

Słomiana

motywacja

Czyli
dlaczego nam
się chce
a po chwili
już nie



RAFAŁ

KRAŚNICKI

Spis treści

Wstęp.....	7
Rozdział I.....	13
Osobista Baza Motywacji?.....	13
Korzenie motywacji.....	17
Skup się na pragnieniach	23
Czy widzisz swoje cele?.....	31
Wszystko za darmo	32
Nie swoje cele	33
Tylko cele.....	33
Jak tylko... ..	34
Cele warte osiągnięcia	34
Cel spełnienia wszelkich pragnień.....	36
Po co mi to? Wewnętrzny krytyk	38
Rozdział II.....	45
Budujemy Osobistą Bazę Motywacji	45
Dynamika motywacji — cudowna przemiana	49
Metoda wzrostu sumarycznego	59
W skrócie	63
Co mi to da? Twoje korzyści.....	64
Metoda odkrywania korzyści.....	65
Kategorie Twoich korzyści	69
Czego unikniesz, osiągając cel?	72
Połączenie korzyści z uczuciami przyjemności	77
Serce systemu Osobistej Bazy Motywacji.....	86
Drugi, arcyistotny element Osobistej Bazy Motywacji	89
Główny mechanizm motywacji na przykładzie sprzedaży	90

Osobiste nastawienie	92
Idealny obraz — ćwiczenie.....	93
Zaufanie do siebie — ćwiczenie.....	95
Osobista wartość — ćwiczenie	96
Praca z elementami submodalnymi — ćwiczenie	97
Potęgowanie elementów submodalnych — ćwiczenie	103
Wskaźnik postępów.....	104
Połącz straty z cierpieniem	107
System zmiany własnych odczuć	108
Dwie drogi	112
A czy powinnam?	112
Moc elementów submodalnych.....	115
Negatywne skojarzenia.....	116
Warsztat cierpienia	118
Wykorzystaj fobie.....	122
Sprawdzian mocy negatywnych emocji.....	125
Główna przeszkoda — źródła cierpienia	126
Źródła przyjemności	129
Rozdział III	139
Praca z Osobistą Bazą Motywacji.....	139
Zbieraj i dodawaj motywy	139
Usuwać i eliminuj motywy.....	141
Uświadamiaj sobie i pogłębiaj motywy własnych poczynań.....	142
Praca nad uczuciami	143
Głębia uczuć.....	144
Uczucia i elementy submodalne	146
Praca nad główną umiejętnością — odgrywanie roli.....	148
Użyj wskaźnika.....	149

Praca ze skojarzeniami	150
Praca ze źródłami przyjemności i cierpienia.....	151
Praca z celem	153
Wyrabianie nawyku	155
Punkt docelowy	162
Synteza pracy z Osobistą Bazą Motywacji.....	162
Praca z Osobistą Bazą Motywacji	163
W drodze do celu	164

Rozdział II

Budujemy Osobistą Bazę Motywacji

W tym rozdziale zajmiemy się budowaniem Osobistej Bazy Motywacji. Dla jasności podzieliłem ten proces na kolejne proste kroki.

Najważniejsze na tym etapie jest to, by poznać i zrozumieć istotę kolejnych etapów budowania. Robiąc tak, szybko nauczysz się stosować tę wiedzę w praktyce, by motywować się do osiągnięcia każdego celu, który postanowisz zrealizować.

Dlatego proponuję Ci już teraz zastanowić się i wybrać najważniejszy cel, jaki chcesz osiągnąć. Wtedy przechodząc kolejne etapy budowy Osobistej Bazy Motywacji, będziesz pracował nad poziomem zaangażowania w odniesieniu do tego konkretnego celu. Przygotuj też sobie kilka czystych kartek papieru i coś do pisania.

W kolejnych rozdziałach pokażę Ci, jak zarządzać własną bazą motywacji w ten sposób, by była ona „żywa”, motywując Cię wciąż do działania. Pierwsze 2 etapy związane będą bardziej z zaangażowaniem intelektu. Trzeba będzie niemal na zimno użyć własnego

umysłu. Natomiast w kolejnych ważna będzie Twoja umiejętność pracy z uczuciami i emocjami. Wszystko po to, by świadomie obudzić i wzmocnić siłę motywacji do osiągnięcia wybranego uprzednio przez Ciebie określonego celu. W związku z tym, iż każdy Czytelnik może wybrać różne cele, pracując z Osobistą Bazą Motywacji, postanowiłem dawać przykłady i ćwiczenia związane z osiąganiem ich na głównych płaszczyznach życia. Będą więc przykłady z życia osobistego, zawodowego, dotyczące zdrowia i związków.

Jak pewnie wiesz, na osiągnięcia człowieka mają największy wpływ nie umiejętności przyrodzone czy nabyte, lecz postawa, z jaką podchodzi on do życia i danego zadania. Oznacza to, że świetny specjalista o korzystnych cechach wrodzonych i nabytych nieprezentujący jednak odpowiedniej postawy, nie osiągnie tego, co człowiek o niższym poziomie umiejętności i przeciętnych zdolnościach, jednak niezwykle pozytywnie nastawiony do swojego celu. Jeśli będziesz podekscytowany, będziesz w stanie osiągnąć więcej niż inni przez wiele lat ciągnięcia za sobą własnej egzystencji. Proszę Cię więc, byś zaangażował się w zgłębienie kolejnych etapów budowy Osobistej Bazy Motywacji. Gdy będziesz czytał, myślał i notował na bieżąco swoje spostrzeżenia i refleksje, szybko odczujesz silniejszą motywację do działania w stronę upragnionego przez Ciebie celu. Efekt, jaki osiągniesz, przechodząc cały proces budowy Osobistej Bazy Motywacji, w ogromnej mierze zależy od Ciebie.

