

Kluczowym momentem seminarium Tony'ego Robbinsa zatytułowanego „Uwolnij swoją wewnętrzną moc” jest chwila, kiedy uczestnicy chodzą po ogniu. (No dobra, właściwie to chodzą po żarzących się węglach, ale „przejdźcie po ogniu” brzmi bardziej niebezpiecznie i w stylu macho, coś jak z piosenki *Roar* Katy Perry. W końcu Tony zna się trochę na budowaniu marki).

(Właściwie to Tony zna się na budowaniu marki bardzo dobrze).

(Dobra, nie będę już dogryzać Tony'emu. Chyba).

Robbins opisuje przejście po ogniu jako „symboliczne doświadczenie, które dowodzi, że jeśli można przejść przez ogień, to można przejść przez wszystko”. Teoretycznie brzmi to świetnie: chodzenie po żarzących się węglach daje na stałe pewność siebie i motywację, wykorzystując niesamowitą moc, jaka drzemie w człowieku.

W rzeczywistości jest jednak inaczej.

Przejście po ogniu to jednorazowa sprawa. Chodzenie po ogniu jest jak słuchanie motywującego przemówienia: wracacie do domów zainspirowani, podekscytowani i z mnóstwem planów, a następnego dnia budzicie się i jesteście dokładnie tymi samymi ludźmi co dzień wcześniej, ponieważ tak naprawdę niczego nie udało wam się osiągnąć.

(Poza słuchaniem. No i uiszczeniem opłaty za seminarium).

Większość ludzi nie rozumie, co jest źródłem motywacji. Uważają, że motywacja to zapłon, który automatycznie wyzwala stały zapal do ciężkiej pracy: im większa motywacja, tym więcej wysiłku jesteście gotowi włożyć w działanie.

Tak naprawdę motywacja jest rezultatem. Motywacja to duma z pracy, którą już się wykonało, a to napędza gotowość, żeby zrobić jeszcze więcej.

Dlatego wskazówki, jak się bardziej zmotywować, często nie wystarczają. Większość z tych rad sprowadza się do stwierdzeń w rodzaju: możesz być bardziej zmotywowany. Wystarczy, że wejrzysz w głąb siebie i znajdziesz motywację.

(I trochę poparzysz sobie stopy).

To samo dotyczy pewności siebie, która jest przecież ściśle związana z motywacją. Założenie jest takie: możesz mieć więcej pewności siebie. Wystarczy, że postanowisz mieć więcej pewności siebie. To proste: wystarczy stłumić negatywne myśli, przestać patrzeć na świat z pesymizmem, powtórzyć kilka afirmacji i *voilà!* Jestem jak Tony Robbins.

Albo i nie.

Głównym problemem w obu przypadkach jest sposób, w jaki zaczęliśmy myśleć o motywacji.

Większość definicji motywacji zawiera sformułowanie w rodzaju „siła lub wpływ, które powodują, że ktoś coś robi”. Motywacja jest postrzegana jako zapłon, warunek wstępny, coś, co jest niezbędne, żeby w ogóle zacząć działać. Jeśli brak nam motywacji, nie możemy zacząć. Jeśli nie jesteśmy zmotywowani, nie możemy nic zrobić.

Gówno prawda.

Prawdziwa motywacja pojawia się po starcie. Motywacja nie jest wynikiem wysłuchania przemówienia, obejrzenia filmu czy sfajczenia sobie podeszew stóp. Motywacja nie jest bierna. Motywacja jest aktywna.

JAK ZACZAĆ, GDY MASZ ZERO PROCENT MOTYWACJI?

Najlepszy sposób, żeby się zmotywować, to się spocić, dosłownie lub w przenośni.

