

DAMIAN REDMER

JAK MANIPULOWAĆ SWOJĄ MOTYWACJĄ?



OSIĄGAJ SWOJE CELE
ŁATWIEJ I SZYBCIEJ
NIŻ KIEDYKOLWIEK WCZEŚNIEJ!

DARMOWY EBOOK www.zlotemysli.pl

ZŁOTE
MYŚLI

Copyright by Złote Myśli & Damian Redmer, rok 2012

Autor: Damian Redmer

Tytuł: Jak manipulować swoją motywacją

Nr zamówienia: 1572950-20250620

Nr Klienta: 1440860

Data realizacji: 20.06.2025

Zapłacono: 0,00 zł

Wydanie:

Data: 14.06.2012

ISBN:

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dolożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Spis treści

Wstęp.....	4
Cykl życia Twojego celu	7
„Z motywacją jest jak z sikami”.....	13
Szalony tancerz	17
Procedura konserwacji motywacji	21
1. Prawidłowe ustalenie celu	21
2. Zaplanowanie drogi do celu	23
3. Wykorzystanie prawa zaangażowania	24
4. Wykorzystanie prawa spójności	28
Co jeśli masz już ustalony cel?	36
Największy błąd	36
Bibliografia.....	41

Wstęp

Cześć!

Nazywam się Damian Redmer i jeśli chciałbyś wiedzieć, co dokładnie robić, aby Twoja motywacja do osiągnięcia danego celu była dużo wyższa i utrzymywała się przez dłuższy czas, to gratuluję!

Gratuluje, bo dotarłeś do właściwego raportu i tutaj dokładnie się tego wszystkiego dowiesz.

Dobra, bez żadnych rozdmuchanych wstępów, tylko do rzeczy — powiedz, czy zdarzyło Ci się może kiedyś mocno podekscytować na myśl, że zamierzasz się za coś zabrać albo że właśnie coś sobie postanowiłeś?

Na pewno tak.

A pamiętasz, co się działo potem? Udało Ci się to osiągnąć albo wytrwać w swoim postanowieniu? Jeśli jesteś taki jak większość ludzi, to **NIE**. Ostatecznie porzucamy ok. 90% naszych celów. Ale zanim do-

padną Cię jakieś wyrzuty sumienia z tego powodu, to poczekaj chwilę... czytaj dalej.

To, co Ci się przytrafiło, jest całkowicie normalne. Normalne dla 99% społeczeństwa. Dla mnie też było i zabierałem się za pewne swoje cele czy postanowienia czasami nawet sześć razy, zanim w końcu udało mi się je zrealizować.

Ale to, że to jest całkowicie normalne dla większości ludzi, nie oznacza, że musi być takie też dla Ciebie, prawda?

Gdy sam próbowałem jednej rzeczy pięć razy z rzędu i za każdym razem rezygnowałem w połowie drogi, stwierdziłem, że jeśli spróbuję jeszcze raz tak samo jak wcześniej, to pewnie też mi się nie uda.

Doszedłem do wspianego wniosku, że muszę po prostu spróbować czegoś trochę innego. Postanowiłem odkryć, jak wpływać na siebie w taki sposób, aby w końcu zrealizować swój cel... i myślę, że mi się to udało. W tym raporcie podzielę się z Tobą moimi odkryciami... a właściwie zastosowaniem odkryć innych, bo to, czego się za chwilę dowiesz, bazuje w dużej mierze na obserwacjach i eksperymentach naukowych czynionych na polu perswazji i manipulacji.

Dowiesz się, jak wykorzystać pewne prawa perswazji, żeby skierować ich siłę oddziaływania na siebie. Na-

uczysz się dosłownie sam wywierać na siebie wpływ, aby prościej i szybciej osiągać takie cele, jakie tylko zechcesz.

Zainteresowany?

Jeśli tak, to zapraszam.

A jeśli nie, to... hej! zainteresuj się, bo to może Ci się naprawdę przydać, a wszyscy dookoła robią to kompletnie źle! Dlatego zapraszam Cię tak czy siak.

Cykl życia Twojego celu

Czy postanowiłeś sobie kiedyś, że od dzisiaj przestajesz coś robić, np. palić? Albo czy postanawiałeś sobie, że coś osiągniesz bądź zrobisz, np. schudniesz, nauczysz się czegoś nowego?

Jeśli zdarzyło Ci się kiedykolwiek chociaż w duchu coś sobie postanowić, to wiesz, jak smakuje ustalanie celu. A czy pamiętasz, jakie uczucie temu towarzyszy?

Najczęściej w chwili, kiedy coś sobie postanawiamy, dosłownie tryskamy motywacją, czyli taką postawą w stylu „O jaaa! Zrobię to, zrobię, ZROBIĘ!!! Jestem pewny, że mi się uda! Chcę tego!”. Jesteśmy dosłownie podekscytowani zmianą, którą chcemy w sobie zaprowadzić. Nasze myśli są wypełnione rezultatami, które chcemy osiągnąć.

Ach... magia wyznaczania nowego celu. Szkoda, że ten stan nie trwa wiecznie. To motywacyjne „odurzenie” trwa najczęściej ok. tygodnia, a wyraźny spadek

można zaobserwować najczęściej już nawet w trzecim dniu po wyznaczeniu sobie nowego celu.

Potem zaczynają się schody i jest coraz trudniej. Do głowy zaczynają napływać wątpliwości: „Czy aby na pewno jest sens się tak starać, czy aby na pewno ten cel jest taki ważny? A może niepotrzebnie się wysiłam i odmawiam sobie różnych rzeczy?”.

Z czasem jest jeszcze bardziej pod górę i do tych narastających wątpliwości dochodzi często znużenie i zmęczenie walką z samym sobą, aż w końcu... BACH. Stwierdza się, że to postanowienie wcale nie było takie istotne i zwyczajnie się łamiemy. Nadchodzi etap rezygnacji, a po nim najczęściej błyskawicznie etap usprawiedliwienia.

Nikt nie chce wyjść na osobę niesłowną, która nie ma wystarczająco silnej woli i samozaparcia, żeby wytrwać w swoim postanowieniu — nawet we własnych oczach.

