

La productividad es una de nuestras herencias de la era industrial y en lo cierto es que ahora en el siglo 21, se ha convertido en una especie de Santo Grial con todas las distracciones que vivimos hoy en día. Cómo lidiamos estas distracciones y cómo sacamos más con menos tiempo, es primordial para cualquier emprendedor, que quiera tener éxito.

En el verano de 1830, Víctor Hugo tenía un gran reto, se enfrentaba a una fecha máxima para entregar su nuevo libro, se había comprometido a entregarlo, pero lejos de estar escribiendo, pues él había estado haciendo otras cosas, estuvo entretenido con invitados a su casa y se enfocó en otros proyectos y simplemente pues no hizo lo que tenía que hacer, que era ponerse a escribir. El libro tenía que estar terminado en febrero del año 1831, a Víctor Hugo le pasaba lo que nos pasa a todos, tenía resistencia de hacer las cosas, así que para vencer a su procrastinación se inventó un plan algo diferente, pidió a su asistente que cogiera toda su ropa y que la guardara bajo llave en un gran baúl. No tenían nada más para ponerse que su ropa interior y un chal grande, y no pudiendo salir a la calle, pues no tuvo más remedio que sentarse y ponerse a escribir todo el día. Y así, el 14 de enero de 1831 se publicó el Jorobado de Notre Dame.

Wikipedia define la procrastinación como: ***la acción o el hábito de retrasar actividades o situaciones que deben atenderse, sustituyéndolas por otras situaciones más irrelevantes o agradables.*** Sabemos lo que tenemos que hacer, pero no lo hacemos. No podemos hablar de la productividad, sin primero hablar de la procrastinación. Para ser más productivos, primero debemos entender cómo vencer la procrastinación, así que vamos a ver el primer paso para ser productivos y para pasar a la acción, porque si no pasamos a la acción, pues es imposible ser productivo. Como seres humanos tenemos el defecto de pensar que cuando tenemos la idea simplemente de haberla pensado, ya está casi todo hecho, nuestros cerebros realmente están programados para los tiempos prehistóricos, desde los tiempos del hombre de la prehistoria, nuestro cerebro no ha cambiado mucho en cómo funciona. El problema es que ahora vivimos en un mundo completamente diferente.

El enemigo: La resistencia:

Steven Pressfield, el escritor del famoso libro los 300 lo llama el enemigo y describe este concepto de manera brillante de la siguiente manera: ***el hombre tiene limitaciones biológicas que están validadas desde los tiempos de la prehistoria, pero aunque con los tiempos actuales han dejado de ser válidas, siguen controlándonos. El aspecto más pernicioso de la dilación es que puede convertirse en un hábito. No solo posponemos nuestras vidas hoy; sino que las dejamos hasta nuestro lecho de muerte.*** Nuestros mecanismos biológicos quieren mantener la homeostasis, que es crear un estado de estabilidad sin cambios. En otras palabras, mantener el equilibrio. ¿Y por qué esto es importante?

Es importante porque probablemente una de las áreas que más puede impactar en tu rendimiento, es la capacidad que tú tengas de implementar acciones más rápido.

Como funciona la resistencia:

La resistencia es homeostasis y que es homeostasis. La homeostasis es la capacidad de un sistema de mantener las condiciones estables, en el caso de los humanos a nivel biológico, la homeostasis es el sistema operativo de todo ser vivo y tiene tres atributos: ahorrar energía, evitar el dolor y buscar lo placentero. En tiempos atrás la comida era escasa, el cuerpo necesitaba un mecanismo para ahorrar energía y esta es una de las principales programaciones biológicas que tenemos. No queremos cambios, no queremos hacer cosas nuevas. No queremos esforzarnos, ya sea mental o físicamente. La homeostasis está regulando constantemente tu sistema hacia la inacción, así que para llegar a soluciones ingeniosas estás obligado a salir de la homeostasis.

