



# Mentas concretas y metas abstractas

## Metas: el camino hacia los logros

¿Cuál es la razón por la que algunas personas cumplen sus metas y otras no?

La época actual en la que vivimos nos brinda una gran variedad de oportunidades para que alcancemos un mayor número de metas. Cuando tomas la decisión de cambiar, mejorar y crecer, empiezas un camino que puede ser corto o largo, dependiendo de aquello que deseas cumplir. Entonces, si ya te habías propuesto alguna meta en el pasado y no la lograste, es normal tener una serie de pensamientos que te hagan sentir imposibilitado para cumplirla.



El paso de la frustración a la realización personal parece un gran salto, por lo que la falta de logros en el pasado puede determinar la actitud ante las metas del futuro. No obstante, “cualquier plan es mejor que no tener ninguno” (Tracy, 2014).

Sin embargo, no es necesario hacer cosas extremadamente difíciles para sentir que logramos lo que nos proponemos, ya que empezar con pasos firmes y pequeños pueden hacer la diferencia.

Se ha descubierto que quienes cumplen con éxito sus metas es porque estuvieron fuertemente conectados con las mismas, mantuvieron firmes sus ideas y hablaron con los demás de lo que les gustaría obtener. Las metas abren la mente y liberan tanto las ideas como la energía que nos ayudan a poder alcanzarlas (Tracy, 2014). Sin metas, estaríamos vagando sin intenciones de volar alto.

Existen cuatro motivos frecuentes por los cuales las personas no definen metas:

1. Pensar que no son importantes.
2. No saber cómo hacerlo.
3. Tener miedo al fracaso.
4. Tener miedo al rechazo.

Si crecemos en un ambiente familiar en donde las metas no son importantes, lo más probable es que tampoco las valoremos. Sin embargo, cuando vemos a alguien que consigue lo que se propone, descubrimos que detrás de todo, existía un plan de metas.

## ¿Cuál es el ambiente propicio para las metas?

Es común pensar que para lograr nuestras metas hay que hacer un mayor esfuerzo y convencernos para lograrlas, pero a veces las cosas no salen como esperamos. Para comprender mejor esta idea, hay dos conceptos importantes que hay que conocer: la **autorregulación** y la **autoeficacia**.

Expertos en el área de la autorregulación comentan que esto funciona como un músculo, es decir, se hace fuerte cuando se ejercita, pero también se agota si se abusa de la misma (Baumeister, Vohs y Tice, 2007).

La **autorregulación** es conocida como una fortaleza de carácter que consiste en la habilidad individual para regular o controlar las respuestas de cualquier tipo, ya sean pensamientos, emociones, impulsos o acciones, con el fin de lograr metas o cumplir con ciertas normas.

Asimismo, esta ayuda a una persona a tener el control de su vida, en lugar de dejarse llevar por las circunstancias, por la corriente de la vida, o por lo que los demás hacen o dicen (Baumeister et al., 2007; Niemiec, 2019). La autorregulación te ayuda a ser el protagonista de tu propio destino.

Por lo general, pensamos que la autorregulación consiste en evitar una conducta, por ejemplo, dejar de comer comida chatarra o dejar de fumar. No obstante, la autorregulación también se ejercita cuando es necesario forjar una conducta, por ejemplo, estudiar o levantarse de la cama en un día frío para hacer actividades.

## ¿Cómo fortalecer la autorregulación?

1. **Enfócate:** elige y dirige todos tus esfuerzos hacia un propósito, ya que, de esta manera, no se diluirá tu energía tratando de lograr metas que no son compatibles (Baumeister, Gailliot, DeWall y Oaten, 2006).
2. **Obsérvate:** ¿estás gastando tu energía en tratar de suprimir pensamientos o impulsos que no son compatibles con tu meta? Eso solo te agotará y provocará un efecto de rebote. Por tanto, dirige tu atención y tus fuerzas hacia lo que quieres lograr y no a lo que quieres suprimir.
3. **Lleva un registro:** una de las estrategias más sencillas y efectivas para lograr las metas es llevar un monitoreo por escrito de los avances de la misma. Solo necesitas lápiz y papel; tu registro funcionará como recordatorio y estímulo para mantenerte encaminado hacia tu meta (Niemiec, 2019).



