

Белановский Александр Сергеевич

БОЛЬШАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ *мотивации*



BIZMOTIV.RU

Не думай - Делай!

• тираж книг автора превысил 100 тыс. экземпляров • автор более 20 бестселлеров • общий

Александр Белановский

Большая энциклопедия мотивации

«Издательские решения»

Белановский А. С.

Большая энциклопедия мотивации / А. С. Белановский —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-937270-3

Как найти свои истинные мотиваторы? Как использовать для развития то, что вас окружает? Как управлять персоналом и жизнью команды? Как мотивировать людей на действия, которые будут приносить вам деньги? Об этом и многом другом — в новой книге Белановского А. С., гуру в области личностного роста и успешного бизнеса. В ней автор подробно разбирает механизмы, законы и способы мотивации, на примерах из жизни показывая причины наших успехов или неудач и указывая пути к переменам.

ISBN 978-5-44-937270-3

© Белановский А. С.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Часть 1:	8
Азбука самомотивации	8
Что такое самомотивация	8
Основы самомотивации	8
Внешние мотивационные «пинки»	11
Мотивационная обстановка или катализаторы	12
Истинные мотиваторы	12
Влияние окружения на достижение цели	13
Причины, по которым нужно прибегать к самомотивации	13
Создание системы самомотивации	14
Способы самомотивации	16
Создание окружающей обстановки	16
Доска желаний	16
Круг единомышленников	17
Создание напоминаний	17
Создание похвалы	18
Угол для мозга	18
Создание личных мотиваторов	18
Причины действенности мотиваторов	19
Повышение квалификации	19
Готовность к действиям	20
Определение ведущей мотивации	21
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Большая энциклопедия мотивации

Александр Сергеевич Белановский

Редактор Татьяна Леонидовна Васильева

© Александр Сергеевич Белановский, 2018

ISBN 978-5-4493-7270-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Уважаемый читатель!

Каждый человек должен уметь мотивировать себя на достижение целей, тем более, если он является лидером, и за ним идут люди. Но в жизни случаются ситуации, когда заветная мечта начинает умирать, отказ от вредных привычек никак не осуществляется, а заставить себя что-то делать – совершенно не получается.

Благодаря этой книге Вы научитесь создавать систему самомотивации, начнёте ставить перед собой только правильные цели и начнёте принимать только правильные решения.

Если вы энергетически истощились, и вам нужна новая энергия для подзарядки, или вы хотите научиться мотивировать других людей на действия, которые будут приносить вам деньги, то эта книга для вас.

Мотивация является мощным инструментом воздействия. И тот, кто умеет пользоваться им, достигает очень высоких результатов во всех сферах жизни.

Умея мотивировать себя, вы сможете преодолевать трудности и достигать целей и в работе, и учёбе, и личных отношениях. Умея мотивировать других, вы сможете помогать окружающим людям в увеличении их личных результатов. За это они будут вам верить и будут идти за вами.

Если вы хотите быть лидером и вести за собой людей, то учитесь сначала мотивировать себя, а затем окружающих. Но, не научившись мотивировать себя, вы не научитесь мотивировать других.

Если вы бизнесмен или руководитель, хотите, чтобы ваши сотрудники постоянно увеличивали личные продажи, упорно шли к поставленной цели и оставались преданными вам и вашей компании, то без правильной мотивации вам не обойтись.

Книга предназначена для тех, кто хочет идти только вперёд, кто ведёт за собой людей и не хочет отказываться от желаемого.

Запрограммируйте себя на успех и превратите свою мечту в реальность!

Александр Белановский – бизнес-тренер по личностному росту и увеличению личных доходов, основатель и руководитель Тренингового центра BizMotiv. Сегодня его методики изучают сотни тысяч людей на всём русскоязычном пространстве. Телеканал «МИР» назвал Александра Белановского ведущим бизнес-тренером Рунета. Его материалы публикуют ведущие российские СМИ: «Аргументы и факты», «Ведомости», «1 канал», «Россия 24».

- ученик и бизнес-партнер Андрея Парабеллума;
- один из ведущих бизнес-тренеров России: его тренинги прошли более 50 000 человек;
- соучредитель МАРК – Международной ассоциации русскоговорящих коучей;
- писатель, автор более 50 книг, 20 из которых (по признанию интернет-магазина Ozon.ru) стали бестселлерами;
- только за последние 5 лет ученики Александра заработали более 250 млн. рублей дополнительного дохода.

В написании данной книги автор выражает благодарность редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, которая является другом и помощницей на протяжении многих лет, а также всем участникам своих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

Став обладателем данной книги, Вы по умолчанию становитесь участником акции «Доброта спасет мир». 50% денег, вырученных с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovcy.ru/>

Часть 1:

Мотивация себя. Самомотивация

Азбука самомотивации

Что такое самомотивация

Самомотивация – это искусство управлять самим собой. Однако чистой самомотивации не существует.

Мотивацией называют элементы, идущие к человеку извне, или катализаторы, которые этот человек сам в себе включает, а самомотивацией – истинных мотиваторов, организацию внешних мотивирующих «толчков», организацию катализаторов.

Истинные мотиваторы заставляют человека озвучивать свои желания, минуя какие-либо барьеры, оговорки, внутренние устои. Однако очень часто истинные мотивы являются антисоциальными, и социум, в котором живёт человек, не одобряет его желания.

Как показывает практика, сам человек ничего не хочет в себе менять. Просто так он не бросает курить, не учит английский язык, не копит деньги. К изменениям его толкает внешняя мотивация, идущая из телевидения и прессы или от друзей и знакомых.