Dużo trudniej i boleśniej jest przecież stwierdzić, że po prostu nie potrafiłeś kolejny głupi dzień robić czy nie robić tego, co sobie postanowiłeś, że nie starczyło Ci silnej woli i jesteś słabszy, niż myślałeś.

Dlatego zazwyczaj bardzo szybko usprawiedliwiamy swoją rezygnację, zmniejszając wagę naszego celu. Stwierdzamy, że albo nie był taki istotny, albo był bezsensowny i tak by się nie udał itp.

Drugą popularną wymówką jest zwalanie całej winy na coś z zewnątrz.

„No tak, nie mogłem dzisiaj przecież trzymać się swojej diety, bo okazało się, że kończy się termin ważności sporej części jedzenia w lodówce, dlatego musiałem ją jak najszybciej opróżnić. A wyrzucić... przecież szkoda. Trudno, tym razem się nie udało, ale to nie moja wina. Siła wyższa!”.

I usprawiedliwienie gotowe. Nigdy nie miałem żadnego celu związanego z dietą i aż sam się zdziwiłem jaka fajna wymówka mi wyszła. Brrr... przerażająca zdolność. Prawda jest jednak taka, że jesteśmy świetni w wymyślaniu wymówek i niemal wszystko da się zaklasyfikować jako powód, żeby „dzisiaj sobie odpuścić”.

Zła pogoda, brak mleka w lodówce, śmierć ulubionego bohatera w serialu, nadwyżka zboża w Chinach... wszystko może być powodem. Tak długo, jak będziemy uzależniali nasze życie i rozwój od rzeczy, na które nie mamy wpływu (no może nie licząc tego mleka w lodówce), tak długo będziemy dosłownie niewolnikami losu. Żadnej kontroli, żadnego wyboru, po prostu rzuceni w bieg wydarzeń i zmuszeni, by za nim gonić.

Jest jeszcze trzeci bardzo popularny typ usprawiedliwiania swojej porażki. Są to twierdzenia w stylu:

„Mógłbym to zrobić w każdej chwili, ale teraz po prostu mi się nie chce”. Żeby nie wyjść na mięczaków we własnych oczach, stwierdzamy, że po prostu dobrowolnie rezygnujemy z naszego postanowienia, bo mamy taki kaprys. Tak naprawdę wmawiamy sobie, że jesteśmy wewnętrznie silni i w każdej chwili — jeśli tylko zechcemy — możemy je przecież bez problemu ukończyć.

I tak kończy się cykl życia nieosiągniętego celu. Zaczynając od ekscytacji na samym początku, gdy stwierdzamy, że za coś się weźmiemy i coś zmienimy, poprzez nachodzące wątpliwości i wewnętrzną walkę, a kończąc na usprawiedliwieniu porażki.

No dobra... to teraz szybko zerknij, czy nikt nie patrzy... i przyznaj szczerze:

Znasz ten scenariusz?

Widziałeś go już może gdzieś wcześniej?

A widziałeś go może... w swoim wykonaniu?

No śmiało, ja już się przyznałem na samym początku (żeby mieć z głowy), że wiecele razy odtwarzałem ten cykl i rezygnowałem ze swoich postanowień.

Kiedy już wiemy, jak wygląda typowy schemat, który sprawia, że kręcimy się w kółko zamiast ciągle iść do przodu w swoim rozwoju, to powiem Ci, co jest megapopularnym błędem, który popełniają ludzie,

nawet gdy chcą szukać pomocy w zwiększeniu swojej motywacji.

Najczęściej szukają technik i sposobów, które podniosą ich poziom motywacji w chwilach, gdy jest już ciężko i do głowy tłumnie wchodzi wątpliwość. Zazwyczaj zaczynają się interesować swoją motywacją dopiero w chwili, kiedy czują, że zaczyna ona im uciekać jak piach przez palce... albo nie... jak woda z dziurawej butelki (o, teraz znacznie bardziej obrazowo).

Zauważają, że może im się nie udać, dopiero w drugim etapie, kiedy czują wyraźnie, że muszą ze sobą walczyć, aby postawić kolejny krok w stronę swojego celu.

No tak... z jednej strony to sensowne, bo niby czemu mieliby martwić się swoją motywacją wcześniej, kiedy przecież mają jej jeszcze pod dostatkiem, bo niedawno postanowili sobie coś nowego?

To brzmi sensownie, ale powiedz — czy działa?

Rzeczywistość pokazuje, że raczej nie.

Dochodzimy więc do prostego wniosku, że aby zwiększyć swoje szanse na wytrwanie w postanowieniu, musimy coś zmienić w tym schemacie i... zacząć troszczyć się o swoją motywację wcześniej.

Tak, wcześniej, czyli w pierwszym etapie, kiedy mamy jej jeszcze mnóstwo.

Ale niby jak mamy się zatroszczyć o coś, czego przecież mamy pod dostatkiem?

Właśnie o to chodzi. Póki masz pod dostatkiem motywacji, „zakonserwuj” ją na później, tak abyś miał ją też wtedy, kiedy normalnie by już dawno opadła.

„Z motywacją jest jak z sikami”

Spokojnie, wyjaśnienie tego dziwnego tytułu znajdziesz poniżej. Najpierw pozwól mi jednak powiedzieć Ci, że kluczem do posiadania względnie stałej, wysokiej motywacji, która pomoże Ci łatwiej osiągnąć wyznaczone cele, jest jej zakonserwowanie w momencie, kiedy masz jej pod dostatkiem. Co to znaczy?

Znaczy to tyle, że powinienes rozłożyć tę ogromną chęć do działania, którą masz na samym początku, na mniejsze kawałki, które będziesz sobie dostarczał każdego dnia. Zamiast więc jednego wielkiego kopa motywacyjnego na start postarasz się zmniejszyć nieco jego działanie po to, żeby potem w kolejnych dniach ta chęć się utrzymywała dłużej.

„Moment, moment... chcesz, żebym pozbył się części tej ogromnej motywacji, jaką mam na początku, gdy wyznaczam sobie nowy cel?”

