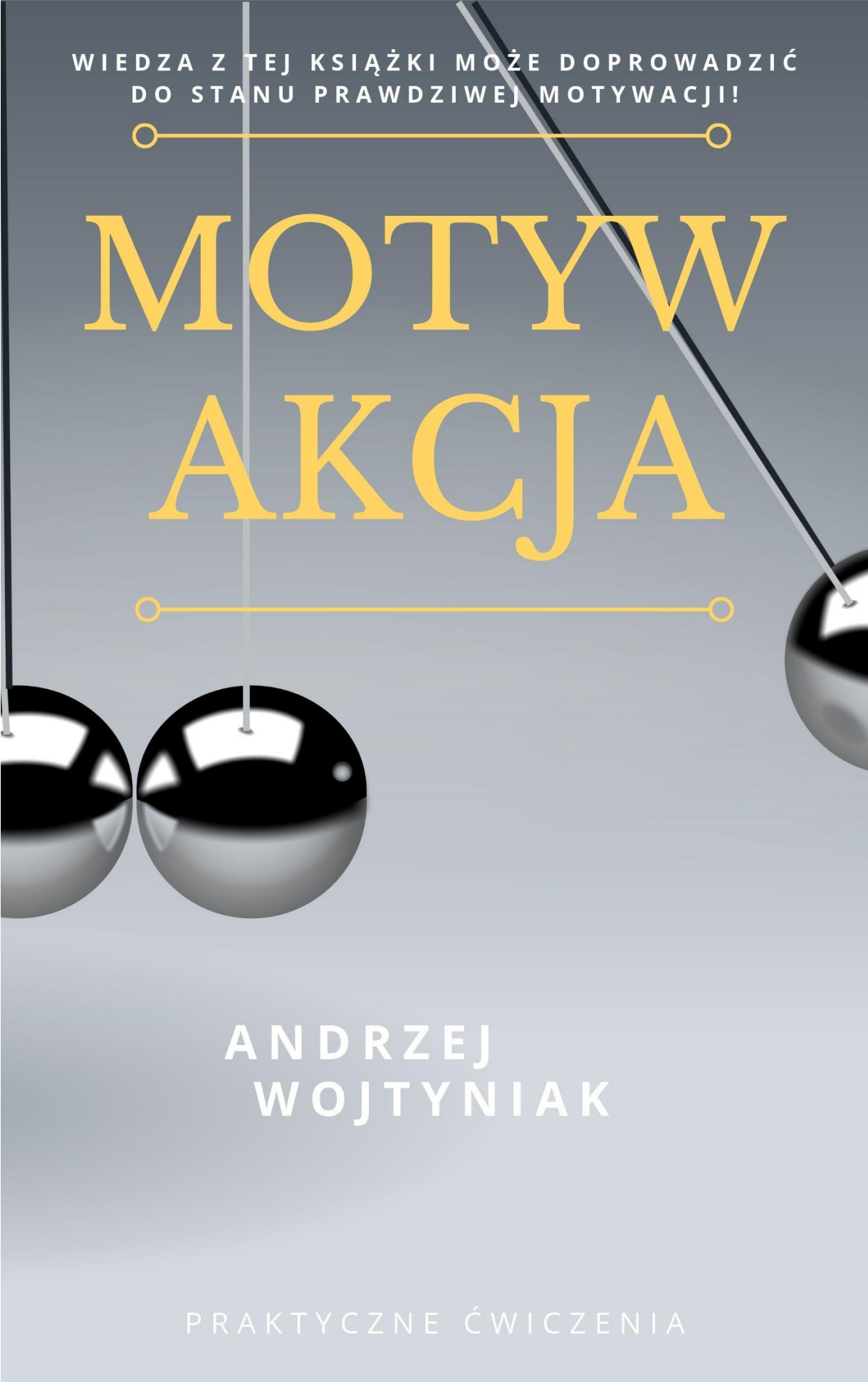


WIEDZA Z TEJ KSIĄŻKI MOŻE DOPROWADZIĆ
DO STANU PRAWDZIWEJ MOTYWACJI!

