

NÉSTOR BRAIDOT

NEUROMOTIVACIÓN Y AUTOMOTIVACIÓN

Hacia una evolución dirigida de nuestro cerebro



B BIBLIOTECA
BRAIDOT

COLECCIÓN
CEREBRO
VIVO

Néstor Braidot
Neuromotivación y automotivación
Серия «Colección
Cerebro Vivo», книга 4

Аннотация

Ese impulso único que nos da la sensación de que podemos lograr cualquier objetivo que nos propongamos, que somos capaces de un esfuerzo adicional, que nada es imposible...

La motivación inicia, guía y que mantiene nuestros comportamientos hasta que podemos llegar a la meta. Un empujón invisible que termina en la satisfacción del deber cumplido.

Es uno de los fenómenos más notorios en las personas exitosas, cuya fuerza las impulsa a vencer los obstáculos que se les van presentando hasta alcanzar sus objetivos una y otra vez.

Por lo tanto, podemos decir que existe una relación entre «motivación» y «éxito».

Una persona desmotivada, que deja todo para mañana (como consecuencia del fenómeno conocido como «procrastinación»), que

muestra desgano ante cada nuevo desafío, difícilmente pueda convertirse en un héroe o en un triunfador.

Sin embargo, muchas veces nos falta ese plus de fuerza. De repente, ante un fracaso, el mundo se nos viene abajo. Nos cuesta levantar cabeza y armar un nuevo proyecto. Y, fundamentalmente, nos da mucho miedo intentarlo.

¿Es posible estar motivados una y otra vez, a pesar de los tropezones y aprovechando al máximo los logros obtenidos?

Los conocimientos que aportan las neurociencias nos traen una excelente noticia: cada uno puede ser el escultor de su propia motivación.

Es decir, todos podemos construir nuestro esquema de motivación, encauzar nuestro plan de acción para poder lograr aquello que nos proponemos.

Neuromotivación y automotivación

Neuromotivación y automotivación

Hacia una evolución dirigida a nuestro cerebro

Néstor Braidot

Índice de contenido

[Portadilla](#)

[Legales](#)

[Introducción](#)

[Capítulo 1: Motivación: primeras definiciones](#)

[¿A qué llamamos motivación?](#)

[Estímulos exteriores e interiores](#)

[La recompensa como estímulo](#)

[La contraparte: la desmotivación](#)

[Capítulo 2: El cerebro y la motivación](#)

[Las bases anatómicas de la motivación](#)

[Las bases químicas de la motivación](#)

Las funciones ejecutivas y la motivación

Un caso especial: el cerebro adicto

[Capítulo 3: La motivación y las emociones](#)

La importancia del placer en la motivación

Cuando la mente se fatiga

Contra la fatiga mental: la siesta energética

La motivación y la creatividad

La motivación y la inteligencia

[Capítulo 4: La motivación y los equipos de trabajo](#)

Cómo crear un buen clima organizacional

El rol del neurolíder y la epigenética organizacional

La importancia del aprendizaje

El aburrimiento: un enemigo

Capítulo 5: La motivación: estímulos

Las emociones positivas

La risa

Entrenamiento para una actitud positiva

La densidad de atención y los momentos “eureka”

El ejercicio físico

Capítulo 6: La motivación: barreras

La percepción de injusticia

La frustración

La comparación social

El miedo

Capítulo 7: La procrastinación

Una introducción a la procrastinación

El camino de la intención a la acción

La era de los distractores

La procrastinación en la empresa

Consejos para superar la procrastinación

Apéndice: La motivación como herramienta de ventas

Epílogo: afirmaciones finales

[Acerca del Método Braidot y del Braidot Brain Gym](#)

Braidot, Néstor Pedro Motivación y neuromotivación : hacia una evolución autodirigida de nuestro cerebro / Néstor Pedro Braidot. - 1a ed . - Ciudad Autónoma de Buenos Aires :

Néstor Pedro Braidot, 2018.Libro digital, EPUBArchivo
Digital: descarga y onlineISBN 978-987-42-7839-51.
Neurociencias. I. Título.CDD 616.8

Edición a cargo de Walter Duer | Diseño y diagramación:
Lucía Pérez Pozzan

Primera edición en formato digital: mayo de 2018

Digitalización: Proyecto451

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del “Copyright”, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

Inscripción ley 11.723 en trámite

ISBN edición digital (ePub): 978-987-42-7839-5

“Tanto si crees que puedes hacerlo como si no, en los dos casos tienes razón.”

