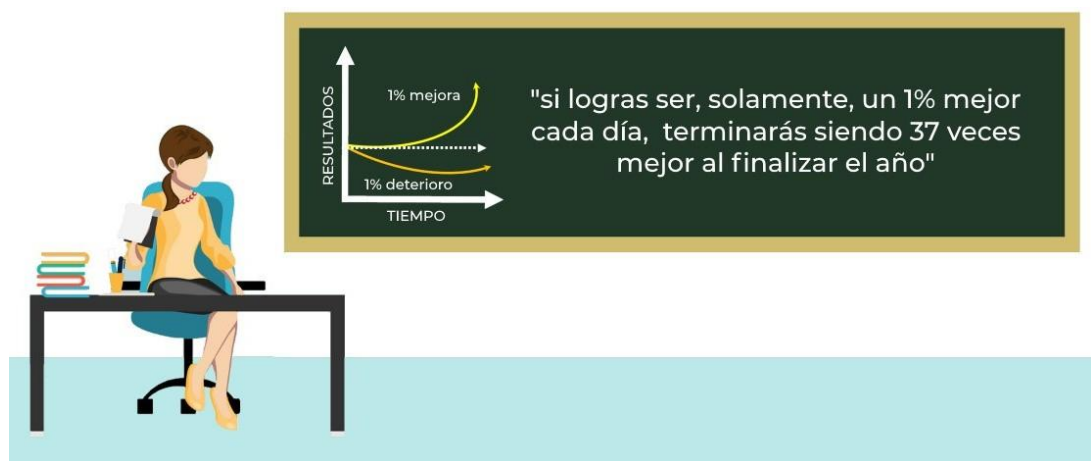
8 ¿Cómo mantenerte motivado/a?



PEQUEÑOS HÁBITOS, GRANDES DIFERENCIAS

Solemos destacar los grandes hitos de nuestra vida pero le quitamos todo el valor a las pequeñas acciones que generan mejoras cotidianas. Y es que, sin lo segundo, no obtendríamos lo primero.

James Clear lo explica claramente: "las pequeñas mejoras del 1% son hechos apenas perceptibles, pero, a la larga, pueden ser muy significativas" y, para ello, usa el siguiente gráfico:



Esto viene a demostrar algo así como que 'los efectos de nuestros hábitos se multiplican en la medida que los repetimos días tras día'. Y es en esto justamente donde fallan la mayoría de las personas que se proponen un cambio de hábitos. Quieren el beneficio de ese cambio, ¡para hoy mismo! ¿Ves lo absurdo que suena?

El impacto de los hábitos se mide con el paso del tiempo, cuando pasaron meses o años de repetición. Es, en ese momento, cuando vas a poder observar dos posibles efectos:

- El beneficio de los buenos hábitos.
- El costo de los malos hábitos.

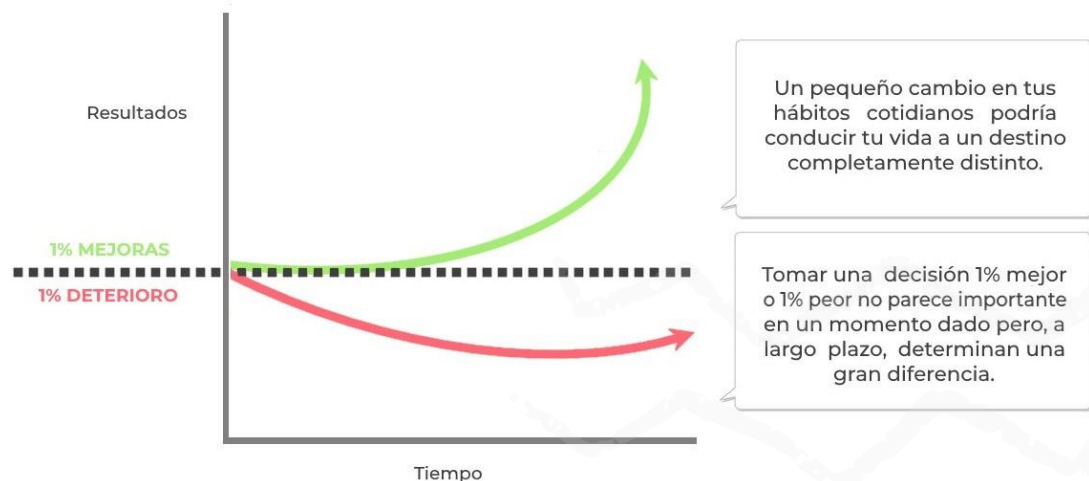
No hay término medio. Empezá HOY a valorar esos pequeños cambios que, aunque no parecen importar mucho en el momento presente, van a tener consecuencias a futuro. VOS decidís. Si ahorrás HOY un poco de dinero, no te vas a convertir en millonario... si empezás HOY a correr, no esperes mañana ganar una maratón, etc.