Dokładnie tak. Posłuchaj: żeby coś osiągnąć, w 95% przypadków nie potrzebujesz jednorazowego kopa

motywacyjnego, tylko stałej chęci do działania każdego dnia, a to dlatego, że po prostu znacznej większości swoich celów nie osiągniesz w jednym dniu, prawda? Nie schudniesz w jeden dzień, nie rzucisz nałogu, nie wyrobisz w sobie nowego nawyku, nie napiszesz książki, nie zrealizujesz większości złożonych projektów, nie staniesz się ekspertem ani nie zdobędziesz żadnej nowej umiejętności w jeden dzień.

Mało tego: w kwestii zdobywania umiejętności nawet dużo lepiej jest rozciągnąć czas nauki na jak największą liczbę dni, niż koncentrować treningi intensywnie w krótkim czasie. Zamiast więc poświęcać na naukę czegoś trzy godziny dziennie przez tydzień, osiągniesz dużo lepsze efekty, jeśli poświęcisz godzinę dziennie przez trzy tygodnie.

Dlaczego?

Jedno z badań pokazało, że kiedy pomiędzy poszczególnymi treningami w umiejętnościach mechanicznych jest sen, to przy następnym treningu widać znaczącą poprawę, sięgającą nawet 20%. Czyli jeśli np. jednego dnia ćwicyłeś grę na gitarze przez godzinę i potem następnego dnia znowu ćwiczysz na gitarze, to idąc tym trybem treningów, powinieneś zauważać wyraźne postępy, czasami nawet o 20%, z dnia na dzień.

Jednak jeśli pomiędzy dwoma treningami nie występuje nocny sen, czyli gdy ćwiczysz przez godzinę rano, a potem przez kolejną godzinę wieczorem tego samego dnia, to nie zauważysz żadnej wyraźnej poprawy w wykonywanych czynnościach.

Kluczem do rozwoju umiejętności okazał się być sen niskofalowy, czyli inaczej sen głęboki, w który wchodzisz, gdy zasypiasz wieczorem. Podczas tego snu Twój mózg reorganizuje się, tak abyś następnego dnia mógł wykonywać trenowaną czynność lepiej. Podobna sprawa ma się z zapamiętywaniem. Podczas snu głębokiego ma miejsce proces tzw. konsolidacji pamięci, w którym zdobyte przez Ciebie w danym dniu informacje zostają utrwalone w pamięci długotrwałej.

Dlatego właśnie tak naprawdę nie potrzebujesz wielkiej motywacji i superchęci do działania. Potrzebujesz regularności! To ona pozwoli Ci osiągnąć Twoje cele w najbardziej sprawny i wydajny sposób, który będzie Ciebie kosztował minimalną ilość wysiłku i czasu. Jeśli rozłożysz jakąkolwiek naukę na większą liczbę dni zamiast ją skoncentrować w jak najkrótszym czasie, to osiągniesz lepsze wyniki mniejszym kosztem. Jednak do tego potrzebujesz regularności.

A do regularności potrzebujesz w miarę stałej motywacji każdego dnia, zamiast wielkiego skoku na po-

czątku, a potem deficytu. Tutaj mnóstwo osób robi to źle.

Mogę być bezpośredni?

Z motywacją jest jak z sikaми. Nie możesz się wysikać na zapas, prawda? Nie możesz sobie postanowić czegoś w stylu „O, dzisiaj wysikam się tak porządnie, że starczy mi na następne trzy dni”. Żeby normalnie funkcjonować, musisz sikać codziennie (przynajmniej powinieneś).

Tak samo jest właśnie z motywacją. Bardzo popularnym błędem jest myślenie, że jak się pójdzie na jakieś szkolenie motywacyjne czy przeczyta dobrą książkę, to zdobędzie się motywację „na zapas”. Owszem, ona utrzyma się przez tydzień, ale potem zacznie się stopniowo rozpyływać. Motywacja nie jest czymś, co się tak prosto magazynuje.

Sam pewnie możesz przywołać wiele wspomnień, gdzie byłeś mocno podekscytowany jakimś celem, a gdy przyszło co do czego, to ostatecznie i tak z niego zrezygnowałeś z tego czy innego powodu.

Szalony tancerz

Uprawiałem przez dwanaście lat sportowy taniec towarzyski, uczyłem tańczyć wiele osób i widziałem tę postawę po prostu setki razy. Zazwyczaj im bardziej ktoś był podekscytowany faktem, że będzie się uczył tańczyć, tym szybciej się poddawał. Właściwie to pewnie z 90-procentową trafnością można by już po pierwszych zajęciach stwierdzić, kto przestanie trenować w ciągu najbliższego roku, patrząc tylko na to, że jest za bardzo zmotywowany. Interesujące, prawda?

Pamiętam, jak kiedyś na treningu odwiedził nas stary znajomy, który też kiedyś tańczył. Z jego oczu po prostu tryskała pasja. Wyglądał jak na głodzie. „Chcę się zapisać, trenować, wygrywać, zdobywać medale! Już, teraz!” Bez efektu były próby „ostudzenia” jego zapału. Był po prostu bardzo napalony, by ponownie rozpocząć treningi.

„Damian, nie mam niczego do treningów, żadnych butów, spodni, niczego. Może pojedę do Ciebie teraz

do domu i kupię, co masz, jeśli znajdziesz jakieś rzeczy, których nie używasz?”.

Hmm... kusząca propozycja, ale fakt, że nie widziałem go przez jakieś dziewięć lat, a teraz nagle chce się do mnie wprosić o godzinie 21, przy czym mieszkam na kompletnym obrzeżu Szczecina, więc pewnie musiałbym go jeszcze odwieźć, bo stamtąd by nie dotarł do domu... no właściwie... to mogłem się zgodzić...
NIEEE!!!

„Nie! Poczekaj jeden dzień, to Ci przyniosę, co mam!”.

Na litość, ale był napalony, żeby to dostać już teraz. Chciał od razu mieć wszystko do treningów, żeby sobie móc w domu jeszcze tego samego dnia w nocy potrenować.

