

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

Do koszyka



Do przechowalni


 Nowość


 Promocja

Motywacja. Droga do skutecznych działań

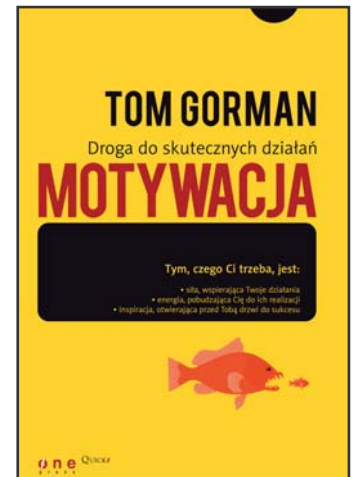
Autor: Tom Gorman

Tłumaczenie: Marcin Kowalczyk

ISBN: 978-83-246-1698-5

Tytuł oryginału: [Motivation: Spark Initiative.](#)[Inspire Action. Achieve Your Goal](#)

Format: 122x194, stron: 176



Tym, czego Ci trzeba, jest:

- siła, wspierająca Twoje działania
- energia, pobudzająca Cię do ich realizacji
- inspiracja, otwierająca przed Tobą drzwi do sukcesu

Budzenie lwa

Kim są ludzie sukcesu? To ta elitarna grupa, która ma odwagę wspiąć się na sam szczyt, zrealizować wszystkie swoje zamierzenia, osiągnąć każdy cel, który sobie wyznaczyła. Co nimi kieruje? Silna motywacja. Jeśli czujesz, że brak Ci iskry, która potrafiłaby rozniecić płomień i zainspirować Cię do realizacji Twoich ambitnych planów, ta książka może stać się Twoją muzą.

Naucz się pokonywać wszelkie przeszkody, stojące na drodze do realizacji Twoich marzeń. Dowiedz się, które z popularnych metod motywacji są skuteczne, a które są tylko mydleniem oczu. Utrwalaj w sobie pewność siebie, entuzjazm i pozytywne myślenie. Wielkie rzeczy wydarzą się w Twoim życiu tylko wtedy, gdy je zainicjujesz.

- Psychologia motywacji – kluczowe techniki i zasady stosowania.
- Motywacja w praktyce – wyznaczanie i realizacja Twoich celów.
- Działania dla zaawansowanych – zapobieganie wypaleniu zawodowemu.
- Coaching – motywowanie innych, lepsza współpraca i zarządzanie.

spis treści

5 wprowadzenie

1 część

MOTYWACJA — PODSTAWY

- 11 rozdział 1
Motywacja: co to jest
i dlaczego jest ona tak ważna
- 25 rozdział 2
Dlaczego robimy to, co robimy?
- 41 rozdział 3
Jak działają techniki motywacyjne
- 55 rozdział 4
Popularne metody motywacji

2 część

MOTYWACJA W PRAKTYCE

- 73 rozdział 5
Po co to wszystko? Powód
- 89 rozdział 6
Nastaw się na sukces:
wyznacz sobie motywujące cele
- 103 rozdział 7
Cele zawodowe
- 117 rozdział 8
Cele osobiste

część 3

MOTYWACJA DLA ZAAWANSOWANYCH

- 131 rozdział 9
Jak odzyskać straconą motywację
- 147 rozdział 10
Motywowanie innych
- 163 rozdział 11
Zestaw narzędzi motywacyjnych

4

Popularne metody motywacji

Ludzie działający w branży motoryzacyjnej opracowali, uczą i popularyzują różne metody. Wśród tych osób znajdziemy głównie autorów i mówców zajmujących się tematyką motywacyjną, choć są tu także teoretycy i myśliciele zajmujący się przede wszystkim samodoskonaleniem i rozwojem osobistym. W tym rozdziale zamierzam podsumować idee kilku z nich, aby umożliwić Ci zorientowanie się w różnorodności proponowanych metod. Omówię także jedną lub dwie metody, które nie są powiązane z żadnym ekspertem.

