

Resumen del libro

Hábitos atómicos

Por James Clear

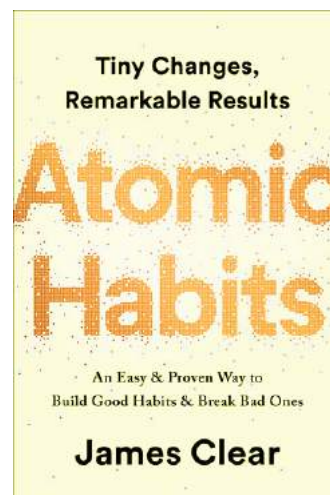
Resumen por Juan Pablo Gómez Orea

Comentarios por Jesús Gómez Espejel

<https://www.youtube.com/watch?v=cDos8p3KIy0>

<https://www.youtube.com/watch?v=PAaTNiejwa0>

Este libro me pareció muy relevante para llevar a la práctica las metas y los planes que todos tenemos y queremos que incidan en nuestra vida, te lo recomiendo ampliamente.



Definición ; atómico 1. una cantidad extremadamente pequeña de una cosa, la unidad más pequeña e irreductible que forma parte de un sistema mayor. 2. la fuente de una inmensa energía o poder. hábito 3. una rutina o práctica que se realiza de manera regular; 4 una respuesta automática a una situación específica.

Introducción:

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. *JGE :;cuanto se pierde el tiempo en redes sociales sin sentido!*

Un hábito es una rutina o conducta que se practica con regularidad y en muchos casos, de manera automática. La calidad de nuestra vida depende de la calidad de nuestros hábitos : una larga serie de pequeños triunfos y modestos avances.

«Para escribir un gran libro, primero tienes que convertirte en ese libro».

Lo que ofrece este libro es una síntesis de las mejores ideas que personajes brillantes descubrieron hace tiempo, junto con los más recientes y convincentes descubrimientos de la ciencia moderna.

CASO ciclismo profesional en Gran Bretaña.

El equipo contrató a Dave Brailsford como su nuevo director.

Por entonces, los ciclistas profesionales de Gran Bretaña padecían casi cien años de mediocridad. Desde 1908, los ciclistas británicos habían conseguido solamente

una medalla de oro en los Juegos Olímpicos¹ y habían tenido aun peores resultados en la carrera ciclista más importante del mundo, el Tour de France.²

En 110 años ningún ciclista británico había ganado esa carrera. De hecho, el desempeño de los ciclistas británicos había sido tan poco relevante que uno de los más importantes fabricantes de Europa se había rehusado a venderles bicicletas porque temía que sus ventas se vieran afectadas cuando otros profesionales se dieran cuenta de que los británicos usaban los equipos que ellos fabricaban.³ 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». Brailsford y los entrenadores a su cargo comenzaron a hacer pequeños ajustes en diversos aspectos que podían esperarse de un equipo profesional. Empezaron por rediseñar los asientos de las bicicletas para hacerlos más cómodos y aplicaron alcohol a las ruedas para darles una mejor tracción. *JGE Fijarse en los pequeños detalles, que parecen sin importancia pero que su sumandos dan ventajas marginales.*

Le pidieron a los ciclistas que utilizaran shorts con sistemas eléctricos de autocalentamiento que les permitieran mantener la temperatura muscular ideal mientras pedaleaban y comenzaron a usar sensores de biorretroalimentación para monitorear la manera en que cada uno de los atletas respondía a determinados entrenamientos. El equipo probó diversas telas en un túnel de viento, lo que tuvo como consecuencia que pidieran a los ciclistas que participaban en pruebas en

| Cómo ser la mejor versión de ti mismo | |
|---------------------------------------|---|
| Empieza ahora | No esperes por un "tiempo mágico". |
| Pasos graduales | No es de la noche a la mañana. <small>fidoweb.us</small> |
| Escribe tus metas | Es un punto de referencia para medir tu éxito. |
| Cuéntale a alguien | Obtendrás apoyo y tendrás que rendir cuentas. |
| Acciones concretas | Cambia un área específica de tu vida. |
| Enfócate en la meta | Enfócate en lo que obtendrás con tu esfuerzo. |
| Se bueno contigo mismo | Perdónate a ti mismo cuando cometes un error. |

exteriores que cambiaran sus trajes por equipos diseñados para interiores, ya que descubrieron que eran más ligeros y aerodinámicos.

Pero no se detuvieron ahí. Brailsford y su equipo siguieron haciendo mejoras del 1% en áreas que habían pasado por alto o que resultaban inesperadas. Probaron diversos tipos de ungüentos para masajes con el fin de descubrir cuál era el más rápido para lograr la recuperación de los músculos dañados. Contrataron a un médico que enseñó a los atletas la mejor manera de lavarse las manos para evitar contraer resfriados. Determinaron el tipo de almohada y de colchón que brindaba más comodidad a cada competidor a la hora de dormir. Incluso pintaron de blanco

Esto último les permitía detectar hasta la más pequeña partícula de polvo. Estas partículas normalmente pasaban inadvertidas, pero iban a parar a las bicicletas que habían sido cuidadosamente afinadas. Estas se degradaban por el contacto con el polvo, lo cual afectaba su desempeño en la pista.