Pero ¿y si lo hacés cada día? ¿qué pasará dentro de un año?

La pregunta importante es: ¿lo que estoy haciendo HOY me acerca al tipo de persona que quiero ser? James nos dice que “deberíamos preocuparnos más por la trayectoria que estamos siguiendo en el presente que de los resultados que hayamos alcanzado hasta ahora”.

Veamos, con más detalle, el gráfico del ‘1% MEJOR CADA DÍA’ de James Clear:

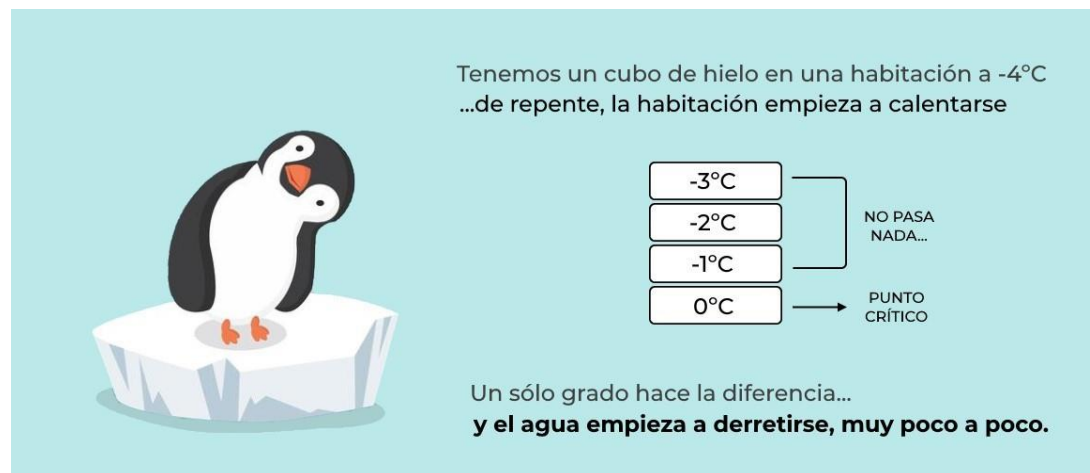
1% MEJOR cada día durante un año: $1.01365 = 37.78$
1% PEOR cada día durante un año: $0.99365 = 00.03$



El paso del tiempo magnifica el margen entre el éxito y el fracaso y multiplica lo que repetís con frecuencia. Los buenos hábitos acaban siendo tus aliados, mientras que los malos hábitos acaban por convertirse en tus enemigos.

LA MESETA DEL POTENCIAL LATENTE

¿Qué es esto? James Clear se refiere a esta meseta como un punto crítico, un umbral que desencadena una especie de 'nivel superior de rendimiento'. Dicho así, puede sonar un poco 'místico', pero con el ejemplo que nos pone en el libro lo vamos a entender más fácilmente. Veamos:



Tenemos un cubo de hielo en una habitación a -4°C
...de repente, la habitación empieza a calentarse

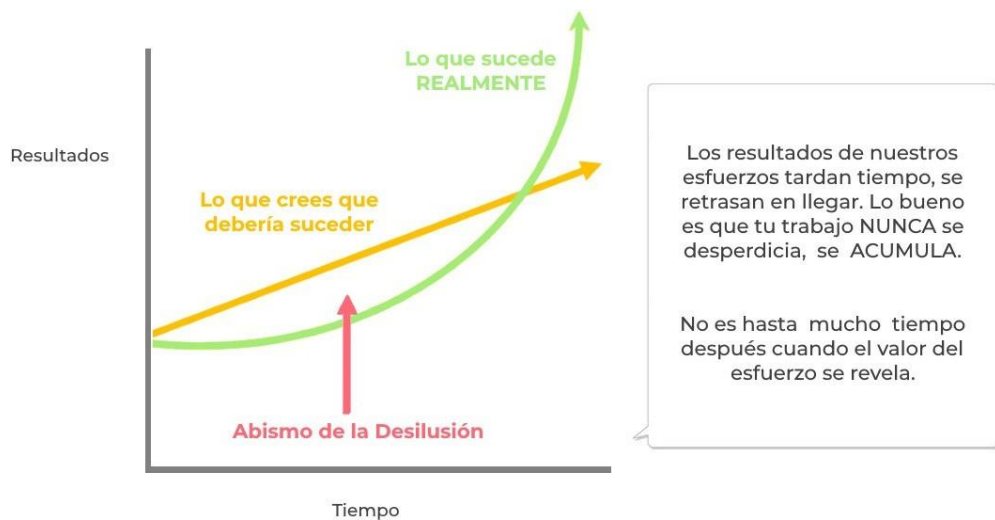
-3°C
 -2°C
 -1°C
 0°C

NO PASA NADA...
PUNTO CRÍTICO

Un sólo grado hace la diferencia...
y el agua empieza a derretirse, muy poco a poco.