Moim zamiarem jest omówienie głównie tych technik, które sam wypróbowałem — w ten sposób mogę przedstawić swoje doświadczenia. Oznacza to jednak, że podane tu informacje zawierają pewien element subiektywizmu. Wybrałem techniki, które w jakiś sposób do mnie przemawiały i pomogły mi zyskać lub utrzymać motywację. Dlatego też muszę poczynić w tym miejscu dwa zastrzeżenia: po pierwsze, nie wypróbowałem wszystkich dostępnych metod; i po drugie, Twoje doświadczenia i osiągnięte przez Ciebie rezultaty mogą się znacznie różnić od moich.

Dwie metody „klasyczne”

Dwie najstarsze metody automotywacji to myślenie pozytywne oraz myślenie o bogaceniu się. Uważam je za pokrewne, ponieważ obie opierają się na poglądzie, że myśli mają wpływ na nastawienie, zachowanie i rezultaty. Obie metody utrzymują, że „dobre myśli” stanowią podstawę nastawienia pełnego motywacji, korzystnego zachowania i pozytywnych rezultatów. Natomiast „złe myśli” prowadzą do braku motywacji, bezcelowego lub szkodliwego zachowania i negatywnych rezultatów.

Trudno byłoby podważyć słuszność takich założeń, ale pojawiły się już nowsze metody, bardziej zaawansowane i skuteczniejsze. Należy jednak podkreślić, że myślenie pozytywne na pewno nikomu nie zaszkodzi, a myśli z pewnością wpływają na nasze nastawienie, zachowanie, a nawet rezultaty.

NAJPOPULAR- NIEJSI SPECJALIŚCI OD MOTYWACJI

- *Tony Robbins*
- *Brian Tracy*
- *Dennis Waitley*
- *Wayne Dyer*
- *Zig Ziglar*

Myślenie pozytywne

Myślenie pozytywne sprowadza się w zasadzie do tego: stasz się mieć pozytywne myśli i unikasz negatywnych. Myślisz w sposób pozytywny o samym sobie, swoich celach, planach i zdolnościach. Myślisz w sposób pozytywny o ludziach, którzy Cię otaczają i których spotykasz. Jeśli to możliwe, myślisz także w sposób pozytywny o całym świecie i swoim położeniu.

Za pierwszego propagatora pozytywnego myślenia można uznać Normana Vincenta Peale’a — a przynajmniej za pierwszą osobę, która wykorzystywała tę metodę jako formalne narzędzie motywacji. Swoją pozycję w historii zawdzięcza głównie książce *Moc pozytywnego myślenia*¹ opublikowanej w 1952 r.,

¹ Norman V. Peale, *Moc pozytywnego myślenia*, Studio Emka, Warszawa 1995.

która sprzedała się w nakładzie ponad 20 milionów egzemplarzy na całym świecie.

W swojej doniosłej książce dr Peale przedstawił metody i techniki przewycięzania zwątpienia w siebie i skłonności do zamartwia-

nia się. Książka została wydana już dość dawno, ale nawet dziś znajdziemy w niej inspirujące anegdoty i pomysły. Wiele z nich tkwi korzeniami głęboko w chrześcijaństwie, co jest zrozumiałe, zważywszy na to, że dr Peale był pastorem.

Myślenie pozytywne pomoże Ci zwalczyć lub uniknąć wielu wrogów motywacji, o których pisałem w rozdziale 1. Przykładowo dzięki myśleniu pozytywnemu będziesz mógł rozprawić się z takimi problemami jak rzucanie oskarżeń, porównywanie się z innymi oraz strach przed sukcesem i porażką. Niestety, pozytywne myślenie samo w sobie nie może zagwarantować odpowiednich rezultatów ani nawet zachęcić Cię do działania — co jest przecież kluczową kwestią w motywacji. Musisz nie tylko myśleć pozytywnie, ale też działać pozytywnie.