Conforme estos cientos de pequeñas mejoras se acumularon, los buenos resultados comenzaron a llegar antes de lo que cualquiera se hubiera podido imaginar. interior del camión que transportaba las bicicletas del equipo.

Esto, 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. Cuatro años después, en los Juegos Olímpicos de Londres, los británicos elevaron el nivel de la prueba al romper nueve récords olímpicos y siete récords mundiales.

Ese mismo año, Bradley Wiggins se convirtió en el primer ciclista británico en ganar el Tour de France. En 2013, su compañero de equipo, Chris Froome, ganó la carrera y repitió la hazaña en 2015, 2016 y 2017, lo cual dio al equipo británico cinco victorias en el Tour de France en seis años.

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 Además conquistaron cinco victorias en el Tour de France.

**SÉ LA
MEJOR
VERSION
DE TI
MISMO**

Todas estas hazañas realizadas en tan corto tiempo son consideradas como el caso de éxito más importante en la historia del ciclismo.

¿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?

Es muy común sobrestimar la importancia de los grandes momentos definitorios y restarle valor a la realización de pequeñas mejoras cotidianas. Los hábitos son el



interés compuesto de la superación personal. Del mismo modo, 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.

El éxito es el producto de nuestros hábitos cotidianos, no de transformaciones drásticas que se realizan una vez en la vida.

La cantidad de dinero que posees es un indicador reactivo de tus hábitos financieros. Tu peso actual es un indicador reactivo de tus hábitos alimenticios. Tu conocimiento es un indicador reactivo de tus hábitos de estudio.

Al final obtienes lo que repites. Las pequeñas batallas que ganamos cada día son las que definen nuestro futuro. 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.

La suposición implícita detrás de cualquier meta es la siguiente: «Una vez que alcance mi meta, seré feliz». *JGE Y la realidad es "una vez que la alcance, me sentiré contento y pondré otro nuevo reto; esa es la dinámica que te dará satisfacción"*

Cuando te enamoras del proceso más que del producto final, no tienes que esperar hasta el desenlace para permitirte ser feliz. Muchos corredores entrenan durante meses, pero tan pronto como cruzan la línea de meta, dejan de entrenar. La carrera ya no está ahí para motivarlos.

Cuando todo tu trabajo se enfoca en una meta en particular, ¿qué queda para motivarte una vez que la alcanzas? Se trata de un ciclo de refinamiento interminable y de mejora continua.

Atómico se refiere a un cambio pequeño, a una ganancia marginal. *JGE Cuyo componente exponencial es un gran diferencial en muy grande en el tiempo de una vida.*

Para reforzar tu aprendizaje

- ◆ 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.

PARA SER MEJOR PERSONA

BUSCA AGRADECER TODO.
UNA PERSONA AGRADECIDA SIEMPRE INSPIRA CALIDEZ, CONFIANZA Y VALOR

llama a tu pareja
a tus padres o algún ser querido.
TEN UN DETALLE al día con amor Hazle saber de alguna forma lo importante que es en tu vida (no es suficiente el whatsapp, facebook o tinder).

Sé atento
a las necesidades de los que te rodean
NO **hagas** oídos sordos a los demás

SONRÍE
puede alegrar
Y CAMBIAR LA VIDA DE UNA PERSONA

IDENTIFICA TUS RASCOS NEGATIVOS.
CÉNTRATE en trabajar **UNO A LA VEZ!**
SI ERES NEGATIVO busca silenciarte al momento de la acción
Y cancelalo con un pensamiento positivo sobre la otra persona

IDENTIFICA
qué aspectos de tu personalidad puedes potencializar.
DESARROLLAR TALENTOS ACTIVA UNA DOSIS DE FORTALEZA Y confianza en ti mismo

¿QUÉ PODRÍAS HACER HOY
PARA SER MEJOR HJO, PADRE, HERMANO O AMIGO?
DEJA DE SENTARTE EN TU SILLA

Medita
qué podrías **cambiar** ¿EN QUÉ TE ESTÁS CONFORMANDO

SÉ TOLERANTE
CON LOS DEMÁS
acepta sus diferencias

SÉ ADAPTABLE Y FLEXIBLE
en algunas circunstancias.

TUS METAS Y PLANES
PODRÁN CAMBIAR
Si te frustras por alguna situación en el día, respira y suéltalo

Sé fiel a ti mismo
Tu paz interior
DEPENDERÁ DE CUÁNTO TE ACEPTES.
comprendas y reconozcas
A TI MISMO

Cambiar tus hábitos es frustrante 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

El cambio de conducta está formado por tres capas o niveles: un cambio en tus **resultados**, uno en tus **procesos** y uno en tu **identidad**: Los resultados se tratan de lo que obtienes. Los procesos se tratan de lo que haces. La identidad se trata de lo que crees.