Ostatecznie sprzedałem mu buty i faktycznie trenował z nami. Zgadnij, jak długo? Ok. 2–3 tygodni. Nie pamiętam, ile dokładnie, bo to było dość dawno temu, a od tego czasu nigdy go więcej nie widziałem na sali.

Ten facet dosłownie tryskał motywacją, nie mógł usiedzieć w miejscu, a ostatecznie wytrzymał 2–3 tygodnie, starając się zdobywać umiejętności, na które pracuje się latami.

I wierz mi: on nie był odosobnionym przypadkiem.

Moral: nie ufaj swojej motywacji na początku. Wtedy jesteś zbyt podekscytowany, żeby realnie ocenić poziom swojej wytrzymałości.

A wiesz, czego na pewno nie powinieneś robić, kiedy jesteś właśnie w takim stanie motywacyjnego podekscytowania? Nie powinieneś działać!

„Co takiego? Przecież po to się motywuję, że coś zrobić, żeby działać, prawda?”.

Zrozum — jeśli chcesz osiągnąć więcej niż przeciętna osoba, nie możesz postępować tak jak ona. A co robi przeciętna osoba, gdy wyznacza sobie nowy cel, nowe postanowienie? Jest podekscytowana z tego faktu, więc od razu zabiera się do działania. Ostatecznie jej motywacja się wyczerpuje i rezygnuje.

Gdy działasz od razu po ustaleniu nowego celu, to robisz tak jak każdy, czyli popełniasz najbardziej popularny błąd. Najgorsze jest to, że nie zauważyłem, żeby ktoś gdziekolwiek uznawał to za błąd. Wszyscy jeszcze zachęcają — działaj! Działaj jak najszybciej!

Może dlatego, że obracając się w gronie sportowców i samemu jednocześnie czasem trenując innych, widziałem zbyt dużo sytuacji, gdzie motywacja dosłownie wyciekała z ludzi, którzy na początku byli tak podekscytowani, że mogliby trenować cały dzień. Dlatego mogę Ci śmiało powiedzieć, że gdy zaczniesz od razu działać, to tylko zużyjesz to podekscytowanie

i potem będzie Ci bardzo ciężko wytrwać w drodze do swojego celu.

Większość osób myśli, że jeśli chodzi o motywację, to muszą się tylko nauczyć, jak ją w sobie wzbudzać i reszta pójdzie z górki. Nieprawda! Jeśli chcesz skutecznie robić to, co wiesz, że powinienes robić, to nie możesz tylko potrafić wzbudzać w sobie motywacji do działania.

Musisz się ją nauczyć kontrolować, a to znaczy, że musisz nauczyć się także, jak jej nie ulegać, czyli nie działać, kiedy nawet masz na to wielką ochotę. Dopiero połączenie tych dwóch umiejętności da Ci kompletną władzę nad sobą samym i będziesz w stanie komfortowo i z uśmiechem na ustach robić w danej chwili dokładnie to, co wiesz, że powinienes.

Co więc powinienes zrobić na samym początku, gdy jesteś podekscytowany wyznaczeniem nowego celu? Nie działać, tylko zakonserwować tę motywację, czyli nie zaczynać od razu zmierzać w kierunku celu, tylko wykorzystać to podekscytowanie, żeby podjąć działania, które zachowają je w Tobie na dłużej. Jak to działania?

1. Prawidłowe ustalenie celu.
2. Zaplanowanie drogi do celu.
3. Wykorzystanie prawa zaangażowania.
4. Wykorzystanie prawa spójności.

Procedura konserwacji motywacji

1. Prawidłowe ustalenie celu

W każdej książce o sukcesie trąbi się o wyznaczaniu swoich celów. A ja uwielbiam obalać popularne mity i znajdować informacje, które powiedzą Ci, że Cię wszędzie oszukiwano (oczywiście tylko jeśli to faktycznie jest prawda), no ale w tym wypadku potulnie chowam ogon pod siebie i przyznaję rację: prawidłowe ustalenie celu to niezwykle ważny krok w procesie jego osiągnięcia.

Natknąłem się na wiele badań, które jednoznacznie pokazywały, że osoby, które prawidłowo wyznaczyły i zapisały swój cel, duuuużo częściej go osiągały, więc absolutnie nie ignoruj tego kroku. Wierz mi — gdyby tylko była jakaś przesłanka, jakieś badanie albo wiarygodny fakt, który mówiłby, że jednak ustalanie celu nie jest takie ważne, to bym Ci go z radością tutaj podał. Ale nic takiego nie znalazłem. Pozostaje nam więc po prostu ładnie i grzecznie ustalić cel.

Nie będę się rozpisywał, ponieważ na ten temat są dosłownie setki artykułów w internecie, ale mówiąc „prawidłowe ustalenie celu”, mam na myśli:

- ◆ Określenie daty jego wykonania.
- ◆ Dokładne i precyzyjne określenie celu, tak żebyś był w stanie jednoznacznie stwierdzić, kiedy go osiągnąłeś, a kiedy nie.
- ◆ Zapisanie go ręcznie na kartce papieru i trzymanie tej kartki po ręką. Najlepiej na widoku.

Przykład źle ustalonego celu:

Od dzisiaj codziennie rano biegam.

A w głowie jeszcze „Wiem, że powinienem go zapisać, ale po co. Będę pamiętał”.

Przykład dobrze ustalonego celu:

Od dzisiaj, czyli od 12.07.2011, obiecuję sobie, że przez co najmniej 30 dni będę codziennie rano do godz. 9:00 biegał na dworzec przez przynajmniej 10 minut, ani razu się nie zatrzymując ani nie chodząc. (zapisane na kartce)

Widzisz różnicę?

Nie ma chyba sensu, żeby coś więcej komentował. Naprawdę na ten temat jest mnóstwo darmowych informacji w internecie. Jedziemy dalej.

2. Zaplanowanie drogi do celu

Teraz tak myślę, że ten przykład z bieganiem nie był szczególnie dobry, żeby pokazać Ci, jak się ustala drogę do celu. Ale trudno. Nie będę daleko szukał innych przykładów. Weźmiemy jeden z moich aktualnych celów. Może być?

