

MOTYWACJA DO PRACY

Zobacz jak działa strach, a jak marzenia na motywację.

MOTYWACJA DO DZIAŁANIA

Jak zmotywować się do działania gdy się nic nie chce.

ZMOTYWUJ SIĘ

Wiele tracisz bez odpowiedniej motywacji. Teraz masz rozwiązanie.

Motywacja

W kilku krokach



CO MNIE MOTYWUJE DO PRACY

Co mnie motywuje do pracy? Gdy co dziennie wstaje i zabieram się za swoje zawodowe zajęcie. Robię to z entuzjazmem i przyjemnością, czy raczej nie chce mi się jak diabli? No właśnie, z tym bywa różnie. Czasem nam się chce, a czasem nie. Od czego to zależy?

Jedno jest pewne, kiedyś miałem okres, że permanentnie mi się nie chciało... To był dość długi okres, bo trwał kilka lat. Skończyłem szkołę średnią i po jakimś czasie rozpocząłem swoją pracę. Nie liczę oczywiście momentów, kiedy podczas jeszcze nauki jeździłem pracować na budowie w wykończeniowce aby zarobić trochę pieniędzy na wakacje. W roku 2006 skończyłem technikum samochodowe. Pod koniec tego roku podjąłem swoją pierwszą oficjalną pracę. Nic szczególnego, bo to była praca w zakładzie drobiarskim, bardzo dużym zresztą. Nie ujęła mnie ona. Przepracowałem tam dwa tygodnie, z czego półtora byłem na zwolnieniu lekarskim. No cóż okres wypowiedzenia trwał tydzień i był liczony od początku tygodnia. Po pierwszym dniu postanowiłem, że rezygnuję. Drugiego dnia przyniosłem wypowiedzenie i L4. Nie czułem wtedy żadnej motywacji aby utrzymała mnie ona w tej pracy.

Następną pracą jaką podjąłem była praca w ochronie. Byłem wtedy młody i znałem kilka osób, które tak pracowały. Dlatego wydawało mi się to całkiem ciekawe. To tak na wypadek jakby ktoś chciał wiedzieć co mnie motywuje do pracy w ochronie. Miałem blisko, bo mieszkalem wtedy w sąsiedztwie centrum handlowego. Tam też nie spędziłem wiele czasu. Zaledwie kilka miesięcy. Następnie była praca w magazynie hurtowni farmaceutycznej na stanowisku magazyniera. Tam spędziłem nieco więcej czasu, bo około dziesięciu miesięcy.

Wszystkie te dotychczasowe zajęcia miały wspólny mianownik. Nie mogłem wówczas znaleźć odpowiedzi co mnie motywuje do pracy. Chodziłem tam niechętnie. Nienawidziłem wstawać rano, aby później iść do roboty. Nie lubiłem poniedziałków, bo oznaczały dla mnie początek kolejnego tygodnia pracy. Jedyne co mnie motywowało do pracy w tamtym okresie to były pieniądze jakie musiałem zarobić na

opłacenie rachunków i aby coś mieć na drobne przyjemności. Chociaż zarabiał się tak niewiele, że na mało przyjemności było mnie stać. No cóż totalna lipa. Po pierwsze nie lubić swojej roboty, co sprawia, że chodzi się do niej niechętnie. Po drugie zarabiać słabe pieniądze. Okazuje się, że około 80% Polaków nie lubi swojej pracy. Co ich wówczas motywuje do pracy? Chyba tylko jedno – rachunki, które chcą być opłacone.

SPRZEDAŻ – KOLEJNY ETAP W ŻYCIU

Gdy moja kariera magazyniera się skończyła, to po jakimś czasie rozpocząłem zupełnie inną pracę. Zatrudniłem się jako konsultant telefoniczny. Dzwoniłem i umawiałem ludzi na prezentacje hotelowe w różnych miejscach. Może nie była to sprzedaż, bo przez telefon nie doprowadzało się do transakcji. Jednak jest to forma sprzedaży, bo trzeba potencjalnym klientom sprzedać pomysł na prezentacje, aby chciało im się na nią pójść. Z resztą w późniejszym okresie również miałem okazję sprzedawać przez telefon z bardzo dobrym rezultatem.