Henry Ford

Introducción

Ese impulso único que nos da la sensación de que podemos lograr cualquier objetivo que nos propongamos, que somos capaces de un esfuerzo adicional, que nada es imposible...

La motivación inicia, guía y que mantiene nuestros comportamientos hasta que podemos llegar a la meta. Un empujón invisible que termina en la satisfacción del deber cumplido.

Es uno de los fenómenos más notorios en las personas

exitosas, cuya fuerza las impulsa a vencer los obstáculos que se les van presentando hasta alcanzar sus objetivos una y otra vez.

Por lo tanto, podemos decir que existe una relación entre “motivación” y “éxito”.

Una persona desmotivada, que deja todo para mañana (como consecuencia del fenómeno conocido como “procrastinación”), que muestra desgano ante cada nuevo desafío, difícilmente pueda convertirse en un héroe o en un triunfador.

Sin embargo, muchas veces nos falta ese plus de fuerza. De repente, ante un fracaso, el mundo se nos viene abajo. Nos cuesta levantar cabeza y armar un nuevo proyecto.

Y, fundamentalmente, nos da mucho miedo intentarlo.

¿Es posible estar motivados una y otra vez, a pesar de los tropezones y aprovechando al máximo los logros obtenidos?

Los conocimientos que aportan las neurociencias nos traen una excelente noticia: cada uno puede ser el escultor de su propia motivación.

Es decir, todos podemos construir nuestro esquema de motivación, encauzar nuestro plan de acción para poder lograr aquello que nos proponemos.

No es una tarea sencilla: no existe un botón en el organismo que se presiona y listo ni una pastilla que pueda ingerirse que nos dé el superpoder.

La motivación está apoyada en esquemas fisiológicos, neurológicos y psicológicos y es necesario encarar un trabajo de entrenamiento y considerar una serie de recomendaciones para

poder obtener, una vez más, el máximo posible de lo que nuestro cerebro tiene para darnos.

Espero que las páginas de este libro resulten, desde todas las perspectivas posibles, motivadoras.

Capítulo 1

Motivación: primeras definiciones

El hombre nunca sabe de lo que es capaz hasta que lo intenta.

Charles Dickens

¿A qué llamamos motivación?

Desde la perspectiva de la psicología, la motivación es el conjunto de estímulos que impulsan a una persona a realizar determinadas acciones y a persistir en ellas para su culminación.

Es el impulso que inicia, guía y mantiene el comportamiento hasta alcanzar la meta u objetivo deseado, el motor neurofisiológico que apalanca las acciones y las conductas necesarias para llegar a esos logros.

Es lo que nos mueve hacia la meta. La zanahoria que hace que nuestro conejo interior siga corriendo.

Muchas veces planteamos los objetivos de manera consciente pero no contamos con la fuerza para llevarlos a cabo.

En esos casos, es la motivación la que nos aporta el combustible adicional, lo que nos da el empujón para llegar hasta la señal de llegada, independientemente de las piedras que surjan en el camino.

La motivación es el motor de la acción. Si queremos acción, necesitamos motivación. Y si queremos motivación, necesitamos

acción.

En el ámbito de las neurociencias, se analiza el conjunto de procesos cerebrales (cognitivos y emocionales) que determinan, en una situación dada, con qué fuerza actúa una persona y en qué dirección encauza su energía.

En general, podemos decir que la motivación surge de una combinación de tres tipos de procesos:

Intelectuales.

Fisiológicos.

Psicológicos.

Es esencial conocer los mecanismos que nos permitan “encender la llama”, contar con ese fuego interior que produce un plus de energía para dar el siguiente paso.

Es posible lograr la motivación suficiente para alcanzar los objetivos que nosotros mismos definimos siempre y cuando usemos las herramientas adecuadas para orientar al cerebro hacia nuestras necesidades.

Estímulos exteriores e interiores

Existen dos tipos de estímulos que ayudan a la motivación:

Los externos, que corresponden con vivencias reales o situaciones concretas que se producirán una vez alcanzado el objetivo.