Без внешнего воздействия самомотивация не работает.

Мотивировать себя на действие человек может в том случае, если самостоятельно организует нужный катализатор.

Катализатор – это информация, ускоряющая процесс действия.

Организовать такой катализатор можно данным кому-либо обещанием, подписанным договором, созданием позитивной обстановки, то есть тем, к чему человек желает стремиться.

Самое сложное в самомотивации – это поиск истинных мотиваторов. Почему? Потому что приходится быть максимально честным с самим собой, приходится отказываться от мнения общественности, устоев общества, собственных внутренних барьеров и жизненного опыта. Человеку приходится честно сказать себе: «От этого у меня поднимается настроение, и чтобы получить это я готов делать всё».

Истинный мотиватор – это, своего рода, волшебный эликсир, который заставляет человека действовать ради исполнения собственного желания даже в нестандартных условиях.

Основы самомотивации

Самомотивация – это внутренняя мотивация, побуждающая человека к активным действиям и получению хороших результатов.

Если вы не можете заставить себя выполнять необходимую вам работу, то первым делом ищите внутри себя истинных мотиваторов, которые зажгут внутри вас огонь и направят всю вашу энергию на результат.

Большинство людей не предпринимают никаких действий для достижения своих целей только потому, что боятся столкнуться с поражением. У них в голове постоянно крутятся мысли «а вдруг я не смогу», «вдруг у меня ничего не получится», «вдруг я потеряю здесь, а там ничего не приобрету».

Однако те люди, которых определённые действия неоднократно приводили к успеху, не боятся предстоящих неудач и направляют всю свою энергию на то, чтобы ещё раз окунуться в состояние победы. Такими людьми движет желание – повторить успех снова.

Каждый человек ощущает себя счастливым только в том случае, если он материально независим, здоров, имеет свободу действий, располагает временем и имеет правильное окружение. Для того чтобы побороть в себе самосаботаж, вы должны понимать, что ни одна из этих пяти жизненных сфер не должна быть зажата.

Приведу пример.

Владелец одной крупной компании предложил своей сотруднице высокооплачиваемую работу в другом городе. Несмотря на то, что дома её ничего не держало (с мужем она развелась, а её ребёнок давно вырос и жил самостоятельно), она никак не могла решиться на переезд. Вроде бы и вещи были собраны, и срочная работа не терпела отлагательств, но страх перед неизвестностью никак не отпускал.

Когда стали искать глубинную причину невыезда, выяснилось, что на протяжении многих лет данная сотрудница выезжала из родного города только отдыхать. Тем самым она заранее настроила себя на то, что все выезды из города связаны только с отдыхом, а на новом месте ей придётся решать всё самой и постоянно придётся быть в тонусе. Это есть изначально неправильное построение жизни.

Если на протяжении нескольких лет, а то и на протяжении всей своей жизни вы никуда не выезжаете из дома по делам и работе, то в случае возникновения выгодной поездки ваша потребность переезда перейдёт в область внутренних конфликтов и страхов.

Человеческая жизнь – это определённый набор действий, одни из которых ведут к успеху, а другие к поражению. Если вы сомневаетесь в совершении каких-либо конкретных действий, то полагайтесь на мнение и опыт тех людей, которые уже совершили их. Таким образом, вы сможете оценить, можно ли совершать подобные действия или нельзя.

Самый простой способ заставить себя сделать действие – это найти единомышленников, которые уже сделали его и при этом уже успели добиться успехов и получить результат. Такие люди ментально перетянут вас к себе и уберут ваши страхи.

Общаясь с единомышленниками, добившимися успеха, вы загоритесь желанием действовать вместе с ними. Опираясь на их помощь и поддержку, вы захотите прийти к собственному успеху и новым победам.

Если окружающие люди не зажигают вас, то не морочьте себе голову. Просто подождите с решением какое-то время, подумайте, действительно ли вам это нужно.

Если же вы будете бороться со своей проблемой самостоятельно, то эта борьба займёт у вас очень много времени. Если вы обратитесь к своему ближнему окружению, то кто-то поддержит вас, а кто-то нет, и ваш результат будет, как средняя температура по больнице «36,6».

Не бойтесь регулярно выезжать за пределы родного города. Обязательно получайте там результаты, чтобы в будущем вы не только хотели что-нибудь делать, но и делали это.

Если вы знаете, что какое-то действие принесёт вам большое количество денег, что на этом действии кто-то уже добился успеха, если вы понимаете, что оставаться там, где вы находитесь сейчас – это бессмысленно, но при этом не начинаете выполнять нужное действие, то покопайтесь в себе, попробуйте разобраться в своих мыслях.

Если вы всё знаете, но не делаете, значит, ещё не пришло ваше время. Подождите полгода, а затем опять вернитесь к этому вопросу.

Если вы долго долбитесь в одну и ту же дверь и не можете в неё войти, то, как правило, вы направляете все свои силы и энергию на то, чтобы эта дверь открылась. Но на самом деле данную ситуацию нужно отпустить и заняться чем-то другим.

На какое-то время перестаньте думать об этом. Загрузите себя чем-нибудь другим. И тогда ваш мозг сравнит, что вам больше всего нужно. И тогда он сможет принять объектив-

ное решение. И если закрытая дверь очень важна и нужна для вас, то настанет время, и вы вернётесь к ней и откроете её. Но если эта дверь была вам кем-то навязана, то ещё раз вы туда больше не пойдёте.