A Newton's cradle with five silver spheres. One sphere on the right is in motion, having just struck the others, as indicated by a diagonal grey line and a black shadow. The background is a gradient from dark grey at the top to light grey at the bottom.

MOTYW AKCJA

ANDRZEJ
WOJTYNIAK

PRAKTYCZNE ĆWICZENIA

Motyw**Akcja**

Czyli Motywacja W Praktyce

Nieodpłatny fragment ze sklepu autora

<https://www.sklep.jadoskonaly.pl>

Autor: Andrzej Wojtyniak

Wszelkie prawa zastrzeżone

Łódź 2012

Słowo o autorze

Na wstępie napiszę, dlaczego miałbyś w ogóle stosować moje rady.

Rozwojem osobistym zajmuję się od ponad 10 lat, testując nauki znanych nauczycieli na sobie. Te kilkanaście lat temu postanowiłem ostatecznie, że czas najwyższy zmienić coś w życiu. Czas rozwinąć skrzydła i z przeciętnego, niczym nie wyróżniającego się człowieka, przerodzić się w człowieka sukcesu.

Odkąd sięgam pamięcią zawsze chciałem zająć się robieniem biznesów i innymi działaniami, które nie mają nic wspólnego z etatem. Oczywiście miałem okazję pracować na etacie spory odcinek czasu. Wiedziałem jednak, że zanim wkroczę na tę drogę, muszę najpierw nauczyć się jak najwięcej o sobie, by dopiero po tym, zająć się interesami.

To skłoniło mnie w wieku 19 lat do wejścia na ścieżkę rozwoju osobistego z określonymi celami i silnym postanowieniem zrozumienia tematu od podstaw. Postanowiłem również, że nie będę szedł tą drogą sam. Chciałem zabrać w tę podróż jak najwięcej bliskich mi osób i mogę stwierdzić, że mi się to udało.

Dzięki temu, że tłumaczyłem wszystkim wkoło na czym polega rozwój osobisty i propagowałem go wśród ludzi, zrozumiałem ten temat jeszcze głębiej i zmieniłem życie wielu ludzi na lepsze. Zaczęli wierzyć w siebie, odnosić sukcesy zawodowe i osobiste, zyskiwali motywację i udawało się im pozbyć bólu psychicznego, frustracji i innych negatywnych myśli czy uczuć.

Uczyłem się zarówno od zagranicznych mistrzów rozwoju osobistego, jak i od polskich mówców. Studiuję NLP i wszelkie wariacje tak zwanej psychologii sukcesu. Jednak moje książki, blogi czy kursy nie są zwyczajnym tłumaczeniem angielskich materiałów. Wszelkie informacje, nawet jeśli czasem podobne, są przetworzone przeze mnie, często modyfikowane i dostosowane do polskich realiów.

Tak więc przeszedłem całą drogę od przeciętnego polskiego chłopca, który miał przeciętne stopnie i przeciętne zachowania, do człowieka, który uczy innych ludzi jak żyć. Dzięki temu doskonale zdaję sobie sprawę jakie możesz mieć trudności. Sam je miałem i musiałem pokonać, co często było bardzo trudne. Sam musiałem się dowiedzieć co mnie blokuje, podobnie jak Ty musisz to zrobić samemu, ale dobra wiadomość jest taka, że mogę Ci w tym pomóc.

Czasem i u mnie ciężko było z motywacją, ale w pewnym momencie zrozumiałem co mnie może blokować, jak działa umysł i zacząłem eksperymentować, robić ćwiczenia, odpowiadać sobie na pytania. To, co stało się po wykonaniu tego wszystkiego, było niesamowite. Pojawiła się nieodparta chęć dalszej nauki i tworzenia. Zapragnąłem przekazać to wspaniałe uczucie dalej.

Dotarłem wreszcie do zrozumienia czym jest motywacja i jakie są jej prawdziwe korzenie. Czytaj tę książkę uważnie i rób ćwiczenia, a zapewniam Ciebie, że odnajdziesz to, czego pragniesz.