Najczęściej najtrudniej jest zacząć. Planiści finansowi często zalecają, żeby najpierw spłacić niewielki dług, nawet jeśli ze wszystkich twoich zobowiązań jest oprocentowany najniżej. Z racjonalnego punktu widzenia takie podejście nie ma sensu: jeśli masz zadłużenie na trzech kartach kredytowych, to najpierw powinieneś spłacić tę o najwyższym oprocentowaniu. Ale myśl o spłacie, powiedzmy, siedmiu tysięcy dolarów, kiedy można na to przeznaczyć nie więcej niż dwieście dolarów miesięcznie... ech. Horyzont jest zbyt odległy, żeby wydawało się to – całkiem dosłownie – warte zachodu. Podejście „irracjonalne” często sprawdza się znacznie lepiej: spłacenie karty z najmniejszym zadłużeniem wydaje się o wiele łatwiejsze do osiągnięcia. Od samego początku widać różnicę. Spłacenie dwustu z ośmiuset dolarów długu pozwala poczuć, że coś się osiągnęło. Za miesiąc będziesz w połowie drogi! A gdy już spłacisz tę kartę, będziesz mieć motywację, żeby

spłacać kolejną.

Zastanów się, dlaczego czasami odkładasz coś na później. (Nie mów, że nigdy nie odkładasz nic na później. Jeśli myślisz, że znasz kogoś, kto tego nie robi, to lepiej sprawdź, czy to nie robot. **W s z y s c y** odkładają).

A już na pewno ja.

Na przykład: napisałem i opublikowałem łącznie ponad siedem milionów słów. (Powstrzymaj się, proszę, od żartów o laniu wody). Można zatem założyć, że pisanie przychodzi mi z łatwością, ale czasami jest zupełnie inaczej: rozmawiam przez telefon, zajmuję się sprawami administracyjnymi, robię „research” (w mojej branży, jeśli się coś czyta, to znaczy, że się robi research, prawda?), bawię się z kotami... Uwielbiam pisać, ale czasami na samą myśl o tym wszystkiego mi się odechciewa, zwłaszcza na początku, kiedy muszę się zastanowić, jak ugryźć temat.

Z wyjątkiem zabawy z kotami resztę mogę racjonalnie wytłumaczyć i sam siebie przekonać, że jestem produktywny, ale spójrzmy prawdzie w oczy: zazwyczaj to najczystsza prokrastynacja.

Inny przykład: lubię jeździć na rowerze. Przez ostatnie pięć lub sześć lat przejechałem ponad pięćdziesiąt sześć tysięcy kilometrów. Uwielbiam to, ale czasami robię wszystko, żeby nie usiąść na siodełku.

To zupełnie bez sensu, prawda? Pisanie i jeżdżenie na rowerze to dwie rzeczy, które uwielbiam robić najbardziej na świecie, ale czasami wymyślam rozmaite powody, żeby ich uniknąć. Więcej sensu miałoby odkładanie na później tego, czego nie znoszę.

Uwielbiam jeździć na rowerze, ale czasami po prostu mi się nie chce, zwłaszcza przez kilka pierwszych kilometrów, kiedy jest zimno, nogi mam zeszytywniałe, a serce właśnie zaczyna mi walić jak młotem. Z trudem łapię oddech i zastanawiam się, dlaczego w ogóle wsiadłem na ten głupi rower. I wtedy dzieje się coś magicznego. Jakimś cudem moja niechęć do tego, co „trudne”, ustępuje, jak tylko zacznę się pocić.

Wydzielają się endorfiny. Mięśnie się rozgrzewają. Jestem z siebie dumny, że potrafię zrobić coś trudnego, i to całkiem nieźle. Czuję nagły przypływ satysfakcji, który czujemy zawsze, kiedy zaczynamy robić coś, co odkładaliśmy na później... i nagle zdajemy sobie sprawę, że to wcale nie było takie trudne, jak się spodziewaliśmy. Wiem, że to uczucie prędzej czy później nadejdzie. Nauczyłem się przewidywać ten naturalny haj. Zamiast myśleć: będzie ciężko, nauczyłem się myśleć: nie mogę się doczekać, aż znowu to poczuję, tę radość, kiedy przechodzę od bierności do aktywności. Nie mogę się doczekać, aż poczuję przypływ energii, bo wiem, że go poczuję, kiedy zacznę robić to, co zaplanowałem.

