



Który rodzaj motywacji
najlepiej zastosować

rozwój

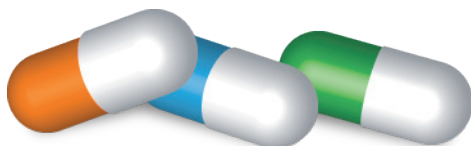
Są cztery podstawowe rodzaje motywacji. Opiszę je tu pokrótce, ponieważ jest to ważne, żebyś wiedział, jak one na ciebie działają, do czego służą i do czego w ogóle się przydają.

Wewnętrzna

Jest to pożądaný przez ciebie rodzaj motywacji. Ten najsilniejszy i najważniejszy. Ta motywacja objawia się tym, że bez względu na okoliczności masz chęć coś zrobić, możliwe, że nawet nie wiesz dlaczego. Ot tak po prostu musisz zrobić to, na co masz ochotę lub do czego dążysz, bo jak nie, to bardzo źle się z tym czujesz.

Gdy masz motywację wewnętrzną do zrobienia czegoś, wstajesz rano uradowany, że skończyła się wreszcie noc i możesz to robić! Nie potrzebujesz ani szkoleń motywacyjnych, ani porad przyjaciół czy zachęt. Robisz coś, nawet mimo niezchęcających wydarzeń wokół, bo wewnątrz ciebie płonie płomień działania, który pcha cię poprzez trudności i przyjemności do upragnionego celu.

Ten rodzaj motywacji – jeśli go nie masz – musisz w sobie



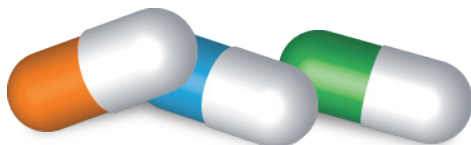
wyrobić za pomocą różnych technik i ćwiczeń.

Zewnętrzna

Jest to rodzaj motywacji, który wspomaga motywację wewnętrzną. Niektórzy zapewne się zdziwią, że uważam to za pomoc, a nie za motywację główną...

Motywacja zewnętrzna nie jest oparta na najważniejszych dla ciebie wartościach, nawet w takich przypadkach jak miłość czy pieniądze. Nie dosyć, że jest trochę okłamywaniem siebie, iż to coś, czego pragniemy, to jest również czymś ulotnym lub potencjalnie ulotnym. Do tego, w przypadku pieniędzy czy innych czynników, jest to motywacja pusta, nieoparta na ludzkich ważnych wartościach. Często jest także mylona z motywacją wewnętrzną.

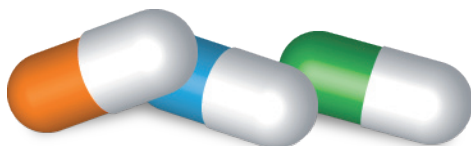
Przykładowo, uznanie, że pomaganie ubogim ludziom wynika z motywacji zewnętrznej może być tak naprawdę błędne, gdyż może wynikać z motywacji wewnętrznej. Człowiek czuje się spełniony, będąc osobą pielęgnującą ludzi i wszystko wkłada. Należy uświadomić sobie, że nie chodzi tu dokładnie o sam efekt pomocy (np.



otwarcie schroniska), tylko o coś więcej, np. o poświęcenie czy bezinteresowną pomoc. Motywacją nie są tu potrzeby ubogich ludzi, ale nasze pragnienie niesienia pomocy.

Oczywiście najważniejsza motywacja zewnętrzna w Polsce, czyli pieniądze, nie mogła ująć mojej uwadze. Jest to jeden z najgorszych rodzajów motywacji, jaki może być. Nie dosyć, że ulotny, to jeszcze pusty i nieprawdziwy. Ale po kolei. Ulotny – masz, a po chwili możesz przeinwestować lub wydać na telewizor i już nie masz. Nieprawdziwy, bo prawdziwą wartością są towary, a nie pieniądze. Pusty... Tego prawie nikt nie kojarzy, ale posiadanie stu tysięcy złotych w banku jest... tylko posiadaniem stu tysięcy złotych w banku i koniec. Nie ma z tego satysfakcji. Oczywiście lepiej mieć te sto tysięcy, niż nie mieć, ale motywacja pieniężna jest bardzo mało skuteczna.

