

¿QUE SON LOS HÁBITOS?

Un hábito es el resultado de una acción que repetimos frecuentemente de forma automática.

Si nos fijamos, en nuestro día a día repetimos muchos hábitos, como quitarnos los zapatos al entrar a casa, apagar las luces antes de salir, cepillarnos los dientes, entre muchos otros.

Son todas esas acciones que realizamos de forma mecánica, porque ya las hemos repetido un número de veces suficiente para que queden grabadas en nuestra rutina, y por tanto no requieren que les prestemos atención o esfuerzo para llevarlas a cabo.

Según investigadores de la Universidad de Duke, *"los hábitos representan aproximadamente el 40% de nuestros comportamientos en un día determinado"*. Es decir, casi la mitad de lo que hacemos a lo largo del día, lo repetimos de forma automática porque siempre lo hemos hecho así.

Por el contrario, cuando realizamos una actividad que es nueva para nosotros, necesitamos mucha motivación y esfuerzo para realizarla.

La ventaja de un hábito es que se automatiza, de tal forma que sin pensar se ejecuta. La desventaja es que algunos de esos hábitos incorporados en nuestro estilo de vida, probablemente no sean saludables y estaremos repitiéndolos una y otra vez a pesar de que perjudiquen nuestro bienestar.

"Un hábito poco saludable trae consecuencias negativas a tu salud física, mental, emocional y/o social."

Lo importante es aprender cómo se formaron estos hábitos poco saludables en nuestra vida y, sobre todo, cómo formar mejores hábitos en su lugar.

¿CÓMO SE FORMAN LOS HÁBITOS?

Los hábitos se caracterizan por estar muy arraigados y porque pueden ejecutarse de forma automática. Cuesta mucho cambiar los hábitos. La clave de la adquisición de hábitos está en que la persona se habitúa a realizar las actividades esperadas. De esta manera la acción se incorpora a la rutina diaria y se ejecuta sin tener que involucrar la conciencia. Aristóteles dijo hace 25 siglos que somos seres de hábitos. Pero el hábito puede ser modificado. Para lograr transformarlo o extinguirlo, se requiere que la persona no solamente tenga conciencia de la necesidad de modificarlo, sino que de manera repetitiva ejecute la conducta alternativa para modificarlo o eliminarlo.

Para cambiar un hábito se necesita intención de querer hacerlo. Puede ser por deseo o por obligación, como comenzar una nueva dieta por motivos de salud. Lógicamente, si es por deseo será a priori más fácil, aunque no está exento de dificultades.

Los hábitos antiguos no se olvidan. Así pues, si se quiere cambiar algo hay que pensar qué nuevas rutinas se tienen que comenzar a hacer. En otras palabras, un hábito aprendido nunca se borra del todo y, en especial, si nos ha dado placer o ha dado contenido al tiempo.

Existe una creencia popular de que se necesitan alrededor de 21 días para formar un nuevo hábito. Este error se debe a que el cirujano plástico Maxwell Maltz, en la década de 1950, comenzó a notar un patrón extraño entre sus pacientes. Según sus observaciones, les costaba alrededor de 21 días acostumbrarse a ver su nueva cara.

Estas experiencias hicieron que el cirujano pensase en que el periodo de adaptación de los comportamientos era el mismo, lo intentó con su propia persona, y concluyó que los 21 días a él también le funcionaban. Maltz escribió sobre estas experiencias que: "Estos, y muchos otros fenómenos observados, tienden a mostrar que se requiere un mínimo de alrededor de 21 días para que una vieja imagen mental sea sustituida por otra nueva", y fue entonces cuando empezó el problema, ya que Maltz influenció a casi todos los principales autores de "auto-ayuda", y a medida que más personas

recitaban la ley de los 21 días, la gente comenzó a olvidar que él dijo "un mínimo de" y lo acortó a "se tardan 21 días".