Pamiętam, jak nie raz brałem udział w różnych, nie zawsze interesujących prelekcjach, wykładach i wystąpieniach. Czasem musiałem się zmuszać, by być nastawionym na przyswajanie wiedzy. Nierzadko też spotykałem osoby, które z przekory czy lenistwa z góry zakładały, iż nic ze spotkania nie wyniosą. Takie założenie oczywiście w ich wypadku się sprawdza. Ponieważ gdy nie chcesz czegoś osiągnąć, to po prostu tego nie zrobisz. Inaczej ma się sprawa z aktywnie prowadzonymi warsztatami. Uważam, że aktywizujące formy warsztatowe fenomenalnie wpływają na przyswajanie wiedzy praktycznej, ponieważ to, co się naprawdę liczy, to nie sama wiedza, ale wiedza stosowana. Piszę o tym dlatego, że budowa Osobistej Bazy Motywacji to warsztat. Oznacza to, że musisz się osobiście zaangażować w jej stworzenie dla samego siebie. Otrzymasz tu niezbędne wskazówki oraz podam Ci zasady, jednak tylko od Ciebie będzie zależeć efekt końcowy. Z konferencją czy wykładem jest tak, że wystarczy, byś na nich był i często nie jest ważne, czy słuchasz czy też nie. Ważna jest jedynie Twoja obecność. Natomiast podczas uczestnictwa w jakimkolwiek warsztacie, gdy sam zabierasz się do działania, a trener podaje Ci tylko niezbędne wskazówki i prowadzi przez kolejne zadania, czujesz, że wynik w dużej mierze zależy od Ciebie. To, co przećwiczysz na warsztacie, jest Twoje i nikt Ci tego nie zabierze. Ta mobilizująca myśl niosła mnie jak na skrzydłach przez różne warsztaty. Podobnie jest z tym dziełem. Jeżeli uświadomisz sobie, że to, co przećwiczysz i czego się nauczysz, będzie tylko Twoje i nikt Ci tego nie

zabierze, będziesz starał się wykorzystać każdą chwilę efektywnie.

Istnieje słowo klucz, które prowadzi do sukcesu. Zamieniając je w codzienną rzeczywistość, będziesz w stanie osiągnąć niebywałe rezultaty. To słowo brzmi: poświęcenie. Każde osiągnięcie będzie wymagało poświęcenia, bez niego to, co robisz, staje się bolesną rutyną. Dzięki motywacji i wierze w sukces jesteś w stanie osiągać swoje cele o wiele szybciej. Aby zbudować podstawy silnej motywacji, kieruj się słowem: „poświęcenie” i wzmocnij je pełnym zaangażowaniem. Poświęcenie z pełnym zaangażowaniem to świetna postawa, prowadząca do fenomenalnych efektów. Stań się mistrzem prezentowania pozytywnej postawy, pełnej zaangażowania i poświęcenia wobec ludzi, problemów czy wydarzeń. Wspaniałą cechą prezentowanej postawy jest to, że możesz ją dowolnie kształtować. Oznacza to, że jesteś w stanie ulepszać ją w nieskończoność. Dobra wiadomość jest taka, że postawę możesz zmienić natychmiast. Ponieważ jest ona bezpośrednio kontrolowana przez wolę, w każdej chwili możesz zdecydować, jaka będzie. Przystępując do budowy Osobistej Bazy Motywacji, postanów, że Twoja postawa będzie pełna poświęcenia i zaangażowania. Następnie z zapałem zacznij realizować krok po kroku cały proces wynoszenia własnej motywacji na wysoki poziom, ucząc się jednocześnie nawykowego podkreśniania jej godzina po godzinie, dzień po dniu. Tak więc przygotuj kartki, długopis, umysł, swój wybrany cel i z poświęceniem przystąp do budowania Osobistej Bazy Motywacji.

Dynamika motywacji — cudowna przemiana

Andrew Carnegie powiedział kiedyś: „Ludzie, którzy nie są w stanie się zmotywować, muszą zadowolić się miernością, bez znaczenia jest, jakie wrażenie wywołują ich inne talenty”.

Każdy z nas został wyposażony przez naturę w różne mechanizmy psychofizyczne ułatwiające nam przetrwanie w trudnych warunkach życia na Ziemi. Oprócz nich posiadamy mechanizmy pchające ludzkość do rozwoju, do „przekraczania” siebie, do tworzenia korzystniejszych warunków życia. Dzięki tym mocom ludzie obejmują panowanie na Ziemi. Jednym z naturalnych mechanizmów umożliwiających szybki rozwój tak jednostki, jak i całych społeczeństw, jest mechanizm motywacji. Bez motywacji ludzkość nie umiałaby się rozwijać i nikogo nie byłoby stać na przekraczanie kolejnych ograniczeń. Mechanizm motywacji dotyczy tylko ludzi i jest związany z całą bogatą fizyczno-psychiczno-duchową strukturą człowieka, gdyż impulsy motywujące do działania mogą pochodzić z każdej z tych płaszczyzn. Dotyczy ona sfery fizycznej, psychicznej i duchowej. Odwrotnie zaś, każda z tych sfer może być również zapalnikiem wzbudzającym lub podtrzymującym wysoki jej poziom. Moc motywacji skierowana na osiągnięcie celu jest oczywista. Osoby przejawiające taki kierunek motywacji w życiu są cenne dla społeczeństwa. Zobacz jakiegokolwiek ogłoszenie o pracę: niemal w każdym