Jeden z moich aktualnych celów, który wisi zapisany u mnie na tablicy korkowej nad biurkiem, brzmi:

Ja, Damian Redmer, obiecuję sobie, że od dnia 3.09.2011 potrafię swobodnie i komfortowo czytać z prędkością przynajmniej 2000 słów na minutę przy minimalnym zrozumieniu 85%.

To jest mój cel. Żeby go osiągnąć, muszę wyznaczyć sobie jeszcze, jak zamierzam tego dokonać. Ty także ustalając swój cel, zaplanuj od razu, co będziesz robił, aby się do niego dostać. Tylko tyle. W moim przypadku ustaliłem, że codziennie poświęcam godzinę na naukę szybkiego czytania i zaplanowałem, jakie ćwiczenia będę wykonywał przez ten czas w poszczególnych dniach.

Taaa daaam!!!

Trudne? Nie szczególnie, a robiąc tylko te dwie rzeczy, Twój poziom motywacji powinien się utrzymywać znacznie dłużej. Wiem, że to nie są jakieś rewolucyjne informacje, ale tak wiele osób tego w dalszym

ciagu nie robi, że miałbym wyrzuty sumienia, gdyby o tym tutaj nie wspomniał.

Zamiast więc oślepiiony ekscytacją nowego celu rzucać się w wir działania, postaraj się najpierw trochę przystopować i ustalić cel oraz to, jak zamierzasz go osiągnąć.

Ten pierwszy cel z bieganiem nie potrzebował żadnego dodatkowego planowania, bo sam w sobie był już wystarczająco sprecyzowaną czynnością. Jednak jeśli Twoim celem jest zdobycie czegoś, nabycie jakiejś umiejętności czy zdanie egzaminu, to musisz zaplanować kolejne kroki i czynności, które Cię tam zaprowadzą.

3. Wykorzystanie prawa zaangażowania

Przechodzimy teraz do trochę silniejszych narzędzi, gdyż zajmiemy się wywieraniem wpływu na siebie samego. W pierwszej kolejności wykorzystamy jedno z praw perswazji, jakim jest *prawo zaangażowania*. Mówi ono, że im więcej wysiłku włożysz w daną sprawę, tym bardziej staje się ona dla Ciebie wartościowa.

Na potwierdzenie tego chciałbym Ci przytoczyć bardzo ciekawy eksperyment wykonany przez Elliota Aronsona i Judsona Millsa. Ta dwójka naukowców utworzyła na potrzeby badania sztuczną grupę dys-

kusyjną dla kobiet, w której rozmawiano oczywiście o... szydełkowaniu.

Żartuję. Jak można się było spodziewać po plci uczestniczek, grupa dyskutowała na tematy życia seksualnego.

Mimo że temat dyskusji brzmi ciekawie, to jej uczestniczki dostały od naukowców przykazanie, aby były tak nudne i bezsensowne, jak to tylko możliwe. Następnie wzięto dwie grupy kobiet chcące ubiegać się o uczestnictwo w zorganizowanej grupie dyskusyjnej. Jedna grupa kobiet, aby móc dołączyć do tego grona, musiała przejść przez bardzo kłopotliwą i krępującą ceremonię (niestety nie znam szczegółów), natomiast inicjacja drugiej grupy kobiet była banalnie prosta.

Po inicjacji spytano, jak kobiety w obu grupach oceniają uczestnictwo w grupie dyskusyjnej. Pamiętaj, że jej pierwotne uczestniczki miały być tak beznadziejnie nudne, jak tylko się da.

Okazało się, że kobiety w pierwszej grupie, które inicjacja kosztowała sporo zaangażowania i nieprzyjemnej krępacji, oceniały grupę dyskusyjną jako interesującą, a uczestnictwo w niej wartościowe (?!).

Natomiast druga grupa kobiet, która nie musiała się wysilać, aby dostać się do dyskusji, oceniła zgodnie z prawdą, że to tylko banda nudziarzy.

Interesujący wynik, prawda?

Samo zaangażowanie potrafi kompletnie zmienić Twoją percepcję i sprawić, że będziesz postrzegał pewne sprawy jako dużo bardziej wartościowe i cenne, niż mogą być w rzeczywistości.

A co Ty na to, żeby zacząć robić tak ze swoimi celami? Jak myślisz, czy zmiana swojej percepcji w taki sposób, żeby Twój cel wydawał Ci się dużo bardziej wartościowy, pomogłaby Ci w jego realizacji?

Pytanie... i to jak!

Wystarczy, że wykorzystasz do tego prawo zaangażowania.

Jak to zrobić?

Wykonaj swój własny kolaż motywacyjny. Jest to świetne narzędzie służące jednocześnie do wykorzystania działania prawa zaangażowania i codziennej motywacji.

Nagrałem dla Ciebie nawet krótki filmik, w którym pokażę Ci dokładnie, jak krok po kroku zrobić taki kolaż motywacyjny, używając do tego wyłącznie darmowych narzędzi dostępnych w internecie. Nawet nie będziesz musiał niczego ściągać!

Żeby otrzymać ten filmik, wystarczy tylko, że wejdziesz na moją stronę Rozwojowiec.pl i wpiszesz tam swój adres e-mail, na który mam Ci go wysłać.

Gdy to zrobisz, błyskawicznie na Twoją skrzynkę przyjdzie e-mail z linkiem do filmików i tego raportu. Dlatego najlepiej wejdź teraz na Rozwojowiec.pl i od razu otrzymaj ten filmik, a następnie wróć do czytania tego raportu, bo mam Ci jeszcze kilka fajnych informacji do przekazania.

...

...

Już? Otrzymałeś filmik?

Jeśli tak, to wracamy do koncepcji kolażu motywacyjnego. Gdy już go wykonasz, tak jak Ci to pokazałem na filmiku, albo w podobny sposób, to następnie prześlij go do fotografa lub dostarcz osobiście, aby Ci go wywołał. Potem najlepiej jeszcze odbierz, także osobiście, gotowe zdjęcie.

Wykonanie kolażu zajmie Ci trochę czasu. Potem jeszcze musisz wysłać go do fotografa, co jest trochę krępujące, bo w końcu umieścisz na nim swój prywatny cel. Dodatkowo musisz zapłacić jeszcze te kilka groszy za wywołanie i odebrać gotowe zdjęcie osobiście, co pewnie zajmie Ci też chwilę.