En el año 2009, Phillipa Lally, una investigadora de psicología de la salud en la Universidad College de Londres, publicó un estudio en el *European Journal of Social Psychology* en el que se calcula una media de más de 2 meses antes de que un nuevo comportamiento se convierta en automático, 66 días para ser exactos. Y, además, puede variar ampliamente dependiendo **del comportamiento, la persona y de las circunstancias**.

Con toda esta información, podemos decir que **los hábitos** se forman por la repetición constante sobre el tiempo. Si una acción es persistente en nuestra rutina, es muy probable que termine por grabarse en el "disco duro" de nuestro cerebro en forma de hábito.

Esta repetición hace que poco a poco el esfuerzo por realizar esa acción disminuya considerablemente, e incluso logremos ejecutarla sin pensarlo.



Para cambiar un hábito se necesita:

Intención (por deseo u obligación) + saber cómo hacerlo + frecuencia.

Cuando se trata de cambiar el comportamiento, o de introducir algo nuevo, debemos tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **El valor de los pequeños pasos.** Estos primeros pasos podemos verlos como el sembrado de un fruto que recogeremos en un futuro. Es importante que sembremos con cuidado, prestando atención a cómo lo estamos haciendo, y reconociendo los sentimientos que nos despiertan. Sabemos que la recompensa no será inmediata, por lo que tenemos que hacerlo despacio y sin perder de vista nuestro objetivo.
- **La necesidad de practicar, practicar y practicar.** Puede que desde el sembrado hasta la recolecta sea un proceso largo y complicado, pero no tenemos que desesperar. Una de las herramientas más importantes para

conseguir introducir nuevos hábitos en nuestra vida es la Constancia. Mantener una actitud de ánimo respecto a un propósito nos ayudará a mantenernos firmes en la consecución de nuestros objetivos. Por ejemplo: "Si quiero aprobar el curso, tengo que estudiar durante todo el año".

- **La importancia de la experimentación con nuevas técnicas.** Probablemente sea la primera vez que nos enfrentamos solos a algo que desconocemos, y por ello hay que darle valor a cada paso que damos, porque todo es nuevo y estamos aprendiendo a lo largo del camino.

¿QUÉ INFLUYE EN UN CAMBIO DE CONDUCTA?

Sin duda alguna, existen dos herramientas que todos conocemos y que seguro que hemos utilizado alguna vez: la motivación y la fuerza de voluntad.

Ω **LA MOTIVACIÓN.** Estar motivado significa ser movido a hacer algo. Es un estado de deseo de cambiar que puede variar de un momento a otro o de una situación a otra influenciada por diferentes factores.

La motivación es clave para el cambio, y es un estado dinámico y fluctuante, es decir, se puede modificar y no siempre tiene la misma intensidad.

Existen dos tipos de motivación:

- **Motivación extrínseca:** está provocada desde fuera de la persona, depende del exterior, de alguien que genere esa motivación.
- **Motivación intrínseca:** aquella que activa a la persona por sí mismo, no depende del exterior.



Hay numerosos aspectos que pueden influir en nuestra motivación, y una de ellas es la *Teoría de la Automotivación* (Deci y Ryan, 1985): la persona está más

motivada para hacer cambios cuando se basan más en sus propias decisiones que en una figura de autoridad que le dice lo que tiene que hacer.

Es decir, si somos libres de decidir y escoger, nos sentiremos con menos necesidad de resistirnos al cambio. Cuando entendemos que somos responsables de nuestro propio proceso de cambio, nos sentimos con más fuerza y produce mejores resultados.

Ω **FUERZA DE VOLUNTAD:** Es una facultad psíquica que tenemos las personas para elegir entre hacer o no algo concreto. Depende directamente del deseo y la intención de realizar un acto en concreto.

La fuerza de voluntad es temporal, es para carreras de corta distancia, no para maratones. Se usa la fuerza de voluntad para establecer un plan para conseguir aquello que se quiere. En este caso, la fuerza de voluntad la emplearemos para planificar nuestros objetivos y metas.