Lo que pasa es que muchas personas hacen algún cambio de conducta, no ven resultados apreciables en poco tiempo y se rinden. Para que los hábitos generen realmente un cambio tiene que sobrevivir lo suficiente como para rebasar esa 'meseta'. Y es ahí donde empezarán a generar cambios perceptibles.

“El trabajo no se desperdicia. Sólo se acumula. Toda la acción se desencadena cuando la temperatura alcanza los cero grados” – James Clear



OLVIDÁ LAS METAS, ENFOCATE EN LOS SISTEMAS

Quizás es una de los conceptos más conocidos de James Clear, aun para quienes no han leído este libro, y es el de la propuesta de crear SISTEMAS para lograr los objetivos.



Mi forma de entender esto es la siguiente:

- Las metas son los resultados que quieres obtener. Los sistemas son los PROCESOS que sigues para alcanzar esos resultados.
- No te enfoques en la meta (final) sino en los sistemas (proceso).
- La meta siempre está ahí, pero son los sistemas los que te acercarán a ella.
- Alcanzar una meta es un cambio momentáneo. Seguir un sistema es una línea de progreso continua.
- No alcanzar una meta cuando esperabas puede generar frustración. Seguir un sistema sólo genera una recompensa positiva con cada acción.
- Tu compromiso con la meta puede flaquear (se ve muy lejos), sin embargo, tu compromiso con tu sistema (acciones) tiene un efecto inmediato.

“Así como los átomos son los ladrillos que conforman las moléculas, los hábitos son los ladrillos de los resultados extraordinarios” –

James Clear



LAS TRES CAPAS DEL CAMBIO DE CONDUCTA

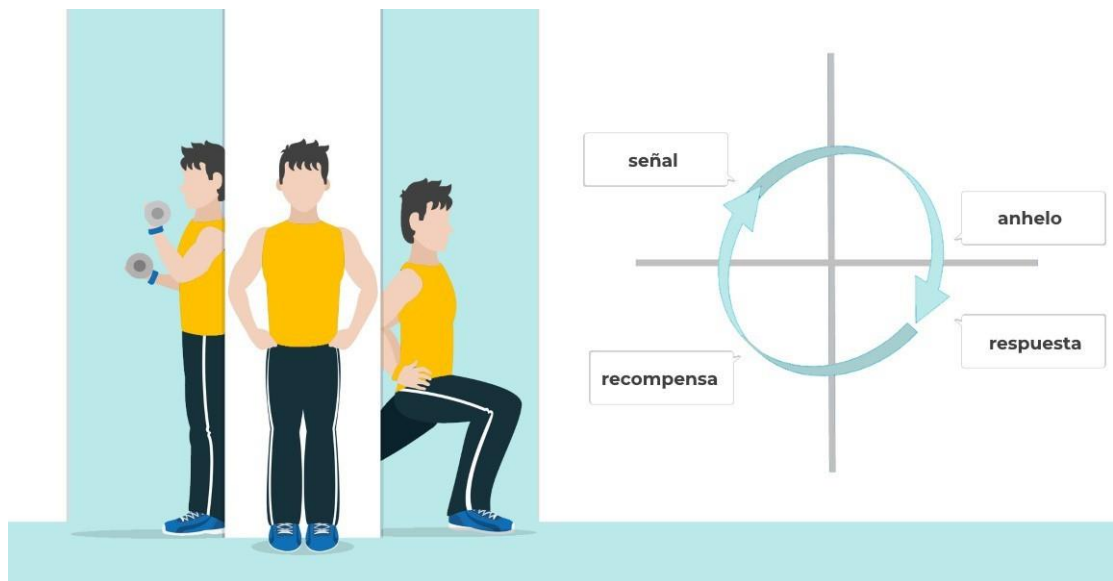
Otros de los fundamentos esenciales de la propuesta de James Clear es que la construcción de hábitos pasa, indefectiblemente, por un cambio previo de actitud, lo que él llama 'identidad'. El primer paso para crear un hábito es enfocarnos en QUIÉN queremos llegar a ser. Entonces, el cambio de hábitos no viene motivado por factores externos (estos se diluyen muy rápido) sino por una concepción interna, que permanece intacta a pesar de cualquier traspie.



Esa tercera capa, la más profunda, significa CAMBIAR tu identidad, tus creencias, tu visión del mundo, la imagen de vos mismo, tus juicios y prejuicios. La identidad se trata de lo que creés, y sólo teniendo bien forjada esa parte vas a poder cambiar lo que hacés para conseguir lo que te proponés (de adentro hacia afuera; y no al revés).

EL CICLO DE LOS HÁBITOS

En esta parte, vamos a abordar la formación de los hábitos y lo que James Clear llama 'El Ciclo de los Hábitos', definido como un circuito de retroalimentación continua formado por cuatro pasos:



Para resumirlo: la señal (anticipar la recompensa) desencadena el anhelo (deseo por obtener la recompensa) que, a su vez, motiva la puesta en marcha de una respuesta (la acción que realizas para obtener la recompensa) con el fin de obtener la recompensa.