Podsumowując – motywacja zewnętrzna (prestż, pieniądze, samochód, uznanie, miłość konkretnej osoby) powinna stanowić wspomaganie działań, które sprawią ci satysfakcję.



Pozytywna/do

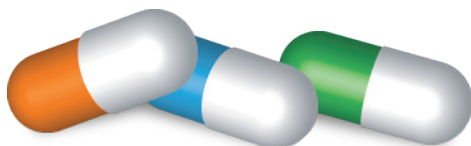
Motywacja pozytywna to dążenie do czegoś z założenia dobrego dla ciebie. Można ją również połączyć z tzw. motywacją „do”. Chodzi o to, że twoje pozytywne dążenia do czegoś mają ci pomóc, sprawić satysfakcję, zapewnić bezpieczeństwo itd.

Jest to drugi rodzaj motywacji (obok motywacji wewnętrznej), który powinieneś w sobie wyrobić, gdyż połączenie obydwu sprawi, że będziesz niepokonany. Te dwa rodzaje motywacji przenikają się i uzupełniają. Przykładem motywacji wewnętrznej/pozytywnej/do może być pragnienie tego, żeby żeglować po morzach na pokładzie swojej własnoręcznie zrobionej łodzi (spełnienie ambicji tworzenia, osiągnięcia celu i pragnienia żeglugi).

Negatywna/od

Ta motywacja jest również przydatna jako uzupełnienie przeciwstawnej jej motywacji pozytywnej. Można ją stosować jako uzupełnienie motywacji pozytywnej/do.

Przykład. Dążysz do zapewnienia

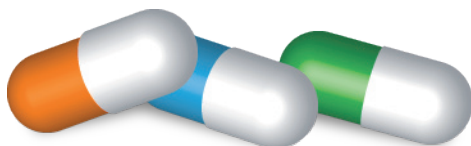


nia sobie zajęcia zarobkowego, które kochasz (np. kochasz pracę w drewnie) i które pozwoli ci utrzymać siebie i rodzinę, a to oznacza, że chcesz zarabiać duże pieniądze i zapewnić wam bezpieczeństwo. Jednocześnie pamiętasz o tym, że jeśli nie zarobisz tych dużych pieniędzy lub nie wybierzesz zajęcia, które kochasz, będzie o wiele gorzej. Druga część jest właśnie motywacją negatywną lub motywacją „od”.

Czyli dążysz do bogactwa (do) i unikasz biedy (od). Chcesz być szczęśliwy (pozytywna) i nie chcesz być nieszczęśliwy (negatywna).

Jeszcze jedną formą motywacji negatywnej jest groźba czegoś, złe wydarzenia, np. szantażowanie przez kogoś, katastrofa itp. Opisywanie ich tutaj nie ma sensu, gdyż w takich przypadkach trzeba szukać rozwiązań od razu, a motywacja jest automatyczna i związana tylko z konkretnym wydarzeniem. Jednak dobrze jest o tym wspomnieć, żebyś wiedział, że coś takiego również istnieje, nawet jeśli nie masz większego wpływu na jego występowanie.

Sugeruję ci, żebyś wyrobił w sobie motywację wewnętrzną do osiągnięcia czegoś prawdziwie twojego, czegoś, czego



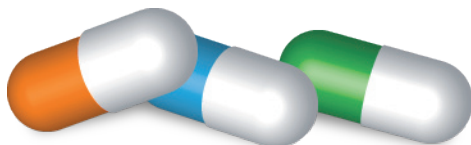
pragniesz, i wspomógł ją czynnikami zewnętrznymi oraz dążeniem do różnych celów.

Pamiętaj, że motywacji wewnętrznej nikt ci nie odbierze i jest ona zależna tylko od ciebie. Dom może spłonąć, samochód się popsuć, a waluta stracić na wartości, ale twoje prawdziwe i osobiste pragnienia będą cię ciągle popychały do działania.

Który rodzaj motywacji jest najważniejszy dla ciebie i twojego sukcesu?