Por el contrario, existen otras herramientas que también influyen en los cambios de conducta como son la ambivalencia y la amotivación:

Ω **AMBIVALENCIA:** Es un conflicto emocional que se produce cuando estamos simultáneamente atraíd@s y repelid@s por la misma meta o deseo, conviviendo dos emociones o sentimientos opuestos. Es decir, fluctuamos entre las razones para cambiar y las razones para seguir de la misma manera, consideran y rechazan el cambio a la vez. Se considera normal, aceptable y comprensible en todo proceso de cambio.



Ω **AMOTIVACIÓN:** Es cuando la conducta carece de intención y causa. Este concepto ha sido en gran parte responsable en la comprensión del por qué determinadas personas fallan en hacer algunos cambios constructivos en sus conductas.

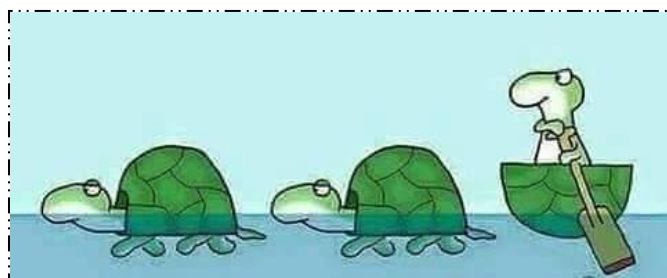
“Generalmente las personas se convencen más por las razones que descubren ellas mismas, que por las que les explican los demás”

Blaise Pascal (1623-1662)

NOS RESISTIMOS A CAMBIAR... ¿NO ES OBVIO?

Nuestra *zona de confort* abarca todo aquello que conocemos, esos ambientes de los que nos sentimos parte y en donde estamos totalmente a gusto. Nos sentimos bien dentro de ella porque nos da abrigo, nos arropa y nos hace sentir seguros. ¿Cómo vamos a querer salir de ahí?

Pero eso mismo que nos protege también puede causarnos daño. Acomodarse significa estancarse, no buscar nuevos estímulos ni nuevos retos.



La resistencia al cambio es natural y comprensible dentro del proceso de cambio, considerándose una barrera. Existen técnicas para vencerla:

Ω **MECANISMOS DE DEFENSA:** Son procesos psicológicos utilizados como medios para enfrentarnos a realidades que nos perjudican, o a cambios ante los que nos resistimos.

Sin embargo, pueden limitar e impedir la capacidad de mejora de la persona cuando se utilizan para justificar conductas que crean más problemas, por ejemplo de salud.

Los mecanismos de defensa se dividen en:

- **Negación:** negar el comportamiento, argumentando que no se ha realizado o que otro lo ha inventado.
- **Minimización:** disminuir las consecuencias o la gravedad/intensidad del propio comportamiento. Por ejemplo: "tampoco es para tanto", "fue muy poca cantidad, comparado con lo que tomaba antes"...
- **Justificación y atribución a factores externos/internos:** justifica el comportamiento como reacción a la conducta de otra persona, causado por el estrés o por "formas de ser o comportarse personales". Por ejemplo: "me pusieron muy nervioso", "llevo una temporada muy estresado", "soy así"...

Ω **CREENCIAS:** La creencia es una idea o pensamiento que se cree verdadero y seguro. En muchas ocasiones es inconsciente. Afecta a la percepción que tenemos de nosotr@s mism@s, de los demás, de las cosas y situaciones que nos rodean.

Muchas personas tienden a pensar que sus creencias son universalmente ciertas y esperan que los demás las compartan. Cuestionar una de nuestras creencias puede desestabilizar todo el sistema. Esta es la razón por la que las personas son muy reacias, en muchas ocasiones, a modificar alguna de sus creencias. Cuando tienen una creencia firme, su mente no tiene en cuenta o elimina las experiencias que no casan con ella. No se mantienen constantes a lo largo del tiempo, pudiendo cambiar por múltiples causas.