Najważniejsze to cieszyć się poczuciem sukcesu, które mamy, kiedy robimy drobne postępy... a potem jeszcze raz i jeszcze, i tak w koło Macieju.

Dlaczego? Postępy poprawiają nam samopoczucie. Dają nam większą pewność siebie. Uświadamiają nam, jakie mamy kompetencje, a dzięki temu zyskujemy wiarę we własne możliwości. Sukces w każdej dziedzinie jest źródłem motywacji. Postępy sprawiają, że czujemy się znakomicie, więc oczywiście chcemy się starać o kolejne.

Na pewno zdarzyło ci się odkładać coś na później, a potem w końcu się za to zabrać i pomyśleć: nie wiem, dlaczego to odkładałem. Naprawdę dobrze mi to idzie. I wcale nie jest to takie trudne, jak mi się wydawało.

Właśnie: nigdy nie jest takie trudne.

Dlaczego? Bo kiedy już zaczniesz, kiedy wreszcie ruszysz z miejsca i zaczniesz coś robić – coś, o czym wiesz, że zbliży cię o krok do celu – wszystko staje się łatwiejsze. Motywacja pojawia się, jak tylko zaczniesz. Uruchamia się cała spirala korzyści (wkrótce przyjrzymy się jej bliżej). Dobre samopoczucie bierze się z zaangażowania.

Czujesz motywację do działania. Motywacja jest wynikiem, a nie warunkiem wstępnym. Nie potrzebujesz motywacji, żeby się spocić. Zaczynaj się pocić, a poczujesz motywację.

Kiedy już zaczniesz, reszta przyjdzie z łatwością. Łatwiej jest przebiec pięć kilometrów niż ruszyć się z domu na jogging. Często z większym trudem przychodzi nam w ogóle zebrać się do pisania niż napisać dwadzieścia stron. Czasem trudniej jest wziąć do ręki telefon niż zadzwonić do

dwudziestu potencjalnych klientów.

Trudno jest zacząć, ponieważ „motywacja” nam tego nie ułatwia. Rozpoczęcie pracy motywuje nas do jej ukończenia.

Trwała motywacja nie bierze się z chodzenia po ogniu. Trwała motywacja bierze się z tego, że się pocimy.

Trwała motywacja nie bierze się z przemówień. Trwała motywacja bierze się z tego, że robimy postępy.

Trwała motywacja nie bierze się z plakatów. Trwała motywacja bierze się z tego, że odnosimy sukces.

Jeśli nie udaje ci się osiągnąć wyznaczonych celów, to nie brak motywacji lub pewności siebie jest problemem. Brak motywacji lub pewności siebie jest tak naprawdę środkiem do rozwiązania problemu. Kiedy zaakceptujesz wreszcie swoje słabe strony, swoje wady, swoje niedoskonałości, właśnie wtedy możesz się zmotywować do zmiany na lepsze.

Uciekaj przed swoimi słabościami, a już zawsze będziesz słaby. Zaakceptuj swoje słabości i pracuj nad nimi, a w końcu zyskasz siłę i motywację do ciągłego samodoskonalenia.

Ale żeby naprawdę zmienić się na lepsze, musisz robić to, co trzeba. W następnych rozdziałach opowiem ci, jak to osiągnąć.

Zanim jednak do tego przejdziemy, obalmy kilka innych mitów, które cię dotychczas powstrzymywały.

Idąc na skróty, nie dotrzesz tam, gdzie naprawdę chcesz dotrzeć

Teraz już o tym wiesz, ale i tak warto powtórzyć: nagły przyływ inspiracji zdarza się tylko w filmach, ewentualnie w głowach ludzi, którzy chcą wierzyć, że są w stanie cię zainspirować (oczywiście, o ile im za ten przywilej zapłacisz).