Jako narzędzie motywacji, technika pozytywnego myślenia ma zarówno plusy, jak i minusy. Niewątpliwie korzystne jest

Działanie rodzi się nie z myśli, ale z gotowości do przyjęcia odpowiedzialności

— **Dietrich Bonhoeffer**
(teolog niemiecki)

Siła negatywnego myślenia

Osobiście przekonałem się, że pewien rodzaj negatywnego myślenia może mieć siłę motywującą. Obawa przed kiepskim wystąpieniem motywuje mnie, abym solidnie przygotowywał się do prowadzonych przez siebie prezentacji. Męczące poczucie, że marnuję życie, wykonując nudną pracę dla innych, także okazało się dość silną motywacją do dokonania zmian. Negatywne myślenie o moich pracodawcach (i niektórych szefach) zmotywowało mnie do rozpoczęcia kariery niezależnego autora.

to, że zachęca do wiary we własne możliwości i utrzymywania pozytywnego nastawienia, które prawdopodobnie jest w stanie zmotywować Cię lepiej niż negatywne. Ponadto, większość ludzi (ale nie wszyscy) lubi przebywać w otoczeniu pozytywnie nastawionych osób. Niekorzystne jest to, że możesz próbować kontrolować swoje myśli w nadmiernym stopniu albo frustrować się, jeśli nie będziesz zdolny nad nimi zapanować. Możesz też mieć problemy z odróżnieniem myśli od uczuć, które kontrolować jest o wiele trudniej. Ponadto, niektórzy ludzie nie mogą znieść osób mających stale pozytywne nastawienie do wszystkiego.

Earl Nightingale, przedstawiciel nurtu pozytywnego myślenia

Kolejnym pionierem i propagatorem pozytywnego myślenia był Earl Nightingale, znakomity sprzedawca i przedsiębiorca, współzałożyciel Nightingale Conant — jednej z największych firm na świecie zajmujących się wydawaniem i dystrybucją książek, kaset i kursów o tematyce motywacyjnej. Jego nagranie Najdziwniejszy sekret świata, powstałe na kanwie pogadanek motywacyjnych, jakie wygłaszał sprzedawcom w swojej firmie ubezpieczeniowej, było pierwszym audiobookiem sprzedanym w liczbie ponad miliona egzemplarzy.

Stajesz się tym, o czym myślisz

— **Earl Nightingale**
(przedsiębiorca
i autor)

Myślenie o bogaceniu się (ang. prosperity thinking)

Moim zdaniem myślenie o bogaceniu się jest jedną z najbardziej niekonwencjonalnych metod motywacji. Chociaż jest ona powszechnie utożsamiana z New Age, pierwszy doniosły tekst na ten temat pojawił się już w 1937 r., w postaci książki *Mysł i bogać się*² autorstwa Napoleona Hilla. Była to dla mnie po-

² Napoleon Hill, *Mysł i bogać się*, Onepress, Gliwice 2006.

zycja inspirująca, ale niektóre myśli powtarzały się zbyt często, zwłaszcza gdy weźmiemy pod uwagę fakt, że zasadnicze przesłanie autor zdołał przekazać w tytule. Niektóre techniki, na przykład tworzenie „Sojuszu Umysłów”, uważam też za nieco zawodne. Mimo to miliony czytelników uwielbiają tę książkę i stanowi ona dla nich prawdziwe źródło motywacji.

Podjmij działanie

Jeśli chcesz zobaczyć, jak wiele ukazuje się książek, kaset i programów na temat inspiracji i motywacji, odwiedź stronę www.nightingale.com, witrynę największej w tej branży firmy Nightingale Conant. Jeżeli chcesz kupić inne książki i materiały motywacyjne, odwiedź stronę i księgarnię internetową wydawnictwa Onepress www.onepress.pl.

Podstawą myślenia o bogaceniu się — zwanego także „świadomością bogactwa” i „myśleniem o dobrobycie”, a czasem prześmiewczo określanego jako „medytowanie o Mercedesie” — jest przekonanie, że jeśli będziemy myśleli o pieniądzach w pozytywny sposób, to pieniądze do nas napłyną. Typowe dla tej metody są takie idee, jak: „pieniądze to energia” czy „prawo przyciągania”. Zakładają one, że niektórzy ludzie odpychają od siebie pieniądze negatywnymi myślami, a inni przyciągają je pozytywnymi.

