

MOTYWUJ JAK NALEŻY

Wywiad z Agnieszką Marudą-Spercak, certyfikowaną trenerką metody Instant Influence w Europie. Rozmawia Elżbieta Jeznach

EJ: Jest pani doświadczoną trenerką biznesu, mentorką i coachem. Dlaczego metoda szybkiego motywowania Instant Influence zwróciła pani uwagę?

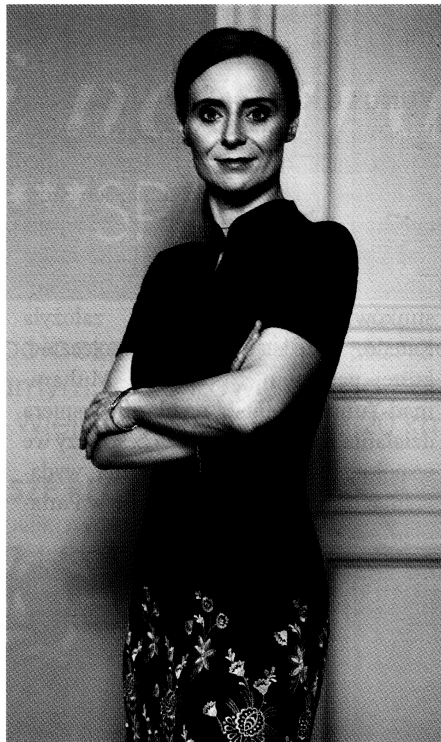
AMS: Wciąż szukam nowych pomysłów oraz rozwiązań, a założenia Instant Influence są mi niezmiernie bliskie: każdy z nas jest niezależną jednostką i ma prawo podejmować decyzje, warto zaufać drugiej osobie, że podejmie właściwą decyzję, oraz wziąć pod uwagę, że dla każdego z nas mogą być ważne zupełnie inne wartości i to one mogą decydować o naszej motywacji w konkretnym obszarze. Każdy ma w sobie wystarczające pokłady motywacji, choć nie zawsze o tym wie. Ważniejsze, by skupić się na najmniejszych choćby objawach motywacji, a nie na oporze czy niechęci do zmiany. Bez tych elementów w ogóle nie może być mowy o skutecznym motywowaniu. Jeśli ich brakuje, to naciskamy, wymuszamy, a to z kolei nie ma nic wspólnego z motywowaniem!

EJ: Czy mogłaby pani przybliżyć ten mechanizm?

AMS: Proszę przypomnieć sobie ostatnią sytuację, kiedy ktoś próbował panią do czegoś namówić, a pani zupełnie nie miała na to ochoty. Jak wyglądało to namawianie? Jakich słów i argumentów użyła osoba, która z panią rozmawiała? Do czego się odwoływała? I w końcu – jaki był tego efekt? Była pani gotowa natychmiast do działania, czy może pojawił się u pani opór?

EJ: Raczej niechęć, opór...

AMS: Opór to najzupełniej normalna i naturalna reakcja na nacisk. Im bardziej ktoś na nas napiera, tym bardziej przed tym uciekamy, im bardziej ktoś nam ogranicza dostęp do czegoś, tym bardziej tego pragniemy. Opór się pojawia i będzie się pojawiał zawsze wtedy, kiedy będzie nacisk. Tego nie zmienimy. Możemy jednak zmodyfikować swoje podejście i zrobić coś, co pozwoli nam ten opór niejako „obejść”. Sposób na to kryje się w uznaniu autonomii drugiej osoby. Innymi słowy, jeśli szanujemy i damy wyraz



Jeśli szanujemy i damy wyraz temu, że ktoś, z kim rozmawiamy, może podjąć własną, niezależną od naszych oczekiwań decyzję, opór się zmniejsza, a nawet znika.

temu, że ktoś, z kim rozmawiamy, może podjąć własną, niezależną od naszych oczekiwań decyzję, opór się zmniejsza, a nawet znika.

EJ: Wydaje się to mało skomplikowane.

AMS: Bo jest. Choć takie podejście wymaga odwagi. Wiele osób pyta mnie wręcz: *Jak mogę powiedzieć komuś, że może sam(a) zdecydować, skoro nie chce, żeby decydował(a), tylko żeby wykonał(a) to, czego chce? Przecież to bez sensu – dodają zwykle.* A jednak ma to głęboki sens w kwestii niwelowania oporu.

EJ: Czym jeszcze ta metoda różni się od innych, tradycyjnych metod motywacji?

AMS: Przede wszystkim szybkością i skutecznością. Można rozmowę „motywują-

cą” przeprowadzić nawet w około siedem minut. Wyniki badań prowadzonych przez autora metody – Michaela V. Pantalona potwierdzają jej skuteczność: na przykład w jednym ze szpitali w Nowym Jorku po zastosowaniu metody Instant Influence w rozmowach z pacjentami o 250 proc. wzrosła liczba tych, którzy stawiali się na umówione wizyty kontrolne.

EJ: Gdzie można ją wykorzystywać? W jakich sytuacjach i na kim?

AMS: W zasadzie wszędzie. W pracy, w domu, w szkole, w gabinecie lekarskim. Dużo ważniejsze wydaje się pytanie, do czego chcemy tę metodę zastosować. To jest metoda przeznaczona do konkretnych działań. Podam przykład: chcemy wyjechać z naszym mężczyzną do spa, a dobrze wiemy, że on nudzi się w takim miejscu jak mops. Warto zacząć od rozmowy, w której podkreślimy, że nie musi nigdzie z nami jechać i ma prawo odmówić naszej prośbie. Dopiero wtedy możemy przystąpić do drugiego etapu, w którym pytamy, co mogłoby spowodować, żeby rozważył wspólny wyjazd. Następnie pomóc mu sześciora konkretnymi pytaniami, by sam (!) znalazł w ramach odpowiedzi własne powody, dla których warto wspólnie wyjechać. Pamiętajmy jednak, że nie możemy podpowiadać ani naciskać, gdyż wtedy wrócimy do punktu wyjścia, czyli oporu.

EJ: Czy naprawdę można kogoś zmotywować na długo?

AMS: Można. Z motywacją jest trochę tak jak z tłącym się płomieniem w dogasającym ognisku. Wydawałoby się, że już nic z tego nie będzie, a przecież każdy, kto kiedykolwiek siedział przy ognisku, wie, że wystarczy się nieco wysilić, by w odpowiedni sposób – dmuchając w żar – sprawić, że na nowo rozpali się ogień. Gdyby nie było choć odrobiny wewnętrznej motywacji, nie istniałaby w ogóle szansa na motywowanie. Zazwyczaj mamy wystarczająco dużo motywacji, choć nie zawsze jesteśmy tego świadomi. Metoda Instant Influence to właśnie taki sposób, by ją odkryć i wzniecić. ■