doszukać się można zapotrzebowania na ludzi zmotywowanych do osiągnięcia celu. Osoba zmotywowana wewnętrznie, która potrafi się zdyscyplinować, by efektywnie osiągać cele, ma przed sobą świetlaną przyszłość. Ten natomiast, kto nie chce się pozbyć wyuczonego systemu wymówek, sam skazuje się na przeciętność i brak wyników. Motywacja ma bezpośredni związek z podjęciem i kontynuowaniem działania. Jej wpływ skraca czas potrzebny do osiągnięcia celu, mobilizuje do przełamywania barier. Świetnym tego przykładem jest historia biegów sprinterskich na 100 metrów. Tu niemożliwe do przekroczenia bariery nie tylko za sprawą lepszych diet, treningów, sprzętu czy nawierzchni, ale przede wszystkim za sprawą silnej motywacji i talentu, dziś pozostały już w tyle. Choć obecnie najlepszym sprinterem jest Usain Bolt, a jego wynik biegu 9,58 s wydaje się nieosiągalny, pierwszym, który przełamał niemożliwą do przekroczenia barierę 10 sekund, był Amerykanin Jim Hines. Otóż 14 października 1968 roku osiągnął on podczas igrzysk olimpijskich w Meksyku wynik 9,95 s, bijąc rekord świata i stając się pierwszym człowiekiem, który przy pomiarze elektronicznym zszedł poniżej tej bariery⁷. Dzięki motywacji dochodziło również do wspaniałych odkryć technologicznych i geograficznych. Nieocenioną rolę odegrała np. motywacja

⁷ B. Drach, *Christophe Lemaitre, pierwszym białym człowiekiem poniżej 10 s na 100 metrów, 9,98!* [dok. elektr.] http://belchatowbiega.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=181:christophe-lemaitre-pierwszym-biaym-czowiekiem-poniej-10-s-na-100-metrow-998-&catid=56:inne [dostęp: 24.02.2011].

Thomasa Edisona powtarzającego w nieskończoność próby stworzenia genialnej w swej idei żarówki próżniowej. To jednak nie wszystko, miał on w sobie tyle motywacji do dokonywania nowych odkryć, że jeszcze za swego życia otrzymał patenty na wynalazki, z których 1052 zostało wdrożonych do produkcji za jego życia⁸. Bez tego zapалу zaprzestałby swoich działań o wiele dla nas za wcześniej. Jednak wszelka pasja i determinacja do osiągania niebotycznych sukcesów ma związek z motywacją na wysokim poziomie.

Można rzec, iż tym, co oddziela ludzi sukcesu od ludzi przeciętnych i miernych, jest siła motywacji, która u tych pierwszych osiągnęła poziom pochłaniającej wszystko pasji. Umieją oni wykorzystać tak naturalne impulsy motywacyjne pochodzące ze swego wnętrza, jak i wywierać na siebie samych presję, zwiększając siłę motywacji, czego przeciętni ludzie unikają jak ognia. Jednak jedni, jak i drudzy doświadczają tego samego mechanizmu motywacji naturalnej. Są to pewne wewnętrzne impulsy związane z determinacją popychającą do działania wraz z odczuwaniem pozytywnych, często porywających emocji. Przypomnij sobie, ile razy miałeś tak, że zapalałeś się do jakiejś sprawy czy idei i przystępowałeś do działania pełen mocy oraz optymizmu? Jest to naturalny proces właściwy tylko ludziom. Polega on na tym, że gdy widzisz jakąś korzyść, cel czy pomysł, budzi się w Tobie zapal. Czujesz się zdeterminowany do działania. Jest to niesamowite uczucie. Często, rozpoczynając coś nowego,

⁸ B. Tracy, *Maksimum osiągnięć*, Warszawa 2011.

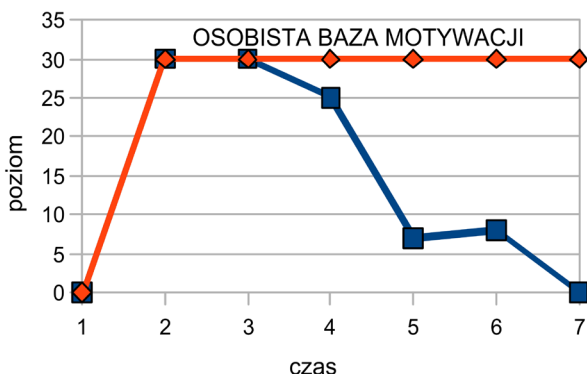
czujemy ekscytację, duży optymizm i przede wszystkim motywację do działania. Jak dalej przebiega ten naturalny proces „iskrzenia”? Podczas dalszego przeżywania tego stanu wykonujesz naprawdę kawał roboty i to utrzymując wysoki poziom motywacji. Stać Cię na poświęcenie i wysiłki, o które byś siebie nigdy nie posądzał. Czujesz się wspaniale. Ile może trwać taki okres? W zależności od celu oraz od cech danej osoby: od kilku dni aż do kilku tygodni. Potem jednak następuje naturalnie kolejny etap. Jest nim niemal niezauważalny, jednak regularny spadek tak motywacji, jak i siły działań. Gdy pierwszy raz zauważasz, że trochę się zaniedbałeś, starasz się działać tak jak poprzednio, nic nie zmieniając. Spadek motywacji następuje jednak nieubłaganie. W końcu zauważasz znaczne zaniedbanie w pracy nad celem. Działania niepostrzeżenie stały się mało regularne, czujesz, że coraz więcej Cię to kosztuje, motywacja jakby osłabła, choć jeszcze czujesz jej moc.