Wiesz już, że najważniejsza jest dla ciebie motywacja wewnętrzna i że przydają się również wszystkie inne rodzaje motywacji, żeby działać skutecznie. Teraz ważne jest to, żebyś uwierzył, że możesz je w sobie wyrobić lub zwiększyć ich oddziaływanie, jeśli czujesz jako taką motywację, ale masz jej za mało.

Ważne jest również to, żeby wiedzieć, w który rodzaj motywacji włożyć największy wysiłek.



Pójdźmy zatem pewnym tokiem myślenia opartego na ciągach logicznych, żeby wykuskać skuteczność różnych działań motywujących.

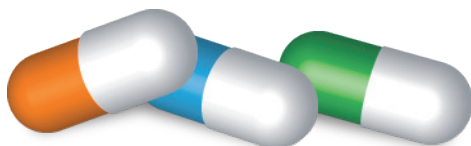
Jest takie słuszne przekonanie, że działania większości ludzi są nieskuteczne. Robiąc to, co większość ludzi, będziesz mieć to, co większość ludzi.

Większość ludzi osiąga marne rezultaty, jeśli brać pod uwagę ich majątek osobisty, szczęście i zadowolenie z życia. Logiczne jest zatem to, żeby nie robić tego, co robi większość, aby być szczęśliwym i bogatym.

Większość ludzi stosuje motywację negatywną (jest źle na świecie i ciężko się utrzymać, więc muszę ciężko pracować, żeby żyć) i zewnętrzną (najważniejsze są pieniądze, chcę dużo pieniędzy). Logiczne jest zatem, żeby nie stosować tych rodzajów motywacji jako podstawowych.

Jeśli pominiemy motywację negatywną i zewnętrzną, pozostaje pozytywna i wewnętrzna. To oznacza, że stosując pozytywną i wewnętrzną motywację, będziesz bogatszy i szczęśliwszy niż większość ludzi.

Wiesz już też, że zewnętrzna motywacja wspomaga twoje

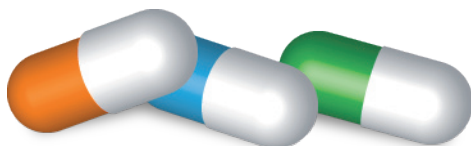


działania, więc możesz również dążyć do osiągnięcia twoich upragnionych celów związanych z dobrami materialnymi czy innymi osiągnięciami, prestiżem i „pokazaniem się” ludziom. Pamięając o negatywnych konsekwencjach niepodjęcia działań zmierzających do Twojego Osobistego Sukcesu, zwiększysz swoją motywację.

Podsumowując powyższy skomplikowany akapit. Postępując inaczej niż większość ludzi, stosując motywację wewnętrzną i pozytywną, będziesz bogatszy i szczęśliwszy niż większość ludzi.

Motywację zewnętrzną i negatywną możesz wykorzystać (nawet powinieneś je stosować) do dodatkowego wspomagania twoich działań.

Można więc jednocześnie dążyć do osiągnięcia upragnionych celów opartych zarówno na twoich wartościach, jak i tych związanych z życiem w społeczeństwie, pamiętając jednocześnie o konsekwencjach niedążenia do nich. To pozwala zdobyć dodatkowe pokłady energii.





MotywAkcja

„Większość ludzi myli motywację z wypiciem termosu kawy czy nafaszerowaniem się środkami pobudzającymi. One dodają tylko energii i choć człowiek ma wtedy również więcej chęci do działania, jest to tylko chwilowe i nie jest zyskaniem motywacji, która wynosi na wyżyny sukcesu.

Musisz mieć swoją motywację, bo co będzie jak wyjedziesz na spotkanie i zapomnisz tej swojej

motywującej książki czy nie będzie motywującego prelegenta w hotelu? Kłapa. Odrzuć myśl, że zmotywuje Cię tylko książka, w której jest napisane, jak bardzo możesz to zrobić, bo dopóki Ty w to nie uwierzysz i nie dowiesz się, co Cię motywuje, będzie to tylko pozorna motywacja”.

Książkę zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli:

<http://motywacja-cwiczenia.zlotemysli.pl>