Si lo analizas bien, vas a ver que este ciclo se repite continuamente, tantas veces como decisiones tomas en cada una de las acciones que realizas (o dejás de realizar).

A su vez, estas cuatro fases podrían dividirse en dos:

- ♦ FASE DEL PROBLEMA: que incluye la señal y el anhelo (ocurre cuando nos damos cuenta de que es necesario cambiar u obtener algo).
- ♦ FASE DE LA SOLUCIÓN: que comprende la respuesta y la recompensa (sucede cuando decidís tomar acción y lograr, a cambio, lo que deseabas cambiar u obtener).

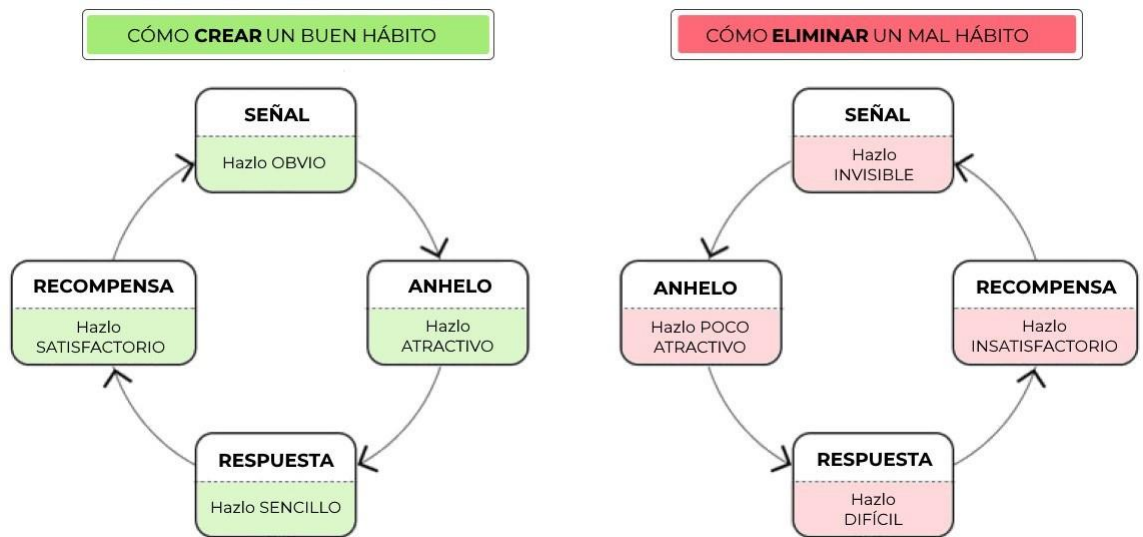
“Toda conducta está dirigida al deseo de resolver un problema”

James Clear

LAS CUATRO LEYES DEL CAMBIO DE CONDUCTA

Este concepto nace de la idea de transformar los cuatro pasos del ‘Ciclo de los Hábitos’ en estrategias concretas que podemos usar a la hora de formar un buen hábito pero que, al invertirlas, nos sirvan también para eliminar un mal hábito:





Así que, siempre que quieras hacer cambios en tu comportamiento, pregúntate:

- ¿Cómo puedo hacerlo OBVIO?
- ¿Cómo puedo hacerlo ATRACTIVO?
- ¿Cómo puedo hacerlo SENCILLO?
- ¿Cómo puedo hacerlo SATISFACTORIO?

Y, de forma contraria, cuando quieras erradicar un mal hábito, hazte las siguientes preguntas:

- ¿Cómo puedo hacerlo INVISIBLE?
- ¿Cómo puedo hacerlo POCO ATRACTIVO?
- ¿Cómo puedo hacerlo DIFÍCIL?
- ¿Cómo puedo hacerlo INSATISFACTORIO?

Y recuerda que, no hay 'buenos hábitos' o 'malos hábitos'. Sólo hay hábitos EFECTIVOS (aunque en el libro a veces se utilice eso de 'bueno' o 'malo').

Clasificá tus hábitos en función a cómo te benefician a largo plazo. De esta manera vas a tener mucho más claro si un hábito en concreto es 'MÁS efectivo' o 'MENOS efectivo' en relación a las metas que te planteaste. Por ejemplo, si planteaste mejorar tu físico, comprar a media mañana cada día un croissant y una bebida con azúcar en el bar cerca del trabajo no será un hábito EFECTIVO a largo plazo, ni consecuente con tu objetivo. Será todo lo contrario. Podés hacerte la siguiente pregunta siempre: ¿esta conducta me acerca o me aleja de convertirme en la persona que quiero llegar a ser?

