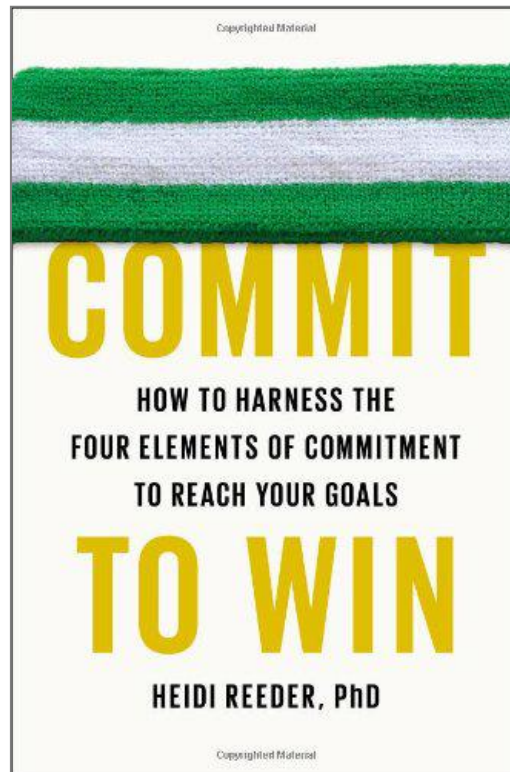


ZOBOWIĄZANIE DO ZWYCIĘSTWA

Jak wykorzystać cztery element zaangażowania, żeby osiągnąć swoje cele



Heidi Reeder
Hudson Street Press, 2014

- Ludzie z przyzwyczajenia nie doceniają tego, jak trudne może być osiągnięcie osobistych celów.
- Żeby osiągnąć swoje cele, musisz być do nich naprawdę przywiązany.
- Zaangażowanie jest procesem „instynktownym”, rozciągniętym w czasie, a nie jednorazowym aktem siły woli i zdyscyplinowania.
- Mity dotyczące zaangażowania mogą zaburzyć twoje „tu i teraz”.
- Trzy aspekty zaangażowania to: postawienie wszystkiego na nowo obraną ścieżkę, posuwanie się naprzód przez zostawienie czegoś starego za nami, współpraca z innymi (np. naszym zespołem) przy osiągnięciu celu.
- Zaangażowanie składa się z czterech części: nagrody, trudności, udział i wybory.
- „Równanie zaangażowania” pokazuje, jak te części na siebie wpływają: poziom twojego zaangażowania jest równy osiągniętym nagrodom minus trudności plus twój udział minus twoje wybory.
- Żeby trzymać się planowanych rozwiązań, przestrzegaj wcześniej ułożonego „planu działania”.
- Jeśli poziom twojej satysfakcji z zobowiązania słabnie, nie pozostaniesz mu oddany.
- Poziom zaangażowania ludzi w różne działania zwykle waha się w zależności od dnia, czy tygodnia.

Czego się nauczysz?

- Jak przełożyć elementy równania zaangażowania na działanie.
- Jakie są najbardziej błędne założenia mitów dotyczących zaangażowania.
- Jak przestrzegać planu działania, żeby osiągnąć swoje cele.

Recenzja

Chcesz schudnąć, rzucić palenie, zacząć ćwiczyć albo nauczyć się nowego języka? Niezależnie od tego, co chcesz osiągnąć, nie polegaj wyłącznie na sile woli. To nie wystarczy. Zamiast tego, stwórz sprytny i angażujący plan działania. Ekspert ds. komunikacji, Heidi Reeder, używa swojego piętnastoletniego doświadczenia jako nauczyciel akademicki, żeby przekazać nam starannie dopracowany model zmiany osobistej. Rozkłada „zaangażowanie” na czynniki pierwsze, mówi o tym, jak ono działa, co mówią o nim mity i jakie skrywa pułapki. Reeder może być nieco za mocno przywiązana do formuł i kategoryzowania, ale zdroworozsądkowo przedstawia wiele opcji wsparcia dla tych, którzy chcą porzucić jakiś szkodliwy zwyczaj lub rozpocząć coś korzystnego.