To było ekscytujące, bo zdobywałem nową umiejętność. Ta praca rzeczywiście uczyła mnie czegoś przydatnego w życiu. Techniki negocjacji, umiejętność sprzedaży, czy komunikacja z potencjalnymi klientami jest bardzo ważna zwłaszcza gdy myśli się o własnym biznesie. Było wtedy inaczej, bo z chęcią chodziłem do pracy. Nie czułem czegoś takiego jak przedtem, gdy byłem np. magazynierem. Było to dla mnie ekscytujące. Co dziennie nowe wyzwania i co dziennie miałem możliwość szlifowania moich umiejętności. Co mnie motywuje do pracy w sprzedaży? Możliwość rozwoju, podnoszenia swoich umiejętności, na pewno też. Jednak w tamtym przypadku nie tylko to...

Przyznam się do czegoś, o czym nigdy wcześniej nie mówiłem. Osoby zatrudnione w takiej profesji w większości stanowią młode

dziewczyny. W tamtej firmie było bardzo dużo dziewcząt i zaledwie kilku chłopaków. To było dla mnie ciekawe. Jeszcze bardziej ciekawe było to, że obok mnie pracowała bardzo piękna i bardzo sympatyczna dziewczyna. W telemarketingu każdy ma swój tak zwany boks. Ona siedziała obok mnie. Pomimo tego, że wykonywało się telefoniczne połączenia do ludzi, to mieliśmy co dziennie mnóstwo czasu na rozmowy. Piękna dziewczyna, inteligentna i przesympatyczna. To ona miała wpływ na to, że tak chętnie każdego dnia przychodziłem do pracy. Gdy już nie mieliśmy okazji pracować obok siebie, to moja motywacja wyraźnie spadała. W tamtej pracy osiągnąłem w zasadzie wszystko co mogłem. Stałem się jednym z najsukuteczniejszych i najlepszych telemarketerów. Ustanowiłem też kilak rekordów. Trudno byłoby bardziej się rozwinać. Postanowiłem więc odejść i iść krok dalej

Nadal pozostałem w sprzedaży, ale tym razem w sprzedaży bezpośredniej. Nie potrafiłem jeszcze tego robić, więc to był świetny sposób, aby się rozwijać i mieć cały czas motywację.

CO MNIE MOTYWUJE DO PRACY W SPRZEDAŻY?

Pomijając ten epizod emocjonalny, to w sprzedaży jest kilak rzeczy, które motywują do pracy. Na pierwszym miejscu stawiam zdecydowanie możliwość rozwoju i podniesienia swoich umiejętności. To mi daje satysfakcję i tym samym motywację, że mogę się czegoś przydatnego nauczyć.

Nie tylko fakt, że stajesz się coraz lepszy motywuje do pracy. W sprzedaży zawsze coś innego się dzieje. Spotykasz się i kontaktujesz z różnymi ludźmi. Są to różne osobowości, z czego tworzą się najróżniejsze historie. Nie można powiedzieć, że to jest nudne. Chociaż pewne rzeczy się powtarzają, są takie same, to jednak zawsze jest inaczej, nie ma mowy o monotonii. Dla mnie to ważne, bo ja się szybko nudzę. Jak się nudzę to mi się nie chce. Dla tego wcześniejsze prace, które wykonywałem trwały tak krótko. Mój rekord to sześć godzin od momentu gdy się zatrudniłem do chwili gdy rzuciłem pracę!

To nie wszystko, bo mnie motywuje do pracy możliwość zarobienia większej sumy pieniędzy. No coś w pracy na etacie jest tak, że zarabia się z góry określone pieniądze. Czy to będzie stawka miesięczna, czy godzinowa, to zawsze jest ustalona górna granica. Nie można przecież pracować więcej niż 24 godziny na dobę, bo z punktu fizyki nie jest to możliwe. Chociaż znam jednego, który twierdzi, że pracuje 25 godzin na dobę, bo wstaje godzinę wcześniej... to oczywiście żart. W każdym bądź razie chodzi o to, że nie można przekroczyć pewnej granicy, bo nie można pracować więcej niż 24 godziny na dobę. W sprzedaży zarabia się głównie na prowizji. Gdy jesteś w stanie dokonać wyższą transakcję, to zarobisz więcej. Masz również możliwość dokonać kilku sprzedaży w jednym momencie, w jednej chwili. Tym samym też Twoja prowizja wzrośnie. W tym przypadku nie wiesz czy w rok zarobisz 20 tyś, czy 200 tyś, a może i więcej. Tym czasem w pracy na etacie dokładnie wiesz, że jeśli miesięcznie zarabiasz 1500zł to rok Twojej pracy jest warty 18 tyś zł.