Jak widzisz, trochę roboty z tym jest. Ale właśnie o to chodzi!

Im więcej wysiłku włożysz na samym początku w przygotowanie do realizacji Twojego postano-

wienia, tym bardziej wzrośnie Twoje zaangażowanie, a ostatecznie tym cenniejszy będzie Ci się wydawał Twój cel. Zupełnie tak jak w przypadku kobiet przechodzących krępującą inicjację (ciagle nie daje mi spokoju, że nie wiem, na czym ona polegała) do grupy dyskusyjnej.

To samo możesz zrobić Ty. Zaangażuj się w swój cel, zanim jeszcze zrobisz cokolwiek, co ma Cię do niego prowadzić. Dzięki temu będzie Ci znacznie ciężiej się wycofać, bo dzięki działaniu prawa zaangażowania zaczniesz postrzegać swoje postanowienie jako coś dużo bardziej dla Ciebie cennego.

Ciekawy pomysł, prawda?

No to do dzieła!

A nie — moment. Pospieszyłem się. Doczytaj, proszę, ten raport do końca, obejrzyj filmik, w którym pokażę Ci od początku do końca, jak zrobić taki kołaż motywacyjny i dopiero potem do dzieła!

4. Wykorzystanie prawa spójności

Jak się pewnie domyślasz, prawo spójności jest kolejnym podstawowym prawem perswazji. Mówi ono, iż czujemy wewnętrzny przymus do tego, aby być spójni w naszych czynach i przekonaniach, zwłaszcza tych ogłaszanych publicznie.

Co najciekawsze, zaobserwowano niezwykle zjawisko, gdy zaczynamy robić rzeczy, które nie odpowiadają naszym wewnętrznym przekonaniom. Prawo spójności sprawia, że odczuwamy w takim wypadku pewne psychologiczne napięcie, które chcemy jak najprędzej zlikwidować.

Ale gdy już zrobiliśmy coś niezgodnego z naszą postawą i nie możemy tego cofnąć, to jak można zlikwidować to napięcie? To proste: w takim wypadku zmienia się po prostu nasza postawa, nasze przekonania, tak aby były zgodne z tym, co właśnie zrobiliśmy. Robimy to podświadomie i automatycznie. Dlatego to prawo perswazji jest takie potężne.

Zanim Ci powiem, jak możesz je wykorzystać do wpływania na swoją motywację, pozwól, że zobrazuję Ci jego działanie opowieścią o tym, co zdarzyło się podczas wojny koreańskiej.

Podczas wojny amerykańscy jeńcy wojenni byli odsyłani od obozów prowadzonych przez chińskich komunistów. Ich sposób postępowania z więźniami sprawił, że Ci zaczęli dobrowolnie donosić na swoich przyjaciół, a wręcz współpracować ze strażnikami. Dzięki temu niemal każda próba ucieczki kończyła się niepowodzeniem, bo zawsze ktoś wydał swoich towarzyszy.

Jak Chińczycy zdołali doprowadzić — wyszkolonych, aby podawać jedynie swoje imię i numer identyfikacyjny — żołnierzy do takiego stanu? Wykorzystali właśnie prawo spójności, które mówi, iż każdy człowiek stara się być maksymalnie zgodny w tym, co robi i w co wierzy.

Chińczycy nakłaniali drobnymi nagrodami amerykańskich jeńców, aby ci powiedzieli coś negatywnego o Ameryce albo pochlebnego o komunizmie. To nie budziło żadnych zastrzeżeń, bo powiedzenie czegoś w stylu „Stany Zjednoczone nie są doskonałe” było całkowicie zgodne z prawdą. Kiedy jeńiec uległ takiej prośbie, nakłaniano go, aby podał przykłady niedoskonałości USA, a potem sporządził listę takich niedoskonałości.

Następnie stawiano takich jeńców przed faktem w stylu „Skoro sam to napisałeś, to musisz w to wierzyć, prawda?” i nakłaniano ich, aby ubrali swoje argumenty w całe wypracowanie. Robiono nawet całe konkursy na takie wypracowania, które następnie czytano w audycjach radiowych nadawanych w całej Korei i skierowanych do innych amerykańskich żołnierzy. I gdy wszyscy dookoła wiedzieli o antyamerykańskim stosunku jeńca, ten nagle budził się jako pomagający wrogowi kolaborant.

Czyni takiego jeńca (np. napisanie wypracowania opisującego wady USA) pokazywały antyamerykań-

ską postawę, a że nie mogły zostać w żaden sposób cofnięte i jeszcze zostały publicznie nagłośnione, to jedyną drogą do pozostania wewnętrznie spójną osobą była zmiana jej postawy na antyamerykańską. I tak też się działo.

Wyjątkowo potężna strategia.

Czy Ty możesz wykorzystać podobne zjawisko, aby wspomóc siebie w realizacji swojego celu?

Oczywiście!

1. Powieś swój kolaż motywacyjny w widocznym miejscu, aby każdy, kto odwiedzi Twój pokój, mógł go zobaczyć. To zadziała podobnie jak pisanie antyamerykańskiego wypracowania przez jeńców.
2. Powiedz swoim znajomym albo chociaż jednej osobie, np. swojemu partnerowi, o tym, co zamierzasz zrobić, opowiedz o swoim postanowieniu. Jeśli masz blog, to napisz swoje postanowienie na blogu. To zadziała podobnie jak czytanie antyamerykańskich wypracowań przez rozgłośnię radiową.

Wiem, to dość brutalna metoda wpływania na siebie. Jeśli Ci się nie uda wytrwać, to będzie Ci po prostu głupio, i już sam ten fakt najbardziej motywuje do działania. Gorąco zachęcam Cię do stosowania tej metody, jednak jeśli chcesz czegoś trochę bezpiec-

niejszego, to istnieje także wersja „light” stosowania prawa spójności.

Także zobrazuję Ci ten sposób pewnym ciekawym eksperymentem.