Jeśli będziesz czekać na nagły przyływ inspiracji, to w ogóle nie zaczniesz, a nawet gdy uda ci się przez chwilę płynąć na tej początkowej fali radości, nie będziesz w stanie się na niej utrzymać, ponieważ takie uczucie nigdy nie trwa długo.

To samo dotyczy szukania drogi na skróty. Nie ma skrótów do sukcesu.

Uwielbiam Tima Ferrisa, ale nie oszukujmy się: on bardzo ciężko pracuje. Tak naprawdę podstawowym założeniem jego idei czterogodzinnego tygodnia pracy jest dziesięciokrotne zwiększenie wydajności. Sam chętnie przyznaje, że nie ma niczego złego w ciężkiej pracy, o ile robi się to, co trzeba. Ktoś to jednak przekreślił i teraz ludzie myślą, że jego motto brzmi: muszę odkryć sekret, który przyniesie mi natychmiastowy sukces.

Oczywiście nie ma żadnych magicznych sposobów. Jasne, możesz się nauczyć dużo skuteczniej obierać banana (dzięki, Tim!), ale prawdziwy, znaczący sukces nigdy nie przychodzi od razu. Jak najbardziej możesz szukać lepszych, skuteczniejszych sposobów na osiągnięcie celu – kilka z nich wkrótce ci pokażę – ale drogi na skróty po prostu nie ma.

Ja jej na pewno nie widzę.

Jestem niepewny siebie, tak samo jak wszyscy moi znajomi. W skali od jednego do stu –sto to Oprah – jestem jedyneką.

Zatem kilka lat temu, kiedy zostałem poproszony o wygłoszenie przemówienia dla około tysiąca osób, moją pierwszą myślą było: tak! Zaraz potem pomyślałem: o nie! Nigdy wcześniej nie przemawiałem przed publiką większą niż sto pięćdziesiąt osób. Ponadto poproszono mnie o mówienie o czymś, na czym się nie znałem.

Mimo to okazja była zbyt dobra, żeby z niej nie skorzystać. Znalazłem więc kilka artykułów z poradami, jak oczarować dużą publiczność. Wydawało mi się, że muszę tylko obficie gestykulować i czasem podnosić głos, a kiedy indziej mówić łagodnie, i trach! Publiczność mnie pokocha.

Nic bardziej mylnego. Poległem na całej linii.

Co prawda wszyscy mi potem mówili, że wypadłem nie najgorzej. (Kiedy mówca słyszy, że nie był najgorszy, czuje się jak nastolatek, któremu powiedziano, że przynajmniej ma dobry charakter). Chciałem, rzecz jasna, w to uwierzyć. Rozpaczliwie pragnąłem zignorować poczucie niekompetencji, rozczarowania i porażki.

I wtedy zdałem sobie sprawę, że nigdy nie zrobię postępów, jeśli (1) nie pogodzę się z tym, że poniosłem porażkę i (2) nie będę ciężko pracował. Wróciłem więc do podstaw. Wyprosiłem zaproszenie od lokalnych grup obywatelskich. Wygłaszałem pogadanki dla studentów na uczelniach. Zmusiłem się do tego, żeby zabierać głos na tematy spoza mojej branży, nauczyłem się mechaniki tworzenia skutecznej przynęty na słuchaczy i świetnej historii.

Czasami wychodziło mi lepiej, czasami gorzej, ale z biegiem czasu zdobywałem kolejne kompetencje i umiejętności.

Czy nadal bywam stremowany, kiedy mam stanąć przed dużą publicznością? Jasne, że tak. Jestem wtedy kłębkiem nerwów. Ale potrafię zapanować nad tym uczuciem: nie dlatego, że uganiam się po płonących węglach czy powtarzam sobie słodkie afirmacje, ale dlatego, że wiem, że już kiedyś to zrobiłem i jestem w stanie zrobić ponownie. Jestem pewny siebie, ponieważ mam sukces w kieszeni. Jestem pewny siebie, ponieważ zrobiłem, co trzeba.

