



Sylwia Czajka-Jansen
mentor, coach i doradca dla ludzi w biznesie



JAK BŁYSKAWICZNIE I SKUTECZNIE ZMOTYWOWAĆ SIEBIE LUB KOGOŚĆ

czyli, jak się zabrać do działania i wytrwać, kiedy swoje talenty już znasz



Gallupowy profil talentowy już masz gotowy. Nawet sesja coachingowa lub warsztaty są już za tobą. Wiesz na co cię stać i wiesz, że potrafisz. Zabierasz się do działania i... klops.

Myślisz o sobie: „śłomiany ogień” albo prosisz, jak Kubuś Puchatek „oj żeby mi się chciało, tak jak mi się nie chce” albo dochodzisz do wniosku, że jesteś jakaś „dziwna”, bo nie potrafisz wytrwać w działaniu.

Nic podobnego! Wszystko z Tobą w porządku. Jesteś normalna!

Jedną z **większych bolączek**, z jaką zgłaszają się do mnie ludzie jest **MOTYWACJA** -pytają, jak ją znaleźć i utrzymać? Jedną z największych bolączek, z jaką zgłaszają się do mnie szefowie tych ludzi jest **MOTYWOWANIE**- pytają jak motywować innych?

I jedni i drudzy próbują wielu sprawdzonych sposobów:

📍 nagradzają lub karzą (tzw. marchewki i kije), by po jakimś czasie przekonać się, że mają już dość marchewek lub uodpornili się na uderzenia kija;

😊 uczą się od innych (np. inspirujących ludzi sukcesu), by za chwilę przekonać się, że u nich to nie działa i pobiec do nowego „guru” po nową metodę;

🧠 szukają sposobu na siebie poddając się różnym testom, doświadczając „a- ha momentów”, które utwierdzają ich w przekonaniu, że są bardzo skomplikowani i zamiast przybliżyć oddalają chęć działania.

IM WIĘCEJ MOTYWOWANIA TYM MNIEJ MOTYWACJI

Natura ludzka jest
przewrotnie prosta.

Psycholodzy wiedzą to od
dawna!



PRZEKONAJ SIĘ JAK TO DZIAŁA

Proponuję ci 2 sposoby testowania:

1. Przypomnij sobie ostatnią sytuację, w której chciałaś kogoś przekonać do działania lub zmiany (współpracownika, pracownika, przyjaciółkę, męża). Wybierz jakiś „grubszy temat”. Opisz tę sytuację. Przypomnij sobie przebieg rozmowy (o czym była, jakie argumenty padły, jak się zachowywaliście, do czego doprowadziła ta rozmowa etc).
-

2. Przypomnij sobie ostatnią sytuację, kiedy to Ciebie ktoś próbował przekonać do działania lub zmiany. Tu też wybierz jakiś „grubszy temat”. Opisz tę sytuację. Przypomnij sobie przebieg rozmowy (o czym była, jakie argumenty padły, jak się zachowywaliście, do czego doprowadziła ta rozmowa etc).
-

Jaki był skutek tych starań? Udało się kogoś/ Ciebie zmotywować? Na jak długo?



- 1 Przedwcześnie zdefiniowałaś problem - nim człowiek wyrzucił z siebie wszystko co, chciał powiedzieć (często również uczucia) -Ty już zakomunikowałaś mu w czym jest problem a często i rozwiązanie!
- 2 Użyłaś własnych wartości – „Skoro u mnie tak działa to i u ciebie będzie! Skoro dla mnie jest to ważne to i dla Ciebie też!” (wychodzisz z założenia, że wszyscy ludzie są dokładnie tacy sami jak Ty)
- 3 Przesłuchiwałaś zamiast rozmawiać, czyli poprowadziłaś rozmowę w sposób: pytanie-odpowieź, nie szczeniłaś przy tym pytań zamkniętych (typu CZY), które sprawdzają się genialnie, by zamknąć dyskusję i człowieka
- 4 Sama argumentowałaś za zmianą niczym jej najlepszy adwokat
- 5 Mowiłaś z pozycji eksperta – używając niezrozumiałego języka, specjalnego tonu głosu lub mowy ciała;
- 6 Krytykowałaś, zawstydziałaś, obwiniałaś, osądzałaś i stosowałaś temu podobne metody poniżej pasa
- 7 MOTYWOWAŁAŚ czym się da! Tyle, że motywowanie kogoś na dłuższą metę NIE DZIAŁA. Kwintesencja tego, co przez to rozumiem kryje się w tym cytacie z rozmowy rekrutacyjnej: „jeśli to ja mam cię motywować do pracy to, nie chcę, żebyś u mnie pracował” (CEO z IBM). Ot, krótko i na temat.



TEST: Czy stosujesz 7 sposobów na zabicie motywacji

A teraz zrób sobie mały sprawdzian i zobacz, który z 7 podstawowych błędów motywowania poczyniłaś lub Tobie poczyniono w sytuacji, którą opisałaś na poprzedniej stronie.





Jaki wynik testu? Popełniasz błędy? Nic się nie martw. Ja też! Wyciągaj wnioski i ucz się.