Wtedy zazwyczaj ma miejsce działanie jednostki w kierunku powrotu do poprzedniej korzystnej sytuacji. Następuje w tym momencie próba utrzymania efektywności na wysokim poziomie. Odbywa się to na zasadzie rzutu na taśmę i ostrego zrywu. Najczęściej jednak dochodzi do zderzenia z rzeczywistością, niezbyt przyjemną. Osoba ta zauważa, że te same czynności kosztują ją więcej psychicznie i fizycznie, a do tego zaczyna być dziwnie leniwa, chcąc zabrać się do działania. Naturalna motywacja ustaje, po czym następuje ostatni etap, czyli zaniechanie działań i zatrzymanie w drodze do celu. Działanie naturalnego

mechanizmu motywacji można porównać do wzbudzenia iskry w silniku samochodowym podczas jego uruchamiania. Iskra się pojawia, jarzy się, dając światło i dużą energię cieplną, po czym gaśnie. Naturalną dynamikę motywacji przedstawia poniższy wykres:

DYNAMIKA MOTYWACJI

Wykres procesu kontrolowanego



Wykres autorski na podstawie własnych badań, wywiadów i obserwacji zachowań osób prezentujących podleganie krótkotrwałym impulsom motywacji. Wszystkie wykresy pochodzą od autora.

Legenda:

1–2 — Gwałtowny wzrost motywacji i rozpoczęcie działań.

2–3 — Utrzymanie stanu wysokiej motywacji i efektywności działań.

3–4 — Niezauważalny spadek motywacji i efektywności działań.

4-5 — Zauważony spadek motywacji i efektywności działań.

5-6 — Próba powrotu do poprzedniej korzystnej sytuacji.

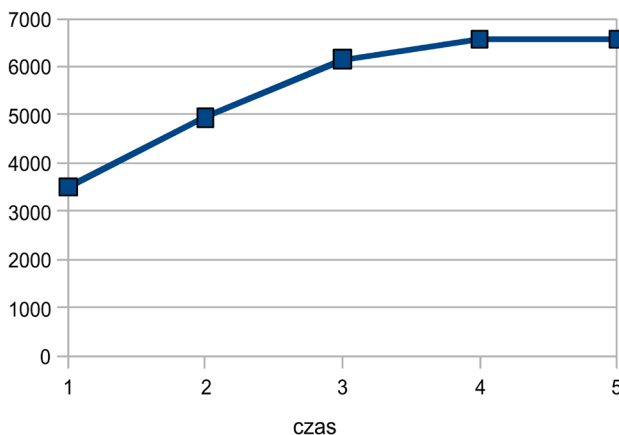
6-7 — Wygaśnięcie motywacji i zaniechanie działań.

Ile razy rozpoczynales zmianę swojego życia, z zapalem przystepujac do osiagania upragnionego celu czy rozpoczynajac walke ze zlým nałogiem, jednak po pewnym czasie poddawales się, zaprzestajac działań? Nie ma w tym nic dziwnego, poniewaz jak kazdy podlegasz temu samemu mechanizmowi motywacji naturalnej, który posiada swoją dynamikę. Mechanizm ten był i jest potrzebny nie tylko do rozwoju ludzkości, ale i do przetrwania w warunkach świata zewnętrznego. Motywacja ma silny związek z psychiką i inteligencją jednostki. Na silę motywacji mają wpływ zarówno argumenty racjonalne, jak i uczuciowe, stan obecny, jak i przewidywany, świadomość korzyści i strat. Jeżeli wytworzysz w sobie właściwy pozytywny stan motywacyjno-emocjonalny, zabezpieczysz się przy okazji przed depresją. Będzie tak, poniewaz ciężko jest być jednocześnie w depresji i w stanie silnej motywacji. Problem jest jednak taki, iż naturalna dynamika motywacji najczęściej nie trwa na tyle długo, by podczas jej oddziaływania osiągnąć jakiś większy cel. Dlatego właśnie tylko nieliczni cieszą się wielkimi osiągnięciami. Czyli możesz z wysokim poziomem naturalnej motywacji napisać w godzinę ciekawy artykuł na temat, który Cię zainteresował. Jednak napisanie 100 podobnych artyku-

łów nie zajmie Ci w sumie 100 godzin pasjonującego pisania. Tu właśnie leży przyczyna tego, iż niektórzy osiągają wielkie sukcesy, podczas gdy inni miotają się od działania do działania. Pewnie nie raz spotkałeś w swoim życiu osoby, które szybko „napalają się” na coś. Następnie w krótkim czasie zarzucają to, by zaraz ponownie rozpocząć coś innego pod wpływem kolejnego chwilowego zapалу. Właśnie tzw. słomiany zapal świetnie opisuje naturalną dynamikę motywacji. Czy więc postrzegać te impulsy jako utrapienie ludzkości, targające ludźmi raz na lewo, raz na prawo? Zdecydowanie nie, ponieważ za wielkimi osiągnięciami i wspaniałymi osobowościami stoi moc motywacji rozwinięta do pasji. Zauważ, że w świecie wszystko istnieje jako celowe, również impulsy motywacji w każdym z nas mają swój cel. Dlatego warto spojrzeć na to zjawisko jak na wspaniały dar. Zwróć uwagę na to, że tylko my, ludzie, możemy doświadczać wspaniałej mocy motywacji, „przekraczając” siebie i dążąc ku wspaniałym celom. Jak każdy dar, tak i naturalne impulsy motywacji oraz zapalu należy umiejętnie wykorzystywać i rozwijać. Dlatego jedni, posiadając go, osiągają sukcesy, podczas gdy inni zachowują się jak chorągiewka na wietrze. Możesz sprawić, by motywacja była Ci pożytecznym sługą, a możesz stać się jej poddanym. Skoro można przyrównać naturalne impulsy motywacji i zapalu do pierwszej iskry w silniku samochodowym, to ta książka jest praktycznym podręcznikiem na temat tego, jak sprawić, by silnik równo pracował, stale stwarzając kolejne iskry pełne żaru i mocy i mając nieprzerwany dopływ paliwa.