“El primer paso para cambiar los malos hábitos es mantenerte atento/a para poder identificarlos”

James Clear



LA PRIMERA LEY: HACERLO OBVIO

- Establece un plan de antemano. ¿CUÁNDO y DÓNDE vas a poner en práctica ese hábito? A esto lo llama 'Intención de Implementación'.
- Esta 'Intención de Implementación' AUMENTA las probabilidades de forjar un nuevo hábito.
- No te falta 'motivación'. Te falta CLARIDAD.
- Cuando tienes un plan, no pierdes tiempo en decidir. ACTÚAS.

Una forma gráfica de explicar esta estrategia es la siguiente:

Intención de Implementación

Yo haré [CONDUCTA] a las [TIEMPO] en [LUGAR]

- Diseña tu ambiente. Haz EVIDENTES las señales para un hábito positivo. (por ejemplo: ¿quieres comer más fruta? Entonces tené un bol de fruta fresca en el centro de tu mesa, fruta cortada en la heladera, etc.)
- Es más fácil construir nuevos hábitos en un nuevo ambiente. No vas a luchar contra antiguas señales o disparadores que boicoteen tus buenas intenciones.
- Resistir a las tentaciones no es una estrategia muy efectiva. Es muy complicado hacer buenas elecciones en un ambiente que, constantemente, fomenta los malos hábitos (o MENOS efectivos para tu objetivo).

- Usa la 'Acumulación de Hábitos' (mejor explicado en el siguiente gráfico):

Acumulación de Hábitos

Después de [HÁBITO 1 (actual)] yo haré [HÁBITO 2 (nuevo)]

- Esta es una herramienta que podemos usar para INTEGRAR un nuevo hábito con otro que ya practicas, lo que AUMENTARÁ las posibilidades de que el nuevo hábito se haga con un hueco en tu conducta.

“La forma más común de cambio no es interna, sino externa: el mundo a nuestro alrededor nos cambia.

Cada hábito depende del contexto. Haz que las señales sean obvias dentro de tu ambiente”

James Clear



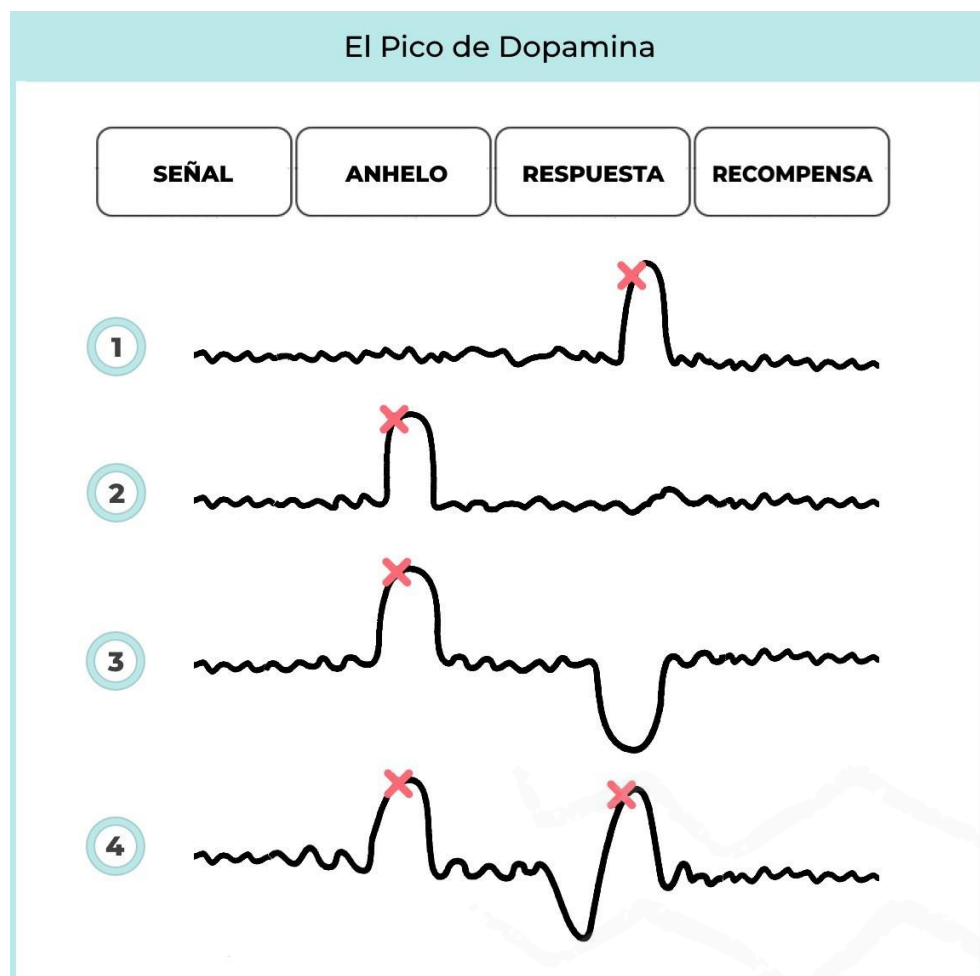
PRMERA LEY DE CAMBIO DE CONDUCTA INVERTIDA: HACERLO INVISIBLE

De la misma forma que nos esforzamos por hacer OBVIAS las señales que fomentan buenos hábitos, debemos hacer INVISIBLES aquellas que son el disparador de malos hábitos. Te va a quedar muy claro este concepto con la imagen que te pongo justo abajo.



