



INICIATIVAS DEL YO MOTIVACIONAL

4

MÉTODO ANIMAR

SISTEMA MOTIVACIONAL

El estudio y manejo de intenciones, motivaciones, expectativas, alternativas, etc... son del todo “decisivos”, y nunca mejor dicho, en el sistema motivacional de las personas. Entre las iniciativas que pueden considerarse centrales, como son **planear, decidir, proyectar y otras varias**, nos fijaremos por un momento en la de decidir.

DECIDIR

Acostumbrados como estamos a verlo todo en primer lugar desde el ámbito cognitivo y de la razón, que es nuestro mejor distintivo, pensamos que una decisión nunca será buena, si no es una decisión “racional”. Pero el sistema cognitivo es uno más de los que participan en una decisión, y los otros sistemas perceptivos, emocionales, etc., pueden hacer que, a veces, una decisión que parece racional no sea “lógica”, porque lo racional no siempre es lo lógico, dadas las características y los elementos de la propia decisión y las circunstancias y entorno en que debe tomarse. Todo ello obliga a que todos los componentes de una decisión deban ser combinados de “manera lógica”, para convertirla en una “buena decisión”.



Iniciativas del yo motivacional

Copyright © 2009 Método Animar

Es lógico que, antes de tomar una decisión, la persona haga un acopio suficiente de información, piense en el alcance de la misma y trate de calcular los cambios que puede producir en su vida y en su entorno. Es lógico que antes busque posibles alternativas o consulte la experiencia de otras personas.

Todo esto es parte del llamado **análisis de decisiones**. La persona, a la hora de decidir sobre un problema, debe verse, por lo menos, ante un **dilema**, es decir, ha de inclinarse por un extremo u otro. Cuando la solución del dilema tiene graves consecuencias, solemos afirmar: “Esto es para mí una cuestión de vida o muerte”. Es como si dijéramos que no tenemos otra salida. Por eso, los dilemas no son recomendables, porque la decisión, sea cual sea, está encajonada en una u otra dirección. De ahí también, que una de las maneras más fáciles de manejar a las personas sea precisamente encerrarlas en un dilema. Con frecuencia, el dilema es una pura manifestación de poder (“Haz lo que quieras; o lo tomas o lo dejas”). La auténtica toma de decisiones necesitaría, por tanto, más de dos alternativas. El efecto, por ejemplo, de la psicoterapia para muchas personas es romper el dilema y darse cuenta de que pueden disponer de muchas más alternativas y caminos para solucionar su conflicto.

Todo buen análisis de decisiones comienza definiendo los **objetivos** que se pretende alcanzar con la decisión. En los objetivos retratamos nuestros deseos. En este punto, conviene hacer una pequeña advertencia, tan de sentido común que pasa inadvertida muchas veces. No es lo mismo querer algo que desearlo. El deseo es más limitado, debido precisamente a que se dirige a unos objetivos concretos y, en principio, asequibles. Esta idea es de suma importancia, por ejemplo, en la educación de los niños pequeños que lo “quieren” todo y al momento, sin saber si es asequible para ellos o para sus padres. Algunos de estos niños parecen irrefrenables.



Los objetivos incluyen, como es lógico, un *objeto* (compra del coche), dentro de un *contexto* (la marca del coche, el tipo de motor o la elección del concesionario) y de acuerdo con unas *preferencias* (modelo, color, accesorios del coche). Las preferencias suelen hacer referencia a los “gustos” y “sobre gustos no hay nada escrito”. Cuando los objetivos son un fin en sí mismos, se convierten en **objetivos fundamentales** y varios objetivos fundamentales se unifican en uno *esencial*. Existen, a su vez, los **objetivos mediadores**, que ayudan a conseguir otro fundamental y también se han de tener en cuenta los **objetivos estratégicos**, que marcan la dirección de una decisión y son de gran alcance y para más largo tiempo. Cuando los objetivos fundamentales resultan demasiado generales, conviene desglosarlos en distintos **objetivos específicos**. En la práctica es, poco más o menos, lo que refleja la frase tan común: “Muy bien; pero vayamos por partes”.

Mientras la persona va decidiendo y estudia sus objetivos, ya cree saber lo que “quiere” (desea), pero ha de estudiar también lo que “puede”. No siempre se puede todo lo que uno quiere, porque las **alternativas** (posibilidades) son, más bien, escasas. Por lo general, la persona suele disponer de algunas alternativas iniciales, porque de otra forma, ni siquiera intentaría solucionar el problema. Pero puede hacerse muchas preguntas: “¿Esas alternativas son suficientes?”. “Aunque lo sean, ¿las tengo disponibles?”.

Es lógico que, una vez que aceptemos nuestros objetivos y apreciemos el valor que nos supone alcanzar unas metas, habrá que encontrar las mejores alternativas para lograrlas. Habrá que valorar, por tanto, las alternativas en relación con los objetivos aceptados. ¿Cuáles son las que nos arriman o alejan de ellos? ¿Qué posibilidades tienen unas u otras, para ser puestas en práctica? ¿Puede establecerse entre ellas un continuo de menos a más, por ejemplo, para ensayarlas? ¿Qué esfuerzo exige cada una de ellas?. Etc, etc... Con



frecuencia, si las alternativas no son suficientes o lo bastante buenas, habrá que descubrir otras nuevas. Esto conlleva un cierto esfuerzo mental que no a todos agrada. Sin embargo, resulta llevadero, cuando se van examinando los distintos objetivos y creando nuevas alternativas para ellos. Los objetivos han de ser analizados de uno en uno y cuanto más precisos sean, mayor número de alternativas proporcionarán.