Osobista Baza Motywacji jest receptą na problem dotyczący naturalnego spadku motywacji.

WYKRES SUMARYCZNEGO WZROSTU



Wykorzystując zawarte w tej książce narzędzie, nauczysz się świadomie angażować swoją motywację do własnych celów. Nauczysz się również, jak zapobiegać naturalnemu jej spadkowi. Dołączysz do grona najlepszych, którzy umiejętnie kontrolują i przedłużają działanie własnej motywacji, by osiągać wszelkie cele, jakie sobie wyznaczają. Niektórym już samo uświadomienie działania naturalnych impulsów motywacji pomaga zrozumieć wiele swoich zachowań. Być może i dla Ciebie teraz stanie się jasne, dlaczego tyle razy rozpoczynales regularne ćwiczenia fizyczne, lecz w krótkim czasie zaprzestawałeś treningu i wracałeś do poprzedniego stylu życia? Być może w tym mechanizmie tkwi odpowiedź, dlaczego tyle razy roz-

poczynaleś naukę języka obcego, walkę ze złymi nawykami czy po prostu nowe życie, by po niedługim czasie niby niepostrzeżenie powrócić na dawne tory? Taka świadomość jest pierwszym i niezbędnym warunkiem zmiany. Poznaj przyczyny, a wszystko stanie się łatwiejsze.

Przyczyna leży w tym wypadku w naturze, natomiast pożądany skutek w inteligencji ludzkiej. Jeżeli nie chcesz stać się niewolnikiem ślepego impulsu, miotany z jednego niedokończonego działania w drugie, musisz nauczyć się kontrolować i kierować siłą własnej motywacji. Jak odbywa się taki proces? Cała sztuka polega na tym, by zaangażować w tę pracę siły umysłu oraz uczucia. Cała Twoja osoba winna przejąć ów dar naturalnej motywacji i zapału, przekształcając go w strumień świadomej motywacji nakierowanej na wybrany cel, zgodny z wyznawanymi przez siebie wartościami. Motywacja działa zawsze w służbie celom, nie ma jej dla niej samej. Dlatego pisząc słowo „motywacja”, mam zawsze na myśli jej odniesienie do całej drogi prowadzącej do celu.

Gdy „zapaliłeś się” do ważnej dla Ciebie sprawy i jak na skrzydłach przystąpiłeś do działań, to wiedz, że rozpoczął się pierwszy etap, czyli moment startu naturalnego impulsu motywacji. Ta świadomość jest niezwykle ważna. Wiesz już, że stan ten jest krótki, dlatego należy coś przedsięwziąć, by ochronić się przed skutkami naturalnego wygaśnięcia impulsu. Na tym etapie musisz zrobić 2 rzeczy. Po pierwsze, polubić główną umiejętność związaną z osiągnięciem

celu, a po drugie, odkryć wszystkie możliwe korzyści z przebycia całej drogi do jego realizacji. Zaraz potem bowiem zostaniesz postawiony przed poważnym wyborem kształtującym Twój charakter i mającym wpływ na Twoje przyszłe losy. Będzie to wybór cierpienia, jakie stanie się Twoim udziałem. Będziesz musiał wybrać pomiędzy drogą powrotu do swojego starego życia i nawyków, schodząc z drogi do celu, lub wybrać cierpienie, które jest skutkiem zmiany i początkiem drogi prowadzącej do osiągnięć. Im większe to cierpienie, tym zmiana większa i głębsza, a nagroda w postaci osiągnięcia celu wspaniała. Jeżeli zrezygnujesz z cierpienia, zejdziesz również z drogi do celu i przyjmiesz wszelkie konsekwencje swojego wyboru. Często w ten sposób narażasz się na późniejsze długotrwałe cierpienie. Jednak nie będzie to cierpienie wynikające z pozytywnej zmiany, a cierpienie z powodu wyrzutów sumienia i rozczarowania samym sobą. Najczęściej właśnie w tym punkcie ludzie zaczynają się dzielić na tych, którzy są silni i osiągają sukcesy, i na wiecznych nieudaczników skazujących się na szarość egzystencji. Tak więc decyzja o wybraniu cierpienia jest niezwykle ważna dla późniejszego poziomu motywacji i osiągnięcia celu. Na tym etapie niezbędne jest też, byś odnalazł i przedstawił własnej świadomości wszystkie możliwe konsekwencje będące Twoim udziałem, gdy zaniechasz dążenia do celu. Szczególnie ważna jest świadomość negatywnych długofalowych konsekwencji związanych z opuszczeniem drogi do celu. Będziesz musiał stać się wrażliwym na dostrzeganie najmniejszych sukcesów w dro-

dze do celu. Jest to niezwykle ważne ze względu na motyw nagradzania siebie. Zawsze wtedy, gdy wykonasz kolejny krok i posuniesz się naprzód, daj sobie nagrodę. Szanuj siebie i postępuj ze sobą mądrze, doceniając własne osiągnięcia i ciesząc się małymi sukcesami.