Однако двигаться вперёд и выполнять необходимую работу мешает не только страх перед неизвестностью, но и отсутствие заработка. Определите, что вы можете заработать на своих действиях. К заработку относятся не только деньги, но и слава, почёт, уважение, опыт, известность и т. д.

Если в течение полугода вы не получили никаких результатов и ничего не заработали, то, скорее всего, вы идёте не своей дорогой, и ваш мозг начнёт категорически отказываться от этих действий.

Ставя перед собой любую цель, обязательно спрашивайте самого себя, зачем она нужна вам.

Если вы не можете ответить на этот вопрос и не можете чётко и конкретно обозначить ту причину, по которой вы должны заниматься конкретным делом, то все ваши попытки дойти до цели будут полностью подвержены провалу.

Ваша задача – найти истинные мотивы, побуждающие вас делать определённые действия.

Если вы хотите делать какое-то дело только ради денег, то спросите себя: «А зачем вам нужны эти деньги?» Ответив на этот вопрос, снова спросите себя: «А зачем вам это нужно?» Вопрос «зачем» или «почему» задайте себе несколько раз.

Например, вам нужны деньги, чтобы построить дом.

– *А зачем вам нужен этот дом?*

– *Чтобы жить на природе.*

– *А зачем вам жить на природе? Что вам это даст? Какую выгоду вы получите с этого?*

Зачастую люди не могут дать себе ответ уже на 3—5 вопрос. Они не знают, зачем они что-то делают. Именно поэтому они и не понимают, почему они не могут заставить себя писать книги, ездить в другие города, уволиться с прежней работы, найти новую работу, получить результаты в тренинге и т. д.

На самом деле ответов на этот вопрос не так уж и много. 99% населения живут, не задумываясь, а зачем они что-то делают.

А ведь истинных мотивов в жизни очень мало. Внутри каждого человека они закопаны настолько глубоко, что сегодня их невозможно увидеть.

Одним из основных мотиваторов является тщеславие, то есть известность, популярность, слава, восхищение, аплодисменты, благодарность. Ради тщеславия многие люди делают что-то, но практически никто из них не хочет признаваться в этом.

Если вы подвержены данному мотиватору, и вам нравится, когда вас хвалят, вам аплодируют, вы побеждаете, то у вас сразу встанет всё на свои места, как только вы признаетесь себе в этом. Вам тут же станет понятно, что для достижения той или иной цели вы должны получить похвалу от окружения и стать победителем.

Определив свои истинные мотиваторы, вы начнёте понимать, для чего вам нужно делать то или иное действие. Не понимая своего истинного мотиватора, не понимая, зачем вы делаете то или иное действие, вы лишаете себя энергии.

Если вы знаете, куда идёте и чего хотите, но не знаете, что вас мотивирует, то это образно означает, что вы включили навигатор, сели в автомобиль, но не заправили его бензином. И в дальнейшем, что бы только вы не предпринимали, но ваша цель не будет достигнута.

Зачастую люди не могут сделать первый шаг к цели по объективным причинам.

Объективной причиной может быть:

- отсутствие ресурсов (машина, квартира, финансы, компьютер, телефон и т.д.),

- семья (больные или престарелые родители, маленькие дети),
- домашние питомцы,
- здоровье,
- отсутствие времени,
- любая ситуация, которую невозможно преодолеть самостоятельно.

Если вы знаете свою цель, понимаете свой истинный мотиватор, но какие-то объективные причины не дают вам сделать определённые действия, то решением будет просьба о помощи у кого-либо. Однако таким решением мало кто пользуется. Почему? Потому что люди либо стесняются, либо ощущают неловкость и неудобство, либо просто боятся попросить.

А ведь это так легко просто попросить кого-то посидеть с вашим ребёнком, выгулять вашу собаку, на время вашего отсутствия поухаживать за вашими родителями, специально для вас сделать исключение и обучать вас дистанционно и т. д. Но просите ли вы помощь у других людей ради достижения своей цели?

Самое сложное в избавлении от самосаботажа – это поставить себя в условия невозможности не сделать, то есть сжечь за собой мосты. Но большинство людей не делают этого, потому что боятся столкнуться с неудачей, и в результате отдают предпочтение абсолютному бездействию.

Если вы хотите добиться своей цели, но вам не хватает самомотивации, то делайте следующее:

- окружите себя единомышленниками,
- не совершайте тех действий, которые не приносят вам заработок,
- несколько раз спрашивайте себя, зачем вы делаете то или иное действие,
- ищите в себе истинных мотиваторов, направляющих вашу энергию на результат,
- просите помощи у других людей.

И тогда весь мир повернётся к вам лицом.

Внешние мотивационные «пинки»

Для любого человека внешними мотивационными «пинками» являются люди, которые прямо или косвенно заставляют его действовать. Это могут быть руководители, родители, супруги, дети, коллеги, врачи, клиенты. То есть все те, кто ставит человека в зависимость.

*Людей, постоянно мотивирующих вас на действия,
должно быть не менее трёх.*

Если вы хотите, чтобы кто-то постоянно «толкал» вас на свершение действий, то самостоятельно берите на себя ответственность за что-либо.

Например, подойдите к руководителю и скажите: «Мне нужно больше денег. Но чтобы вам было выгодно их платить мне, доверьте мне какую-нибудь дополнительную работу. Если я справлюсь с ней, то тогда мы с вами обсудим ту сумму, которую вы сможете доплачивать».

Или скажите своему повзрослевшему и отдельно живущему сыну: «Если ты хочешь, чтобы я помогал тебе, то давай подыщем для тебя квартиру, которая находится неподалёку», – и начните искать новое жильё для отпрыска.

