

NÉSTOR BRAIDOT

NEUROMOTIVACIÓN Y AUTOMOTIVACIÓN

Hacia una evolución dirigida de nuestro cerebro



B BIBLIOTECA
BRAIDOT

COLECCIÓN
CEREBRO
VIVO

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, EPUB

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-42-7839-5

1. 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