Streszczenie

Cele bez zaangażowania

Każdy ma jakieś cele, ale bez zaangażowania nic one nie znaczą. Żeby je osiągnąć, musisz być im oddany. Motywacja pozwala Ci zabrać się do roboty, ale to prawdziwe oddanie potęguje moc twoich działań. Wielu ludzi nie rozumie, czym jest przedsięwzięcie ani jak działa. Nie doceniają trudu, który trzeba włożyć w osiągnięcie celu. Kiedy się wahają, łatwo jest ich spłoszyć, bo nie rozumieją, że poziom zaangażowania może się różnić w zależności od sytuacji. Po pierwsze, zrozum, że możesz natknąć się na pewien „konflikt zaangażowania”, trudność polegającą na tym, że równocześnie chcesz pozostać zaangażowany i porzucić wszystko, co dotychczas osiągnąłeś. Zaangażowanie nie jest łatwym ćwiczeniem wobec siły woli. Silna wola może bardzo pomóc w przestrzeganiu założonych działań, ale to jeszcze nie wystarczy. Zaangażowanie jest procesem „instynktownym”, rozciągniętym w czasie, a nie jednorazowym aktem siły woli i zdyscyplinowania.

“Siedem mitów na temat zaangażowania”

Żeby osiągnąć swoje cele, ignoruj siedem szkodliwych przesądów:

- 1. Albo je masz, albo nie** – Nieprawda; zaangażowanie to kwestia stopnia, bardziej regulacja stopnia natężenia, niż przycisk “włącz-wyłącz”. Czasem będziesz twardy jak skała, kiedy indziej elastyczny jak guma, ale nie poddawaj się. Jutro będzie lepiej.
- 2. Najsilniejsze jest w chwili, kiedy to wszystko się zaczyna** – bardzo często zaangażowanie rośnie i umacnia się tym bardziej, im bliżej jesteś realizacji celu.
- 3. To jednorazowa sprawa**– wcale nie. Żeby pozostać zaangażowanym, musisz wykazać się stałym, odnawialnym przywiązaniem do swojego celu.
- 4. Im więcej, tym lepiej** – czasem możesz naobiecywać zbyt dużo. Jeśli widzisz, że nie wszystko działa tak, jak sobie zaplanowałaś, zmierz się z tym i przededefiniuj swój cel na bardziej realistyczny.
- 5. Jest determinowane przez jeden tylko czynnik** – bardzo często wiele czynników wpływa na ludzi i ich zaangażowanie. U każdego podobny efekt osiąga się różnymi drogami.
- 6. Przynosi natychmiastowe rezultaty** – osiągnięcie właściwych celów może zająć naprawdę dużo czasu.
- 7. I tak chodzi tylko o innych** – zaangażowanie dotyczy wyłącznie twoich własnych chęci, trudności.

Zrozumieć własne oddanie

Zaangażowanie to “eksperyment bycia psychologicznie przywiązanym do czegoś (na przykład celu) i zamiar pozostania przywiązanym”. Spełnienie tak określonego postanowienia manifestuje się poprzez działania. Wielu ludzi myli obietnicę ze zobowiązaniem. Obietnica to „potencjalne rozpoczęcie czegoś”, plan wypełnienia zobowiązania. Prawdziwe zaangażowanie wymaga „oddania” celowi oraz ćwiczenia „presji”, tego co musisz lub nie musisz zrobić, żeby osiągnąć cel.

Trzy typy oddania realizacji celu

Wypełnienie zobowiązania może dotyczyć trzech różnych typów celu. Każde zaangażowanie może zawierać jakieś aspekty jednego lub więcej z nich:

- 1. Postawienie wszystkiego na realizację celu** – Odzwierciedla twoje pragnienie realizacji celów osobistych, jak zrzucenie wagi.
- 2. Posuwanie się naprzód** – świadczy o twoim zamiarze wprowadzenia zmiany w życie przez rezygnację z czegoś na rzecz czegoś innego – na przykład zmiana pracy.
- 3. Współdziałanie z innymi** – chcesz, żeby pozostali też się zaangażowali. Na przykład instruktor w wojsku chce, żeby jego rekruci zaangażowali się w obóz treningowy.