Metoda wzrostu sumarycznego

Na marginesie przedstawię Ci dobrą metodę na nauczanie się dostrzegania małych sukcesów w drodze do celu. Metoda ta świetnie nadaje się we wszelkiego rodzaju pracach, których wyznacznikiem jest ilość i policzalność, np. gdy w Twojej pracy liczy się, ile podpiszesz umów w ciągu dnia, liczba napisanych wierszy tekstu, liczba metrów ułożonej glazury czy liczba umówionych spotkań. Kiedy zajmujesz się tworzeniem tekstów wierszy, co jest sztuką niełatwą, i zbliża się termin ich oddania, możesz czuć frustrację, patrząc na swoje notatki. Wtedy warto wypróbować metodę ciągłego wzrostu. Polega ona na tym, że pod koniec każdego dnia czy nawet 2 razy dziennie robisz podsumowanie i liczysz, ile zdań, znaków czy zwrotek udało Ci się stworzyć. Załóżmy, że pierwszego dnia napisałeś 3500 znaków, drugiego 1450, trzeciego 1200, a czwartego 420. W piątek zaś poprawiałeś poprzednie, nie tworząc nic nowego, czyli osiągnąłeś wspaniałe 0. Patrząc na taki wynik, mógłbyś mieć czarne myśli na temat zbliżającego się terminu oddania materiału, co podcinałoby Ci skrzydła. Wystarczy jednak nieco inaczej spojrzeć na taki wynik, by uratować swoją motywację, a dodatkowo dostrzec nawet

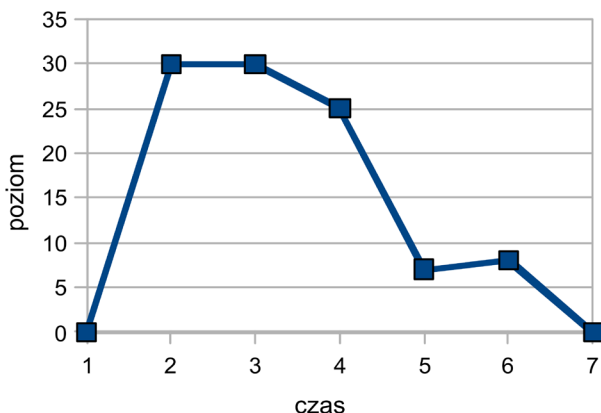
mały sukces, nagradzając się za niego, umacniając jednocześnie zapał do pracy. By to osiągnąć, bierzesz wszystkie wyniki, sumujesz je i wyliczasz z tego średnią. W tym wypadku będzie to: $3500 + 1450 + 1200 + 420 + 0 = 6570 \div 5 = 1314$.

Oznacza to, że każdego dnia faktycznie poruszałeś się we właściwym kierunku, pisząc średnio po 1314 znaków, co odpowiada średnio około 200 słowom. Jeśli Twoją pracą jest pisanie wierszy, nie jest to zły wynik. Najważniejsze jednak jest to, że Twój umysł otrzymuje motywującą informację o regularnych postępach, pomimo że nie każdy dzień jest tak samo owocny i bogaty w wenę twórczą. Jest to niewątpliwie mały sukces, przynajmniej w tym sensie, że wiesz jasno, iż nie zboczyłeś z drogi prowadzącej do osiągnięcia celu.

Po zdobyciu tej ważnej informacji o swoich postępach, rysujesz prosty wykres z linią czasu X oraz linią osiągnięć Y, w tym wypadku z liczbą napisanych znaków. Pod koniec pierwszego dnia zamieszczasz wynik napawający optymizmem, czyli 3500 znaków. Drugiego dnia było 1450 znaków, jednak po dodaniu do poprzednich mamy już 4950. Trzeci dzień pomimo 1200 znaków oznacza sumaryczny wynik 6150. Prowadząc taki zapis i mając wykres przed oczyma, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że faktycznie wynik wciąż rośnie i posuwa się w czasie. Napawa to optymizmem i budzi motywację. Nawet wynik zerowy piątego dnia przedstawia się w innym świetle.

DYNAMIKA MOTYWACJI

Wykres procesu naturalnego



Legenda wykresu sumarycznego wzrostu:

1. dzień — 3500 znaków.
2. dzień — 4950 znaków.
3. dzień — 6150 znaków.
4. dzień — 6570 znaków.
5. dzień — 6570 znaków.

Wracając do głównego wątku: gdy dokonasz świadomego wyboru cierpienia, które wliczasz w koszty osiągnięcia wartościowego celu, musisz zrobić coś niezwykle istotnego. Ostatnim bowiem krokiem wymagającym od Ciebie dużego zaangażowania jest stworzenie nawyku powtarzania głównej umiejętności przybliżającej Cię do celu. Jest to w istocie skarb

nieoceniony. Problem w tym, że nie można go kupić, a jedynie wypracować. Jeżeli przejdiesz cały proces budowy Osobistej Bazy Motywacji krok po kroku, pracując z nią na co dzień, zauważysz jedną istotną zmianę. Mianowicie będziesz mógł ujrzeć cud przemiany smutku w radość, cierpienia w przyjemność, słabości w siłę. Zobaczysz, jak Twoja motywacja, poczynając od momentu zrodzenia jej w Tobie pod wpływem impulsu, przeobraża się karmiona siłami umysłu i uczuć, zmieniając Cię w człowieka sukcesu, spójnego z wyznawanymi wartościami i silnego. By bardziej Ci uświadomić moc tej zmiany, podam teraz wręcz prozaiczny, jednak wyraźny tego przykład. Mój znajomy Robert, gdy rozpoczynał swoją przygodę z siłownią, cierpiał nie tylko na zakwasy, ale walczył z samym sobą podczas wyrabiania nawyku regularnych ćwiczeń i stałego przestrzegania diety. Zastosował też wtedy cały arsenał Osobistej Bazy Motywacji i miał szczęście odczuć swoją cudowną zmianę. Ćwiczenia, dotąd trudne i powodujące często fizyczny ból i niechęć, stały się źródłem przyjemności i odprężenia. Fizyczny ból związany z ćwiczeniami zaczął mu sprawiać satysfakcję, motywując do dalszej walki o kilogramy na sztaludze. Dieta stała się gwarancją zdrowia, świetnego wyglądu i samopoczucia. Zdrowe odżywianie stało się stylem życia, natomiast myśl o niezdrowych pokarmach powodowała niechęć i wręcz obrzydzenie. Gdy kiedyś w zimowy, ciemny poranek nigdy by nie pomyślał o niczym innym, jak o przedłużonym pozostawaniu w ciepłym łóżku, teraz pierwszy biegł na trening. Dostrzegał w ćwiczeniach