LA SEGUNDA LEY: HACERLO ATRACTIVO

- Cuánto más atractiva es una oportunidad, más posibilidades tenés de que se convierta en un factor de formación de hábitos.
- Cualquier conducta (buena o mala) es proclive a convertirse en hábito, mediado por la liberación de dopamina.
- Liberamos dopamina cuando experimentamos placer, pero también cuando lo ANTICIPAMOS.
- Es la ANTICIPACIÓN a la recompensa lo que hace que nos pongamos en acción.



Se libera dopamina cuando experimentamos la recompensa por primera vez (1). Más tarde, la misma dopamina se libera antes de que se realice la acción (2), justo después de que se reconozca la señal. Si detectás la señal, pero no experimentás la recompensa, la dopamina baja para mostrar decepción (3). Para finalizar, si experimentamos la recompensa de forma tardía, pero aun así la experimentamos, remontamos esa decepción inicial y el pico de dopamina se eleva de nuevo (4).

“El deseo es el motor que conduce a la conducta. Una acción se realiza porque hay una anticipación que la precede. Es el ANHELO el que nos conduce a la RESPUESTA”

James Clear

Una estrategia que nos ofrece el libro para esto es UNIR ‘La Acumulación de Hábitos’ + ‘La Acumulación de Tentaciones’. La segunda trabaja mediante la unión de una acción que QUIERES hacer con otra que NECESITAS hacer, quedando de la siguiente manera:

Acumulación de Hábitos + Acumulación de Tentaciones

Después de [HÁBITO 1 (actual)] yo haré [HÁBITO 2 (necesito)]

Después de [HÁBITO 2 (necesito)] yo haré [HÁBITO 3 (quiero)]

SEGUNDA LEY DEL CAMBIO DE CONDUCTA INVERTIDA: HACERLO POCO ATRACTIVO

- Replantea tu diálogo para resaltar los beneficios de DEJAR un mal hábito, en lugar de centrarte en las ‘desventajas’ que generaría abandonarlo.
- Observa cada buen hábito como una oportunidad de DESARROLLAR tus habilidades, no como una ‘obligación de tener que cambiar algo’.
- Cambia la frase ‘me limito a hacer’ por ‘tengo la libertad de hacer’.

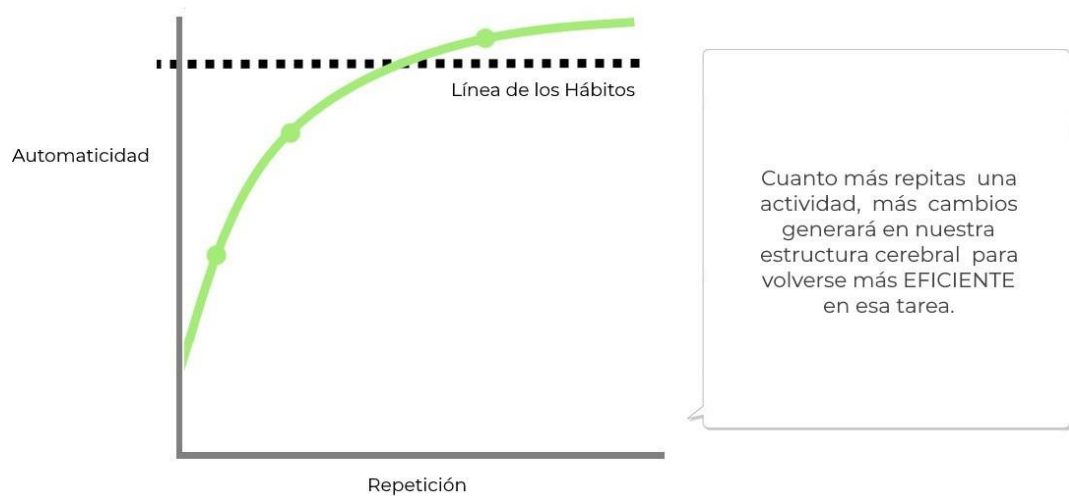
TERCERA LEY: HACERLO FÁCIL

Este capítulo resalta la importancia de ‘pasar a la acción’. Es importante tener un plan, pero no quedarse con la parte teórica. Empezá con lo que tengas, aunque te parezca poco, y la repetición te va a hacer acercarte a la excelencia.

