



# Instant Influence, czyli Motywacja Błyskawiczna - II cz.

*Agnieszka Maruda-Sperczak*

**Z**eby pójść dalej, czasem trzeba wrócić albo najwyczejniej przysiąc. Moja śp. babcia mówiła „usiądziesz przed drogą”. Kiedyś tego nie rozumiałam, traktowałam jako powiedzenie. Dzisiaj dostrzegam w tym gotową instrukcję do refleksji i być może zastanowienia się, co ze sobą zabrać, a co zostawić. Z czym się pożegnać – czy to na chwilę czy też na dłużej. Zwykle przed wyjściem z domu, przed ową drogą spieszymy się, a potem zastanawiamy się, czy na pewno zamknęliśmy okno, a może żelazko niewytączone? Niejednokrotnie okazuje się, że w tym pośpiechu zapominamy kilku rzeczy, po które albo trzeba wrócić, albo kupić. Jedno i drugie generuje dodatkowe działania.

Dlatego także Tobie proponuję: usiądziesz przed drogą. Zwłaszcza jeśli czytałaś poprzedni artykuł nt. Instant Influence. Będzie to dla Ciebie kolejny etap podróży.

Co było w etapie poprzednim? O co tam chodziło? Spokojnie, ja też potrzebowałam tam zajrzeć przed napisaniem drugiej części

Ostatnie rozważania dotyczyły uszanowania autonomii własnej i drugiego człowieka oraz tego, że im bardziej kogoś naciskamy, tym bardziej się ten ktoś opiera. Przykładem, na którym pracowałyśmy, było bieganie i założenie, że bardzo chcesz biegać, ale tego nie robisz (w miejsce „biegać” wstaw to, co robić chcesz, a czego nie robisz) albo nie robi tego ktoś, kogo chcesz zmotywować.

Oczywiście wiesz, że bieganie jest zdrowe, poprawia krążenie, pozwala utrzymać formę itd. Doskonale wiesz, że powinnaś biegać, ale nie biegasz. Po prostu.

## **Wiem, ale nie robię**

Sama wiedza nie wywołuje jeszcze działania. Gdyby było tak, że z chwilą pozyskania wiedzy natychmiast zabieramy się do działania, świat byłby pełen niepalących, uprawiających sport ludzi. Dobrze wiemy, że palenie szkodzi, powoduje zadyszkę, wywołuje raka

płuc itd. Palacze też o tym wiedzą, ale nic z tym nie robią. Dlaczego tak jest? Dlatego że sama wiedza to za mało. Chęć też (przecież chcemy rzucić te fajki...).

Co jeszcze jest potrzebne? WYOBRAŻENIE. Bez wyobrażenia sobie skutków własnych decyzji nie możemy argumentów czy powodów, dla których mielibyśmy dokonać zmiany, zrozumieć, przyswoić i potraktować jako swoje własne. Bez wyobrażenia brakuje odczuć w ciele i emocji z tym związanych. A te są swoistym zapłonem do działania. Dlatego jedyne, co się pojawia w reakcji na typowo racjonalne argumenty przytaczane przez kogoś z zewnątrz (albo siebie samą), to opór. Co wtedy robić? „Kiedy ja naprawdę chcę zacząć biegać” – mówisz i „Wciąż nie biegam” – myślisz. Potem myślisz jeszcze, że przecież wszystkie racjonalne argumenty znasz, rozumiesz i traktujesz jako swoje własne. Czy aby na pewno?

## **Co takiego robię?**

Sprawdźmy zatem, jak to jest z tym traktowaniem argumentów jako własne. Co lubisz robić i robisz często? Może wychodzisz na spacer z psem albo dłużej kąpiesz się w wannie, może oglądasz

sporo filmów? Czy w tym wypadku powody i „racjonalne” argumenty za tym działaniem są bardziej Twoje? Dla przykładu założmy, że wychodzę na spacer z psem (mam kota, ale niech będzie pies). Co takiego jest dla mnie (Ciebie) ważne w wyprowadzaniu psa (oprócz tego, że jak tego nie zrobimy, to będzie więcej sprzątanego w domu)? Tutaj mogą się pojawić takie odpowiedzi: lubię/kocham tego psa i chcę dla niego dobrze, to mój i tylko mój czas, mogę pomyśleć, pogapić się w niebo, spotkać kogoś miłego, z kim pogadam, przy okazji kupię masło itp. Zgadza się? Poszukajmy argumentów, dzięki którym to wychodzenie z psem jest fajne i coś wnosi do naszego życia. Czy zatem można zrobić coś takiego w sprawie nieśczęsnego biegania i motywacji? Żebyś mogła odnaleźć powody, dla których warto wyjść z domu i pobiegać? Można.

