

HAZLO POR UN DIA

DIA 4 –LAME LA MIEL

“Escribe la visión, y declárala en tablas.

Habacuc 2:2, RVR60

En 1965, un psicólogo social llamado Howard Leventhal diseñó cuatro panfletos para promover la vacuna del tétanos entre los estudiantes del último año de la Universidad de Yale. Esos panfletos estaban divididos en **dos categorías: poco miedo y mucho miedo**. ¿La diferencia? Los panfletos de poco miedo no tenían imágenes. Los panfletos de mucho miedo, en cambio, incluían impactantes fotografías de personas que habían sufrido los efectos secundarios del tétanos.

El temor es un motivador poderoso, pero evidentemente, no es tan poderoso como garantizar el seguimiento. ¡Solo hubo un 1% de diferencia en el porcentaje de vacunación entre el grupo de estudiantes con poco temor y mucho temor!

Pero Leventhal había añadido una segunda variable que demostró ser mucho más poderosa que la del temor,”

“entre poco temor y mucho temor, los panfletos **se dividían entre la categoría de baja especificidad y alta especificidad**. El panfleto de baja especificidad promovía la vacuna, pero no especificaba cuándo, dónde ni cómo. El panfleto de alta especificidad incluía un mapa del campus con los horarios y la ubicación del centro de salud donde los estudiantes podían vacunarse.

¿Los resultados? Solo el 3% de los estudiantes de la categoría de baja especificidad se vacunaron. El índice del éxito entre los estudiantes de la categoría de alta especificidad fue diez veces más alto: el 30% se aplicó la vacuna del tétanos.

¡La especificidad fue la fórmula milagrosa, y aún lo es! El término técnico es “intención de implementación”, **y es fundamental cuando se trata de crear o romper hábitos. Si no especificas dónde, cuándo y cómo, buena suerte con eso.**”

“Imagina que arreglas una cita con algunas personas y les preguntas cuándo y dónde quieren reunirse. Te contestan: “donde sea, cuando sea”. La flexibilidad se aprecia mucho, pero esa reunión nunca se va a llevar a cabo, ¿no es cierto? **Las buenas intenciones son buenas, pero no lo son lo suficiente**. ¿Recuerdas cómo tienen que ser tus hábitos? **Tus hábitos tienen que ser medibles, significativos y sostenibles.**

Haz una cita contigo mismo. ¿Para qué? **¡Para todo! Agenda** las salidas, los horarios del gimnasio y los retiros personales. No, no tienes que agendar la hora de la ducha; eso es ir muy lejos. Pero en términos generales, **¡si no está en tu agenda, no va a suceder!**”

“En el área de la economía conductual, **la teoría del impulso analiza la manera en que los pequeños empujones pueden tener un mayor impacto sobre el comportamiento.**

“Aad Kieboom es un arquitecto de elección. ¡A decir verdad, todos lo somos! **Como padres, nos relacionamos con nuestros hijos mediante la arquitectura de elección todo el tiempo.** ¿Cómo? ¡Convertimos los vegetales en aviones y los hacemos volar hacia su boca! Nuestras tácticas se vuelven más sofisticadas a medida que crecen, y recurrimos a cosas como la psicología inversa. Pero el principio de la arquitectura de elección sigue siendo el mismo. **Ingeniamos maneras de motivar o desmotivar distintos comportamientos.** Por supuesto que hacemos lo mismo con nosotros mismos. **Es la tercera fase del ciclo de un hábito: imaginar la recompensa. Y esa es la clave para la automotivación.”**

“¿Cómo implementamos esa clase de impulsos cuando se trata de formación de hábitos? ¿Cómo nos empujamos a nosotros y a los demás? ¿Cómo aplicamos la ingeniería inversa en nuestro ambiente para maximizar los buenos hábitos y minimizar los malos?