Начало собственных действий заставит вас приучать себя к тому, что вы активизируете процесс действий через других людей. Но при этом вы должны понимать, что прежде чем что-то получить, нужно сначала что-нибудь отдать.

Мотивационная обстановка или катализаторы

Человеку не достаточно брать на себя ответственность и обязательства для того, чтобы правильно управлять собой. Для этого необходимо поместить себя в мотивационную обстановку. Мотивационная обстановка бывает позитивной «К» и негативной «От».

К позитивной мотивационной обстановке относятся катализаторы, такие как:

- визуализация (картинки, фото, надписи, наклейки);
- люди, которые не ставят перед собой в зависимость (спортсмены, автолюбители, кумиры);
- тест-драйв (прыжок в мечту);
- сказки (статьи, отзывы, интервью, фильмы) того, кто уже получил желаемое.

Истинные мотиваторы

Истинные мотиваторы – это факторы, стимулирующие человека к активной, осознанной и продуктивной трудовой деятельности.

Если вы хотите найти своих истинных мотиваторов, то для начала вспомните 10 самых важных достижений в своей жизни, которыми вы гордитесь. Сделать это можно следующим образом. По каждому достижению 5 раз задайте себе вопрос «А зачем или почему я это сделал?»

Например, у вас есть прекрасная дочь – отличница, спортсменка, красавица. Спросите себя:

– А зачем я родил (-а) её на свет?

Возможно, что ваш ответ будет следующим.

– Я очень хотел (-а) иметь детей.

И снова спросите себя «Зачем?»

– А зачем мне нужен был ребёнок в столь раннем возрасте?

– Я хотел (-а) создать свою семью, и родители обещали мне помочь.

– Почему я поверил (-а) родителям, что они помогут мне? Ведь было же сразу понятно, что сидеть с малышом никто из них не станет, пока я буду очно учиться в институте.

– Надеялся (-ась), что родители в очередной раз возьмут на себя ответственность.

– Почему я променял (-а) учёбу в престижном вузе на пелёнки и распашонки?

– Я боялся (-ась), что близкие люди осудят меня, если я помещу свою дочь в детское учреждение, пусть даже временно. Я хотел (-а), чтобы мой ребёнок всегда мог положиться на меня в трудной ситуации.

Таким образом, докопайтесь до самой сути по каждому своему достижению и выявите, что явилось для вас подвигом к слову «хочу». Но при этом отключите в своей голове влияние общества, государства и близких людей. Почему это нужно сделать? Потому что зачастую окружающие люди вынуждают действовать именно негативными мотиваторами, например, страхом.

Когда вы докопаетесь до того, что заставило вас сказать себе «хочу», то на основании этого получите список своих истинных мотиваторов.

Истинных мотиваторов может быть несколько, как позитивных «К», так и негативных «От», а может быть только один.

Имея список истинных мотиваторов, придумайте, как встроить их в свою жизнь.

Важно понимать, что истинные мотиваторы могут меняться, и происходить это будет по воле случая. Поэтому время от времени нужно повторять упражнение по поиску истинных мотиваторов.

Влияние окружения на достижение цели

Достижение цели всегда зависит от действий. Действия всегда зависят от навыков. Навыки всегда зависят от мотивации. Мотивация всегда зависит от мировоззрения. А мировоззрение всегда зависит от окружения. То есть окружение создаёт мировоззрение, мировоззрение создаёт мотивацию, мотивация создаёт навыки, навыки приводят к действиям, а действия приводят к достижению цели.

*Самомотивация никогда не будет у вас работать,
если вы не займётесь своим окружением.*

Окружение можно разделить на помощников, или тех, кто не мешает, и вредителей.

Помощники – это те люди, которые помогают вам достигать вашу цель своими действиями или деньгами, или те, которые уходят с вашего пути достижения цели и не мешают вам получать желаемое. Вредители – это люди, которые постоянно негативят, отрицательно отзываются о вас, не верят в то, что вы сможете дойти до своей цели.

*Исключите из своей жизни тех людей, которые вредят достижению
вашей цели. В противном случае вся ваша мотивация полностью разрушится.*

Если в категорию вредителей входят ваши родители и близкие люди, от которых вы не можете избавиться полностью, то сделайте всё возможное, чтобы ограничить с ними своё общение. При этом помните, что на каждое место ушедшего негативщика нужно добавить нового позитивщика. А для этого посещайте различные мероприятия и заводите новые знакомства.

Причины, по которым нужно прибегать к самомотивации

Мне кажется, что в детстве каждый советский ребёнок искал в большом радиоприёмнике маленьких человечков, которые пели во время его включения. Это был такой огромный радиоприёмник с проигрывателем наверху. И когда играла та или иная грампластинка, хотелось заглянуть в каждую дырочку и увидеть этих исполнителей.

Самомотивация – это те самые человечки, которые живут внутри каждого человека и разжигают огонь при возникновении желания. Если желание интересное и стоящее, то и огонь сильный. А если оно так себе, то огонёчек слабенький, и ему не хватит жару, чтобы зажечь человека.

В Википедии написано, что самомотивация – это спасение самого себя путём поиска мотиваторов и позитивных моментов внутри себя. Мотиваторы – это и есть те самые человечки, которые заставляют человека работать изнутри. Найдя в себе таких мотиваторов, человек настраивает себя на позитивный лад.

Зачем же тогда обращаться к вопросам самомотивации, если у каждого человека внутри уже живёт мотивация?