## **Dlaczego mogłabyś chcieć coś zmienić?**

W metodzie Instant Influence ważne są pytania. I do zadania sobie jednego z nich chcę Cię dzisiaj zachęcić. Dlaczego mogłabyś chcieć zacząć biegać (wstaw tu cokolwiek, przed czym się opierasz, a jednak świadomie robić chcesz)? Dlaczego TY

mogłabyś CHCIEĆ zacząć biegać? Zachęcam, byś wzięła do ręki kartkę i zapisała te powody, dla których mogłabyś zacząć działać w swojej własnej sprawie.

Ja w przypadku biegania zapisałam: lepiej bym się czuła, miałabym chwilę tylko dla siebie i więcej energii, wracałabym do domu przyjemnie zmęczona, częściej ścigałabym się z synkiem.

Kiedy zaczynasz sobie wyobrażać, dlaczego TY sama mogłabyś chcieć, zaczyna się zupełnie inna historia. Oczywiście to nie wszystko. Warto przejść jeszcze kolejne kroki z kolejnymi pytaniami. Jednakże odpowiedź na pierwsze jest jak wejście na pierwszy stopień drabiny. Wiesz już mniej więcej, po co warto na nią wchodzić, i okazuje się, że skoro jesteś na pierwszym szczeblu, to w zasadzie można i warto wspinać się dalej.

Spójrz teraz na kartkę i zastanów się, czy rzeczywiście są to Twoje własne powody czy też są powtarzanymi w głowie jak mantra schematycznymi i nie twoimi argumentami? W razie potrzeby weź drugą kartkę i zapisz własne powody do dokonania zmiany. Gotowe? Jeśli tak, to zaprzyjaźnij się z nimi.

### Zmiany, zmiany, zmiany

Wdrożenie nowego zachowania lub zaniechanie starego jest de facto zmianą. Jak powiedział ktoś bardzo mądry: „Żeby coś zmienić w swoim życiu, trzeba zmienić coś w swoim życiu”. Nie ma innej drogi. Nie da się zmienić czegoś w swoim życiu poprzez zmianę u kogoś innego. Już słyszę Twoje pytanie: „Jak to? Podobno Instant Influence to metoda, którą można zmotywować niemal każdego?”. Tak. Można. Pod jednym warunkiem. Żeby kogoś zmotywować, po swojej stronie trzeba także dokonać zmiany: uznać autonomię drugiego człowieka i pozwolić mu znaleźć własne powody, dla których miałby coś zmienić.

Oczywiście zmieniać podejścia nie musisz. Możesz pozostać przy starych metodach. Każda decyzja, jaką podejmiesz, należy do Ciebie. Warto przypomnieć, że Albert Einstein powiedział: „Szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać innych rezultatów”. Parafrazując Hamleta: szalonym być albo nie być – oto jest pytanie.



**Agnieszka Maruda-Spercak**

Mama czteroletniego Miłosa, żona troszkę starszego Tomasza, opiekunka siedmioletniego kota Franka. PR-owiec, marketingowiec, trener, certyfikowany coach ICF i Master NLP w jednym. Zadaje dużo pytań i ciągle się uczy. Wiecznie w drodze, łączy różnice i wierzy, że wszystko jest możliwe. Optymistka, która buduje mosty i pali schematy. Uwielbia dalekie podróże. Kocha Japonię i tamtejsze jedzenie, a do tego książki.



# Instant Influence

## Metoda Błyskawicznej Motywacji

wg prof. Michaela Pantalona z Uniwersytetu Yale

**Czy można skutecznie zmotywować kogoś lub siebie do podjęcia działania w 7 minut? Można!**

**Skuteczna, przebadana i udowodniona naukowo metoda motywacji.**

**Jedynie certyfikowane szkolenia w Polsce prowadzą trenerzy z uprawnieniami zdobytymi u autora metody - prof. Michaela Pantalona.**

**Dowiedz się więcej:  
[www.instantinfluence.pl](http://www.instantinfluence.pl)**