Sensownym i jasnym uzasadnieniem myślenia o bogaceniu się jest przekonanie, że gdy myślimy o pieniądzach pozytywnie, częściej podejmujemy działania, które pozwalają nam je zarobić. Zarówno ja, jak i wielu moich znajomych mieliśmy w życiu okresy, kiedy nie wykazywaliśmy większego zainteresowania pieniędzmi. Opieszale wysyłałymi faktury i nie pilnowaliśmy swoich inwestycji. I zgadnij, co? Strumień pieniędzy zmniejszył się, a nasze inwestycje dawały niższy zwrot, niż mogłyby.

Podobnie jak myślenie pozytywne, tak i myślenie o bogaceniu się ma swoje jasne i ciemne strony. Jego zaletą jest to, że może pomóc Ci nabrać zdrowszego, bardziej pozytywnego nastawienia do pieniędzy. Natomiast wadą jest to, że może prowadzić do pewnego rodzaju **myślenia magicznego** — i w efekcie

zaczynasz wierzyć, że już samo myślenie o pieniądzach pozwoli Ci je przyciągnąć. W rzeczywistości pieniądze możemy „przyciągnąć” tylko wtedy, gdy podejmujemy jakieś działania, aby je zarobić.

Racjonalne metody motywacji

Myślenie pozytywne i myślenie o bogaceniu się mają na celu przede wszystkim zapanowanie nad wyobraźnią. Natomiast racjonalne metody motywacji nakazują nam logicznie podejść do naszych pragnień i zastanowić się, co musimy zrobić, aby je zrealizować. Najlepsze z tych metod, które zamierzam omówić w tym podrozdziale, pokazują, w jaki sposób należy sformułować cele, z którymi będziemy mogli się utożsamić, jak określić, co musimy zrobić, aby osiągnąć te cele, oraz w jaki sposób *podjąć działania*, które przybliżą nas do osiągnięcia tych celów.

Najlepsze z tych metod biorą pod uwagę także fakt, że uczucia, takie jak poczucie winy, strach przed sukcesem lub klęską, podkopują motywację. Metody te wskazują sposoby racjonalnego radzenia sobie z tymi odczuciami. Przykładowo zalecają racjonalną analizę własnych lęków. Tłumaczysz więc sobie: „Czego tak naprawdę mam się bać? Nie jestem przecież żołnierzem na polu bitwy. Jestem tylko biznesmenem i idę na spotka-

nie w interesach. To normalne, że usłyszę odmowę, zanim w końcu namówię kogoś do podpisania kontraktu” itd.

Często metody te zalecają przelanie na papier emocji, które stoją na przeszkodzie motywacji — co także w moim przypadku okazało się pomocne. Zwykle sprowadza się to do podzielenia kartki na dwie kolumny i wypisania w jednej wszystkich pozytywnych, a w drugiej wszystkich negatywnych konsekwencji zachowania

myś•le•nie ma•gicz•ne

1. Przekonanie, że samo myślenie na określony temat pozwoli to coś osiągnąć.

2. Forma zaprzeczenia oparta na założeniu, że powstrzymanie się od myślenia o problemach sprawi, że one znikną.

bierności, a także dobrych i złych konsekwencji, jakie mogłyby wyniknąć z podjęcia działań.

Wadą racjonalnych metod motywacji jest to, iż zakładają one, że ludzie — gdy mają możliwość dokonania racjonalnego wyboru — wybierają właściwie, tj. kierując się racjonalnymi przesłankami. Metody te w dużej mierze uzależniają pogodzenie sprzecznych pragnień i rozwiązanie konfliktu między natychmiastową a odłożoną w czasie gratyfikacją od siły woli. Mówiąc krótko, zakładają, że człowiek jest dostatecznie mocno zdyscyplinowany. W porządku, jeśli tylko jesteś świadomy faktu, że emocje często negatywnie wpływają na dyscyplinę, i że być może będziesz musiał zająć się swoimi emocjami przy użyciu metod innych niż racjonalne — tj. metod takich jak hipnoza, które działają na innym, emocjonalnym poziomie. Moim ulubionym racjonalnym podejściem jest metoda opracowana przez psychologa Alberta Ellisa, zwana racjonalno-emotywną terapią behawioralną (ang. REBT — *Rational Emotive Behavior Therapy*).