CO MNIE MOTYWUJE DO PRACY GDY NIE MA BATA NAD GŁOWĄ

Forma pracy jaką wykonuje ma to do siebie, że nie mam szefa. Właściwie sam dla siebie jestem szefem. Mam nienormowany czas pracy. W zasadzie wszystko ode mnie zależy. To wydaje się być piękne, jednak jest to też pułapka. Jak się odnaleźć w sytuacji gdy nie ma się bata nad głową i samemu się wszystko kontroluje...

Zdecydowanie mnie motywuje do pracy fakt, że co miesiąc przychodzą rachunki, które mają dziwną zachciankę, że chcą być opłacone.

Co miesiąc muszę mieć pieniądze, aby zapłacić za mieszkanie i opłaty z nim związane. Do tego dochodzi telefon, internet, rata za kupione działki, ubezpieczenie, OC i kilka innych rachunków. Wiem dokładnie, że aby na spokojnie usiąść przed komputerem i opłacić rachunki muszę każdego dnia wykonać pracę, która przyniesie mi pieniądze.

Nie chce wracać na etat, boje się tego. Czasem miewam koszmary. Śni mi się że jestem znowu w pracy, muszę robić coś czego nie lubię, muszę słuchać kogoś innego i muszę być w określonym miejscu i czasie niezależnie od tego, czy mi się to podoba. To jest straszny sen. Na szczęście to tylko sen. Styl życia jaki prowadzę podoba mi się. Nie mam takich ograniczeń jakie bym miał, gdybym musiał każdego dnia iść na 8 godzin gdzieś, gdzie będę odcięty od swojego życia. Lubie swoje życie, chce w pełni kontrolować to co robię, gdzie jestem itp. dlatego wiem, że

najlepszym rozwiązaniem będzie dla mnie robić dalej to co robię. Jeśli nie chce być zmuszony wrócić na etat, to muszę wykonać pracę aby zarobić pieniądze, które pozwolą mi na takie życie.

Dopiero później przychodzą inne bodźce co mnie motywują do pracy. Są to chęć realizacji marzeń i osiągania ambitnych celów. Jest to również chęć dalszego rozwijania siebie i własnego biznesu, aby przynosił on dla mnie więcej pieniędzy, a przy tym absorbował jeszcze mniej mojego czasu.

CO MNIE MOTYWUJE DO PRACY STRACH CZY MARZENIA?

Chociaż o celach i marzeniach nie napisałem zbyt wiele w Inwestji motywacji do pracy, to jednak są one ważne. W pewnym momencie rachunki zostaną opłacone. W pewnym momencie osiągnie się ten komfort, który i motywacja z tego bodźca opada. Może wówczas nastąpić pewnie niebezpieczeństwo, które nazywam efektem jo-jo w motywacji.

Dlatego tak ważne jest aby nie motywować się jedynie strachem. Musisz mieć też cele, które chcesz realizować. Pracujesz, bo chcesz coś zrealizować. Chcesz stać się najsukuteczniejszym sprzedawcą. Chcesz być najlepszym fryzjerem na świecie i pracujesz aby szlifować swój warsztat. Pracujesz bo pragniesz aby Twoja firma stała się największa w Polsce, abyś miał ponad połowę udziałów na rynku w swojej branży. Masz motywację do pracy, chcesz stworzyć coś wielkiego, wielkie dzieło, bardzo praktyczny przedmiot, lek na raka, cokolwiek. Ważne w tym jest to, że chęć stworzenia tego motywuje Cię w pozytywny sposób do pracy.

Może nie tylko dawać chęć do pracy, ale także do życia. Stephen Hawking od dziesiątków lat pracuje nad odkryciem teorii opisującej wszystko. Gdy zapadł na chorobę stwardnienie zanikowe boczne lekarze dawali mu maksymalnie dwa lata życia. Chęć odkrycia czegoś wielkiego pozwoliła mu już przeżyć ponad 50 lat.