fizycznych źródło większej odporności organizmu i łatwy sposób na świetne samopoczucie oraz „ocieplenie” go. To wszystko, co niegdyś było dla niego smutkiem, dziś stało się radością. To, co było ciężkie, stało się łatwe, to, co było słabością, stało się siłą. Robert dokonał na początku wyboru cierpienia, jakie świadomie przyjmie, by osiągnąć swój cel, zamiast wyboru łatwej drogi przyjemności i lenistwa, które owocuje długotrwałym i bezsensownym późniejszym cierpieniem i poczuciem winy.

Jak widzisz, naturalny impuls motywacji i zapału, świadomie kształtowany, owocuje świetnymi efektami. Czegoś takiego nie da się kupić za żadne pieniądze, lecz każdy musi zdobyć to sam własnym wysiłkiem.

W skrócie

Pozwól, że w skrócie powtórzmy cykl kontrolowanej motywacji. W 7 punktach zawarłem kolejne kroki pomocne w jej wydłużaniu, aż do osiągnięcia celu.

Zapamiętaj, że naturalny impuls motywacji i zapału gwałtownie wybucha w umyśle, lecz równie szybko gaśnie. Gdy polegasz tylko na jego sile, rozpoczynając działanie, najprawdopodobniej go nie dokończysz.

Wiedząc o tym, powinienes świadomie kontrolować i kierować darem naturalnej motywacji.

Zapalając się do wybranego przez siebie celu, wykonaj następujące kroki:

1. Polub główną umiejętność prowadzącą Cię do celu.
2. Znajdź jak najwięcej korzyści wynikających z osiągnięcia celu, jak i z przebycia drogi do celu.
3. Dokonaj wyboru cierpienia.
4. Znajdź możliwie wszystkie straty i szkody, które staną się Twoim udziałem, gdy zaniechasz dążenia do celu.
5. Dostrzegaj najmniejsze sukcesy, postępy i nagradzaj się za nie.
6. Wyrób w sobie nawyk regularnego powtarzania głównej umiejętności.
7. Odnawiaj w swojej świadomości kroki zawarte w powyższych punktach.

Pamiętaj: cudowna przemiana wewnętrzna prowadząca do celu jest skutkiem wprowadzenia w życie powyższych punktów. Zmiana ta przygotowuje Cię do objęcia w posiadanie celu, do którego zmierzasz. W dalszej części zajmiemy się oddzielnie każdym z powyższych etapów.

Co mi to da? Twoje korzyści

Za nami 3 ważne etapy w budowaniu Osobistej Bazy Motywacji. W pierwszym pracowaliśmy nad wyklarowaniem konkretnych celów i kierunków dążeń w zgodzie z własnymi wartościami i tożsamością. W drugim rozprawialiśmy się z obiekcjami, zastrzeżeniami i wątpliwościami. W trzecim etapie zapoznałeś się z dynamiką naturalnej motywacji. Kolejny krok jest

już bardziej szczegółowy i niezmiernie ważny. W tej i w następnych fazach budowania Osobistej Bazy Motywacji najlepiej pracować tylko nad jednym konkretnym dążeniem. Jest to niezwykle istotne założenie. Każdy ważny życiowo cel musi mieć swoją oddzielną bazę motywacji. Dlatego następne rozdziały będą oznaczać pracę nad jednym z Twoich celów. Proszę Cię więc, byś już teraz obrał sobie jedno konkretne dążenie, jakie musisz zrealizować w swoim życiu. Celowo piszę, że *musisz*, ponieważ coś, co mógłbyś czy ewentualnie chciałbyś osiągnąć, nie ma jeszcze znamion konkretnego celu i cechy determinacji. Zapytaj siebie: co rzeczywiście musisz osiągnąć? Jaki cel nie może być przez Ciebie zaniechany? Może to być nauka jakiegoś języka, znalezienie partnera życiowego, doprowadzenie do doskonałości istniejącego związku, rzucenie w końcu jakiegoś nałogu, zrzucenie niepotrzebnego tłuszczu czy osiągnięcie jakiegoś stanu finansów czy pozycji zawodowej. Ważne, by był to Twój osobisty cel, który jest ważny dla Ciebie.

Metoda odkrywania korzyści

Skoro wybrałeś już swój osobisty cel, zastanów się chwilę. Jak byś go opisał? Zacznij od prostego stwierdzenia, np.: „Chcę nauczyć się języka francuskiego albo chcę zrzucić x kilogramów”⁹. Pragnienie może

⁹ Dla ścisłości, w celu uzyskania świetnego wyglądu i smukłej sylwetki ciała nie tyle chodzi o samą wagę i kilogramy, co o procentowy poziom tkanki tłuszczowej w stosunku do całkowitej wagi ciała. Dlatego cel brzmiący: chcę zrzucić x kilogramów, winien brzmieć: chcę osiągnąć x% tkanki tłuszczowej. Więcej np. w mojej książce *Zaklinacz wagi*, Gliwice 2011.

być większe, np.: „Chcę stać się najlepszym chirurgiem w kraju” albo „Pragnę, by to, co robię, było moralne, i uczyć tego innych”. Takie proste stwierdzenie to jasny przekaz dostępny dla podświadomości. Zróbmy teraz jeszcze jeden zabieg, by uaktywnić wybrany cel. Sformułuj to swoje dążenie w czasie teraźniejszym, tak jakbyś je już zrealizował. Może to brzmieć np.: zarabiam x zł, jestem mistrzem Formuły 1, stałem się fenomenalnym współmałżonkiem i ojcem. Czas teraźniejszy wydaje polecenie podświadomości, by uruchomiła mechanizmy ułatwiające osiągnięcie stanu opisanego przez Ciebie. Zrób to teraz, określ i sformułuj jak najbardziej konkretnie swój cel.