La teoría del empujón quizá sea nueva, pero la idea es tan antigua como la Torá. Si vivías en Judea durante el siglo I, tu educación formal comenzaba a los seis años en la escuela de la sinagoga local llamada Bet Sefer. **¿Cuál era la primera enseñanza?** El rabí cubría la pizarra de los estudiantes con miel y **les ordenaba que la lamieran mientras recitaban el Salmo 119:103:** “¡Cuán dulces son a mi paladar tus palabras! ¡Son más dulces que la miel a mi boca!”.

El maestro estaba creando una asociación positiva, una adicción positiva. El objetivo era catalizar la búsqueda de la Palabra de Dios, al ayudar a los estudiantes a que “prueben y vean que el Señor es bueno” **¿Qué crees que esos estudiantes pensarían cada vez que probaban la miel?** Esa era su primera enseñanza, y les dejaba un sabor duradero en la boca. ¿El dato curioso? **La miel es la única comida que dura por siempre.** ”

La formación de hábitos no solo desvía las conexiones neuronales, sino que crea nuevos deseos.

La clave es alimentar los buenos deseos al tiempo que matas de hambre a los malos.”

“Para romper los malos hábitos, el estímulo aversivo es un recurso provisional efectivo.

Cuando estaba en la escuela secundaria, no paraba de comerme las uñas. ¿Cómo rompí ese hábito? Comencé a usar un esmalte de uñas transparente que te revuelve el estómago si lo ingieres. **El estímulo aversivo fue una estrategia efectiva** a corto plazo, pero hay una mejor manera de reciclar tus malos hábitos.

Se llama cambio de hábito. Es romper los malos hábitos reemplazándolos con buenos hábitos.

Puedes romper un mal hábito al no hacerlo, y puede funcionar durante una o dos semanas. Pero no es una solución a largo plazo. Espiritualmente hablando, no dejas de pecar al no pecar. ”

“El cambio de hábito consiste en reemplazar un mal hábito por uno bueno, y requiere tiempo y esfuerzo. De acuerdo con el Dr. Glasser, para cultivar una adicción positiva se necesita un mínimo de cuarenta a sesenta minutos por día. Y podría llevar seis meses o más. Por supuesto que treinta días te darán una posición ventajosa. No te sientas abrumado por el tiempo que pueda llevar. ¡Hazlo por un día!”

“No solo las decisiones previas reducen la fatiga de la decisión, sino que también tienen un efecto dominó.

¿Hay alguna decisión previa que tengas que tomar?

¿Hay algún parámetro establecido que necesites cambiar?

¿Hay algún empujón que debas resistir?”

“¿CÓMO LO TRANSFORMAS EN UN HÁBITO?

¡Poniéndolo por escrito!

Ese principio tiene cientos de aplicaciones, pero poner las cosas por escrito tiene **dos beneficios principales. El primero es la claridad.** El proceso de pasar las cosas a un papel nos obliga a ser precisos. Es la manera en que llevamos nuestros

pensamientos cautivos con las veintisiete letras del alfabeto español y los hacemos obedientes a Cristo ¡Eso cuenta para las metas y también para la gratitud!

El segundo efecto es la memoria. Escribir las cosas en un papel tiene un efecto de generación: se ha demostrado que tenemos mejor memoria para las cosas que hemos escrito que para aquellas que simplemente leemos.”

“El lápiz más corto es más largo que la memoria más larga. Escribir codifica las cosas en memoria a largo plazo.

¿Tus metas de vida están escritas en un papel?

¿Y qué sucede con tus valores fundamentales? ¿Qué hay con tu definición personal de éxito? ¿Tienes un diario de agradecimiento? ¿Un diario de oración?”

“Si tienes un teléfono móvil, es tan simple como **descargar la Biblia** en formato digital. La clave, y la mejor forma de ponerla en práctica, es **un plan de lectura bíblica diaria**. Es una de las mejores decisiones previas que jamás hayas tomado. No solo sirve como medicina preventiva, sino que también crea un deseo por la Palabra de Dios.

¡Lame la miel!”

Excerpt From

Hazlo por un día: Cómo crear o romper cualquier hábito en 30 días / Do It For A Day:

How to Make or Break Any Habit in 3

Mark Batterson