Наличие мотиваторов двигает людей в сторону их желаний, а отсутствие их, наоборот, вызывает полное бездействие, которое превращает желание в просто мечту. Поэтому самомотивация – это, скорее всего, безвыходность положения. Приведу пример.

Несколько лет назад у меня было два соседа, каждый из них хотел иметь красивенький автомобиль. Чтобы желание исполнилось, один сосед изо всех сил старался копить деньги и спустя некоторое время стал обладателем новенькой Тайоты. У второго соседа желание было не настолько сильным, как у первого, и поэтому автомобиль в его жизни так и не появился.

Человеческий мозг не воспринимает *внешних мотиваторов*, которые не могут влиять на него. Посмотрите, как доминирует бездействие людей в следующих примерах. Зная, чем грозит бездействие, люди продолжают ничего не делать.

Однажды я был свидетелем, как на предприятии руководство выставило бонус-приз за увеличение объёма продаж. Получить приз хотели многие, но увеличивать объём продаж никто не торопился. Величина зарплаты менеджеров зависела от количества клиентов, заключивших договор на оказание услуг. Зная об этом, менеджеры не спешили утром сразу приступать к работе и тщательно не готовились к каждой встрече. Не выполняя обязательства вовремя, они теряли процент в заработке. Из-за такого халатного отношения даже партнёры начали отказываться от сотрудничества с этим предприятием.

На мозг не влияют *деньги и долги*. Многие люди имеют долги, но при этом они не могут найти в себе силы, чтобы распрощаться с ними. Поэтому продолжают жить за чужой счёт.

Не влияет на мозг и *наличие работы*. Огромное количество безработных сидят дома, ничего не делая. Осознавая, что не работать – это плохо, они продолжают бездействовать.

В своё время я курировал частное предприятие, в котором торговым представителем работал молодой парень. Его заработок нельзя было назвать стабильным, потому что результат всегда зависел от его настроения. Прежде чем что-то сделать, он начинал долго о чём-то думать. Делал он это даже тогда, когда чёткий план действий лежал на его столе. Не выполняя план вовремя, парень сознательно сокращал свой заработок.

Но однажды он женился, и молодая жена начала проявлять своё недовольство по поводу нехватки денег. Во всех грехах она, конечно же, винила работодателя, считая, что её муж делает всё возможное для благосостояния семьи. Вскоре после свадьбы по настоянию супруги парень ушёл из компании.

Самое интересное, что искать новую работу он не торопился. Неоплаченные кредиты не могли заставить его предпринимать какие-то действия в пользу их погашения. Лёжа на диване, молодой семьянин ждал, когда хорошо оплачиваемая работа сама найдет его.

Не влияет на мозг и *здоровье*. Миллионы людей безалаберно к нему относятся, курят, пьют, употребляют наркотики. Зная, что это плохо, каждый продолжает жить так, как ему хочется. Девиз большинства заключается в том, что лучше прожить мало, но насыщенно, чем долго и с запретами.

Под насыщенной жизнью люди подразумевают пьянки до упада, безразборные сексуальные связи, желание поймать кайф с помощью употребления наркотиков. Ради очередной дозы они готовы спускаться из окна по простыням, невзирая на высоту многоэтажного дома. Зачастую подобные действия приводят либо к инвалидности, либо к смерти. Но даже это не мотивует людей вести здоровый образ жизни.

Если внешние мотиваторы и жизненная необходимость не могут заставить человека действовать, то тогда нужно обращаться к самомотивации.

Создание системы самомотивации

У каждого человека есть два мозга: сознательный и бессознательный.

Сознательный мозг говорит:

– *Курить вредно!*

И люди осознают, что курением они портят здоровье, как себе, так и окружающим. Но, с другой стороны, они не бросают курить. Почему? Потому что у них нет системы, которая бы обманывала бессознательный мозг.

Бессознательный мозг говорит:

– Курить приятно. Ты никогда не сможешь бросить курить. Многие пытались это сделать, но у них ничего не получилось.

Для обмана бессознательного мозга нужна система самомотивации.

Система самомотивации – это комплекс действий, ведущий к успеху. Для того чтобы создать её, необходимо:

- самостоятельно создать чёткую, ясную и правильную цель;
- создать окружающую обстановку;
- самостоятельно создать для себя мотиваторов;
- сжечь за собой все мосты.

Сжигая мосты, вы создаёте для себя движение вперёд.

Способы самомотивации

Создание окружающей обстановки

Окружающая обстановка чётко определяет поведение человеческого мозга. И соответственно, мозг определяет поведение тела. Для того чтобы вы могли сами себя мотивировать на выполнение какой-то задачи или поставленной цели, создайте для себя обстановку. Когда обстановка будет создана, ваш мозг сам определит поведение вашего тела.

Приведу пример из своей личной жизни.

Несколько лет назад я посетил красноярскую ГЭС. Дело было зимой. Ветер усиливал мороз, который и без того достигал 35 градусов. Несмотря на непогоду, внутри меня возникло желание сфотографироваться. Весь процесс фотосъёмки проходил следующим образом.

Человек, который решил показать мне эту ГЭС, выскочил из автомобиля вслед за мной. Я весь скукожился от холода, встав в определённую позу, а он быстро всё это сфотографировал. После мы оба в один миг запрыгнули в автомобиль. Весь процесс занял несколько секунд.

Данная окружающая обстановка заставила мой мозг определить поведение тела, а тело заставило меня быстрее двигаться, чтобы не замерзнуть.

Другой пример создания окружающей обстановки в моей жизни выглядел иначе.