Aunque objetivos y alternativas van, de suyo, de la mano, las personas solemos distinguirnos desde un principio por inclinarnos más por unos o por otras. Hay personas para las que no cabe ninguna duda: “Querer es poder”. Otras, por el contrario, se debaten en un eterno: “Quiero, pero no puedo”.

Las personas que *se centran en los objetivos* suelen tener una mayor facilidad en la elaboración mental de los mismos y examinan todas las cuestiones posibles. Las personas que *se centran en las alternativas* suelen ser más directas, intentan acortar caminos y se guían más por su propias observaciones espontáneas. En el fondo, son dos maneras distintas de ver y estructurar la realidad que se vive.

Después de ver tantos “pros y contras”, llega el momento álgido: **DECIDIR**. Decidir es *aceptar una opción*, la que consideramos como la mejor. Pero tomar opción por la mejor de las alternativas supone abandonar algunos elementos positivos de las otras (“No todo van a ser ventajas”).

Decidir no es sinónimo de acertar. Pocas veces se da en la diana al cien por cien. En la decisión se intenta controlar el mayor número posible de sus elementos; pero hay algunos que no se pueden evaluar, sopesar o conocer de antemano. Alguien compra una vivienda “tranquila”, tal y como era su deseo, y fatalmente a los dos



años llega un nuevo vecino que le roba toda su tranquilidad; al menos, había elegido también una de las zonas más tranquilas de la ciudad. No siempre salen las cosas como uno “quiere” (desea). Luego la **incertidumbre**, a pesar de que sabemos muy bien lo que queremos y hacemos, debe ser parte de la decisión, porque pueden darse unos resultados distintos a los previstos. Es decir, una decisión debe ser tomada también con un cierto **cálculo de probabilidades**.

Por lo dicho hasta aquí, decidir parecería un frío estudio de objetivos, metas, propósitos, intenciones, alternativas, etc... Efectivamente, así se suele actuar en organizaciones, consejos empresariales, estructuras sociales o ambientes similares. Pero nunca debe olvidarse que, a la postre, son las personas las que toman sus decisiones, si descontamos las tomadas por los ordenadores, que por muy potentes que sean, nunca podrán tomar esas “*decisiones personales*”, las nuestras íntimas, en las que está en juego nuestra propia persona, nuestra manera de ser, nuestras relaciones amorosas o las relaciones con nuestros familiares.

La **personalidad** de cada uno también aparece en nuestra manera de decidir. Existen características o rasgos personales que determinan, por lo menos en parte, el estilo de decidir. Las personas con un alto grado de **autoestima** no se dejan presionar tanto por su entorno, de cara a una decisión. Las personas con una buena **autodeterminación** tampoco suelen achacar sus fallos a la “mala suerte”. Las que aguantan la **incertidumbre** pueden demorar la decisión, a la espera de una mayor información. Unas son más conservadoras, mientras que otras aceptan mejor el riesgo. Todo esto obligaría a cada uno a recapacitar sobre su “**manera de ser**”, introduciéndola como una variable “definitoria” de su toma de decisiones.



Seamos como seamos, al tomar las “*decisiones personales*”, siempre salen a relucir dos elementos esenciales: nuestras **necesidades** y nuestros **valores**.

Es esencial determinar cuáles son nuestras **necesidades**, porque nuestro instinto natural siempre nos lleva al deseo de satisfacerlas. Primero debo saber, cuáles son mis gustos y preferencias (más... menos...), para luego intentar satisfacerlos. Muchas de las campañas consumistas dejarían de influirnos, si nuestra primera pregunta fuera siempre: “Esa ropa que anuncian, ¿de verdad la *necesito*?”. Aún dando por supuesto que la necesitáramos, todavía habría que preguntarse, si se ajusta exactamente a nuestras exigencias. Esta misma pregunta quizá pudiera tener un efecto paradójico en más de un caso. Qué debería contestarse a sí mismo un hipocondríaco, si se dijera: “Yo ¿para qué *necesito* estar enfermo?”. Es como cuando se intenta descubrir la clave de un problema y nos preguntamos: “¿A quién *beneficia* este problema?”.

No es raro que nuestras necesidades vayan precedidas de nuestros **valores**. Si no concedemos ningún valor a una cosa, tampoco tendremos necesidad de ella. Los valores nos indican aquello que de verdad nos importa. **Los valores están en la base de todas nuestras motivaciones**. Con frecuencia, tomamos decisiones que nos suponen mucho coste, pero si están de acuerdo, por ejemplo, con nuestros valores éticos o morales, damos por bien empleados todos nuestros esfuerzos, porque nuestra conciencia queda tranquila, estimamos que es un acto de justicia o sospechamos que nuestra decisión puede beneficiar a los más necesitados.



Tantas reflexiones podrían llevarnos a la pregunta final: **¿Qué es una “buena” decisión?** Sería una decisión que sabe fijar los objetivos que se quiere conseguir, que sabe elegir la mejor alternativa posible, previa la información necesaria, y tiene en cuenta las preferencias del decisor, de acuerdo con sus necesidades y valores. Toma una buena decisión, a la postre, quien intenta aumentar las posibilidades de alcanzar un buen resultado, aunque no llegue a ser el mejor de los posibles.

Queda una última cuestión. ¿Es suficiente el hecho de “conocer” y determinar, cuál es la mejor alternativa para actuar? ¿Cuántos padres saben lo que no deben hacer con sus hijos y lo siguen haciendo? ¿Cuántos saben que deben hacer más ejercicio físico y no lo hacen? ¿Cuántos no sabemos de verdad lo que más nos convendría y, sin embargo, no lo hacemos?

Saber lo que debemos hacer no nos asegura para nada el cambio de nuestra conducta.

**Decidir nunca significa cambiar,
pero puede iniciar el cambio**



Iniciativas del yo motivacional

Copyright © 2009 Método Animar