Racjonalno-emotywna terapia behawioralna

Albert Ellis opracował z myślą o swoich pacjentach terapię, którą w swoich książkach nazywał racjonalno-emotywną terapią behawioralną. Metoda ta w znacznie większym stopniu opiera się na racjonalizmie niż na emocjach. Ellis zaprezentował swoją teorię w książkach *How to Refuse to Make Yourself Miserable about Anything, Yes Anything* oraz *A Guide to Rational Living*³.

³ W Polsce ukazały się następujące książki *Terapia krótkoterminowa. Lepiej, głębiej, trwale*, GWP, Gdańsk 2000; A. Ellis, R. Ch. Tafrete, *Jak opanować złość, zanim ona opanuje ciebie*, Media Rodzina, Poznań 2002; *Jak zadbać o własne szczęście* oraz *Głębokie uzdrawianie emocji* — obie wydane przez wydawnictwo Zielona Sowa w 2008 r. — *przyp. tłum.*

Zasadniczo doktor Ellis podsumował swoje podejście jako A-B-C, w którym A to przeciwności lub przeciwnicy (ang. *adversities* lub *adversaries*), B to przekonania (ang. *beliefs*) na temat przeciwności, a C to konsekwencje (ang. *consequences*) różnych działań. Przykładowo jeśli chcesz zostać popularnym aktorem, pisarzem lub sprzedawcą, musisz nauczyć się radzić sobie z odrzuceniem. W tym przypadku A będzie równe odrzuceniu, B — przekonaniom na temat odrzucenia, a C — konsekwencjom różnych reakcji na odrzucenie.

Jeśli napotkasz odrzucenie (A) i wierzysz (B), że oznacza ono, iż nie masz żadnego talentu aktorskiego, pisarskiego lub żyłki handlowca, możesz podjąć decyzję o rezygnacji ze swoich marzeń i w konsekwencji (C) poddasz się, zanim tak naprawdę zaczniesz. Jeśli jednak napotkasz odrzucenie (A), ale będziesz przekonany (B), iż oznacza to, że musisz poprawić swoją grę aktorską, kunszt pisarski czy umiejętności handlowe, będziesz pracował nad udoskonaleniem swoich umiejętności i w konsekwencji (C) poprawisz je w pewnym stopniu, bądź też nie. Jeśli dostrzeżesz poprawę, będziesz wiedział, że jesteś na właściwej drodze. Jeśli nie dostrzeżesz poprawy, będziesz mógł wyciągnąć wnioski, że nie masz talentu lub musisz pracować jeszcze ciężiej, aby móc w końcu zauważyć jakąś poprawę.

Rozmowy z samym sobą

Ellis zaleca przeprowadzanie logicznych konwersacji z samym sobą na temat własnych poglądów na rzeczywistość oraz swoich możliwości — lub ich braku — wpływania na tę rzeczywistość. Brzmi to niemal jak zasada zen, która głosi: „Jeśli coś ci przeszkadza, zmień to lub tego unikaj; jeśli nie możesz tego zmienić lub uniknąć, nie pozwól, aby ci to przeszkadzało”. To z kolei przypomina modlitwę: „Boże, użyj mi pogody ducha, ażebym godził się z tym, czego zmienić nie mogę, odwagi, abym zmieniał to, co zmienić jestem w stanie, i mądrości, abym odróżniał jedno od drugiego”.