Cztery zmienne

Cztery zmienne, wpływające na siebie nawzajem, zmieniają poziom twojego zaangażowania:

1. Nagrody

Pozytywne rezultaty twojego oddania. Im większa inwestycja jest powiązana z oddaniem sprawie, tym większa szansa na osiągnięcie sukcesu. W tym więc wypadku rzeczywiście „im więcej, tym lepiej”. Nagrody mogą być czymś wrodzonym, tak jak poczucie spełnienia, albo zewnętrznym, zależnym od widocznego osiągnięcia celu, takim jak satysfakcja lub wyższe wynagrodzenie wynikające ze zdobycia wymarzonej pracy. Rób, co możesz, żeby spotęgować liczbę nagród wewnętrznych. Doceniaj niespodziewanie zdobywane skarby. Bezpośrednio i stanowczo walcz o swoje. Staraj się o nagrody najbardziej wartościowe dla siebie, ale nie przeceniaj korzyści, które mogą z nich płynąć w przyszłości. Jeśli pomagasz innym, pamiętaj, że ludzie tym bardziej się angażują, im więcej mogą zyskać, a ich cele mogą być zupełnie odmienne od twoich.

2. Trudności

Trudności to koszty twojego oddania. Nagrody i trudności wspólnie reprezentują twój „poziom satysfakcji”, podstawowy składnik zaangażowania. Satysfakcja jest najlepszym wyznacznikiem tego, czy zaangażowanie przyniosło efekt. Postanowienie słabnie, kiedy trudności zaczynają przeważać nad nagrodami. Niektóre z trudności, związanych z oddaniem sprawie to po prostu „opłata wpisowa” – koszt, który musisz ponieść, żeby osiągnąć cel. Przykłady takich kosztów to ból, czy dyskomfort podczas ćwiczeń, które mają utrzymać cię w formie. Żeby pozostać oddanym, spróbuj spojrzeć na trudności z innej perspektywy i zrozumieć, że koszty dziś poniesione zwrócą się z nawiązką w przyszłości. Negatywne skutki trudności zawsze są mniej warte, niż pozytywne efekty, które niesie ze sobą nagroda. Nie poczujesz się usatysfakcjonowany, dopóki nagrody nie przeważą nad trudnościami w sekwencji pięć do jednego. Żeby poradzić sobie z trudnościami, związanymi z podejściem „wszystko albo nic”, zminimalizuj je. Jeśli to nie jest możliwe, zwiększ szanse pozyskania nagrody i naucz się, jak przyjmować trudności jako konieczność. Spójrz na niedogodności rozsądnym okiem. Nie nadawaj im więcej negatywnego znaczenia, niż naprawdę mają. Jeśli twoim celem jest pomoc innym, postaraj się dostarczyć im pozytywnych doznań, a zredukować te negatywne.

3. Udział

Twoja inwestycja w bycie oddanym, nieodnawialne zasoby, które poświęcasz, żeby osiągnąć cel. Udział przyjmuje zawsze jedną z czterech form: czas, talent, czułość, lub dobra materialne. Na samym końcu plasują się koszty twarde, takie jak konieczne wyposażenie, czy opłaty, takie jak chesne na studiach lub karnet na siłownię. Czas, talent i czułość oczywiście są niematerialne. Możesz spędzić mnóstwo czasu na nauce albo zainwestować swój talent w „umiejętności, pomysły i kreatywność”. Czułość jest inwestycją prosto z serca, na przykład pomaganiem komuś. W przypadku, gdy stawiamy wszystko na realizację celu, im więcej zaangażujesz, tym bardziej będziesz oddany sprawie. Zaangażuj się w coś, niezależnie od tego, jaka jest twoja opinia na temat tego zaangażowania, żeby umocnić się w podejmowaniu decyzji. Twój współudział lub działanie często może pobudzić twoje uczucia, takie jak poczucie przynależności. Gdy cel wymaga posunięcia się naprzód, zmiany status quo, zmniejsz zaangażowanie w aktualną sytuację i skup się na przyszłości. Przy celach, które wymagają współudziału innych, poproś ludzi aby także dawali coś od siebie do swoich

konkretnych postanowień. Na początku poproś o niewielki wkład, a potem zwiększaj oczekiwania, by pomóc im utrzymać oddanie sprawie.