Spis treści

Słowo o autorze	3
Wstęp	8

I. Motywacja z przeszłości

1. Czym jest motywacja	10
2. Dlaczego motywowanie siebie zazwyczaj nie działa dłużej niż kilka dni	14
3. Różne rodzaje motywacji	17
4. Który rodzaj motywacji jest dla Ciebie i Twojego sukcesu najważniejszy	21
5. Twój obecny (stary) model świata jako przeszkoda w motywowaniu się	23
6. Dlaczego musisz zmienić sposób motywowania siebie.....	26
7. Stare i nowe przekonania	28
8. Zmiana kierunku skupienia jako sposób na skuteczne zmotywowanie siebie do działania.....	31
9. Poznanie swoich mocnych stron sprzyja motywacji.....	34
10. Wzrost pewności siebie i szacunek do siebie to silna motywacja	36

II. Co należy robić, żeby się zmotywować

1. Jak rozwinąć w sobie motywację do działania	39
2. Zamiast siebie motywować natychmiast przestań się demotywować!	42
3. Wewnętrzne obrazy motywujące i demotywuujące	45
4. Jakość i kierunek emocji	48
5. Reinterpretacje rzeczywistości.....	51
6. Podświadomość przechowuje pozytywne obrazy zachęcające Ciebie do działania, wystarczy po nie sięgnąć	54
7. Tworzenie nowej energii z pozytywnych skojarzeń	57
8. Zjednoczenie i emocjonalna więź z celem.....	59
9. Najsilniej zmotywuje Ciebie Twoje prawdziwe pragnienie.....	62
10. Wizualizacja jako pomoc w motywacji.....	64
11. Dialog wewnętrzny.....	67
12. Strach przed porażką i odrzuceniem	70

III. Motywacja w praktyce

1. Przerwanie starego wzorca.....	75
2. Twoja fizjologia w motywowaniu i zdobywaniu energii	83
3. Brak motywacji to kierowanie uwagi na przegraną lub na przeszkody.....	87
4. Motywacja to kierowanie uwagi na wygraną.....	90
5. Zdaj sobie sprawę, że właśnie teraz jest ten właściwy moment do działania.....	93
6. Podejmij decyzję, że dołożysz wszelkich starań, by dotrzeć do źródła swojej motywacji	96
7. Duplikuj swoje sukcesy	98
8. Pomagaj ludziom – to zwiększy Twoją motywację	100
9. Umieść cele swoich zadań poza sobą, czyli działanie dla wyższego dobra (ludzkości)	104
10. Podejmuj wyzwania, ale ostrożnie – zbyt duże wyzwania będą demotywuujące	107
11. Znajdź swoich mentorów i korzystaj z ich mądrości i doświadczenia	112
12. Multiplikuj Twoje sukcesy	114
13. Słowa, które wymawiasz muszą być precyzyjne	116
14. Wywal z głowy negatywne teksty Twojego głosu wewnętrznego.....	121
15. Masz motywację, gdy wierzysz w duże prawdopodobieństwo powodzenia..	125
16. Wyrób i utrzymaj swoje momentum	128
17. Zawsze bądź w pełni zaangażowany.....	130

IV. Ćwiczenia praktyczne

1. Wartości	133
2. Talenty	135
3. Pasje i hobby	137
4. Rzeczy materialne	138
5. Dzieciństwo	139
6. Marzenia	140
7. Priorytety	141
8. Cele i plany.....	142
9. Plany na rok bieżący.....	144
10. Pierwszy krok do stałej motywacji	145
11. Drugi krok do stałej motywacji.....	146
12. Trzeci krok do stałej motywacji	147
13. Czwarty krok do stałej motywacji.....	148
14. Piąty krok do stałej motywacji	149
15. Kontrolowanie listy kontrolnej.....	150
16. Lista motywujących Ciebie czynności.....	151

17. Ćwiczenie, które potencjalnie będzie miało na Ciebie i Twoją motywację
największy wpływ... 153

Podsumowanie 155

Wstęp

Wielu ludzi szuka motywacji. Często słyszy się prośby o motywacyjnego kopa czy inne zachęty. Pracownicy szukają motywacji w podwyżkach, a ich szefowie uważają, że pieniądze są najlepszą zachętą. Wszyscy oczywiście są w błędzie.