Nie mam wątpliwości, że strach i chęć zysku dają mnóstwo motywacji. Uważam również, że oby dwa bodźce muszą ze sobą współgrać, aby osiągnąć pełnię. Bo gdy motywacja pozwoli pracować aby przegonić strach, to musisz mieć kolejne cele, aby poziom motywacji nie spadł. Po osiągnięciu celu musisz mieć przygotowany następny. Zawsze mnie przed sobą cel, to da Ci motywację. Co mnie motywuje do pracy? Rachunki, styl życia, chęć stworzenia czegoś wielkiego, aby pozostawić coś po sobie, a Ciebie?

CO MNIE MOTYWUJE DO DZIAŁANIA

Motywacja do napisania tego artykułu była akcja, która miała ostatnio miejsce w mediach społecznościowych. Teraz w internecie i nie tylko jest popularne wyzwanie o nazwie Ice Bucket Challenge. Polega to na samo oblaniu się zimną wodą. Osoba, która tego nie zrobi ma wpłacić dowolną sumę pieniędzy na szczytny cel. Po wykonaniu zadania taka osoba nominuje kolejne do wyzwania. I tak świat zalała fala zimnej wody.

Pewne dość duże grono osób w Polsce postanowiło zmienić trochę te zasady. Zamiast wylewać na siebie kubel zimnej wody postanowili nagrać materiał wideo, w którym opowiadają co motywuje ich do działania. Cała reszta pozostaje bez zmian. Osoba, która wykonała zadanie, nominuje kolejne osoby do wyzwania. Kubłem zimnej wody bym się nie oblał. Jednak taka inicjatywa z materiałem video, na którym opowiadam co mnie motywuje, to podoba mi się. Uważam, że jest to ciekawa inicjatywa. Przede wszystkim dla osób, które oglądają, mogą w ten sposób poznać ciekawe metody na motywację i działanie. Dlatego gdy ja otrzymałem nominację, to postanowiłem przyjąć wyzwanie. Nagrałem swój materiał video i opublikowałem go na Facebooku.

Żywotność treści opublikowanej na Facebooku jest krótka. Zwykły tekst, obrazek, czy video, które opublikujesz na Facebooku zostanie zapomniane po kilku godzinach, maksymalnie po jednym dniu. Jeśli jakaś treść zacznie rozchodzić się wirusowo, to ta żywotność może być przedłużona do kilku dni. Ewentualnie jak temat jest podsycany nowymi materiałami to popularność może utrzymać się jakieś dwa tygodnie. Nie zmienia to faktu, że Facebook nie jest najlepszym miejscem, aby pozostawić treść, która ma być dostępna na dłużej. Stąd mój pomysł i moja motywacja, aby napisać o tym artykuł na swoim blogu. Zatem co mnie motywuje do działania.

CEL MOTYWUJE DO DZIAŁANIA

Nie chciałem wymyślać jakiś wzniosłych tekstów, co to mnie nie motywuje do działania. Nie zrobię tego, opowiem o normalnych codziennych sytuacjach, które rzeczywiście mają na mnie wpływ. Cel jako sposób na motywację może być postrzegany jako coś co zostało wyciągnięte z przeciętnego podręcznika. Jednak jest powód dla którego właśnie chcę wymienić w tym miejscu wyznaczanie celów.

Zawsze mamy jakieś cele, które motywują nas do działania. Załóżmy, że ktoś idzie do pracy, lub wykonuje jakąś działalność, ponieważ chce zarobić pieniądze. Te pieniądze chce zarobić, bo motywują go rachunki, czy też wierzyciele. Jest to silny motywator, jednak w dalszym ciągu jest to cel. W tym przypadku celem jest opłacenie rachunków, albo spłacenie długów. Zaznaczę przy tym, że jest to motywacja oparta na emocjach, które wywodzą się ze strachu. Do działania motywują nas zawsze dwa czynniki. Chęć zysku, lub strach przed utratą czegoś. Ten drugi bodziec ma jednak na nas silniejsze działanie. Gdy jesteśmy przyparci do ściany, mamy nóż na gardle to jesteśmy w stanie zrobić rzeczy, których normalnie byśmy nie zrobili. Jesteśmy wówczas niesamowicie zmotywowani.