4. Wybory

Są to prawdziwe albo wyimaginowane alternatywy dla twojego celu. Puszczanie w niepamięć wszelkich wyborów, które nie prowadzą do osiągnięcia twojego celu zwiększa oddanie. Stała myśl o tym, że masz wiele innych możliwych opcji, to oddanie zmniejsza. Warto też skupić się na tym, które z rozważanych opcji są możliwe, a które tylko wymyślone i pamiętać, że obecność zarówno jednych, jak i drugich, może mieć negatywny wpływ na twoje zaangażowanie. Ludzie, którzy stale miotają się pomiędzy wieloma możliwymi opcjami, są mniej skłonni pozostać wiernymi swoim celom, niż ci, którzy nie roztrząsają się nad alternatywami. Czy zdarza ci się doświadczać konfliktów wewnętrznych, dotyczących twojego poświęcenia? Czy pojawiają się myśli o tym, że to mógł być niemądry wybór? Jeśli tak, rozważ alternatywy i dokonaj wyboru najważniejszego. W przypadku celu, na który postawiłeś wszystko, nie zwracaj sobie głowy innymi możliwościami. Unikaj rozważania „co by było, gdyby” i poszukiwania celów jeszcze lepszych, niż dobre, które już podjąłeś. Jeśli twoim problemem jest lęk przed zaangażowaniem, zastanów się obiektywnie nad tym, co właściwie przeraża cię w perspektywie posunięcia się naprzód. Przewiduj swoją „mapę umysłową”. Wybadaj różne swoje opcje i zadaj sobie pytanie: „czemu tak naprawdę jestem oddany?” Uwierz w to, że odkryjesz opcję, która będzie dla ciebie najrozsądniejsza. Jeśli twój cel wymaga zaangażowania innych, bądź świadom, że możesz wyciągnąć do nich rękę, ale twój wpływ na to, jakie podejmą decyzje, jest minimalny. Nigdy nie próbuj powstrzymać ludzi od rozważenia ich własnych możliwości.

Równanie zaangażowania

Te cztery zmienne składają się na równanie zaangażowania. Poziom twojego zaangażowania jest równy osiągniętych nagrodom minus trudności plus twój udział minus twoje wybory. Zakładanie się z kimś o cele, na przykład z kolegą o to, czy uda ci się schudnąć, zwykle zwiększa zaangażowanie.

Przygotowanie planu działania

Niezależnie od tego, czy twoje zaangażowanie zakłada postawienie wszystkiego, posuwanie się naprzód, czy współdziałanie z innymi, potrzebujesz rzetelnego planu działania, żeby się udało. Możesz użyć ośmiostopniowego planu, zaproponowanego poniżej. Ten model pokazuje zaangażowanie „postwar wszystko” w odniesieniu do planu ćwiczeń. Tym niemniej, wszystkie przedstawione kroki można odnieść również do pozostałych form zaangażowania.

1. **Zdefiniuj, czemu chcesz się poświęcić** – bądź precyzyjny. Wykorzystaj pytania „Co?” i „Dlaczego?”, żeby skonkretyzować swój plan. Odpowiedzią na „Co?” może być decyzja o regularnym uczęszczaniu na siłownię, przynajmniej 3 razy w tygodniu i ćwiczeniu przez co najmniej 45 minut. „Dlaczego?” – żeby mieć więcej energii, być mniej zestresowanym i silniejszym.