Motywacji ani się nie szuka, ani nie można jej kupić. Można ją za to wyrobić w sobie. Dziecko nie potrzebuje dostać tysiąca złotych, żeby podejmować trudy chodzenia czy biegania. Nie będzie miało również większej do tego motywacji, gdy mu powiemy, że dostanie w zamian dwa tysiące. Ono chce i już. To jest właśnie motywacja.

Zajmiemy się w tej książce opisem czym jest motywacja. Jeśli przeczytasz ją całą i przyswoisz zawarty tu materiał, dowiesz się czym naprawdę jest motywacja, jakie ma wady, jakie zalety i dlaczego może Ci jej brakować. Będziesz to po prostu wiedział i mógł tę wiedzę przekazywać innym ludziom. Nauczysz się motywować zarówno swoich pracowników, jak i znajomych czy rodzinę. Omijam tu wszelkie nieprawdziwe opinie i docieram do samego źródła.

Dzięki ćwiczeniom i przykładom jest wielce prawdopodobne, że od razu zyskasz motywację do działania. Ja ze swojej strony postarałem się podać Tobie gotowe rozwiązania problemów, które możesz mieć na swojej drodze ku chęci działania. Opisuję wiele blokad i przykłady jak je obejść. Wykonując bardzo ważne ćwiczenia na końcu książki dowiesz się wielu rzeczy o sobie i zyskasz nowe pokłady energii i wiary w siebie. Wykonaj je więc wszystkie, a potem napisz do mnie o Twoich sukcesach na adres andrzej@jadoskonaly.pl. Z chęcią przeczytam Twoją historię o drodze do sukcesów.

Sugeruję, abyś za pierwszym razem przeczytał książkę całą po kolei, ponieważ wiele rozdziałów jest ze sobą powiązanych. Gdy już raz przebrniesz przez wszystkie kartki, możesz korzystać z niej jak z podręcznika. Książka jest podzielona tak, żeby łatwo było odnaleźć interesujący Ciebie temat.

Dla wygody czytania i w celu uniknięcia chaosu będę się do Ciebie zwracał w formie męskiej, więc jeśli jesteś kobietą, proszę wybaczyć.

I. Motywacja z przeszłości

1. Czym jest motywacja.

Większość ludzi mylnie określa pojęcie motywacji. Nie ma co się temu dziwić, gdyż jest to pojęcie ciężkie do sklasyfikowania, zwłaszcza gdy człowiek nie zastanawia się nad tym zbyt długo.

Powstają więc teorie, że bycie zmotywowanym to ciągle nakręcanie się na coś. Wielu myśli, że człowiek, który ma motywację to ktoś, kto ciągle się rusza, działa, wszędzie jest go pełno i tak dalej...

Poniekąd jest to prawda, bo człowiek zmotywowany do działania działa, ale mylnie jest tu pojęcie ciągłego działania.

Można być zmotywowanym i być totalnie spokojnym człowiekiem czy prawie niezauważalnym w społeczeństwie. Motywacja i tak zwane ADHD (które również jest mylone z innymi zjawiskami) są błędnie ze sobą utożsamiane.

Większość ludzi myli również 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. Jeśli by tak było, już dawno temu ten sukces by się pojawił bez pracy nad sobą. Chęć działania po wypiciu kawy czy innych pseudo motywatorach bierze się stąd, że energia jest nierozzerwalnie powiązana z motywacją, o czym będę pisał dalej.

Motywacja jest w takim razie czymś innym niż powszechnie się uważa i wynika z zupełnie innych źródeł. Uczenie się motywacji (tak, można się jej nauczyć) jest do tego kontra intuicyjne, czyli przeciwne do działań intuicyjnych, takich jak pójście na wykład prelegenta motywacyjnego czy wizyty u przyjaciela, który pociesza w razie trudności. Oznacza to, że aby zyskać motywację musisz dokładnie dowiedzieć się jak to zrobić ze źródeł, które traktują o istocie rzeczy, jak ta książka, a nie ze źródeł, które powielają ogólne stwierdzenia i frazesy, ale problemu nie rozwiązują. Nie dowiesz się również prawdy o motywacji od znajomych, którzy nie znają się na temacie i za motywację uważają wypicie termosu kawy.