Jednak motywacja, która opiera się na emocjach wywołanych przez strach nie jest najlepszą motywacją. Jeśli uspokoimy sytuację i zagrożenie mija, to nasza motywacja spada. Zaniedbujemy działanie, aż do momentu, kiedy sytuacja się powtórzy. To jest taki efekt jo-jo w motywacji. Dlatego bardziej wartościowa jest motywacja wywołana poprzez pozytywne emocje. Czyli cele, które mają przynieść nam korzyść. Niech to będzie chociażby cel ze stylem życia, lub cel w którym chcesz zapewnić dobre życie osobie, na której Ci zależy. To są cele, którym towarzyszą pozytywne emocje i będą napędzać Cię, aż do momentu, w którym osiągniesz Cel.

Warto mieć w życiu cele. Dobrze mieć w życiu powód dla którego warto żyć. Gdy wypełnisz jakiś cel znajdź nowy. Nie pozwól na sytuację, że nie masz w życiu celu. Astronauci, którzy przygotowywali się na podróż, na Księżyc mieli cel aby tam polecieć. Trudno wyobrazić sobie większy cel. Można by to nazwać celem życia. Istotnie tak było, bo w kilku przypadkach astronauty, którzy byli już w drodze powrotnej dopadała depresja. Cel został osiągnięty. Chwilowa euforia i ogromna radość szybko mija. Jeszcze w drodze powrotnej dopadała ich depresja ponieważ nie mieli planu na to co robić dalej, bo cel życia został osiągnięty. Zobacz jak wielu sportowców, których karierę można uznać za wybitną ma na dalszym etapie życia problemy. Ludzie, którzy osiągnęli w sporcie, w swojej dziedzinie największe sukcesy. Są to sportowcy, którzy zdobywali mistrzostwa kraju, mistrzostwa świata i medale olimpijskie. Całe życie takiego sportowca było podporządkowane jednemu, aby w konkretnej dyscyplinie sportu osiągnąć najwyższe cele. Wszystkie treningi były temu podporządkowane, diety, czy nawet styl życia. Po zdobyciu wszystkiego co było do zdobycia następuje dramatyczny zwrot w życiu takiego sportowca. Nie ma już celu do którego miałby dążyć, dla którego miałby żyć. Chociaż taki sportowiec jest sławny, zarobił mnóstwo pieniędzy, jest popularny, to popada w depresję, czasem ma nawet myśli samobójcze. Dlatego tak ważne jest, aby mieć w życiu cel. Ważne jest aby w życiu nieustannie do czegoś dążyć.

W moim przypadku wygląda to następująco. Posiadam mnóstwo celów. Niektóre są długoterminowe, których realizacja zajmie wiele lat. Inne cele mam określone na 2 lata, rok, kilka miesięcy, czy nawet na każdy dzień. Co dziennie wiem co mam robić, mam wyznaczone zadania do zrealizowania. Te zadania przybliżają mnie do większych celów. Jednak każdy i zadania w nim do wykonania traktuje jako cel. Nie chce patrzeć na cel jako coś odległego, bo to może

demotywować. Dla mnie celem jest każdy dzień i celem są zadania, które w każdym dniu chce zrealizować. Chce je zrealizować, ponieważ mam świadomość tego,

że ich realizacja przybliży mnie do osiągnięcia czegoś większego. To mi daje motywację, aby rano wstawać i brać się z entuzjazmem i energią do pracy.

LUDZIE SĄ MOTYWACJA

Ustaliliśmy, że cele dają motywację. Są czymś w rodzaju motoru napędowego, ale również i kierunku w jakim chcesz aby Twoje życie się toczyło. Czasem potrzebne jest też paliwo, aby mieć energię. Cel jest czymś co siedzi w nas w środku. Wewnętrzna motywacja jest najważniejsza. Czasami warto doładować się zewnętrznym bodźcem, który da kopa i krótkotrwałą motywację, w chwili gdy trzeba przyspieszyć, albo w momencie załamania. Jest wiele takich zewnętrznych bodźców. Mogą to być książki, cytaty, uprawianie sportu, muzyka. Wśród tych wszystkich elementów za najważniejszy ja bym wybrał ludzi, którzy motywują do działania.