“Si quieres dominar un hábito, la clave es empezar con la repetición del mismo, no buscando la perfección desde el primer momento”

James Clear





Al principio, necesitamos una buena cantidad de esfuerzo para realizar un hábito. Con el paso del tiempo (y la repetición) la acción se vuelve más fácil, aunque aun necesitamos una acción consciente. Con suficiente práctica, el hábito cada vez es más automático que consciente. Pasando el umbral de la 'Línea de los Hábitos', un nuevo hábito se establece.

No importa cuánto tiempo te tome afianzar bien un hábito (eso es lo de menos). Lo realmente importante es que decidas actuar cada vez hagas lo necesario para progresar hasta tu meta. En definitiva, para desarrollar un hábito necesitas PRACTICARLO y, para empezar, James Clear nos propone un sencillo método: 'La Regla de los 2 Minutos':

Es posible encontrar una versión de dos minutos de casi cualquier hábito. Lo importante es la **ACCIÓN DE EMPEZAR.**

ej: dos minutos de carrera pueden convertirse en 20.



TERCERA LEY DEL CAMBIO DE CONDUCTA INVERTIDA: HACERLO DIFÍCIL

- Crea 'Mecanismos de Compromiso', que son elecciones que hacés en el presente para controlar tus acciones en el futuro.
- Provoca que algo sea difícil en el presente para aumentar las posibilidades de que hagas lo correcto en el futuro.
- AUMENTA el número de pasos entre vos y tus malos hábitos

En el libro tienes un montón de ejemplos, aquí sólo te dejaré uno para que se entienda bien, y es el siguiente: **¿Quieres ser más productivo/a?**

- Cancelá suscripciones a e-mail de publicidad.
- Apagá tu teléfono (o alejalo de la vista).
- Apagá las notificaciones.

Es decir, hay muchas cosas que podés hacer AHORA que van a generar un impacto positivo en el futuro inmediato. Personalmente, interpreto estas acciones como una extensión de la modificación del entorno, lo que favorece que hagas lo que tengas que hacer cuando tengas que hacerlo, sin distracciones.

CUARTA LEY: HACERLO SATISFACTORIO

Somos más proclives a repetir una conducta cuando la experiencia fue satisfactoria (esto es algo obvio). Lo que se recompensa, generalmente, se repite y, a la inversa, lo que se castiga, se evita. Así como las tres primeras leyes AUMENTAN las posibilidades de que realices una acción, esta cuarta ley AUMENTA las posibilidades de que la vuelvas a repetir.

En este punto, tenemos que tener en cuenta que, por norma general, las consecuencias de los malos hábitos se retrasan en el tiempo, mientras que su recompensa es INMEDIATA (esto es algo que todos podemos percibir). Soles sentirte bien en ese preciso momento pero no tan bien a posteriori. Con los buenos hábitos pasa justo al contrario, puede que no te sientas especialmente bien durante el tiempo que tardes en forjar un nuevo hábito, pero la sensación de satisfacción y recompensa posterior es bastante motivadora.

“El último kilómetro es el menos concurrido”

James Clear



Y es que el camino menos transitado es el de la gratificación retardada.

Ahora bien, ¿cómo convertir una gratificación instantánea en una ventaja?

- Tené recursos de medición visuales: agendas, diarios, barras de progreso, etc. donde puedas poner un 'tip de conseguido' cada día que ejecutes una acción que te acerque a tu objetivo.
- Consiguí un calendario donde coloques tus 'tips de conseguido'. Ponlo siempre a la vista. Ver lo conseguido hasta el momento anima a continuar.
- 'No rompas nunca la cadena'. Ponete a trabajar en eso que tenés que hacer cada día, no tenés que hacerlo perfecto, pero tratá de mantener la continuidad.
- Lleva un 'historial de logros'. Leerlo te va a animar a continuar cuando las cosas no vayan tan bien como esperabas. Recordar lo conseguido te recuerda que tu trabajo no es desperdiciado (sólo acumulado).
- Hacé públicos tus logros (a un amigo/a, a tu pareja, en un blog o en redes sociales). Esto genera un compromiso que puede actuar como 'empujón' para continuar.

Una vez más, James Clear nos propone una asociación. Esta vez UNIMOS 'La Acumulación de Hábitos' + 'El Historial de Hábitos', que se vería de la siguiente manera:

Acumulación de Hábitos + Historial de Hábitos

Después de [HÁBITO ACTUAL]
yo voy a [REGISTRAR MI HÁBITO]

Si dedicas un mínimo de tiempo cada semana a registrar tus hábitos obtenés un beneficio extra: ves claramente en qué invertiste (o perdiste) tu tiempo.

¿Cómo continúo si 'rompí la cadena'? Fácil. No dejes que pase dos veces. El primer 'error' no es el que te arruina, es la sucesión de errores repetidos lo que te aleja de ese objetivo que te fijaste. No ejecutar un hábito dos veces es el principio de otro hábito.