Los internos, relacionados con lo que uno imagina que sucederá una vez alcanzada la meta.

No son excluyentes: ambos pueden producirse en simultáneo. Veámoslo con un ejemplo concreto.

Los amantes del fútbol deben haber escuchado miles de veces la expresión “estamos muy motivados” por parte de los jugadores.

¿Qué genera esa motivación?

Para alguno de los deportistas, pueden ser factores externos. Tal vez la esperanza de que lo transfieran a un equipo más importante y, gracias a eso, ganar más dinero. O el propio premio que reparte la copa en juego. O superar algún record.

Para otro, es posible que corresponda a algún factor interno: la ensoñación de verse a sí mismo alzando el trofeo delante de la multitud.

Un dato no menor: la experiencia real y la propia imaginación pueden tener idéntico poder a la hora de motivar. En particular, cuando la imaginación está orientada, gracias a algún ejercicio de visualización creativa.

Por eso, nunca está de más tomarse unos minutos para ejercitar la visualización creativa, que consiste en utilizar la imaginación para influir positivamente en el logro de determinados objetivos.

Luego de relajarse por completo mediante la respiración, es posible trabajar con representaciones mentales para inducir cambios emocionales positivos, siempre considerando que el cerebro no distingue entre lo real y lo imaginario.

El objetivo final de esta práctica es alcanzar una sensación de bienestar o, puntualmente en este caso, estimular la motivación.

Los pasos a seguir para completar el ejercicio son:

Relájese con la técnica que prefiera.

Visualice como si estuviera viendo en la pantalla de un cine sus metas, ya realizadas. Proyecte una película en la pantalla donde se vea a usted mismo logrando lo que desea. Por ejemplo, si lo que quiere es obtener un ascenso, visualice el momento en que su jefe viene a comunicárselo.

Incluya otros eventos y agrándelos: obsérvese en su nueva oficina, diga como si estuviera ocurriendo en la realidad sus primeras instrucciones en ese cargo, imagine cómo construye su equipo de trabajo ideal.

Utilice todos sus sentidos. “Mire” su nueva lapicera, “sienta” la textura de su silla, “escuche” cómo le indican cuáles serán sus nuevas responsabilidades, “saboree” el café que le trae su asistente antes de comenzar la jornada, “huela” el perfume que se vistió para su primer día.

Incorpore, en forma consciente y proactiva, todo lo que desea que su cerebro asuma y registre como real.

La conclusión es que no necesitamos elementos externos para lograr estados de motivación: es nuestra tarea desarrollar esos estímulos en nosotros mismos.

Otro punto fundamental:

Lo trascendente guía la motivación.

Un hombre va caminando por la calle y se cruza con una persona que, cansina, pega un ladrillo encima de otro.

- ¿Qué está haciendo? –pregunta el transeúnte.

- Estoy cementando ladrillos – responde simplemente el otro, mientras sigue con su tarea, con rostro aburrido y el cuerpo

encorvado.

El hombre continúa su recorrido y pasa delante de una segunda persona que pega un ladrillo encima de otro. La diferencia es que éste tenía una sonrisa en la cara.

- ¿Qué está haciendo? –pregunta el transeúnte.

- Estoy levantando una pared –es la respuesta en este caso.

Este hombre camina unos metros más y se cruza con una tercera persona que está pegando un ladrillo sobre otro. En este caso, el trabajador canta y se lo ve alegre y emocionado.

- ¿Qué está haciendo? –pregunta el transeúnte.

- Estoy construyendo un templo.

Los tres hombres estaban, en la práctica, realizando la misma actividad. El enfoque que cada uno le daba a su tarea, en cambio, hacía que las motivaciones para seguir adelante fuesen diferentes.

La recompensa como estímulo



El sistema de recompensas del cerebro es un circuito

dopaminérgico (es decir, que transmite dopamina, hormona sobre la que nos ocuparemos a lo largo de todo el libro), responsable de generar estados de bienestar.

Estos estados se almacenan en distintos sistemas de memoria e influyen en la motivación.

A veces recordamos las experiencias que nos llevan a actuar con mucha energía en un ámbito laboral (por ejemplo, el reconocimiento, las expectativas de ascenso), es cierto.