Ω **VALORES:** Son los estados a los que las personas dan importancia. Es una palabra que indica algo elevado en la jerarquía de sus intereses. Según ellos juzgarán lo que está bien y lo que está mal, por lo que van a luchar o cambiar, y por lo que no.

Las personas tenemos nuestra jerarquía de valores:

- Valores hacia los que se tiende: estados que se desea alcanzar dado que producen satisfacción.
- Valores de los que se huyen: producen desagrado o insatisfacción.

Si conocemos nuestros propios valores, nos será más fácil conocer cuáles son las motivaciones internas que nos mueven a actuar, y las podremos utilizar como herramientas para conseguir nuestros objetivos.

Ω **EXPECTATIVAS:** La certeza está en nuestra mente, pero no en los hechos concretos que suceden normalmente. Si la expectativa se cumple suceden emociones positivas, y si no, suceden emociones negativas (decepción en relación con la recompensa esperada).

CONSEJOS PARA INTRODUCIR O CAMBIAR HÁBITOS:

- ❖ **Objetivos concretos, nunca abstractos.** Esto facilitará focalizar nuestra meta. Por ejemplo, un objetivo abstracto sería "beber más agua", y el mismo objetivo de forma concreta sería "beber 2 litros de agua al día".
- ❖ **Dividir en fases pequeñas.** Iniciarnos en algo nos puede costar un mundo, por lo que si ponemos una tarea corta y fácil será menos difícil no hacerlo. Por ejemplo, si nuestro objetivo es beber 2 litros de agua al día, podemos empezar añadiendo dos vasos en la primera semana, y hacerlo en momentos en los que nos resulten agradables.
- ❖ **Introducir el cambio dentro de nuestra rutina.** Además de hacerlo agradable, tenemos que intentar normalizar el nuevo comportamiento, por lo que cuanto más nos acompañe en nuestro día a día, mejor que mejor!! Por ejemplo, para añadir la nueva cantidad de agua en nuestra rutina, lo haremos sin modificar nuestras actividades. Si suelo tomarme un café después de comer, antes añadiré un vaso de agua. El resultado será que saborearé mejor el café, además de estar introduciendo mi objetivo de forma positiva.
- ❖ **Calendarizar.** A la vez que los objetivos deben ser concretos, su fecha de consecución también es recomendable que lo sea. De esa forma, tenemos marcada una fecha límite para introducir el nuevo hábito, y ayudará a mantener la constancia. Por ejemplo, estamos en Enero, y en Marzo tengo que estar tomando 2 litros de agua al día. Sabemos que tenemos dos meses para introducir de forma constante y en pequeñas fases las nuevas cantidades de agua.

Es una buena herramienta hacerlo de forma visible, marcando en un calendario la fecha de comienzo y final, y los logros que hemos ido consiguiendo. Es una forma de palpar los resultados y motivarnos cada día.

- ❖ **Recompensar el trabajo bien hecho.** Por poco que sea, nadie rechaza algo agradable y beneficioso. Y eso es lo que se pretende cuando nos damos una recompensa por el trabajo bien hecho, a la vez que reforzamos el comportamiento que queremos integrar en nuestra rutina. Por ejemplo, si añadimos el vaso de agua antes de tomarnos el café que nos encanta, la sensación va a ser positiva, y no nos importará tomar ese vaso de agua porque sabemos que después viene algo que nos encanta.

A continuación, os dejamos un ejercicio para realizar, como muestra en el ejemplo, y que os ayudará en vuestro cambio de hábitos.

	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
CAMBIAR	Ejemplo: Hacer dieta. - Mejora la salud.	Ejemplo: Hacer dieta. - No podré cenar siempre bocadillos.
NO CAMBIAR	Ejemplo: Hacer dieta. - No tengo que organizar las comidas con antelación.	Ejemplo: Hacer dieta. - Cada vez se deteriora más mi salud.