Zauważ, że te wszystkie błędy mają **wspólny wątek**.

Naruszają **autonomię**. Najbardziej podstawową potrzebę człowieka: **dokonywania wyborów i podejmowania decyzji we własnych sprawach**.

Spróbuj pominąć tę potrzebę i naruszyć to prawo a przekonasz się, jak to zadziała na motywację. Jeśli jej nie zabije w ogóle, to na pewno osłabi.

MOTYWACJA jest w każdym z nas i tylko trzeba do niej dotrzeć, nazwać, ocenić jej siłę, wyznaczyć cel i zrobić pierwszy krok.

Jeśli chodzi o **MOTYWOWANIE, to najlepsze** efekty osiągniesz wspierając kogoś w powyższym. Czyli wspierając w dotarciu do jego źródła motywacji, nazwaniu go, ocenie jego siły, wyznaczeniu celu i ustaleniu planu działania.

Jak? Czytaj dalej.



METODA MOTYWACJI BŁYSKAWICZNEJ PANTALONA

Kiedy poznałam tę metodę pomyślałam „fajna”. Kiedy przetestowałam przekonałam się, że jest GENIALNA, Gosia

ZASTOSOWANIE: polecam wszystkim, którzy pracują z ludźmi w zmianie oraz Wam wszystkim osobiście, jeśli stoicie przed zmianą. Zwłaszcza taką trudniejszą.

!!! WARUNEK STOSOWANIA: przekonanie, że twój rozmówca, pracownik, współpracownik ma prawo wyboru. Jeśli tak nie jest to odpuść sobie. Lepiej wydaj polecenie co ma zrobić. Ta metoda nie służy manipulacji.

CZAS TRWANIA: nie o czas chodzi a o efekt. Jednak faktycznie jest to szybka metoda. Doświadczonym (coachom, menadżerom) zajmuje ok. 30 minut



Zacznij od podkreślenia **autonomii**. Coś w stylu:

To Twoja decyzja i Ty ponosić będziesz jej konsekwencje. Oczywiście, że mogę mówić i chcieć abyś zmienił ... ale to przecież Twoja sprawa i Twoja decyzja. Możesz to powiedzieć również do siebie. Poczujesz odpowiedzialność za swój los od razu!

Kiedy już ustaliliście kto ponosi **odpowiedzialność** za decyzję, pytaj:

1. **dlaczego** mógłbyś chcieć dokonać zmiany? (tak nawet hipotetycznie)
2. w jakim stopniu jesteś **gotowy na zmianę**? oceń w skali 1-10 swoją gotowość.
3. **dlaczego** nie wybrałeś mniejszej liczby?
4. co **byłoby** potrzebne, aby ... zmieniło się w ...?
5. wyobraź sobie, że nastąpiła zmiana – jakie byłyby jej **pozytywne skutki**?
6. **dlaczego** te skutki są dla Ciebie **ważne**? (nie zadowolaj się pierwszą odpowiedzią, drąż pytaniem „dlaczego” 5 razy, aż dotrzesz do źródła motywacji).
7. jaki jest **następny krok**, jaki podejmiesz, jeśli takowy istnieje?

ZMOTYWUJ SIEBIE LUB KOGOŚ BŁYSKAWICZNIE

Polecam zacząć od siebie. Na pewno masz w zanadrzu parę zaległych zobowiązań wobec siebie. **Efekt za szczerość!**

Autonomia, siła Twojego „dlaczego”, gotowość, pozytywny efekt, małe kroczki, działanie, zobowiązanie – wszystko co najważniejsze w 7 pytaniach

Pozwól sobie czuć robiąc to ćwiczenie – jeśli odczucia cielesne są nieprzyjemne (skurcz, ból głowy, sztywność karku, grymas na twarzy itp.), to może być znak, że Twój umysł Cię oszukuje. Zgraj ciało z umysłem, bo

Efekt za szczerość!





CZY JESZCZE SIĘ ZASTANAWIASZ **DLACZEGO:**

- gaśniesz po kursie, na którym byłaś taka zapalona ? /może dlatego, że nie znasz własnych motywów do stosowania tego, czego się dowiedziałaś.
- kilka dni po wysłuchaniu inspirującego przemówienia, na którym podjęłaś życiową decyzję o zmianie, dziwisz się czemu nagle przygastaś niczym rozpałka w kominku/może dlatego, że nie byłaś wewnętrznie gotowa na zmianę?
- Kuba z Twojego zespołu przestał się starać po tygodniu od Waszej „motywującej” rozmowy/ może dlatego, że oparł zmianę o Twoją a nie o swoją motywację?

Doświadczyć !

I napisz do mnie do jakich efektów Ciebie poprowadził

Pantalón

email:sylwia@scjansen.com



DZIĘKUJĘ ZA TWOJĘ UWAGĘ.

ŻYCZĘ CI, ŻEBYŚ BYŁA SOBĄ WE WSZYSTKIM:
CO ROBISZ,
JAK ROBISZ
I **DLACZEGO** ROBISZ.



serdeczności i powodzenia,
Sylwia

Odwiedź mój **blog** na www.scjansen.com i przyjdź na **warsztaty**