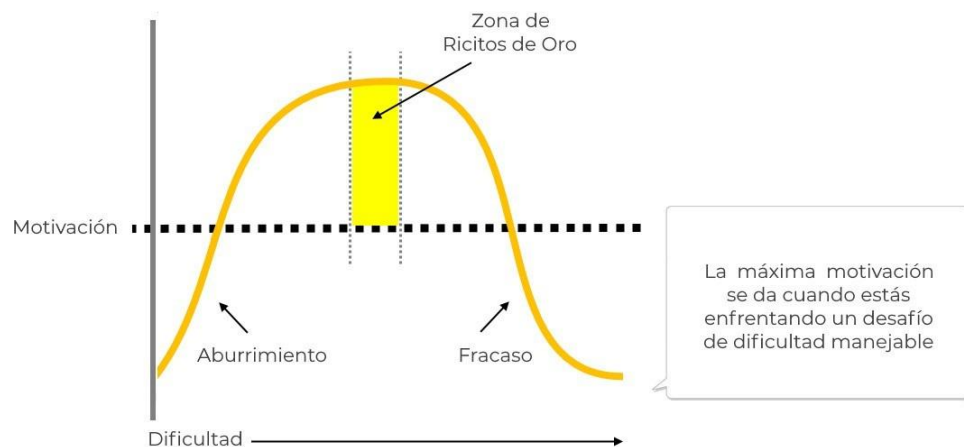
CUARTA LEY DEL CAMBIO DE CONDUCTA INVERTIDA: HACERLO INSATISFACTORIO

Acá nos ofrece algunas estrategias para fomentar nuestro compromiso con ese hábito que empezó a gestarse, veamos:

- Nos importa mucho lo que otros/as piensan de nosotros. Confía tus planes a alguien allegado o en público. Puede funcionar a la hora de 'pensarnos dos veces' el no ejecutar ese hábito.
- Creá un 'contrato de hábitos' donde, por ejemplo, te cueste dinero o críticas negativas no hacer algo (en el libro hay varios ejemplos). Puede parecer un poco extraña esta recomendación, pero tiene cierto sentido.

¿CÓMO MANTENERTE MOTIVADO/A?

Para explicar esta parte final, se usa 'La Regla de Ricitos de Oro', que establece que solemos experimentar niveles más altos de motivación cuando, al trabajar en alguna tarea, esa tarea está en el límite de nuestras habilidades actuales. No demasiado difícil. No demasiado sencilla. Solo lo justo.



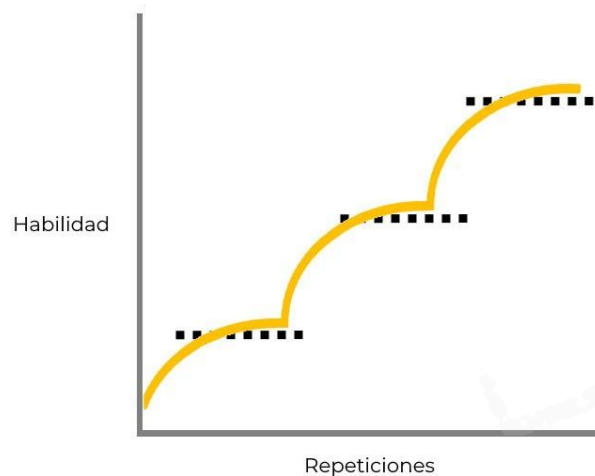
En la literatura científica, esto se conoce como la Ley Yerkes-Dodson, que describe el nivel óptimo de motivación como el punto medio entre el aburrimiento y la ansiedad o el sentimiento de incompetencia ante una tarea. Y es que no hay mayor amenaza que el aburrimiento. Si un hábito deja de parecerse atractivo, vas a dejar de practicarlo, sea cual sea, porque el resultado se vuelve previsto PERO, en algún momento, todos/as experimentamos esa sensación: hacer frente a un mismo hábito para seguir andando el camino hacia tu mejora personal. ¿La solución? Enamorate del aburrimiento, pero seguí con tu hábito.

“Cualquiera puede trabajar cuando se siente motivado/a. Es la habilidad de seguir adelante cuando el trabajo no es emocionante lo que marca la diferencia”
James Clear

Y, para finalizar esta guía, James Clear nos recuerda que, después de forjar un hábito, debemos buscar siempre la mejora constante, persiguiendo la maestría.

Alcanzar la Maestría en un Campo

Hábitos + Práctica Deliberada = Maestría



La mejora de los hábitos es un ciclo interminable. Cada repetición deja al descubierto el siguiente nivel de habilidad.

Además, no sólo se trata de aprender hábitos, también se trata de afinarlos.

“El éxito no es un objetivo o una línea de meta que tienes que cruzar. Es un sistema de mejora continua, un proceso interminable que se tiene refinar constantemente”

James Clear