Мне очень нравится бывать в Израиле на Мёртвом море. Температура воздуха уже в утренние часы достигает 35 градусов тепла. Плотность воды Мёртвого моря очень большая. И солёная вода практически не даёт утонуть. В моём фотоальбоме есть фотография, где я лежу на поверхности воды и читаю газету.

В данном случае мой мозг определил для тела другое поведение: как можно меньше двигаться, получать солнечные ванны и дышать целебным морским воздухом. Мозг заставил меня отдыхать и набираться сил. А поспособствовала этому окружающая обстановка.

Чтобы вы могли правильно себя мотивировать на достижение цели, самостоятельно создавайте для себя окружающую обстановку.

Доска желаний

Создание окружающей обстановки начинается с визуализации цели и с визуальных напоминаний. И для того чтобы ваш мозг захотел помочь вам в достижении вашего желания, он должен видеть то, чего вы хотите.

Сделайте доску желаний, пусть мозг видит, к чему вы стремитесь. Подбирая картинки, обязательно учитывайте все моменты своего желания. Не забывайте, что мысль материальна. И если сегодня вы наклеите на доску желаний картинку, которая не отображает всей полноты вашего желания, а завтра оно исполнится с указанной вами точностью, то не обессудьте.

Если вы хотите иметь дом, то чётко представьте, каким он будет, кирпичным или деревянным, одноэтажным или высотным, с печным отоплением или централизованным, с камином или без него. Продумайте каждую деталь, каждую мелочь. Представьте, в какой местности вы хотите жить: в горах или заснеженной тайге, на берегу озера или у морского побережья.

Однако одной доской желаний нельзя ограничиваться, потому что через пару недель после её создания, вы начнёте всё реже и реже обращать на неё внимание. А через месяц другой вообще перестанете её замечать. В итоге, информация перестанет доходить до вашего мозга и просто останется фоном.

Помимо доски желаний, визуализирующей вашу цель, у вас должны быть какие-то постоянные напоминания. Напоминаниями могут стать фотографии вашего желания, развешенные

в разных комнатах вашего дома и офиса. Или это могут быть настенные и карманные календари, надпись в лифте, заставка на рабочем столе.

Мозг любого человека раскладывает всю полученную информацию по полочкам. На одной полке хранятся визуальные образы, на другой – аудио образы, на третьей – мнения чужих людей.

В первую очередь наполните ту полку, которая отвечает за видео ряд.

Мозг должен везде видеть поставленную цель.

Видя напоминания в каждом углу, ваш мозг начнёт фантазировать на нужную вам тему.

Круг единомышленников

Для создания окружающей обстановки одного визуального ряда будет недостаточно. Поэтому крайне необходимо ещё окружить себя единомышленниками.

Например, если вы хотите бросить курить, то ищите реальных людей, которые уже бросили курить. Начните постоянно общаться с этими людьми. У вас должен появиться их опыт.

Если вы хотите купить Nissan X-Trail, то общайтесь с теми, у кого он уже есть. Если вы хотите похудеть, то общайтесь с теми, кто уже сбросил лишний вес. Забейте свой мозг информацией, которую вам дают другие люди, уже достигшие того, чего желаете получить и вы.

Также начните собирать мнения непререкаемых авторитетов в теме своей цели. Если вы хотите заработать миллион долларов, то купите книгу «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки, который уже заработал миллион долларов. Если вы хотите создать бизнес в интернете, то купите для себя книгу Марка Цукерберга о том, как он открывал свой Facebook, или книгу Стива Джобса.

Если вы не сможете найти нужных книг, то ограничьтесь статьями из журналов или интернета, в которых рассказывается, как кто-то уже достиг того, к чему вы идёте, и сейчас у него всё хорошо.

Регулярно перечитывайте и пересматривайте мнения непререкаемых авторитетов. Постоянно общайтесь с теми, кто учит и продвигает вас вперёд к вашей цели.

Создание напоминаний

Для того чтобы ваш мозг не забывал о вашем желании, в обстановке, в которой вы живёте, создайте раздражителей, постоянно напоминающих вам о вашей цели. Такими раздражителями, к примеру, могут стать дети.

Один мой приятель рассказывал, как после нового года собирался отдохнуть вместе с семьёй.

К отдыху у него было почти всё готово: предоплату за жильё внёс, ледянки для детей купил, рыболовные снасти для зимней рыбалки подготовил. Осталось только отпросить детей из школы на один день. Дети были в восторге. Они бегали по квартире, самостоятельно собирали вещи и всё время повторяли: «Папа, а мы точно поедим? Папа, а в понедельник мы в школу не пойдём? А ты уже разговаривал с учителем? А мы вместе будем рыбу ловить? А горки там высокие?»

И такая дребедень была целый день. Уже стало понятно, что дети не успокоятся, пока не попадут на турбазу. И именно дети стали в данной ситуации раздражителями и напоминаниями, но уже не визуального ряда, а другого.

Если у вас нет детей, или вы будете находиться в совершенно другой ситуации, то напишите 50 смс самому себе, чтобы в течение двух недель они приходили к вам в разное время. После этого к вам начнут приходить ваши напоминания в нужное время и независимо от того, где вы находитесь и чем занимаетесь.

Раздражители постоянно будут напоминать: «Ты хотел бросить курить! Ты хотел поху-деть! Тебе надо заработать в два раза больше, чем ты зарабатываешь сегодня».

Такие небольшие уколы заставят вас немного нервничать. Это очень важно, потому что если вы нервничаете, то ваш мозг начинает работать и переключаться на достижение цели с помощью самомотивации.