Dlatego weź czystą kartkę i zapisz w formie nagłówka swoje skonkretyzowane pragnienie w czasie teraźniejszym. Napisz to wielkimi literami, z całą pewnością siebie. Podkreśl, po czym pod spodem zacznij wypisywać korzyści, jakie będą Twoim udziałem, gdy osiągniesz to, czego pragniesz. Dobra i sprawdzona praktyka mówi o minimalnej liczbie wypisanych korzyści, by ćwiczenie rzeczywiście wpłynęło na poziom Twojej motywacji. Zapisz 20 konkretnych korzyści. Nie 10, 18, ale minimum 20. Możesz zapisać 30 i więcej, jednak nie mniej niż 20. Możliwe, że na początku taka liczba może Cię przerażać, jednak robiąc to, stworzysz podstawy Twojej Osobistej Bazy Motywacji. Zaprezentuję Ci za chwilę sposób, jak szybko można uporać się z tym zadaniem. Jak się później przekonasz, napisanie tych odpowiedzi to nie koniec budowania Osobistej Bazy Motywacji. Od tego kroku trzeba jednak rozpocząć i jest on niezbędny do dalszej pracy.

Gdybyś zapisał te korzyści i tak sprawę zostawił, to najprawdopodobniej nic by się nie wydarzyło. To tak jakbyś wsiadł do samochodu, lecz nie włożył kluczyka do stacyjki. Jak możesz sobie pomóc, by uporać się z tym zadaniem?

Na początku wypisz korzyści, jakie będziesz miał po osiągnięciu celu — takie, jakie narzucają Ci się w sposób oczywisty. Potem pogłównuj i zapisz jeszcze parę pozycji. Następnie staraj się szukać korzyści według kategorii. Pomyśl zarówno o korzyściach materialnych, jak i niematerialnych. Szukaj korzyści ilościowych i jakościowych. Szukaj korzyści krótkoterminowych i długoterminowych. Szukaj korzyści dla siebie i korzyści dla swoich bliskich czy nawet nieznajomych.

Zaangażuj w to zadanie cały swój intelekt. Nie pytaj siebie: „W jaki sposób zdobędę te korzyści”, tylko: „Co mogę uzyskać, osiągając wybrany cel?”. Szukając kolejnych motywów swoich działań, nastaw swój umysł na zdobycie określonych rzeczy, a nie na analizowanie możliwości osiągnięcia celu. Motywacja żyje poprzez zestaw motywów. Od Ciebie więc zależy, ile ich wydobędziesz, korzystając ze swego intelektu. Wiem z własnego doświadczenia, że każde nowe działanie czy propozycja działania wiąże się ze znalezieniem motywu. Czasem jest to niezwykle proste, innym razem wymaga to zastanowienia, by „mieć motyw”. Muszę mieć osobisty motyw, myślę, że i Ty również. Jeżeli np. chcesz stać się supersprzedawcą, to wypisz wszystkie korzyści związane z osiągnięciem tego celu.

Ważne jest, byś wszystkie je przedstawił swojej świadomości. Spisać pewną liczbę korzyści materialnych przyjdzie Ci dosyć łatwo. Nie zapomnij jednak o tym wszystkim, co związane jest z dobrami niematerialnymi. Do takich należą: umocnienie cech osobistych, dobre nawyki, wartościowe zachowania i lepsze sposoby postrzegania rzeczywistości, choćby jako szansy na lepszą zmianę i wartościowe działanie. Wypisuj je szczegółowo, zadając sobie pytanie w stylu: „Jakie konkretnie cechy mnie udoskonałą, gdy osiągnę swój cel?”. Takie pytanie naprowadzi Cię na korzyści, które zapiszesz w tabeli Osobistej Bazy Motywacji. Zwróć uwagę również na to, jak osiągnięcie celu wpłynie na Twoje relacje z innymi. Co w nich ulegnie zmianie na lepsze, gdy osiągniesz ten cel? To pytanie jest niezwykle ważne, ponieważ zwraca się ku dobru Twoich bliskich. Gdy przewidujesz, że osiągnięcie zamierzonego przez Ciebie celu nie odbije się pozytywnie na Twojej rodzinie, zastanów się, jak można by go zmodyfikować lub nawet zaniechać. Cel, który krzywdziłby kogoś z Twoich bliskich, nie jest w ogóle wart uwagi. Aby pomóc Ci uporządkować zapisywanie poszczególnych korzyści, stworzyłem 7 grup. System 7 grup jest o tyle skuteczny, iż wystarczy, byś zapisał dla każdej z nich tylko po 3 konkretne korzyści, a Twoja lista zapełni się ponad 20 motywami działania. Użycie tego systemu przy zapisywaniu kolejnych pozycji na Twojej liście jest niezwykle pomocne, gdy już nic nie przychodzi Ci do głowy. Poniżej przedstawiam Ci zestaw kategorii możliwych korzyści, związanych z osiągnięciem przez Ciebie zamierzonego celu.