Przed wieloma laty wybrałem się na odkryty basen, który był u mnie w mieście. W skład kompleksu wodnego wchodziła też wieża do skakania, do wody. Wdrapałem się na wysokość 5 metrów, co było dla mnie wyczynem. Mam lęk wysokości, dziś już mniejszy, bo da się go przezwyciężyć. Jednak nigdy w życiu nie skakałem z takiej wysokości do wody. Nie skakałem nawet ze zbliżonej wysokości, a co dopiero 5 metrów. Stałem na krawędzi, spojrzałem w dół i stwierdziłem, że jednak wrócę po drabinie, bo wyglądała ona dla mnie bardziej przyjaźnie. W tym samym momencie jak to pomyślałem obok mnie stanęła młoda dziewczynka, około 11 lat. Bez wahania skoczyła do wody. Wtedy wiedziałem, że jak nie skoczę to na zawsze będę miał świadomość, że ta mała dziewczynka ma większe jaja ode mnie, bo ona skoczyła, a ja nie... Oczywiście skoczyłem, a do działania zmotywowała mnie mała dziewczynka. Zrobiła to nieświadomie, po prostu skoczyła i to mnie zmotywowało, abym też to zrobił.

Jeszcze jeden przykład podam jak inni ludzie działają na mnie motywująco i inspirująco do działania.

Tym razem będzie temat związany ze sportem. Uwielbiam sport i wysiłek fizyczny. Lubię grać w piłkę, grać w tenisa, pływać, jeździć rowerem, wspinać się, trenować na siłowni. Sportów, które lubię jest wiele, ale nie jest to istotne. Gdy trenuje na siłowni robię trening na orbitreku to bywa, że mam dosyć. Jeszcze nie skończyłem treningu, ale mam ochotę zejść z maszyny i udać się w kierunku prysznicza. Wtedy przypominam sobie pewną sytuację. Widzę w jaki sposób trenuje pewna znana osoba, która w swojej dyscyplinie osiągnęła wszystko co jest do zdobycia. Podczas treningów biega ona na nartach ciągnąc za sobą wielkie opony. Jest to morderczy trening, który ona wykonuje. Podczas niego nie wie ona co dzieje się w okolicy niej, bo jest w 100% skoncentrowana na nim. Robi coś fenomenalnego i dzięki temu osiąga wspaniałe rezultaty. Gdy przypominę sobie sytuację jak ona w pełnym skupieniu biegnie ciągnąc za sobą opony to daje mi motywację do działania i trenuje dalej, jeszcze bardziej intensywnie.

Wyznaczenie celu to jedno, a docieranie do niego to już inna kwestia. Droga często się komplikuje, po drodze pojawiają się wyzwania. Trzeba być wytrwałym i konsekwentnie wykonywać działanie. Jeśli wiem, że ktoś przede mną również musiał stawić czoła różnym wyzwaniom, ale zrobił to i osiągnął sukces, to daje mi motywację. Jeśli ta osoba mogła to zrobić, to ja też mogę.

Motywację dają mi też Ci ludzie, którzy doceniają to co robię. Jedną z potrzeb jaką wszyscy mamy jest potrzeba szacunku i uznania. Dlatego gdy inni ludzie doceniają to co robię, mówią, że wykonuję dobrą robotę i że komuś pomogłem, to wtedy daje mi motywację i kolejnego kopa do działania. Oczywiście znacznie więcej czynników mógłbym wymienić, które dają mi motywację, ale ten uważam za najważniejszy i na tym zakończę.



Moim celem jest być tak dobrym w tym co robię, abym w swojej branży nikomu nie musiał się przedstawiać.



Samodyscyplina w 7 krokach

To jak ważnym elementem jest samodyscyplina pisałem w poprzednim artykule. Osobiście uważam, że gdy zabraknie tego czynnika niemożliwe jest odniesienie sukcesu. A nawet jeśli, to będzie bardziej

przypadek, a nie wypadkowa konsekwentnie realizowanego planu

W tym artykule pokażę 7 kroków, którymi można posługiwać się, aby wypracować nawyk samodyscypliny.