



Мотивацията е постижима... но по начин различен от този, който повечето хора познават

От Ралф Чина, STRUCTOGRAM® Германия



Photo by Prateek Katyal from Pexels

Темата за мотивацията е винаги актуална, а по време на Корона-кризата доби още по-голяма популярност. Оттук естествено следва, че много от консултантите по щастие и организаторите на семинари се насочват към тази тема, и предлагат прости и достоверно звучащи отговори на въпроса: „Как мога да мотивирам себе си и другите?“ Но дали така въпросът е поставен правилно? Изобщо възможно ли е хората да бъдат мотивирани, или чрез умело поведение да се събудят у тях желания, които преди са липсвали?

Могат ли изобщо хората да бъдат трайно мотивирани?

Никой не се съмнява в това, че чрез добра инсценировка може да се влияе целенасочено върху човешкото поведение. Пример за това са импулсивно направените покупки, за които после съжаляваме; викането с цяло гърло на стадиона, въпреки че по принцип сме от спокойните хора; или по време на мотивационен семинар, седейки на стола, повтаряйки с всички останали в хор разни възклицания.

Разбира се, върху човешкото поведение може да се влияе, също и върху чувствата и емоциите. Но това няма нищо общо с мотивацията. Тук промяната на нашето ментално състояние в определена ситуация се приравнява с постоянната мотивация. Това има почти толкова общо с мотивацията, колкото двучасовият готварски мастер-клас с пълната промяна на хранителните ни навици.

Ето затова въпросът: „Как мога целенасочено да мотивирам себе си и другите?“ е зададен неправилно! Далеч по-коректно би било да попитаме: „Кои са основните мотиви, които влияят на моите мисли и действия, и на тези на близките ми хора, и как най-добре бих могъл да използвам тези мотиви?“

И така цялата дискусия около темата мотивация може да се сведе до два ключови въпроса: „**Как мога да разпозная и извикам индивидуалните си мотиви?**“ и „**Как мога да избегна демотивацията?**“ При това, тези въпроси се отнасят както за нас самите, така и за другите –





защото ако наистина искаме да разберем, какво мотивира хората, първо трябва да разпознаем и разберем нашите собствени мотиви. Доброто самоопознаване е ключът към едно дълбоко разбиране на нашата индивидуална мотивация. А чрез доброто опознаване на хората можем да се научим да разпознаваме и уважаваме и други, различни от нашите лични мотиви.

Разбира се, вие можете да продължите да участвате в различни мотивационни събития. Ако виждате полза за себе си от такива събития – това е напълно ОК; точно както посещението на футболен мач или разходка сред природата, или просто оставане насаме със себе си. **Всичко, което отваря пространство за нашите индивидуални мотиви за развитие, ние го приемаме за позитивно и черпим сили от него.**

Това, което гарантирано няма да работи, е опитът чрез такива събития „от магарето да искаме да направим състезателен кон“. Можете ли да си представите един състезателен кон по цял ден да тегли плуг или натоварена каруца, или пък магарето да печели за своя стопанин награди по състезания за надбягване?

С този пост поставяме начало на споделянето на серия от публикации на нашите колеги от STRUCTOGRAM Германия (www.structogram.de), чрез които ще се опитаме да погледнем по-надълбоко в процеса на възникване на нашите индивидуални мотиви, за да подложим на изпитание добре познатите ни и станали ни дори любими модели и вярвания на тема „Личност & Мотивация“. Защото нищо не може да бъде по-подвеждащо от една „грешна пътна карта“ по пътя ни към постигане на новите цели – нашите и на колегите от екипа ни.