La homeostasis es un proceso de adaptación. ¿Qué significa esto? Que cada vez que haces un salto el sistema se adapta. Lo que el año pasado estaba fuera de tu zona de confort, este año es pan comido. Cuando tú tienes que invertir en un proyecto, y crees que es lo correcto, pero tienes resistencia, esto es lo que debes hacer si quieres salir de la homeostasis. O cuando sabes que te falta cierta información clave para tu éxito y te resistes a adquirirla, es cuándo tienes que hacerlo, si quieres vencer la homeostasis. Entre donde nos encontramos ahora y nuestro potencial de grandeza como seres humanos se encuentra el enemigo, se encuentra la homeostasis. Entendiendo esto, vamos a hablar ahora de estrategias para vencer a tu enemigo, para vencer a la resistencia.

La ley de acción

Empezamos por la ley de acción. Comenzar algo es difícil, pero también lo es de tener algo. En física, la inercia se refiere a la resistencia que tiene un objeto físico a un cambio en su estado de movimiento. Las cosas en reposo no comienzan a moverse por sí solas y los planetas continúan girando alrededor del Sol sin un medio de propulsión. El fenómeno de la inercia es el tema de la primera ley de movimiento de Isaac Newton, que establece que ***un objeto en reposo permanece en reposo y un objeto en movimiento permanece en movimiento con la misma velocidad y en la misma dirección, a menos que una fuerza desequilibrada actúa sobre él.*** Si una fuerza, por ejemplo, la fricción, no está presente, el objeto continuará como estaba moviéndose en la misma velocidad o permaneciendo en reposo. Abandonados a sí mismos, los sistemas se resisten al cambio. Como seres humanos tenemos la idea confundida de que nuestras emociones deben acompañar perfectamente a nuestras acciones. Cuando hacemos algo, siempre debemos sentir que nos apetece. El problema con esto es que la mayoría de las cosas que realmente nos pueden hacer llegar a nuestro potencial están en la zona de resistencia.

Shoma Morita, psiquiatra e investigador y filósofo japonés. Creó un entrenamiento personal Zen que ha cambiado la vida para muchas personas y para bien, la terapia morita. La terapia morita fue creada en 1919 para ayudar a las personas con ansiedad y con depresión. Tiene como objetivo construir el carácter para permitir a uno actuar de manera receptiva en la vida, independientemente de los síntomas, de los miedos naturales y de los deseos. Las ideas detrás de la terapia morita, de hecho, son perfectamente aplicables a nuestro día a día con la resistencia que tenemos a la hora de hacer las cosas. Las ideas son válidas en todas las áreas en las que puede haber resistencia y lo que dice la terapia morita es que en vez de pensar más y más, cómo nos sentimos sin hacer nada, llevemos acciones a cabo independientemente de cómo nos sintamos, en vez de, por ejemplo, hablar de que necesitamos amor, amemos, amar es la acción que proactivamente da amor. En vez de hablar de ser felices, hagamos las acciones que nos puedan hacer felices. La ley de acción dice que actuemos, incluso aunque no nos apetezca, porque al actuar tendremos el resultado que buscamos de manera instintiva, sabemos cómo es de importante simplemente hacer lo que toca hacer, podemos aprender de estas ideas.

Cuando sabemos lo que hay que hacer, cuando el plan está claro, pues en vez de pensar tanto, toca ejecutar, es lo que es. Practicar la idea de acción, independientemente de cómo nos sintamos. Por lo tanto, la primera idea con la que debemos quedarnos es que si esperamos a cuando estemos en las condiciones perfectas para pasar a la acción, no lo vamos a hacer. Habrá momentos en los que no nos apetezca, pero si queremos vencer la procrastinación hay que actuar sí o sí, independientemente de cómo nos sintamos.

La ley de impulso

El efecto Zeigarnik establece que las personas tienden a recordar mejor las tareas inconclusas o incompletas que las completadas. El efecto, de hecho, fue observado por primera vez por la psicóloga rusa Bluma Zeigarnik, quien notó que los camareros de un café podían recordar los pedidos que aún no habían entregado mejor que los que habían distribuido. Cuando iniciamos algo, lo que nos dice el efecto Zeigarnik es que nos sentimos obligados a terminarlo, está presente en nuestra cabeza, la ley de impulso nos dice que el impulso genera más impulso, siempre nos va a costar arrancar, si simplemente somos capaces de empezar, ahora estamos más cerca de nuestra meta. El impulso nos da alas, solo tenemos que empezar, por lo que para vencer la procrastinación tenemos que pensar en pequeñas acciones. Si, por ejemplo, nuestro objetivo es escribir un libro, pues hay que pensar en escribir un par de frases cada día, por lo menos para empezar. Y simplemente empezando, ahora podemos aprovechar de la ley de impulso, podemos aprovechar del efecto Zeigarnik.