Por último, la autorregulación permite eliminar respuestas o conductas que atentan contra la felicidad y el bienestar, favoreciendo las acciones que ayudan a vivir mejor. Por ello, es importante ejercitarla y hacerla más fuerte cada día.

Por su parte, la **autoeficacia** se entiende como la creencia personal de que podemos lograr lo que nos proponemos. Tener esta claridad mental es importante, pues a veces somos nosotros mismos los que evitamos hacer cosas que consideramos como difíciles (Bandura, 1997).



Una forma coloquial de llamar a la autoeficacia es la **confianza**, y para generarla, existen cuatro caminos (Bandura, 1997).

01

Construir sobre logros del pasado.

02

Experiencia vicaria o aprender a través de otros; tener modelos.

03

Persuasión de una persona que ya tiene la confianza de la persona en desarrollo.

04

Estado emocional positivo para evaluar la experiencia.

### Un tipo de meta para cada motivación Abstractas vs. Concretas

Desde su perspectiva, Halvorson (2011) menciona que el éxito en el cumplimiento de metas radica en cómo se plantean. Asimismo, distingue entre dos tipos de metas: **abstractas** y **concretas**. Por ejemplo, un estudiante que desea ser ingeniero puede tener una meta abstracta, por ejemplo, aprender lo que se requiere para entrar a la universidad, o puede plantear una meta concreta, por ejemplo, sacar 85 en matemáticas, física y química para acceder a la universidad. Aunque ambas metas cumplen el objetivo, se plantean diferente.

Las **metas abstractas** corresponden a la pregunta ¿por qué?, la cual está más asociada con el significado, mientras que las **concretas** responden a la pregunta ¿qué?, la cual implica pasos concretos para lograr algo. Por ejemplo, una persona que trabaja horas extras puede hacerlo para crecer en la empresa o para terminar un reporte. Ambas tienen planteamientos distintos.

Sin embargo, ¿cuándo se debe usar una u otra? Las metas que corresponden al **qué** deben usarse cuando se desea cumplir con una tarea nueva con la que estamos poco familiarizados, mientras que las metas de razonamiento abstracto o **para qué** se plantean para temas que tienen que ver con el sentido o propósito.

### Promoción vs. Prevención

Existen dos enfoques que se utilizan para plantearse metas: **promoción** y **prevención**.

El enfoque de promoción es frecuentemente utilizado por las personas optimistas, es decir, aquellas que crean un camino para ganar o avanzar. Una **meta con el enfoque de promoción** sirve para desarrollar una competencia nueva o para innovar.

El **enfoque de prevención** es utilizado por personas que trabajan despacio, es decir, que tienden a ser precisos, que se apegan a formas aprobadas y que se sienten ansiosas cuando las cosas van mal, por lo que suelen realizar planes de contingencia para reducir riesgos (Halvorson y Higgins, 2013).

Aunque solemos tener una forma dominante de actuar y es difícil de cambiarla, también es cierto que la situación nos puede ayudar a determinar las metas. Cuando la meta requiere rapidez es mejor plantearla con un enfoque de promoción, pero cuando requiere detalle y los errores son costosos, es mejor plantearla con un enfoque de prevención.

En algunos casos, es necesario enfocarse al detalle y en otros enfocarse al resultado, pero es necesario tener en mente que las metas de promoción nos dan un empuje y nos hacen sentir emociones fuertes de logro, mientras que las metas de prevención nos dan anclas, haciéndonos sentir seguros.

### ¿Cómo motivarnos a cumplir las metas?

En el tema de logro de metas, hablar de hábitos es importante. Los hábitos son acciones o comportamientos frecuentes que realizamos consciente o inconscientemente, las cuales definen nuestra rutina y los resultados que obtenemos.

Por su parte, Covey (2014) menciona siete hábitos que hacen que las personas sean altamente efectivas.

1. **Ejercitar la proactividad:** tomar iniciativa y responsabilidad para hacer que las cosas sucedan.
2. **Comenzar cada tarea con un fin en mente:** trazar objetivos que nos ayuden a canalizar la energía de cada día para cumplirlos.