Es muy difícil cambiar tus hábitos si no cambias las creencias subterráneas que te condujeron a ese comportamiento. 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».



Una vez que tu orgullo se involucra, naturalmente luchas con uñas y dientes para mantener tus hábitos. La meta no es leer un libro, la meta es convertirse en lector. Tus hábitos son la manera como encarnas tu identidad. Entre más repites una conducta, más refuerzas la identidad asociada con dicha conducta.

De hecho, la palabra identidad originalmente se deriva de los términos en latín *essentitas*, que significa 'ser' o 'existir', e *identidem*, que significa 'repetidamente'. Tu identidad es, literalmente, la repetición del existir. El cambio significativo no requiere cambios radicales.

Los pequeños hábitos pueden provocar una diferencia significativa al proveer evidencia de una nueva identidad.

Cada vez que motivas a tus empleados, eres un líder.

Decide qué tipo de persona quieres ser. Demuéstratelo a ti mismo mediante pequeñas victorias continuas. ¿Qué deseas representar? ¿Qué tipo de principios y valores quieres defender?

¿En quién quieres convertirte? ¿Quién es la persona que puede obtener los resultados que quiero alcanzar? ¿qué es lo que una persona sana haría?. ¿Te estás convirtiendo en la persona que quieres ser?.

Los hábitos consisten en convertirte en alguien. Tus hábitos importan porque te ayudan a convertirte en el tipo de persona que deseas ser.

Para reforzar tu aprendizaje

- ◆ Hay tres niveles o capas de cambios: el cambio de resultados, el cambio del proceso y el cambio de identidad.
- ◆ La manera más efectiva de cambiar tus hábitos consiste en enfocarse no en lo que quieres lograr sino en la persona en quien te quieres convertir.
- ◆ Tu identidad surge de tus hábitos. Cada acción es un paso a favor o voto por la persona en quien te quieres convertir.
- ◆ Para que logres convertirte en la mejor versión de ti mismo, es necesario que constantemente revises y corrijas tus creencias y que actualices y expandas tu identidad.
- ◆ La verdadera razón por la cual los hábitos importan no es porque te ayuden a alcanzar mejores resultados (aunque, por supuesto, pueden hacerlo), sino porque son capaces de hacerte cambiar tus creencias acerca de ti mismo y ayudarte a construir una nueva identidad.

Los hábitos son atajos mentales aprendidos gracias a la experiencia. Los hábitos no restringen la libertad. Lo que anhelas no es el hábito en sí, sino el cambio de estado que trae consigo. La señal desencadena el anhelo, el anhelo motiva la obtención de una respuesta. Un hábito es una conducta que se ha repetido el suficiente número de veces para convertirse en una acción automática.

- ◆ El propósito principal de los hábitos es resolver problemas de la vida mediante el uso de la menor cantidad de energía y esfuerzo como sea posible.

◆ Cualquier hábito puede dividirse en un circuito de retroalimentación que incluye cuatro pasos: **señal, anhelo, respuesta y recompensa**.

◆ Las Cuatro Leyes del Cambio de Conducta son un simple conjunto de reglas que puedes usar para construir mejores hábitos.

Las reglas son: **1) hacerlo obvio, 2) hacerlo atractivo, 3) hacerlo sencillo y 4) hacerlo satisfactorio.**

El Cerebro humano es una máquina de hacer predicciones. No tienes que estar consciente de la señal para que el hábito comience. *Pointing-and-Calling* es un sistema de seguridad diseñado para reducir errores.

Di en voz alta la acción que piensas realizar y cuál será el resultado. Una vez que los hábitos se vuelven automáticos, dejamos de prestar atención a lo que estamos haciendo.

La estrategia **Pointing-and-Calling** [señalar y verbalizar] eleva el nivel de tu conciencia y lleva tus hábitos desde un punto en que son inconscientes hasta un punto consciente mediante la verbalización de tus acciones.

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.**

Muchas personas piensan que les falta motivación cuando en realidad lo que les falta es claridad. *JGE La clave esta en llevarlo a la vida diaria a través de pequeñas acciones de mejora que poco a poco se convertirán en hábitos.*

Ejercicio. Después de quitarme los zapatos de trabajo, inmediatamente me pondré los tenis para hacer ejercicio. Cuando suene mi teléfono, respiraré profundamente y sonreiré antes de contestar. Cuando me vaya de un lugar público, revisaré la mesa y las sillas para asegurarme de que no estoy olvidando algo.

Sin importar cómo uses la estrategia, el secreto de crear una cadena de hábitos exitosa consiste en seleccionar la señal apropiada para desencadenar el proceso.

La Primera **Ley del Cambio de Conducta es hacerlo obvio.**

Las señales más comunes son el tiempo y lugar. La fórmula de la intención de implementación es: Yo haré [CONDUCTA] a [TIEMPO] en [LUGAR].

La motivación está sobrevalorada; el ambiente a menudo es más importante Tus hábitos cambian dependiendo de la habitación en la que te encuentres y las señales que están frente a ti. En los humanos, la percepción es dirigida por el sistema nervioso sensorial. **Un pequeño cambio en lo que ves puede conducir a**

un enorme cambio en lo que haces. Cuando creamos señales visuales muy evidentes, podemos atraer nuestra atención hacia el desarrollo de un hábito deseado.