Logiczny proces myślowy zalecany przez doktora Ellisa jest kluczem do zastosowania racjonalno-emotywniej terapii behawioralnej jako metody motywacyjnej. Pozwala ona przejrzeć na oczy i dostrzec rzeczywistość, co z kolei umożliwia nam podjęcie decyzji, w jaki sposób sobie z nią poradzić. Wyobraź sobie na przykład, że jesteś sprzedawcą, ale nie udaje Ci się przeprowadzić tylu transakcji, abyś mógł pozwolić sobie na wygodne życie. Kiepskie wyniki sprzedaży są spowodowane tym, że z obawy przed odrzuceniem nie próbujesz kontaktować się z odpowiednio dużą liczbą potencjalnych klientów.

Całą tę sytuację możesz analizować z różnych punktów widzenia:

- o *Czy to odrzucenie sprawia mi fizyczną/umysłową/emocjonalną lub finansową i zawodową szkodę? (Oceń szkodę, jakie powoduje odrzucenie i jego uniknięcie).*
- o *W jaki sposób odrzucenie — oraz jego uniknięcie — pomaga mi? (Zrób listę pozytywnych aspektów odrzucenia, na przykład eliminację osób, które nie chcą niczego kupić, oraz pozytywnych aspektów uniknięcia odrzucenia, na przykład niezranienie własnych uczuć).*
- o *Czy są jakieś sposoby, które pozwoliłyby mi zmniejszyć odrzucenie lub całkiem go uniknąć? (Należy zastanowić się nad sposobami zmniejszenia odrzucenia, na przykład poprzez znalezienie bardziej obiecujących potencjalnych klientów. Można nawet wziąć pod uwagę możliwość zmiany zawodu).*

Jeśli coś jest irracjonalne, oznacza to, że nie będzie działało. Zazwyczaj jest to nierealne (...) Racjonalne przekonania przybliżają nas do uzyskiwania dobrych rezultatów w realnym świecie

— **Albert Ellis**
(psycholog)

- o *Które z tych sposobów mógłbym wypróbować, aby zmniejszyć odrzucenie lub go uniknąć? (Jeśli nie chcesz rezygnować z tej pracy i nie możesz całkowicie wyeliminować odrzucenia, oznacza to, że będziesz musiał je do pewnego stopnia zaakceptować).*
- o *Co jest dla mnie ważniejsze: uniknięcie odrzucenia czy praca w swoim zawodzie? (Musisz zaakceptować fakt, że pewna doza odrzucenia jest nieodłączną częścią procesu sprzedaży).*
- o *W jaki sposób mogę najskuteczniej poradzić sobie z odczuciem odrzucenia? Jak mogę je wykorzystać, aby stać się lepszym handlowcem? (Musisz opracować strategię, które pomogą Ci poradzić sobie z odrzuceniem i zmniejszą jego efekt emocjonalny).*

Oczywiście, racjonalne metody motywacji zakładają, że jesteś w stanie przeprowadzić taką racjonalną analizę. Kluczem do sukcesu jest pełna szczerść wobec samego siebie. Przykładowo jeśli nienawidzisz odczucia odrzucenia do tego stopnia, że rujnuje ono cały Twój dzień pracy i po przeprowadzeniu analizy nadal kontaktujesz się zaledwie z kilkoma potencjalnymi klientami, prawdopodobnie rzeczywiście nie jesteś stworzony do tej pracy. Nawet po dokonaniu racjonalnej analizy Twoje odczucia związane z odrzuceniem mogą wziąć górę nad logicznymi wnioskami i racjonalnymi przemyśleniami. W takiej sytuacji musisz zastosować inne metody, które pozwolą Ci zapanować nad swoimi odczuciami wobec odrzucenia, lub też przyznać przed samym sobą, że targające Tobą emocje są zbyt silne i warto zastanowić się nad zmianą pracy.

Po prostu wyobraźnia

Odniosłem spore sukcesy z metodami motywacji, które opierają się głównie na wyobraźni — szczególnie wtedy, gdy wykorzy-

stywałem je dla osiągnięcia określonych celów. Za dwie najsukcesywniejsze metody uważam hipnozę oraz odmianę programowania neurolingwistycznego (NLP).

Hipnoza

Jeśli nigdy nie miałeś do czynienia z hipnozą lub znasz ją tylko z filmów i telewizji, proszę Cię, abyś przeczytał ten podrozdział bez uprzedzeń i z otwartym umysłem.