Oczywiście mówcy motywacyjni, książki motywacyjne, pocieszenie i tym podobne działają, ale na krótką metę i trzeba ponawiać motywowanie. Nie oznacza to, żeby przestać korzystać z tych pomocy, ale należy je traktować tylko i wyłącznie jako pomoc w Twojej motywacji, a nie jako źródło motywacji.

Tak samo jak picie kawy litrami nie zmotywuje Ciebie do zbudowania biznesu, tak samo książki motywacyjne bez Twojej wewnętrznej motywacji nie utworzą stałego zaangażowania w ten biznes. Musisz mieć swoją motywację, bo co będzie, jak wyjedziesz na spotkanie i zapomnisz tej swojej motywującej książki czy nie będzie motywującego prelegenta w hotelu? Klapa. Tak więc odrzuć myśl, że zmotywuje Ciebie tylko książka, w której jest napisane jak bardzo możesz to zrobić, bo dopóki Ty w to nie uwierzysz i nie dowiesz się co Ciebie motywuje, będzie to tylko pozorna motywacja.

Czym jest więc motywacja?

Odpowiedzią będzie wszystko co tu napiszę, gdyż jest to temat szeroki. Można jednak podsumować uogólniając teorię motywacji.

Definicja

Jesteś zmotywowany wtedy, gdy odczuwasz wewnątrz siebie nieodpartą siłę, która zmusza Ciebie do jakiejś czynności, bez względu na Twój stan psychofizyczny i bez względu na okoliczności.

Zgodnie z tą definicją zauważyłeś pewnie, że kawa, mówca motywacyjny i inne czynniki powszechnie uznawane za motywujące nie są potrzebne, gdy jesteś zmotywowany. Najprawdopodobniej miałeś wewnętrzną motywację do kupienia tej książki. Coś wewnątrz Ciebie podpowiedziało Tobie, że może właśnie ta pozycja Tobie pomoże. To jest właśnie motywacja, zauważ tę chęć kupna i z tą myślą czytaj dalej. Wszystko Ci się rozjaśni.

Żeby jeszcze bardziej przybliżyć Tobie czym jest motywacja, podam parę przykładów.

Przykład 1.

Zakładam, że masz więcej niż 16 lat, więc napiszę tu o jednym z najsilniejszych czynników motywacyjnych jakim jest seks. Wyobraź lub przypomnij sobie, że masz na ten seks wielką ochotę, ciągle myślisz o swojej partnerce (partnerze) czy o jakiejś dziewczynie (chłopaku) i chciał(a)byś iść z nią/nim do łóżka. Co się wtedy dzieje? Jak bardzo tego chcesz, podczas gdy o tym wspominam? To jest właśnie pragnienie, a chęć zaspokojenia tego pragnienia jest bezpośrednią siłą, która motywuje Ciebie do działania. Podejrzewam, że nie musisz iść na wykład mówcy motywacyjnego, żeby pójść do tej wybranej osoby i robić to na co masz ochotę...

Motywacja w czystej postaci.

Od razu przeramuję to na inne obszary – wyobraź sobie w takim razie, że tak samo pragniesz osiągnąć sukces jako autor książek czy sprzedawca handlujący jakimś towarem na rynku. Będziesz zmotywowany, żeby dzwonić do ludzi, sprzedawać, pisać.

Przykład 2.

Jeśli z jakiejś przyczyny seks Ciebie nie motywuje, jest jeszcze jeden przykład, który dotyczy wszystkich – powietrze. Zrób eksperyment.

Wciągnij powietrze i postaraj się jak najdłużej nie oddychać (tylko bez przesady). Co się dzieje, gdy zaczyna Ci brakować tlenu? Powiesz, że chcesz wypuścić powietrze i wciągnąć nowe, a ja powiem, że ogromnie wzrasta Ci motywacja do tego, żeby wypuścić powietrze i wciągnąć nowe.

Jeśli będziesz pragnął osiągnąć sukces tak samo, jak pragniesz oddychać – znajdziesz najczystszą i najlepszą z możliwych formę motywacji.

Jeżeli będziesz tak samo uwielbiał tworzenie swojej przyszłości, handlowanie, dzwonienie i spotykanie się z klientami czy swoje hobby, jak moment, w którym wdychasz powietrze do płuc po minucie bez oddychania – osiągniesz ogromny sukces w swojej dziedzinie.