Los hábitos pueden cambiarse de manera más sencilla en un nuevo ambiente. Los pequeños cambios de contexto pueden conducir a grandes cambios de conducta con el tiempo. Haz que las señales para los buenos hábitos sean obvias dentro de tu ambiente. El contexto se convierte en la señal. Es más sencillo construir nuevos hábitos en un nuevo ambiente porque no tendrás que estar luchando en contra de antiguas señales y disparadores.

Las personas con el mejor autocontrol son las que, por lo regular, menos tienen que usarlo. Y eso significa que solo resistir la tentación no es una estrategia muy efectiva. Uno de los métodos más prácticos para eliminar un hábito negativo es reducir la exposición a la señal que lo causa:

21 DÍAS PARA HACERME DE UN HÁBITO

EN 3 BREVES SEMANAS, LOGRARÉ: _____

BUEN HÁBITO ↑

ESTO ES IMPORTANTE PARA MÍ PORQUE: _____

PUEDO HACERLO PORQUE: SOY GENIAL TENGO APOYO
 ME LO MEREZCO NO TENGO OPCIÓN

MOTIVACIONES: (LA ESCALA DE MOTIVACIÓN DEL "HAZTE DE UN BUEN HÁBITO")

| | | | | |
|-----------------------------|---|----------|---|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| MEH. COMO SEA | PUEDEN QUE ESTÉ LISTA | | EN LA MIRA DEL TIGRE | |
| TIRA ESTE PAPEL Y A LO TUYO | INTÉNTALO DE NUEVO CUANDO TE SIENTAS MÁS MOTIVADO | | ¡ADELANTE! A CONQUISTAR EL MUNDO (O UN HÁBITO)! | |

SI QUIERO RENDIRME, ESTO ES LO QUE HARÉ: _____

LA CUENTA REGRESIVA PARA ECHARME A LA BOLSA ESTO:

| | | | | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 21 | <input type="checkbox"/> 18 | <input type="checkbox"/> 15 | <input type="checkbox"/> 12 | <input type="checkbox"/> 9 | <input type="checkbox"/> 6 | <input type="checkbox"/> 3 |
| <input type="checkbox"/> 20 | <input type="checkbox"/> 17 | <input type="checkbox"/> 14 | <input type="checkbox"/> 11 | <input type="checkbox"/> 8 | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 2 |
| <input type="checkbox"/> 19 | <input type="checkbox"/> 16 | <input type="checkbox"/> 13 | <input type="checkbox"/> 10 | <input type="checkbox"/> 7 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 1 |

MI RECOMPENSA: _____

Primera Ley del Cambio de Conducta invertida.

En lugar de hacerlo obvio, debes hacerlo invisible.

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.

«Nos hemos vuelto muy buenos para explotar nuestras propias debilidades».

Seguimos teniendo el mismo cerebro que nuestros ancestros, pero ahora tenemos que enfrentar tentaciones que

ellos nunca conocieron. Cuando eres adulto, soñar despierto acerca de tus siguientes vacaciones puede ser más disfrutable que estar realmente de vacaciones. Tu cerebro tiene muchos más circuitos neurológicos destinados a desear recompensas que a gustar de ellas. es la expectativa de una experiencia gratificante lo que nos motiva a actuar.

La acumulación de tentaciones trabaja mediante la unión de una acción que quieres hacer con una acción que necesitas hacer. La acumulación de tentaciones es una manera de aplicar una teoría psicológica conocida como el Principio de Premack. «las conductas más probables reforzarán las conductas menos probables». Para ser sincero, no hay nada de legendario en mi carrera como atleta. La calidad de nuestra vida depende de la calidad de nuestros hábitos.

La Segunda Ley del Cambio de Conducta es hacerlo atractivo.

Entre más atractiva sea una oportunidad, existen más probabilidades de que produzca la formación de nuevos hábitos. Los hábitos son un circuito de retroalimentación conducido por la dopamina. Cuando la dopamina se incrementa, lo mismo ocurre con la motivación para actuar.

La anticipación de la recompensa —no su obtención— es lo que nos pone en acción. Entre mayor es la anticipación, mayor es el pico de dopamina.

La acumulación de tentaciones es una de las formas de hacer que tus hábitos sean más atractivos. La estrategia consiste en integrar una acción que quieras hacer con una acción que necesites hacer. Imitamos los hábitos de tres grupos en particular: **1. Los grupos de personas cercanas. 2. Los grupos numerosos. 3. Los grupos poderosos.**

Rodéate de personas que tengan los hábitos que tú quieres adquirir. Es muy probable que te contagien del entusiasmo, la motivación y la práctica para lograrlo.