La ley de nuestro futuro ser

Al cerebro le cuesta mucho pensar en acciones que pueden ver un futuro benéfico. Las personas siempre prefieren escoger un beneficio inmediato que uno para el futuro. Tony Robbins, escritor y uno de los grandes en el área de autoayuda, tiene lo que él llama el proceso Dickens. El proceso se basa en la historia de Charles Dickens de un cuento de Navidad donde los fantasmas de la Navidad pasada, presente y futura, muestran en este caso el personaje Scrooge toda su vida.

Tony Robbins ha adaptado a esta historia para crear un proceso revelador y lo hace pidiéndote que pienses en las dos creencias más importantes que en este momento te están frenando. Luego te pide que las sientas, que busques realmente lo que estas creencias te están haciendo sentir y luego te pide que sientas estos sentimientos viéndote a ti mismo dentro de 5 años, luego dentro de 10 años y finalmente dentro de 20 años. Si podemos tocar, aunque solo sea un poco, cómo nos vamos a sentir si no logramos vencer nuestros demonios estaremos más cerca de eliminar nuestros frenos.

Esta ley nos dice que hasta que no empecemos a priorizar nuestro futuro ser, no vamos a poder llegar a nuestro potencial. En definitiva, si queremos tener mejores resultados, primero tenemos que empezar a priorizar a nuestro futuro ser y esto requiere que practiquemos el pensamiento de segundo orden, un modelo conocido en la toma de decisiones. Este modelo implica que entendamos la diferencia entre pensar en primer orden y pensar en segundo orden. El pensamiento de primer orden es la implicación directa de una decisión que quieres tomar, mientras que el pensamiento de segundo orden es pensar en las consecuencias de esta primera decisión. El pensamiento de segundo orden te permite pensar múltiples pasos por delante de lo que ahora puede pasar, en base a la primera decisión que tú tomas.

Ray Dalio uno de los inversores de más éxito de todos los tiempos en su libro de principios, habla de que las personas que solo piensan en el primer orden de consecuencias, qué rara vez cumplen sus metas. Las decisiones de primer orden acaban teniendo un coste para las mismas metas que buscamos. Ray Dalio comenta lo siguiente al respecto en su libro: ***al reconocer las consecuencias de alto nivel para las que la naturaleza optimiza, he llegado a ver que las personas que dan más importancia a las consecuencias de primer orden de sus decisiones, e ignoran los efectos de las consecuencias de segundo orden y posteriores, rara vez alcanzan sus objetivos.*** Esto se debe a que las consecuencias de primer orden a menudo tienen deseabilidad opuestas a las consecuencias de segundo orden, lo que da como resultado grandes errores en la toma de decisiones. La implicación directa de comer azúcar es que tenemos energía, pero la segunda implicación es que pocas horas después ya no tenemos

energía y si miramos más adelante en el futuro hay un impacto sumamente negativo para nuestra salud.

Se debe asumir que habrá un impacto a largo plazo si no somos capaces de buscar de manera constante romper la homeostasis, una vida pequeña en vez de la vida grande que podemos tener, una vida de frustración en vez de crecimiento para vencer al enemigo, tenemos que priorizar a nuestro futuro ser. La homeostasis, la resistencia, es nuestro peor enemigo si queremos llegar a nuestro máximo potencial, en cada momento nos está frenando y si no tomamos conciencia de ello, si no buscamos una estrategia constante para vencerla, nos estamos arriesgando a quedarnos pequeños como personas. Para crear una vida grande, para crear el negocio de nuestros sueños, para llegar a nuestro potencial, tenemos que vencer la homeostasis, tenemos que vencer a la resistencia. En primer lugar, para ser productivos tenemos que ser capaces de vencer la procrastinación, ya que no hay productividad si no somos capaces de pasar a la acción.