

Índice

Prólogo por Juan Carlos Cubeiro 13

Introducción. Los rompedores rompecabezas
de Harry Harlow y Edward Deci 17

En términos científicos, equivalía a dejar rodar una bola de acero por una pendiente para medir su velocidad y descubrir que la bola flotaba en el aire. Un hecho así sugeriría que nuestra comprensión de las fuerzas gravitatorias era inadecuada... que lo que siempre creímos leyes fijas tenían en realidad un montón de bucles.

Primera parte.

Un nuevo sistema operativo 27

1. Esplendor y muerte de la Motivación 2.0 29

Pero en los primeros diez años de este siglo –un período asombrosamente poco productivo en cuanto a negocios, tecnología y progreso social– hemos descubierto que este viejo y sólido sistema operativo no funciona bien en absoluto. Fracasa a menudo y de manera impredecible. Obliga a las personas a inventar maniobras para evitar sus defectos. Y lo más importante, está demostrando ser incompatible con muchos aspectos del mundo empresarial actual.

2. Siete motivos por los que el palo y la zanahoria (casi nunca) funcionan...

47

En otras palabras, las gratificaciones pueden provocar una forma extraña de alquimia en el comportamiento: pueden transformar una tarea interesante en una carga. Pueden convertir el ocio en trabajo.

2A. ... Y las circunstancias especiales en las que sí funcionan

73

Que este sistema operativo centrado en la gratificación y el castigo se haya agotado y necesite una actualización urgente no significa que debemos cargarnos todos sus componentes.

3. Tipo I y Tipo X

83

Y es que puede que una imagen valga más que mil palabras... pero, a veces, es mucho más potente la unión de dos simples letras.

Segunda parte.

Los tres elementos

95

4. La autonomía

97

Tal vez haya llegado el momento de echar el concepto de «dirección» a la papelera lingüística junto con «fresquera» y «carruaje sin caballos». Nuestra época no requiere una dirección mejor, sino el renacimiento de la autogestión.

5. El dominio 125

En nuestras aulas y en nuestros despachos vemos demasiada obediencia y demasiado poco compromiso. Lo primero te puede ayudar a superar el día, pero solo lo segundo te ayudará a superar la noche.

6. Fines 149

La búsqueda de una finalidad forma parte de nuestra naturaleza, pero esta naturaleza se está revelando y se está expresando ahora mismo a una escala demográfica sin precedentes y que hasta hace poco resultaba difícilmente imaginable. Las consecuencias podrían rejuvenecer nuestros negocios y replantear nuestro mundo.

Tercera parte.

La caja de herramientas del Tipo I 167

El Tipo I para individuos: Nueve estrategias para despertar tu motivación 173

El Tipo I para organizaciones: Nueve maneras de mejorar tu empresa, despacho o grupo 181

El zen de la compensación: Pagar a las personas a la manera del Tipo I 189

El Tipo I para padres y docentes: Nueve ideas para ayudar a nuestros hijos 193

El canon del Tipo I: Quince libros indispensables 203

Escucha a los gurús: seis pensadores empresariales que «lo pillan»	213
Ponte en forma con el Tipo I: Cuatro consejos para estar (y permanecer) motivado para hacer ejercicio	219
<i>La sorprendente verdad sobre qué nos motiva</i> : Recapitulemos	221
<i>La sorprendente verdad sobre qué nos motiva</i> : Glosario	227
Guía de discusión para <i>La sorprendente verdad sobre qué nos motiva</i> : Veinte maneras de iniciar una conversación para seguir pensando y hablando	231
Para saber más sobre ti mismo y sobre este tema	235
Agradecimientos	237