Steve Kamb, un empresario de la ciudad de Nueva York, dirige una compañía llamada Nerd Fitness [que se podría traducir como Cerebritos en Forma], que se dedica a «ayudar a los cerebritos, ratones de biblioteca, ñoños y mutantes a perder peso, ponerse fuertes y volverse saludables». Sus clientes incluyen amantes de los videojuegos, fanáticos del cine y otras personas comunes que quieren ponerse en forma. Mucha gente se siente fuera de lugar la primera vez que acude a un gimnasio

Nada mantiene la motivación mejor que pertenecer a una tribu o grupo.

Transforma una misión personal en una misión compartida. La identidad compartida comienza a reforzar tu identidad individual. El ambiente dentro del que vivimos determina cuáles conductas son atractivas para nosotros.

Tendemos a adoptar hábitos que son elogiados y aprobados por el ambiente en el que vivimos porque sentimos un natural deseo de integrarnos y pertenecer a una comunidad. Tendemos a imitar los hábitos de tres grupos sociales: el cercano (familia y amigos), el amplio (la tribu) y el poderoso (aquellos que cuentan con un estatus elevado y prestigio)

Una de las estrategias más efectivas que puedes seguir para construir mejores hábitos consiste en unirse a un ambiente donde **1) tu conducta deseada sea un comportamiento normal y donde 2) tengas algo en común con el grupo.**

El comportamiento normal de la tribu con frecuencia prevalece sobre el comportamiento deseado del individuo.

Si cierta conducta puede proporcionarnos aprobación, respeto y elogios, la encontramos atractiva. En lugar de «deber hacer algo», piensa que «tienes la oportunidad» de hacer algo. Los hábitos son atractivos cuando los asociamos con sentimientos positivos y son poco atractivos cuando los asociamos con sentimientos negativos. **Crea un ritual motivacional haciendo algo que disfrutes mucho justo antes de realizar un hábito que te cuesta trabajo.**

Estamos tan enfocados en descubrir la mejor manera de hacer algo que en realidad nunca ponemos manos a la obra.


Voltaire: «Lo mejor es enemigo de lo bueno».

Los Mejores Hábitos Financieros

PARA TU ECONOMÍA

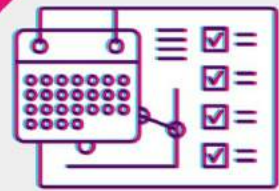
Practica estos 7 sencillos hábitos y pon en forma tu economía

1




HAZ UN PRESUPUESTO DE GASTOS
Es la mejor manera de tomar el control de tu economía doméstica

2



CONOCE TUS METAS ECONÓMICAS A CORTO PLAZO
No tengas prisa por llegar a tus objetivos, marca tú mismo unos plazos razonables


3



PRIORIDAD Nº1


AHORRA ANTES QUE NADA
No dejes el ahorro para el final, aparta una cantidad nada más cobrar

4




INVIERTE TUS AHORROS
Empieza invirtiendo en productos sencillos de bajo riesgo para hacer crecer tus ahorros

5




NO TE ENDEUDES
Hay que evitar endeudarse innecesariamente, su coste es elevado

6



MEJORA TU EDUCACIÓN FINANCIERA
Conocer los principios básicos de las finanzas del día a día te ayudará a mejorar tus decisiones económicas

7



PLANIFICA Y PIENSA EN EL FUTURO
Nunca dejes de lado el largo plazo, implementa poco a poco acciones que mejoren tu futuro económico

Si bosquejo veinte ideas para artículos que pretendo escribir, eso equivale a ponerme en marcha. Si quieres dominar un hábito, la clave es empezar con la repetición del mismo, no con la perfección. Esta es la razón por la que los estudiantes que tomaron toneladas de fotografías mejoraron sus habilidades, mientras que aquellos que solamente teorizaron acerca de cómo debía ser una foto perfecta, **los hábitos se construyen a partir de la frecuencia con que se practican, no por cuánto tiempo se practican.**

¿Cuánto tiempo se requiere para desarrollar un hábito?». Pero lo que la gente en realidad debería preguntar es: ¿Cuántas veces tengo que repetir un hábito?

La Tercera Ley del Cambio de Conducta es hacerlo sencillo.

◆ **La manera más efectiva de aprender es practicar, no planear.**

◆ Enfócate en actuar realmente, en lugar de solo ponerte en marcha.

◆ **La formación de hábitos es el proceso mediante el cual una conducta progresivamente se vuelve más automática mediante la repetición frecuente.**

◆ La cantidad de tiempo que llevas realizando un hábito no es tan importante como el número de veces que has realizado ese hábito. Cada acción requiere una cantidad de energía determinada. Entre más energía se requiera, es menos probable que ocurra la acción.

Tratar de forzar tu motivación para lograr mantener un hábito difícil es como tratar de forzar el paso del agua a través de una manguera que está doblada. Por ejemplo, cuando decidas dónde practicar un nuevo hábito, es mejor elegir un lugar que esté en el mismo camino que recorres al realizar tu rutina diaria.

Cuando el gobierno británico quiso elevar sus tasas de recolección de impuestos, en lugar de enviar a los ciudadanos a una página web desde donde se podía bajar el formato para el pago de impuestos, les daban un vínculo que los llevaba directamente al formato. Con tan solo reducir un paso en el proceso lograron incrementar la tasa de recolección del 19.2% al 23.4%.