Hipnoza jest stanem głębokiego relaksu fizycznego i psychicznego, który ułatwia dostęp do podświadomości bardziej niż jawa czy sen. Większość osób opisuje ten stan jako trans, znajdowanie się w zawieszeniu lub coś pośredniego między jawą i snem. Nie jest to medytacja, jako że nie próbujesz oczyścić swojego umysłu i nie pozwalasz myślom swobodnie płynąć. A jednak stan ten przypomina medytację tym, że umysł jest zrelaksowany — choć pozostaje w pełni świadomy. W tym stanie umysłu stajemy się podatni na **sugestie posthipnotyczne**.

Co to ma wspólnego z motywacją? Otóż, jeśli niektóre przeszkody dla motywacji rzeczywiście tkwią w podświadomości, hipnoza może pomóc w ich wyeliminowaniu lub ominięciu. W gruncie rzeczy, nawet jeśli przeszkody te mają charakter świadomy — przykładowo świadome przekonanie, że nie jesteś w stanie nauczyć się pływać — hipnoza może pomóc Ci w zmianie tego przekonania.

Błędne sądy na temat hipnozy

Ponieważ hipnoza to nieco odmienny stan świadomości, niektórzy ludzie mają co do niej pewne zastrzeżenia i obiekcje. Obraz hipnozy wykreowany przez film — z ludźmi szcze-

su • ge • stia post • hip • no • tycz • na

1. Myśl lub przekonanie zasugerowane osobie znajdującej się w stanie hipnozy.
2. Stwierdzenie, którego celem jest wywołanie zmiany u zahipnotyzowanej osoby.

kającymi jak psy, rozbierającymi się czy nawet popełniającymi przestępstwa na polecenie hipnotyzera — na pewno nie pomaga w poznaniu prawdy o tej metodzie. Oto główne mity dotyczące hipnozy oraz fakty na ten temat.

Mity na temat hipnozy

Można zahipnotyzować człowieka wbrew jego woli.

To niemożliwe. Lekarz, który za pomocą hipnozy pomógł rzucić palenie, twierdzi, że hipnoza zawsze jest w gruncie rzeczy autohipnozą. Na swoim przykładzie mogą potwierdzić jego słowa.

Ludzie w stanie hipnozy mogą zostać zmuszeni do robienia różnych głupich rzeczy.

Zahipnotyzowany człowiek nie zrobi niczego wbrew swojej woli. Hipnotyzerzy pokazujący swoje umiejętności na scenie z pewnością wybierają ludzi, którzy bez skrupowania będą chcieli wykonywać ich polecenia.

Ludzie w stanie hipnozy są jak zombie. Jak już wspominałem, hipnoza jest w rzeczywistości stanem głębokiego fizycznego i psychicznego relaksu.

Hipnotyzerzy to podejrzane indywidua, które każą Ci wpatrywać się w kiwający się na łańcuszku zegarek kieszonkowy i wymuszają na Tobie swoją wolę. Większość hipnotyzerów to w rzeczywistości psychiatry, psychologowie i inni przedstawiciele świata medycznego, którzy pracują ze swoimi pacjentami lub klientami. Obecnie rzadko korzysta się z zegarka jako rekwizytu w hipnozie — hipnotyzer wprowadza pacjenta w stan hipnozy poprzez łagodne i monotonne przemawianie oraz zasugerowanie, by wyobraził sobie, że znajduje się w jakimś relaksującym otoczeniu, na przykład na sielskiej łące lub zacisznej plaży.

Programowanie neurolingwistyczne

Programowanie neurolingwistyczne (ang. NLP — *Neuro-linguistic programming*) jest metodą „programowania” w umyśle przekonani i zachowań, które uważamy za właściwe i pożądane. U podstaw NLP leży przekonanie, że skoro myślimy w kategoriach językowych i obrazowych, to przy ich pomocy możemy zaprogramować swój umysł. Kryje się w tym także przeświadczenie, że jeśli sami nie zaprogramujemy swoich umysłów, zrobi to za nas ktoś inny — reklamodawcy, media, nauczyciele itd.

