

www.optimacoaching.es

¿Por qué a veces no nos sentimos motivados, incluso en lo que se refiere a objetivos y deseos que siempre hemos querido cumplir?

El motivo de ello es que posiblemente no definamos adecuadamente lo que queremos y, o no conocemos como definirlo: al no hacerlo adecuadamente, lo que pensamos sea un objetivo, para nuestra mente se transforma en una imagen priva de contenidos y significados, por tanto una imagen priva de potencial motivador. De esta manera la mente no es capaz de enviar las señales adecuadas al cuerpo para que se ponga en acción.

De hecho, normalmente definimos deseos genéricos pero no objetivos, (del tipo, quiero ser feliz; quiero un trabajo), u objetivos que se basan en esperar algo de los demás y que no nos comprometen con acciones (quiero que mi pareja me cuide más; quiero que mi hijo estudie más; etc.), u objetivos que están formulados en negativo o términos privativos/ evitativos (que no haya una ruptura de stock; que a mi mujer no le despidan; que no me enfade cuando me digan las cosas de esta manera; etc.).

En este último caso, la mente humana no suele entender las instrucciones en negativo, ya que su funcionamiento tiene que ver con una conexión en imágenes, sonidos y sensaciones que nos relacionan directamente con el complemento objeto de la frase que formulamos: por esta razón nos resulta prácticamente imposible pensar en un coche rojo si nos planteamos la instrucción: "no pensar en un coche rojo". Seguramente lo primero que nos vendrá a la mente será un coche rojo...

Por eso es muy importante que el objetivo se formule de manera positiva. Pero solo esto no basta. Si definimos rigurosamente nuestro objetivo, podemos mejorar no solo nuestra motivación, sino los resultados que podemos obtener. Para ello es bueno contextualizar el objetivo.

¿Cómo se puede pasar de la expresión de un deseo a la definición de un objetivo?

Con una simple receta de preguntas y respuestas, según el procedimiento a continuación:

¿Está formulado el objetivo en positivo?

¿Existe algún "No" o algún sentido privativo en la formulación de mi objetivo?

¿Cómo puedes reformular el objetivo en positivo?

¿Dónde, en qué lugar, y en qué entorno te gustaría encontrar lo que buscas?

¿En qué partes del día, de la semana o del mes te gustaría disfrutar de lo que encontrarías?

¿Con quienes te gustaría encontrarlo?

¿A quiénes implica el hecho de buscar ese objetivo (quienes tienen que actuar para ello)?

¿A quiénes implica el hecho de encontrar lo que buscas (quienes sufrirían o disfrutarían de las consecuencias de conseguir el objetivo?)

¿Quiénes se verían afectados en Negativo?

¿Quiénes se verían afectados en Positivo?

¿Considero de esta manera conveniente seguir adelante en ese objetivo?

¿Por qué me gustaría cumplir ese objetivo?

¿Qué conocimientos y habilidades/ recursos crees que va a necesitar ese trabajo?

¿Crees tener esos conocimientos y habilidades/ recursos?

¿Cómo podrías adquirirlos?

¿Qué te gustaría expresar a través del logro de ese objetivo?

¿Qué creencias, valores, o intereses tuyos crees que mueven el hecho de quererlo conseguir?

¿Para qué te gustaría cumplir con ese objetivo?

¿Qué intereses o necesidades tuyas te gustaría que ese logro pudiese satisfacer?

¿Qué te gustaría conseguir con ese objetivo?

¿Qué te gustaría que te aportase ese objetivo?

¿Qué te gustaría aportar a ese objetivo?

¿Qué resultados o evidencias te permitirían darte cuenta que has conseguido ese objetivo?

¿Cómo podrías cuantificar esas evidencias en datos numéricos?

¿Qué has hecho hasta el momento para producir esas evidencias?

¿Qué ha funcionado/ Qué no ha funcionado?

¿Qué no has hecho?

¿Qué crees que podrías hacer todavía?

¿Para cuándo lo podrías hacer?

¿Quieres hacerlo de verdad?

Tras estas preguntas, una persona acaba de tener más claro cuál es su plan de acción para el objetivo porque ha acotado el objetivo, lo tiene contextualizado: y el contexto es lo que hace que el objetivo tenga un significado para la persona.

Además, este programa de preguntas acaba con comprometer a la persona con el objetivo centrándola en lo que tiene que hacer para conseguirlo antes que en esperar pasivamente conseguir algo que al inicio de las preguntas era un simple deseo.

La persona así acaba de centrarse en lo que depende de ella para superar el problema y conseguir el objetivo, en lo que puede controlar, antes que lo que no puede hacer: cuando tenemos claro lo que podemos controlar, lo que depende de nosotros, y un plan de acción para realizarlo, es cuando nos resulta más fácil hacerlo.

Así es cuando nos sentimos más comprometidos y más motivados hacia la acción.