Создание похвалы

Человеческий мозг питается позитивной информацией, к которой относится и похвала. Похвала – качественная пища для мозга. И этот процесс нужно организовать.

Похвала необходима для самомотивации.

Если вы хотите открыть филиал и уже стоите на пути к своей цели, то позвоните руководству и скажите:

– Я не просто хочу открыть новый филиал, я уже сделал первый этап, сделал второй этап, сделал третий этап.

После этого вы услышите похвалы.

Поставьте в курс дела своих родственников и окружающих вас людей. Обязательно расскажите им об этапах, которые вы уже сделали. Вас начнут хвалить. Точно так же организуйте похвалы от различных единомышленников или окружающих вас людей.

Угол для мозга

Создавая вокруг себя окружающую обстановку, вы постепенно приближаете себя к своей цели.

Визуализация цели и постоянные напоминания не дают мозгу покоя. Окружив себя единомышленниками, вы заставляете мозг соревноваться с ними. Собирая мнения непрекаемых авторитетов по теме своей цели, вы показываете мозгу чужой опыт.

Регулярно общаясь с учителями и наставниками, вы делаете шаг вперёд. Создавая вокруг себя раздражителей, вы не позволяете мозгу забыть о цели и заставляете его работать в этом направлении. Похвалами вы подпитываете свой мозг, и благодаря этому он начинает лучше и быстрее работать на достижение цели.

Таким образом, загоняя мозг в угол, вы не даёте ему возможность подумать о том, что вы не хотите получить то, что желаете. Куда бы ваш мозг ни посмотрел, вы всегда хотите. С кем бы он ни поговорил, вы всегда хотите. Чтобы он ни прочитал, вы всегда хотите.

Мозг получает чёткие и конкретные указания от учителей и наставников. Что-то постоянно раздражает вас немного. Окружающие постоянно говорят вам:

– Да, ты обещал! Ты же хочешь!

Мозг полностью забивается информацией о желании достичь цели.

Создание личных мотиваторов

Мотиватор – это то, что толкает человека сделать что-нибудь.

Многие думают, что главные и лучшие мотиваторы в жизни должны быть позитивными. Но лично я не согласен с этим. Если бы так всё и было, то все люди на земле давно бы уже

стали миллиардерами с красивой внешностью и без вредных привычек. Однако жизнь далеко не идеальная, поэтому мотиваторы должны действовать и с негативной точки зрения тоже.

Создайте внешний негативный мотиватор, благодаря которому вы станете либо бояться, либо получите определённую боль, потерю, невостребованность, одиночество или презрение людей.

Представьте, что вы давно хотите стать обладателем какого-нибудь крутого автомобиля, красивой шубы или последней модели нужного вам девайса. Но для покупки вам не хватает денег. Сходите в банк и возьмите кредит, который и станет выполнять роль внешнего негативного мотиватора.

При создании негативного мотиватора дайте окружающим вас людям такие обещания, при невыполнении которых эти люди сделают что-то плохое в отношении вас.

Если вы не создаёте для себя внешних негативных мотиваторов, то ваша жизнь вынужденно наполняется только внутренними позитивными мотиваторами. Но в данном случае позитивные мотиваторы не дадут необходимого действия для достижения цели. Такое действие могут создать только негативные мотиваторы, которые вы сами должны организовать.

С помощью позитивных мотиваторов вы будете идти к своей цели, считая, что это только ваше сугубо личное решение. Но на самом деле вас будет серьёзно толкать сзади внешний негативный мотиватор, заставляя вас идти только вперёд.

Причины действенности мотиваторов

Если вы хотите достичь цели, то обязательно сжигайте за собой мосты.

Зачастую получить благо можно только через негатив. Так, например, женщины Трои сожгли корабли своих мужей, защитников города, и тем самым остановили их бегство. Мужчинам, защищающим город, отступить было некуда, поэтому они и победили.

Ваш бессознательный мозг всегда будет хотеть сбежать от трудностей. И если вы сожжёте за собой все мосты, то бежать станете только вперёд. Отступать будет некуда.

Идя к победе, отсекайте все пути к отступлению. Только так вы сохраните своё жгучее желание победы, очень важное для успеха. Надуруйте свой мозг, загоните его в угол, создайте негативных мотиваторов, а после поставьте своему мозгу сначала шах, а затем мат.

К сожалению, многие люди не способны этого сделать.

Когда назад пути нет, мозг начинает работать на генерацию тех действий, которые являются последствием самомотивации. Сделав эти действия, вы получите то, чего хотели. Без сожжения мостов мозг не станет генерировать ваши действия, а просто будет отдыхать, потому что никаких последствий не будет.

Повышение квалификации

Людей всегда привлекают самые популярные вещи, занимающие первые места в мире: музыкальные хиты, кинофильмы известных режиссёров, пятизвёздочные отели, популярные рестораны и т. д.

Почему люди хотят получить самое лучшее? Потому что на всё второстепенное им жалко тратить и время, и деньги.

Посмотрите на себя, как на товар, со стороны покупателей. Вы увидите в себе те недостатки, которые необходимо ликвидировать путём обучения и изменения себя к миру. Вам захочется стать первоклассным специалистом, являющимся лучшим в узкой нише и стоящим на вершине горы. А далее посмотрите на себя уже со стороны продавца. Вы поймёте, что первоклассный товар дёшево не продается!