W dalszej części książki zajmiemy się znalezieniem tej motywacji i ukierunkowaniem jej na pożądaną torę.

2. Dlaczego motywowanie siebie zazwyczaj nie działa dłużej niż kilka dni

Podczas rozmów z różnymi ludźmi nieustannie słyszę o braku motywacji lub o tym, że ich motywacja trwa kilka dni, a potem wracają do starego życia.

Nie zdają sobie sprawy, że właśnie te powroty do starego życia są jedną z przyczyn braku ich motywacji! Dzieje się tak, ponieważ ich stare życie jest nudne i bez celów. Brak konkretnego kierunku działania blokuje rozwój motywacji, tym sposobem powracają do punktu wyjścia. Krążą w błędnym kole. Rozwiązaniem jest tu oczywiście zamiana tego życia na nowe i lepsze.

Druga sprawa jest taka, że ludzie uwielbiają wręcz siebie oszukiwać więc „motywują się” sztucznie. Nie chcą nic robić, ale motywowanie jest modne. chodzą na szkolenia i czytają książki motywacyjne „do poduszki”.

Tymczasem czytanie książki motywacyjnej do poduszki, to jak branie tabletki przeciwbólowej, gdy minie ból głowy – totalnie nie w porę. Tak samo jak tabletkę przeciwbólową bierze się podczas bólu, tak książkę motywacyjną powinno się czytać przed działaniem! Wtedy będzie o wiele skuteczniejsza.

W tym tkwi problem większości ludzi, którzy „się motywują”. Idą na szkolenie, nakręcają się, jest fajnie, klaszczą po występie prelegenta i idą do domu. W domu obiad, telewizja czy jakieś inne zajęcie i motywacja opada... Przecież to oczywiste, że opada! Ręce też opadają, gdy się coś takiego słyszy.

Rada

Mam dla Ciebie radę do zastosowania natychmiast: Gdy wychodzisz ze szkolenia motywującego lub innego, które rozgrzało Ciebie do działania – idź od razu do biura czy miejsca pracy i zacznij robić to, co masz do zrobienia!

Druga rada do zastosowania od razu: Jeśli czytasz książkę, która Ciebie zmotywuje, czytaj ją na chwilę przed Twoim działaniem zarobkowym czy innym, które chcesz wykonać.

A do poduszki poczytaj sobie prozę czy poezję.

Przejdźmy do kolejnej przyczyny mijania motywacji po kilku dniach. Jest nią lenistwo. Człowiekowi nie chce się po prostu nic robić, ale marzy mu się jakiś rezultat i pochwały od ludzi za działanie. Idzie wtedy na szkolenie, czyta książki, pozoruje ruch, nie robiąc nic konkretnego. Cała motywacja niknie w nawyku lenistwa. Jeśli taki człowiek chce coś zmienić w swoim życiu, czeka go dużo pracy, gdyż musi zmienić podstawy swojego zachowania. Gorzej, gdy tego też mu się nie chce.

Dalszą przyczyną nieskutecznego motywowania się są nawyki takie jak: narzekanie (motywacja i narzekanie nie idą w parze, bo albo coś robisz, albo narzekasz), negatywna postawa i wiele innych, którymi się zajmujemy, gdy nadejdzie ich pora.

Podsumowując, napiszę tu pewną prawdę:

Definicja

Albo jesteś już zmotywowany, albo nieustannie musisz się motywować.

Sens tego zdania jest bardzo głęboki, gdyż rozdziela dwa rodzaje postawy życiowej.

„Albo jesteś już zmotywowany (...)” – jesteś człowiekiem, który ma wewnętrzną silną motywację i czyni to, co powinien wtedy, gdy powinien i bez względu na to czy mu się chce czy nie.