3. **Poner primero lo primero:** establecer prioridades antes de iniciar a trabajar, así como identificar lo urgente y lo que necesita nuestra atención.
4. **Ganar-ganar:** esta mentalidad nos permite llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes de forma igualitaria.
5. **Buscar primero entender y después ser entendido:** implica escuchar con empatía e interés genuino a las personas a tu alrededor, tratando de entender lo que nos quieren comunicar.
6. **Sinergia:** buscar objetivos similares con los demás, con la finalidad de obtener mejores resultados.
7. **Afilan la sierra:** se refiere a preservar la herramienta principal que tenemos para hacer todo lo que hacemos, lo cual es nuestro cuerpo en todas sus dimensiones: física, emocional, espiritual y mental.

Por ende, dependemos de los hábitos para lograr nuestras metas, por lo que puede parecer que cambiar los que ya tenemos es algo difícil. Una estrategia que se puede utilizar es identificar la pista o momento preciso que detona el hábito que deseamos cambiar.

Existen varios detractores y sabotadores que nos pueden impedir dar el primer paso en el cumplimiento de una meta. Por esta razón, es necesario que cuando estemos trabajando en una meta, no solo pongamos pistas para lograrlas, sino que podamos evitar dejarla.

Cuando se está a dieta o intentando hacer una rutina de ejercicio nueva, es importante que pensemos en estrategias, por ejemplo, si voy a una fiesta y la mesa de postres se ve deliciosa, ¿dejo mi meta de estar a dieta? Una estrategia para esta situación puede ser cargar previamente en el bolso un *snack* que nos guste, pero que sea saludable.

En conclusión, se recomienda lo siguiente para no perder la motivación y desistir en el cumplimiento de metas.

- Ponerse metas alcanzables, pero que estén un poco más allá de la zona de confort.
- Definir la meta lo más específica posible.
- Obtener retroalimentación frecuente sobre el progreso.
- Planear algo positivo por alcanzar (en vez de algo negativo que se desea evitar).
- Incluir lo que es de mayor interés, lo cual apasiona conseguir.
- Escribir las metas en papel y ponerlo en un lugar visible, como una especie de recordatorio.

Si por alguna razón nos estamos desviando de la meta, debemos proponernos ser resilientes. La resiliencia se puede definir como la "capacidad de perseverar y adaptarse cuando las cosas salen mal" (Reivich y Shatté, 2002).

Una persona resiliente toma los fracasos como oportunidades y aprovecha sus fortalezas para salir de la adversidad. Por lo tanto, una acción sencilla para lograr esto es que, en lugar de visualizar el éxito obtenido al finalizar la meta, se visualice el siguiente paso en el plan de trabajo para lograrla.

## Referencias

- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. EE.UU.: W.H. Freeman and Company.
- Baumeister, R., Gailliot, M., DeWall, C., y Oaten, M. (2006). Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior. *Journal of Personality*, 74(6). Recuperado de <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2006.00428.x>
- Baumeister, R., Vohs, K., y Tice, D. (2007). The Strength Model of Self-Control. *Association for Psychological Science*, 16(6).
- Covey, S. (2003). *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. Argentina: Paidós.
- Grant, H., y Higgins, T. (2013). *Do You Play to Win— or to Not Lose?* Recuperado de <https://www.surgery.wisc.edu/wp-content/uploads/2020/05/HBR-Promotion-v-Prevention-PDF-Optrust.pdf>
- Halvorson, H. (2011). *Succeed: How We Can Reach Our Goals*. Estados Unidos: Penguin Group.
- Halvorson, H., y Higgins, T. (2013). *Do you play to win or to not lose?* Recuperado de <https://www.surgery.wisc.edu/wp-content/uploads/2020/05/HBR-Promotion-v-Prevention-PDF-Optrust.pdf>
- Niemiec, R. (2019). *Fortalezas de carácter: Guía de intervención*. México: Manual Moderno.
- Reivich, K., y Shatté, A. (2002). *The resilience factor*. EE.UU.: Three Rivers Press.
- Tracy, B. (2014). *Metas: Estrategias prácticas para determinar y conquistar sus objetivos*. España: Empresa Activa.