Mucho de la batalla por generar buenos hábitos se reduce a encontrar maneras de reducir la tensión asociada con nuestros buenos hábitos e incrementar la tensión asociada con nuestros hábitos malos.

¿Quieres hacer ejercicio? Prepara con anticipación la ropa apropiada, los zapatos, la maleta del gimnasio y la botella de agua.

¿Quieres mejorar tu dieta? Los fines de semana pela y pica montones de frutas y verduras y colócalos en contenedores de plástico en el refrigerador. Esto te

permitirá tener fácil acceso a opciones saludables y listas para comer durante toda la semana.

«¿Cómo puedo diseñar un mundo en el que sea fácil hacer lo que es correcto?». El comportamiento humano sigue la ley del menor esfuerzo. Tendemos por naturaleza a elegir la opción que requiere la menor cantidad de trabajo.

Crea un ambiente donde hacer lo correcto sea tan fácil como sea posible. Reduce la tensión asociada con las buenas conductas. Cuando la tensión o resistencia es elevada, los hábitos son difíciles. ♦ Prepara tu ambiente para que las acciones futuras sean sencillas. Los investigadores estiman que entre 40% y 50% de las acciones que realizamos en cualquier día dado son hábitos.

Te sientas a ver una mala película durante dos horas. Sigues comiendo botanas, aunque ya te sientes satisfecho. Dices que vas a revisar tu teléfono durante un minuto, pero cuando te das cuenta ya llevas veinte minutos viendo la pantalla.

«Cuando empiezas un nuevo hábito, no debe tomarte más de dos minutos».

«Correr tres millas» equivale a «Amarrarme las agujetas de los tenis».

Un nuevo hábito no debería parecer un reto.

Por ejemplo, correr un maratón es muy difícil. Correr 5 km es difícil. Caminar 10,000 pasos es moderadamente difícil. Caminar diez minutos es sencillo. Y ponerte los tenis es sumamente sencillo. Tu meta puede ser correr un maratón, pero tu hábito umbral es ponerte los tenis. Así es como sigues la regla de los dos minutos.

En lugar de tratar de diseñar un hábito perfecto desde el principio, haz algo sencillo de manera consistente. Tienes que estandarizar antes de poder optimizar. La regla de los dos minutos establece: «Cuando empiezas un nuevo hábito, debe tomarte menos de dos minutos hacerlo».

Entre más ritualices el principio de un proceso, más posibilidades hay de que acabes por alcanzar el estado de concentración profunda que se requiere para alcanzar grandes logros. Algunas veces el éxito se trata menos de facilitar los buenos hábitos y más de dificultar los malos hábitos.

10 Hábitos que la gente exitosa practica a diario



Tercera Ley del Cambio de Conducta: hacerlo difícil.

La mejor manera de terminar con un mal hábito es convertirlo en algo impráctico. La inversión de la Tercera Ley del Cambio de Conducta es hacerlo difícil. Un mecanismo de compromiso es una elección que haces en el presente para garantizar un mejor comportamiento en el futuro.

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

Lo que se recompensa, se repite. Lo que se castiga, se evita. 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. El éxito en cualquier campo requiere que ignores una recompensa inmediata en favor de una recompensa retardada.

La Cuarta Ley del Cambio de Conducta es hacerlo satisfactorio.

El cerebro humano evolucionó para priorizar las recompensas inmediatas sobre las recompensas retardadas. Para lograr mantener un hábito, necesitas sentirte exitoso de manera inmediata —aunque solo sea de manera modesta.

Las primeras tres Leyes del Cambio de Conducta —hacerlo obvio, hacerlo atractivo y hacerlo sencillo— incrementan las posibilidades de que una conducta sea realizada en esta ocasión. La Cuarta Ley del Cambio de Conducta —hacerlo satisfactorio— aumenta las posibilidades de que una conducta sea repetida en la siguiente

Benjamin Franklin. desde que cumplió 20 años, llevaba a todas partes una pequeña libreta donde registraba 13 virtudes personales. Esta lista incluía metas como: «No pierdas el tiempo. Asegúrate de estar haciendo algo útil siempre» y «Evita las conversaciones triviales». Al final de cada día, Franklin abría su libreta y registraba su progreso.

La forma más efectiva de motivación es el progreso. Convertirte en la clase de persona que no se salta el entrenamiento. En resumen, el historial de **hábitos 1) crea una señal visual que te recuerda que debes actuar, 2) es inherentemente motivante porque te ayuda a ver el progreso que has estado haciendo y que no quieres dejar de hacer y 3) produce un sentimiento de satisfacción registrar**

Ir al gimnasio durante cinco minutos quizá no mejore tu rendimiento, pero sí reafirma tu identidad. Nos enfocamos en trabajar muchas horas en lugar de terminar pronto un trabajo significativo. Los registros de hábitos y otras formas visuales de medir pueden hacer que tus hábitos sean satisfactorios al proveer evidencia clara de tu progreso.