Pero la mayor parte de los procesos relacionados con este sistema se llevan a cabo de forma metaconsciente. Esto nos da la pauta de que podemos programar nuestra motivación desde éste.

Un estudio reciente, utilizando fMRI (functional magnetic resonance imaging, imagen por resonancia magnética funcional), corroboró esta afirmación: las personas aumentaban su esfuerzo si sabían que obtendrían un beneficio, incluso a nivel no consciente.

Al analizar una zona del cerebro, el pallidum ventral (relacionada con la motivación y la recompensa), se descubrió que se activaba ante esta posibilidad y que enviaba mensajes a las regiones motoras.

También se observó que estas regiones dirigían el comportamiento en función de la expectativa de recompensa. Así quedó demostrado que la información no consciente sobre las ganancias a obtener también es motivadora.

En síntesis, las neurociencias corroboran que el cerebro humano es capaz de transformar las expectativas de recompensa

en un mayor compromiso laboral:

Ante la expectativa de ganancia se activa el pallido ventral.

Éste envía señales a las regiones motoras relacionadas con la recompensa.

Las regiones motoras dirigen el comportamiento en función de dicha recompensa (aunque el individuo no sea consciente de este proceso).

En el próximo capítulo ahondaremos sobre el sistema de recompensa del cerebro: cómo funciona, qué partes intervienen y cómo se puede obtener beneficios de todo este conocimiento.

La contraparte: la desmotivación

Del mismo modo que la esperanza de una recompensa activa la motivación, cuando las expectativas no son favorables ocurre exactamente lo contrario.

Un ejemplo clásico se da cuando un empleado se enfrenta ante el rumor de que sus colegas cobran más que él por tareas similares o cuando comienza a correr por los pasillos la idea de que habrá despidos.

Una investigación llevada a cabo en el Wellcome Trust Center for Neuroimaging demostró que en estos casos el cerebro reacciona de la misma forma que cuando percibe un riesgo inminente de sufrir un daño físico.

Es decir, la conducta es defensiva e inmediata.

Esta afirmación fue luego corroborada por una gran cantidad de investigaciones.

Otra causa común de desmotivación se produce cuando uno no obtiene lo que espera o aquello por lo que se esforzó.

En estos casos, el cerebro recibe alertas (también relacionadas con la dopamina) que desencadenan reacciones que provocan estados de desmotivación.

Aquí aparecen, entonces, dos consejos rápidos para quienes lideran equipos de trabajo:

Hay que tener mucho cuidado con lo que se promete. Si luego no se cumple, afectará de manera negativa la motivación (y también los lazos de confianza).

Cuando se establece una recompensa, debe ser en todos los casos alcanzable.

La conclusión es evidente: la aplicación de las neurociencias al estudio de la motivación es de enorme relevancia.

Afortunadamente, se observa un mayor dinamismo en el esfuerzo por conocer las estructuras cerebrales que intervienen en la predicción de la recompensa.

Esto posibilita desarrollar estrategias de activación del sistema motivacional que guíen la conducta hacia un mayor rendimiento.

Cuando tenemos que hacer una actividad y estamos desmotivados, surge la insatisfacción. No importa que logremos los objetivos o no: la ausencia de motivación hace que sintamos que esas no eran nuestras metas.

Si no existe la forma de encontrar la motivación en el trabajo, es necesario pensar en cambiar de tarea.

No sólo porque la efectividad tenderá a ser baja y porque nos

quedará condicionado el progreso futuro: la propia felicidad está en juego.

Todas las personas pueden trabajar para que su cerebro produzca naturalmente las sustancias químicas que la predispondrán a sentirse con la energía necesaria para generar proyectos y concretarlos.

En algunos casos, lo único que se necesita es un cambio en la forma de pensar y en el estilo de vida. En otros, puede ser necesaria la ayuda externa.

Afortunadamente, las neurociencias han desarrollado herramientas muy efectivas para bucear en las profundidades de la desmotivación y las técnicas que se utilizan en los gimnasios cerebrales dan muy buenos resultados.

De todas maneras, si la desmotivación arrecia, no hay que perder de vista que:

La falta de motivación puede ser transitoria y de fácil resolución, siempre que existan voluntad para indagar el por qué y decisión para realizar los cambios necesarios.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.