Współpracownik dwóch badaczy Freedmana i Scotta Frastera przebrał się za robotnika, który chodził od domu do domu, prosząc każdego z mieszkańców o pozwolenie na postawienie w swoim ogródku obrzydliwie wyglądającej tablicy z napisem „Jedź ostrożnie!”. Oczywiście tylko 17% proszonych mieszkańców zgodziło się na coś takiego.

Jednak taką samą prośbę wysunięto również do drugiej grupy mieszkańców i w tym wypadku aż prawie połowa osób się zgodziła. Czyli szansa na zgodę osoby z drugiej grupy była ponad dwa razy większa. Jedyne, co różniło osoby w obu grupach, to fakt, że w tej drugiej dwa tygodnie wcześniej miał miejsce drobny incydent.

Otóż dwa tygodnie przed prośbą o postawienie tablicy poproszono tych mieszkańców o podpis na petycji nawołującej do utrzymania kraju w czystości. Oczywiście prawie każdy podpisał, bo każdy jest przecież za tym, aby w kraju było czysto. Jak się jednak okazało, ten drobny akt podpisania petycji zwiększył ponaddwukrotnie szansę, że dana osoba zgodzi się

na postawienie tablicy nawołującej do ostrożnej jazdy w jej ogródku.

Gdzie tu związek? Przecież podpisanie petycji o czystość ma bardzo mało wspólnego z dbaniem o ostrożną jazdę.

Badacze doszli do wniosku, że zadziałało tu prawo spójności i osoby po złożeniu podpisu pod petycją, przez ten drobny akt zmienili nieco sposób, w jaki myśleli o sobie samych. Aby być wewnętrznie spójnymi, stali się teraz we własnych oczach obywatelami dbającymi o swój kraj, więc również chętniej zgadzali się na umieszczenie tablicy w ogródku.

Interesujące, jak jedna praktycznie niezwiązana z niczym decyzja może wpłynąć na Twoje późniejsze postępowanie, prawda? I to całkowicie nieświadomie.

Czy możesz wykorzystać to zjawisko na sobie samym?

Znowu: oczywiście!

Jeśli Twoim celem jest nauczyć się szybko czytać, to poopowiadaj znajomym, jakie szybkie czytanie musi być super. Nie musisz im deklarować swojego celu. Wystarczy, że opowiesz im z pasją o czymś, czego dotyczy Twój cel albo w ogóle o rozwoju osobistym. To nie musi być nawet kompletnie związane z Twoim

celem. Możesz im opowiedzieć o motywacji, nawet dokładnie to, czego się nauczyłeś w tym raporcie.

To powinno zmienić nieco sposób, w jaki podświadomie siebie postrzegasz tak, że prawdopodobnie zaczniesz uważać się za kogoś, kto jest ekspertem w motywacji i motywowaniu siebie samego. Spotkałeś się z twierdzeniem, że najlepiej uczymy się, ucząc innych?

Wykorzystaj to tutaj. Poopowiadaj innym o wszystkim, co wiesz, o tym, jak Chińczycy sprawili, że Amerykanie zaczęli donosić na swoich kolegów, o tym dziwnym eksperymencie z tablicą „Jedź ostrożnie”. Poopowiadaj o motywacji, a ani się obejrzysz, a sam będziesz się wewnętrznie czuł jak osoba, która potrafi kontrolować dwa razy lepiej swoją własną motywację. Dzięki temu będzie Ci dużo łatwiej wytrwać na drodze do swoich celów.

Natomiast gdy z pasją poopowiadasz o swoim celu, to ani się obejrzysz, a będziesz postrzegał siebie jak kogoś dużo bardziej zaangażowanego w swoje postanowienie. To jeszcze dodatkowo dopali Twój poziom motywacji.

Gratuluję!

Właśnie poznałeś przepis na motywację, który jest nieznanym pewnie 99% ludzkości. Zauważ, że wszyscy dookoła, gdy tylko poczują się zmotywowani, od

razu biorą się do działania, a potem ta chęć do pracy wygasa i rezygnują. Typowe...

Ty już wiesz, jak wyjść z tego schematu. Gdy poczujesz się czymś zmotywowany, gdy ustalasz sobie jakiś nowy cel, to nie bierz się od razu do działania, tylko zamiast tego:

1. Ustal prawidłowo swój cel i zapisz go na kartce.
2. Jeśli możesz, to opracuj również plan działania, który zaprowadzi Cię do tego celu.
3. Stwórz swój kolaż motywacyjny i powieś go w widocznym miejscu.
4. Zadeklaruj publicznie swój cel lub chociaż opowiedz innym o tym, jak się motywować albo z pasją opisz zagadnienie związane z Twoim celem.

Wykonanie tych czterech kroków zakonserwuje Twoją motywację na duuuużo dłuższy czas. Codziennie rano zerkaj na swój kolaż motywacyjny i czytaj napisany na nim cel, a sam zobaczysz, o ile łatwiej będzie Ci go osiągnąć.

Te cztery kroki kosztują trochę motywacji i pracy. To prawda. Dlatego robisz je właśnie na samym początku, kiedy tryskasz chęcią do działania. Wykorzystaj ten początkowy kop motywacyjny nie do rzucenia się w wir działania, tylko żeby właśnie zakonserwować swoją motywację.

Co jeśli masz już ustalony cel?

Zazwyczaj sam akt ustalania nowego celu budzi w nas wystarczająco dużo motywacji, żeby starczyło Ci jej na wykonanie procedury konserwacji. Jednak jeśli w momencie, kiedy czytasz ten raport, jesteś już w trakcie realizacji jakiegoś swojego celu, to polecam Ci, zanim przystąpisz do konserwacji motywacji, wzbudzić jej w sobie jak najwięcej. Obejrzyj jakiś motywujący film (polecam [„Siłę spokoju”](#)) albo przeczytaj książkę, która zmotywuje Cię do działania (polecam [„Skazany na sukces”](#) albo [„Bogać się, kiedy śpisz”](#)).

Największy błąd

Wiesz już, jak zakonserwować swoją motywację. To działanie może kompletnie odmienić Twoje życie. Właśnie dlatego muszę Ci zwrócić uwagę na jeden chyba najbardziej popularny błąd, który przeszkadza większości ludzi w osiągnięciu celów, a Tobie może przeszkodzić w stosowaniu procedury konserwacji motywacji.