„(...) albo nieustannie musisz się motywować.” – nie jesteś człowiekiem zmotywowanym, czyli nie masz chęci do działania, ale coś zewnętrznego Ciebie do tego przymusza (np. brak pieniędzy) i usiłujesz coś z tym zrobić. Co jakiś czas starasz się zmotywować do zrobienia jakiejś czynności (książka, szkolenie, kawa), ale po chwili nadal Ci się nie chce (tak samo jak nie chciało się na początku). Człowiek o tej postawie życiowej musi dopiero znaleźć w sobie tą jedyną prawdziwą motywację. Całe szczęście jest to wykonalne i nawet nie aż tak trudne, jak by się zdawało. Jednak wymaga to pewnego wysiłku. O tym dalej.

3. Różne rodzaje motywacji

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.

Motywacja wewnętrzna

Jest to pożądanym przez Ciebie rodzajem 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 zniechęcających wydarzeń wokoło, bo wewnątrz Ciebie płonie płomień działania, który pcha Ciebie poprzez trudności i przyjemności do upragnionego celu.

Ten rodzaj motywacji - jeśli go nie masz - musisz w sobie wyrobić, za pomocą różnych technik i ćwiczeń.

Motywacja zewnętrzna

Jest to rodzaj motywacji, który jest wspomaganie do motywacji wewnętrznej. Niektórzy zapewne się zdziwią, że uważam to za pomoc, a nie za motywację główną...

Motywacja zewnętrzna nie jest oparta na prawdziwych pragnieniach wewnętrznych, nawet w takich przypadkach jak miłość czy pieniądze, gdyż jest oparta na kimś/czymś innym. Czyli nie dosyć, że jest takim trochę okłamywaniem siebie, że to jest coś czego pragniemy, to jest również czymś ulotnym lub potencjalnie ulotnym. Do tego w przypadku pieniędzy czy innych czynników jest to motywacja pusta, nie oparta na ludzkich ważnych wartościach. Często jest również mylona z motywacją wewnętrzną.

Przykładowo pomaganie ubogim ludziom jako motywacja zewnętrzna może być tak naprawdę motywacją wewnętrzną. Człowiek czuje się spełniony będąc osobą pielęgnującą ludzi i wszystko wkoło. Należy uświadomić sobie, że nie chodzi tu dokładnie o sam efekt pomocy (np. stworzenie schroniska) tylko o coś więcej, na przykład o poświęcenie czy bezinteresowną pomoc. Motywacją nie są tu potrzeby ubogich ludzi, ale nasze wewnętrzne pragnienie niesienia pomocy.

Oczywiście najważniejsza motywacja zewnętrzna w Polsce, czyli PIENIĄDZE, nie mogła ująć mojej uwadze w jej opisie. 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 100 000 złotych w banku jest... tylko posiadaniem 100 000 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 do Twoich działań wewnętrznych czyli takich, które sprawią Ci satysfakcję.

Motywacja pozytywna / do

Motywacja pozytywna to dążenie do czegoś z założenia dobrego dla Ciebie.

Można ją połączyć również z tak zwaną motywacją „do”. Chodzi tu o to, że Twoje pozytywne dążenia do czegoś mają Tobie pomóc, sprawić satysfakcję, zapewnić bezpieczeństwo i tak dalej.

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

Motywacja 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 sobie zajęcia zarobkowego, które kochasz (na przykład kochasz pracę w drewnie) i które pozwoli Tobie 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 również coś takiego istnieje, nawet jeśli nie masz większego wpływu na ich występowanie.

Podsumowanie

Sugeruję Tobie, żebyś wyrobił w sobie motywację wewnętrzną do osiągnięcia czegoś prawdziwie Twojego, czegoś czego pragniesz i wspomógł ją czynnikami zewnętrznymi i 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 wewnętrzne pragnienia będą ciągle Ciebie popychały do działania.

4. Który rodzaj motywacji jest dla Ciebie i Twojego sukcesu najważniejszy

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 rodzajem myślenia opartego na ciągach logicznych, żeby wyłuskać skuteczność różnych działań motywujących.

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

Większość ludzi ma 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 ludzi 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 zewnętrznych.

Pamiętając o negatywnych konsekwencjach nie podjęcia 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 wspomaganie Twoich działań.

Można więc jednocześnie dążyć do osiągnięcia upragnionych wewnętrznych i zewnętrznych celów, pamiętając jednocześnie o konsekwencjach nie dążenia do nich. To pozwala zdobyć dodatkowe pokłady energii.