Niektórzy ludzie uważają NLP za bzdurę, inni zaś wierzą w nie bezgranicznie. Ja wykorzystuję z tej metody te elementy, które sprawdzają się w moim przypadku, a resztą po prostu się nie przejmuję. Zależy mi na znalezieniu praktycznych metod — bez względu na to, czy są udowodnione naukowo, czy też nie. Może i wolałbym opierać się na teoriach naukowych, ale wyniki badań w zakresie NLP nie przyniosły jednoznacznego wyniku.

Większość metod sprawdza się, ponieważ ludzie mówią, że to działa, a wiele osób twierdzi, że NLP im pomogło, szczególnie w formie opracowanej przez Anthony’ego Robbinsa.

Anthony Robbins i NLP

Ludzie mają różny stosunek do Tony’ego Robbinsa, ale dla mnie jego pomysły i metody są interesujące i przydatne pod wieloma względami. Osobiście nie lubię spotkań, na których ludzie dają się „napompować” motywacją przez mówców-ewangelistów ściśle kontrolujących przebieg imprezy (włączanie z przerwami na siusiu) i wykorzystujących metody, które uważam za nazbyt dramatyczne (jak chodzenie po rozżarzonych węglach). Tony Robbins organizuje takie spotkania, ale ja w żadnym nie uczestniczyłem. Muszę jednak przyznać, że wiele osób je lubi i z nich korzysta. Nigdy też nie czytałem, aby komukolwiek takie spotkanie zaszkodziło — słyszałem jedynie o kilku przypadkach poparzonych stóp.

Podoba mi się teoria Robbinsa na temat przekonań i ich związku z zachowaniem. Twierdzi on mianowicie, że nasze poglądy determinują działania, i że możemy wybierać i zmieniać własne przekonania. Zgadza się z tym. Jeśli się nad tym zastanowisz, na pewno i Ty dojdiesz do wniosku, że jedne przekonania dają nam siłę, jak na przykład: „Mogę rzucić palenie, gdy tylko będę tego chciał”; a inne osłabiają, jak na przykład: „Nigdy nie uda mi się rzucić palenia”. Robbins pokazuje, w jaki sposób zmienić swoje przekonania, aby dodawały nam siły, a nie nas osłabiały.

Tony Robbins proponuje coś, co sam nazywa potężną „technologią zmiany”. W swoich książkach szczegółowo opisuje, jak jego zdaniem działa nasz umysł i jak można nim zarządzać, aby stać się bardziej zmotywowanym, nakierowanym na cele i zdolnym do podjęcia działań, które pozwalają je osiągnąć.

Podjmij działanie

Jeśli chcesz dokładnie poznać metodę Anthony'ego Robbinsa, przeczytaj jego książki *Nasza moc bez granic* (Medium, 1996) oraz *Obudź w sobie olbrzymia* (Studio Emka, 2002). Warto także zajrzeć na jego oficjalną stronę internetową w języku polskim www.tonyrobbins.pl.

Technologia zmiany, nazywana przez Robbinsa warunkowaniem neuroasocjacyjnym i będąca rozszerzeniem NLP, ma oczywiście swoje ograniczenia. A jakie? Na przykład, chociaż teoretycznie każdy mógłby odwzorować stan umysłowy i ruchy Erica Claptona, nie wierzę, by wykorzystując tę technikę, mógł zagrać na gitarze tak jak on. Pomimo takich ograniczeń metody, Robbins ma do powiedzenia wiele cennych rzeczy na temat motywacji i osiągania celów.

Zaczekaj, to jeszcze nie wszystko

Przedstawiony w tym rozdziale przegląd metod motywacji jedynie dotyka tego zagadnienia. Moim głównym celem

było dać Ci odczuć, jak te metody działają, na czym się opierają — racjonalnym myśleniu, wyobraźni lub połączeniu tych dwóch elementów — i powiedzieć, co się sprawdziło w moim przypadku.