Wiesz, co to za błąd?

Zbytńia pewność siebie.

Gdy zabieramy się za coś nowego i tryskamy pasją i chęcią do działania, to zazwyczaj nie da się nam wytłumaczyć, że za tydzień ta motywacja opadnie. Zupełnie jak z dziećmi, które dostają nową zabawkę. Gdy powiesz takiemu dziecku, że za tydzień mu się ona znudzi, to jaką odpowiedź otrzymasz?

„Nigdy mi się nie znudzi!”.

A po tygodniu patrzysz, a zabawka leży w kącie.

Też czasami byłem takim dzieckiem (użyłem czasu przeszłego, ale z tego się chyba nie wyrasta). Mimo że byłem wtedy mały, to udało mi się zapamiętać tę sytuację ze mną w roli głównej, bo usłyszałem wtedy trzy okropne słowa, których nikt nie lubi słyszeć. Były to słowa mamy „A nie mówiłam?”. Auć!

W kwestii motywacji nie możesz ufać swoim własnym uczuciom. Przykro mi. Wszelkie rady rozpowszechniane w pięknych hollywoodzkich filmach w stylu „Kieruj się sercem, idź za głosem duszy, zaufaj sobie, wsłuchaj się w siebie” tutaj często nie działają. Musisz od początku mieć świadomość, że Twoja motywacja z czasem opadnie. I to drastycznie.

Wiem, że na początku, kiedy jesteś czymś podekscytowany, wydaje się to niemal niemożliwe. Gdybym

powiedział temu chłopakowi, który chciał na nowo zacząć trenować taniec, że za trzy tygodnie zrezygnuje, to nigdy by mi nie uwierzył. Przecież aż tryskał motywacją.

Ale tylko ta świadomość, że za tydzień będziesz czuł się zupełnie inaczej, pozwoli Ci się przed tym zabezpieczyć i zakonserwować swoją motywację.

Opanuj sztukę kontroli motywacji, wykorzystując to, czego się nauczyłeś w tym raporcie, a bardzo szybko przekonasz się, że Twoje działanie wzniosło się na zupełnie nowy poziom. Tak, przyznaję, to wymaga trochę pracy i zaangażowania. Musisz w końcu zrobić cały kolaż motywacyjny. Natomiast jego wywołanie u fotografa i rozmowa z przyjaciółmi wymaga trochę odwagi.

Czy warto tak się wysilać?

A powiedz mi, jak wyglądałoby teraz Twoje życie, gdybyś wytrwał w pewnych swoich postanowieniach? Jak wyglądałoby Twoje życie, gdybyś do końca zrealizował pewne swoje cele, zamiast poddawać się w połowie drogi? Jak byś teraz wyglądał, jak się czuł, gdzie mieszkał i ile zarabiał?

Nie żał Ci tego czasu, który bezpowrotnie minął, a służył jedynie próbom, zamiast realnemu stawianiu kolejnych kroków dzień za dniem?

Każdemu żal, ale to już przeszłość i nie będziemy do tego więcej wracać. Proszę, odetnij się teraz od wszystkich swoich porażek i wyrzutów sumienia, jeśli jakieś Cię męczyły przez to, że nie udało Ci się osiągnąć tego, w co celowałeś. Od dzisiaj dysponujesz zupełnie nową strategią działania. Strategią bazującą na naprawdę silnych prawach perswazji, które potrafiły nawet złamać wyszkolonych żołnierzy. Od teraz będą służyć Tobie, abyś osiągał swoje cele, od teraz wszystko może być inne.

W tym momencie masz tylko dwie opcje wyboru:

- ◆ Albo zignorujesz to, co właśnie przeczytałeś lub odłożysz wykorzystanie tego na później.
- ◆ Albo wdrożysz strategię konserwacji motywacji już teraz do swojego życia.

Nie ma trzeciej opcji i doskonale wiesz, że tylko ta druga zaprowadzi Cię tam, gdzie chcesz się znaleźć. Przypominam jeszcze raz całą procedurę konserwacji motywacji:

1. Ustal prawidłowo cel i zapisz go na kartce (jeśli jesteś w trakcie realizacji jakiegoś celu, to daj sobie kopa motywacyjnego, czytając motywującą książkę albo oglądając film o takim działaniu).
2. Zaplanuj drogę do celu, czyli opracuj plan działania.
3. Stwórz swój kolaż motywacyjny.

4. Opowiedz innym o swoim celu lub chociaż o czymś związanym z rozwojem osobistym.
5. Zadeklaruj publicznie swój cel lub chociaż opowiedz innym o tym, jak się motywować albo z pasją opisz zagadnienie związane z Twoim celem.

Mam nadzieję, że podobał Ci się ten raport. Mnie sprawiło sporo przyjemności podzielenie się z Tobą tymi informacjami.

Pozdrawiam z uśmiechem,

Damian Redmer



PS Jeśli uważasz, że ten raport zawiera wartościowe informacje, to polub go na facebooku, klikając przycisk poniżej:



Bibliografia

1. Walker M., Brakefield T., Morgan A., Hobson J.A., Stickgold R., *Practice with Sleep Makes Perfect: Sleep-Dependent Motor Skill Learning*, Neuron, Vol. 35, 205–211, July 3, 2002.
2. Gais S., Plihal W., Wagner U., Born J., *Early sleep triggers memory for early visual discrimination skills*, Nature Neuroscience 3, 1335–1339 (2000) doi: 10.1038/81881.
3. Freedman J.L., Fraser S.C. (1966), *Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique*, Journal of Personality and Social Psychology, 4, 195–203.
4. Aronson E., Mills J. (1959), *The effect of severity of initiation on liking for a group*, Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 177–181.
5. Schein E. (1956), *The Chinese indoctrination program for prisoners of war: A study of attempted „brainwashing”*, Psychiatry, 19, 149–172.
6. Lindsay H., Norman D.A., *Procesy przetwarzania informacji u człowieka*, Warszawa 1991.