Общество всегда выбирает самых лучших, поэтому не распыляйтесь по мелочам и становитесь узконаправленным специалистом при помощи обучения и изменения себя. Являясь первоклассным специалистом, вы будете наделены всеми свойствами чудотворной таблетки от всех несчастий, которую готовы покупать многие люди.

Чтобы добиться успеха, будьте настойчивым и упёртым человеком, учитесь делать самое сложное в своей узконаправленной нише, вот тогда вы станете востребованным и высокооплачиваемым специалистом.

Готовность к действиям

Быть мотивированным, значит, быть готовым к действиям. Если вы хотите добиться успеха, то одних знаний вам не хватит. Приготовьтесь действовать.

Какие основные мотивы заставляют людей что-то делать?

- а. Желание добиться чего-то
- б. Страх потерять что-то

Именно эти мотивы являются самыми вескими причинами любых действий и противодействий.

Что же человек может так страстно желать или так сильно бояться потерять?

- Желание богатства

Если желание богатства – это единственная мотивация всех ваших поступков, то в этом нет ничего постыдного. Если же желание богатства становится целью вашей жизни, то оно неизбежно останавливает ваше развитие.

- Желание власти и могущества

Если своим авторитетом вы добьётесь власти, не подавляя других людей, то благодаря данной мотивации обретёте уверенность в своих силах и ощутите безопасность.

- Желание признания

Как правило, человек хочет, чтобы окружение уважало его за то, что он собой представляет, и признавало его уникальность. Поэтому репутация может служить весьма серьёзным мотивом – действовать так, чтобы о человеке говорили, как можно больше хорошего и как меньше плохого.

Если вы получили признание со стороны окружающих вас людей, то по-настоящему можете ощутить свою ценность.

Обратите пристальное внимание на перечисленные потребности и желания. Поняв, какие из них будут иметь для вас первостепенное значение, вы сможете научиться правильно и эффективно мотивировать себя.

Как стимулировать мотивацию?

Конечной целью любой мотивации является соответствующее вознаграждение. Перспектива вознаграждения заставляет человека энергичнее двигаться к намеченной цели. Если вы установили для себя какое-то вознаграждение, то обязательно сдержите своё слово.

Вознаграждение – это мощный инструмент самомотивации. Используя его, вы всегда добьётесь поставленной цели.

Как избавиться от демотивации?

Демотивация понижает энтузиазм человека и расхолаживает его на пути к поставленной цели. Она возникает в тех случаях, когда человек оказывается в негативном окружении, от которого он не получает поддержки, не слышит одобряющих слов и теряет последнюю надежду. Такая среда неминуемо её порождает.

Совершая неправильные поступки, вы демотивируете себя. Поэтому старайтесь лучше сосредоточить своё внимание на не повторении ошибок в будущем. Чрезмерно критикуя себя, вы лишаете себя последних запасов энергии.

Итак, самомотивация – это комплекс действий, дающий возможность каждому человеку достигать свои желания и превращать свои мечты в реальность.

Зная о способах мотивации и пользуясь созданием собственных мотиваторов, вы программируете себя на успех.

Определение ведущей мотивации

Определите свою ведущую мотивацию, при которой вы совершаете необходимые действия: достигаете определённого результата или избегаете возможных неприятностей.

Люди, имеющие различные типы ведущей мотивации, по-разному организуют процесс принятия решений о целесообразности тех или иных действий.

Если вашей ведущей мотивацией является достижение определённого результата, то на первый план у вас выйдут цель и способы её достижения, а также возможные материальные и психологические выигрыши.

Если вашей ведущей мотивацией является избегание возможных неприятностей, то в первую очередь Вы будете оценивать и продумывать нежелательные последствия, такие как материальные и психологические потери, чувство разочарования и т. д. При этом вы будете обращать внимание, как на реальные препятствия, так и на мнимые.

Ни та, ни другая мотивация не является хорошей или плохой. Они обе очень важны в достижении успеха, в достижении результата. Очень редко можно встретить человека, который является носителем только одного типа мотивации. Как правило, у каждого человека присутствует и та, и другая мотивация, но только в разных пропорциях.

Человек, не имеющий мотивацию во избежание неприятностей, вступает в явно бессмысленную борьбу и не способен предвидеть даже явные проигрыши. Вряд ли вы хотели бы попасть на его место. Более того, существует ряд профессий, таких как бухгалтер, охранник, пожарный, где преобладание мотивации во избежание неудачи очень даже желательно.

Определив свою ведущую мотивацию, вы отдадите предпочтение либо активному использованию новых способов деятельности, либо использованию только старых проверенных способов. Возможно, что вы вообще не будете что-то делать, придерживаясь мнения «Кто ничего не делает, тот и не ошибается». Однако помните, что добиться успеха сможет только активный действующий человек.

Чтобы правильно определить свою ведущую мотивацию, обратите внимание на то, что находится в фокусе вашего внимания в тот момент, когда вы думаете «делать или не делать».

Над чем вы задумываетесь больше? Над возможными негативными последствиями своих действий? Или над возможным позитивным результатом?

Проделав такую процедуру несколько раз, вы получите вполне достоверный анализ своей ведущей мотивации.

Если полученный результат вас не устроит, и вам захочется изменить соотношение в ту или иную сторону, то на протяжении некоторого времени постоянно оценивайте то, каким образом вы организовываете процесс анализа ситуации. В тот момент, когда результат оценки не устроит вас, начните сознательно управлять процессом мышления, целенаправленно задавая себе вопросы из той или иной области.

Например,

- Что я получу в случае успеха?
- Какие действия необходимо сделать для достижения желаемого результата?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.