En la década de los 70s el científico Fisher estaba concentrado en diseñar estrategias que pudieran prevenir una guerra nuclear y había notado un hecho preocupante. Cada uno de los presidentes que estaban participando en las negociaciones tenía acceso a códigos que de activarse podían matar a millones de personas; sin embargo, ninguno de ellos los vería morir porque siempre estarían a miles de kilómetros de distancia. —Mi sugerencia es bastante simple — afirmó en 1981—. Hay que poner ese número de código [nuclear] dentro de una pequeña cápsula y luego implantarla a un lado del corazón de un voluntario. El voluntario deberá traer siempre consigo un filoso cuchillo de carnicero mientras le hace compañía al presidente.

La propuesta de Fisher es una inversión de la Cuarta Ley: hacerlo inmediatamente insatisfactorio. La posibilidad de que los clientes nunca regresen hace que los restaurantes sirvan buena comida.

LOS MEJORES HÁBITOS DE LA GENTE EXITOSA
Aumenta tus posibilidades de éxito

ÉXITO

- Tener un presupuesto fijo**
La gente millonaria controla sus gastos de manera inteligente, implementa un presupuesto semanal y uno mensual.
- Hacer ejercicio**
Mantiene tu cuerpo en la mejor forma, y es un poderoso potenciador de productividad.
- Comer saludable**
Eres lo que comes. Cuida tu salud y procura mantenerte en forma.
- Cuidar tu higiene**
Cuida tu apariencia y mantén tus espacios de trabajo limpios y ordenados.
- Leer, investigar y aprender**
No sólo libros! Blogs, videos y cursos formativos también cuentan.
- Procrastinación activa**
Procrastina con propósito. Invierte tu tiempo en actividades valiosas.
- Mejorar tus relaciones**
Cuida aquellas relaciones que te impulsan y evita las que te detienen de avanzar hacia tus metas.
- Construir nuevas relaciones**
Establece nuevas relaciones que a corto o largo plazo resulten en un beneficio mutuo.
- Hacer una lista diaria**
Organiza tu día con una lista de actividades. Tendrás más control de tu vida.
- DESPERTAR TEMPRANO**
Agrega valiosas horas a tu día, aprovecha mejor tu tiempo e impulsa tu productividad.

No es fácil, pero sin duda, estos hábitos atraen el éxito hacia tu vida

Cuando las consecuencias son severas, la gente aprende rápido. incrementar la velocidad de castigo asociada a una conducta. **El comportamiento solo cambia si el castigo es suficientemente doloroso e impuesto de manera confiable.**

Thomas Frank, un empresario de Boulder, Colorado, se despierta a las 5:55 cada mañana. Si no se despierta, tiene un tuit programado automáticamente que dice: «Son las 6:10 y no me he despertado porque ¡soy un perezoso! Responde a este mensaje por 5 dólares vía Paypal (el límite son cinco), asumiendo que la alarma no está descompuesta».

La inversión de la Cuarta Ley del Cambio de Conducta es hacerlo insatisfactorio.

Es menos probable que repitamos un mal hábito si este es doloroso e insatisfactorio.

◆ Un socio corresponsable puede crear un costo inmediato para nuestra inactividad. Nos importa mucho lo que otros piensan de nosotros y no queremos que los otros nos tengan en un mal concepto.

◆ **Un contrato de hábitos puede ser usado para añadir un costo social a cualquier conducta.** Esto hace que el costo de violar tus promesas sea público y doloroso.

◆ Saber que alguien nos está observando puede ser un motivador muy poderoso.



¿Que me hace perder la noción del tiempo? La fluidez es el estado mental en el que entras cuando estás tan enfocado en la tarea que estás realizando en la zona.

¿Qué se me da de manera natural? Cuando no puedas ganar por ser mejor, puedes ganar por ser diferente. Al combinar tus habilidades, reduces

la cantidad de competencia, lo cual hace que sea más fácil destacar. Hasta que no hayas trabajado tanto como aquellos a quienes admiras, no puedes explicar su éxito como suerte.