- 2. Zastanów się nad korzyściami** – zrób listę wszystkich pozytywnych doświadczeń, które sprawiają, że twoje poświęcenie będzie w rzeczywistości miłe i zabawne. Te doświadczenia to, na przykład, energia, którą dadzą ci ćwiczenia. Uwzględnij potencjalne pozytywne doświadczenia, które być może nie były częścią twojego oryginalnego planu, jak na przykład praca z trenerem personalnym.
- 3. Maksymalizuj korzyści** – przygotuj sobie kieszonkową listę korzyści z podjętego zobowiązania. Noś ją ze sobą jako „przypominajkę” o tym, dlaczego poświęcasz się temu właśnie przedsięwzięciu. Zanotuj, co zrobisz, żeby urealnić nowe, pozytywne doświadczenia, uwzględniając daty przewidziane dla konkretnych osiągnięć. Na przykład, mógłbyś zaplanować, że weźmiesz udział w nowego typu zajęciach ruchowych, 15. sierpnia.
- 4. Zidentyfikuj trudności** – kiedy już będziesz wiedział, jakie są twoje trudności i ograniczenia, sklasyfikuj je według dwóch kryteriów: „akceptowalne”, czyli kłopoty, których nie da się uniknąć, albo „zmienialne”, czyli coś, co mogłoby pójść lepiej. Akceptowalne mogą być na przykład koszty karnetu na siłownię, a zmienialne poczucie zagubienia w ogromnym klubie fitness. Może z czasem to uczucie osłabnie, a może ty zdecydujesz się na zmianę.
- 5. Zminimalizuj trudności** – zastanów się, jak mógłbyś zmniejszyć liczbę kłopotów, pojawiających się na drodze do osiągnięcia twojego celu. Na przykład, jeśli siłownia wydaje się dla ciebie za duża, spróbuj ćwiczyć gdzie indziej, w jakimś mniejszym klubie.
- 6. Uświadom sobie, jaki jest twój wkład** – odnotuj dokładnie, co już zainwestowałaś w swoje postanowienia. Pewnie ciężko pracowałaś, żeby nauczyć się, jak prawidłowo podnosić ciężary i opłaciłaś karnet na siłownię na kilka miesięcy. Pozwól sobie na wszystko, co w tej sprawie robisz.
- 7. Poświęć jeszcze więcej** – “Zaangażowanie jest... kreowane przez to, co robisz”. Każdy nowy wkład buduje determinację. Na przykład, możesz opisać na Facebook’u porządny trening, który odbyłeś.
- 8. Zarządzaj swoimi wyborami** – rozmyślanie o innych opcjach może osłabić twoje dążenie do celu i utrudnić pozostanie zaangażowanym. Żeby w pozytywny sposób poradzić sobie ze wszystkimi opcjami, przede wszystkim zidentyfikuj je. Na przykład, może zdecydujesz się zrezygnować z ćwiczeń na rzecz niskoenergetycznego trybu funkcjonowania, albo porzucisz siłownię na korzyść długich spacerów. Następnie zdecyduj, która z opcji niesie dla ciebie najwięcej korzyści i zajmij się wdrożeniem najlepszych z nich do swojego planu dziennego. Postaraj się wykluczyć te możliwości, które nie są szczególnie korzystne. Na przykład, może dotychczas przed każdym twoim treningiem dzwonił do ciebie ktoś znajomy, żeby zaprosić cię na piwo do lokalnego pubu. Zapowiedz im z góry, że w wieczory, w które masz zaplanowany trening, jesteś dla nich niedostępny.

Powaga zaangażowania

Nie traktuj swoich przedsięwzięć zbyt "luźno". Twój dobrobyt i satysfakcja życiowa mogą w dużej mierze zależeć od dotrzymania przez ciebie zobowiązań. Żeby zoptymalizować swoje życie, wyraż, co cenisz najbardziej, przez zwiększenie zaangażowania wobec konkretnych celów tak, żeby stały się one realnymi. Pracuj z konkretnym, szczegółowym planem. Pozostań skupiony na ścieżce swojego działania. Wszystko, co dobre, wymaga czasu.