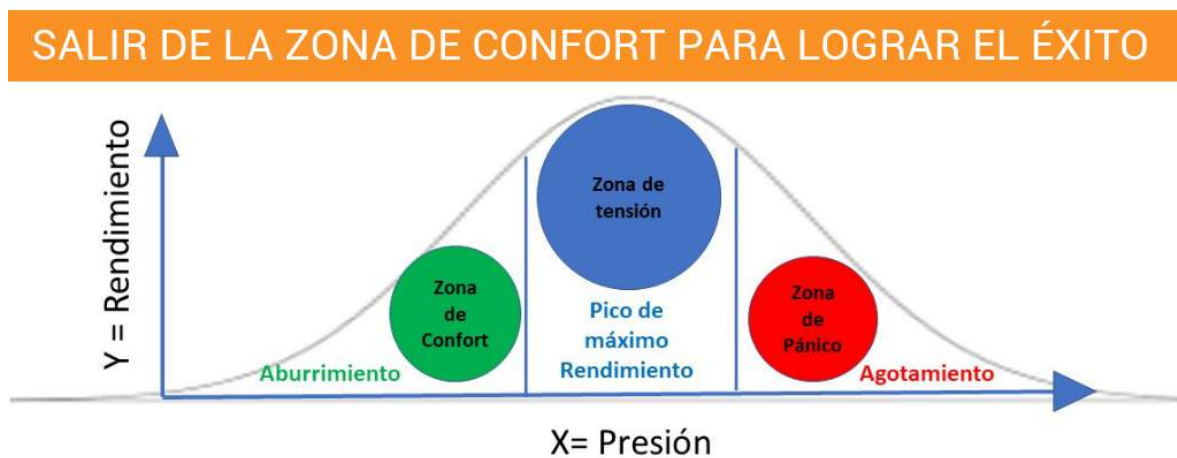
Elige el hábito apropiado y el progreso se vuelve sencillo. Elige el hábito incorrecto y la vida se vuelve una batalla. Participa en un juego que favorezca tus fortalezas.

Si no puedes encontrar un juego que te favorezca, crea uno nuevo. La máxima motivación ocurre cuando se está enfrentando un desafío de dificultad manejable.

Y el aburrimiento es tal vez el peor villano en la búsqueda del desarrollo personal. todo se reduce a quién puede manejar el aburrimiento que produce entrenar todos los días y hacer los mismos levantamientos una y otra vez.

Pero este entrenador estaba diciendo que la gente verdaderamente exitosa sentía la misma clase de falta de motivación que el resto de la gente. La diferencia está en que ellos encuentran la manera de seguir adelante a pesar de sus sentimientos de aburrimiento.

La mayor amenaza al éxito no es el fracaso sino el aburrimiento. Nos aburrimos de nuestros hábitos porque dejan de fascinarnos. Te tienes que enamorar del aburrimiento y seguir con tu hábito. La Regla de Ricitos de Oro establece que los humanos experimentamos el máximo de motivación cuando trabajamos en tareas que están justo en el borde de nuestras habilidades actuales. Conforme los hábitos se convierten en rutina, se vuelven menos interesantes y menos satisfactorios.



Cualquiera puede trabajar cuando se siente motivado. Es la habilidad de seguir adelante cuando el trabajo no es emocionante lo que hace la diferencia.

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. La mejora no se trata solamente de aprender hábitos, también se trata de afinarlos.

Reseña anual

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

Mi Reporte de integridad anual responde tres preguntas: 1. ¿Cuáles son los valores esenciales que dirigen mi vida y mi trabajo? 2. ¿Cómo estoy viviendo y trabajando con integridad en este momento? 3. ¿Cómo puedo establecer una meta más elevada en el futuro?

“Los hombres nacen suaves y flexibles; cuando mueren son tiesos y duros. Las plantas nacen tiernas y dóciles; cuando mueren son frágiles y secas. Por esto quien es tieso y duro es un discípulo de la muerte. Quien es suave y flexible es un discípulo de la vida. Lo duro y tieso se romperá. Lo suave y flexible prevalecerá”.
LAO TZU

Siempre que quieras mejorar, tendrás que recorrer las Cuatro Leyes del Cambio de Conducta hasta que encuentres el siguiente cuello de botella. **Hacerlo obvio. Hacerlo atractivo. Hacerlo sencillo. Hacerlo satisfactorio.**



Ese es el poder de los hábitos atómicos. Pequeños cambios. Resultados notables. Caed Budris: «La felicidad es el espacio entre un deseo que se ha cumplido y un nuevo deseo que se está normando». Del mismo modo, el sufrimiento es el espacio entre el anhelo de cambiar de estado y la obtención del cambio.

Con un porqué suficientemente grande puedes superar cualquier cómo. Es el deseo, no la inteligencia, lo que provoca una conducta. Solo podemos ser racionales después de haber sido emocionales. El modo primario del cerebro es el sentimiento, el modo secundario es el pensamiento.

El deseo de cambiar tu estado presente es lo que provoca que realices una acción. 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.

Resistir la tentación no satisface nuestros anhelos, solamente los ignora. Séneca: «Ser pobre no significa tener poco, significa querer de más». Si lo que El dolor que produce el fracaso es directamente proporcional al tamaño de las expectativas.

Estoy comprometido personalmente a leer un libro por semana, hago el resumen, mis colaboradores diseñan los infogramas y lo hacer llegar a mis amigos y clientes via mail por suscripción. Los mejores temas se integran en cursos y conferencias, algunos están disponibles en mi canal de videos de you tube y en audio por Ivoox. Si te interesa recibirlos inscríbete en forma gratuita ingresando a www.gomezespejel.com y déjanos tu nombre y tu correo en la sección de resúmenes de libros. Bienvenido los comentarios y experiencias.



Jesús Gómez Espejel

- 🌐 www.gomezespejel.com
- ✉ jesus.gomez@estrategica.mx
- ☎ 521 (33) 3122 0202
- 📍 Guadalajara, Jalisco, México