Pewność siebie bierze się z przygotowania. Wahanie, niepokój, strach... Te uczucia nie pochodzą z jakiegoś głębokiego, mrocznego, irracjonalnego miejsca w nas. Niepokój, który czujesz – brak pewności siebie – wynika z braku przygotowania. Kiedy uświadomisz sobie, że możesz się przygotować, że możesz popracować nad techniką, żeby zrobić to, co chcesz zrobić dobrze, że cokolwiek chcesz osiągnąć, w ostatecznym rozrachunku jest po prostu rzemiosłem, które możesz opanować, a potem wykonywać coraz lepiej, i że możesz przyswoić wszelkie umiejętności, których obecnie ci brakuje, jesteś coraz lepiej przygotowany i zyskujesz coraz więcej pewności.

Weźmy na przykład Jamie Little, dziennikarkę sportową i reporterkę stacji Fox Sports, pierwszą kobietę, która przeprowadziła relację z transmisji sportów motorowych.

– Kiedy przeprowadziłyśmy się z mamą do Las Vegas – mówi – poznałam Careya Harta (zawodnika biorącego udział w wyścigach motocrossowych, męża Pink). Miał na mnie duży wpływ. Wydawało mi się, że to najbardziej niesamowity facet na całym świecie. Już wtedy interesowałam się motocyklami i dzięki niemu dowiedziałam się, czym jest Supercross. Zabierałam do szkoły magazyny żużlowe... Uwielbiałam to. To był mój świat, tam byłam szczęśliwa. Na wyścigach podeszłam do faceta pracującego dla ESPN i zapytałam, jak zacząć. Wkręcił mnie do ekipy na dwa lata, bez pensji, żebym mogła się otrząsać i pokazać, jak pracuję. Nauczyłam się pisać, nauczyłam się rozmawiać z zawodnikami. To była niesamowita szkoła zawodu. Nic mi za to nie płacili, ale to nic nie szkodzi.

Nie znaczy to jednak, że wszystko szło jak po maśle. Kiedy Jamie zaczęła pracować w ESPN i relacjonować wyścigi NASCAR, stanęła przed kolejnymi wyzwaniami.

– Relacje z wyścigów NASCAR były najtrudniejszą rzeczą, jakiej mogłam się wtedy podjąć – mówi. – Patrząc wstecz i zastanawiam się, jakim cudem się na to odważyłam. Pojechałam na ten tor, mimo że przede mną mało kto się na to decydował, a już na pewno nie kobiety... Wszystkiego musiałam się nauczyć sama, ale ostatecznie okazało się, że właśnie to było najlepsze, choć i najtrudniejsze. Moja pewność siebie brała się z tego, że wręcz przesadzałam z przygotowaniami. Nadal to robię. Robię notatki o każdym kierowcy, rozmawiam z kierowcami i szefami zespołów na torze, a potem zbieram wszystko i redukuję całość do najistotniejszych faktów i kwestii, którymi mogę się podzielić z widzami podczas transmisji. To samo robię, kiedy przygotowuję relację z zawodów w innych dyscyplinach. Kiedy wiem, że jestem na wszystko przygotowana, czuję się pewna siebie i naturalna.

A skąd bierze się siła napędowa potrzebna do takich przygotowań? Sukcesy – drobne, częste, powtarzające się sukcesy.

To na tym polega spirala korzyści.

Pewność siebie to subiektywne uczucie, ale w ostatecznym rozrachunku jest wynikiem tego, że wiesz, że nie tylko chcesz wykonać pracę, ale że rzeczywiście ją wykonasz. Nie będziesz próbować dojść do sukcesu na skróty.

Droga na skróty może się sprawdzić, kiedy trzeba wykonać proste zadanie, ale nie kiedy trzeba zdobyć skomplikowane umiejętności lub zrealizować bardzo ambitne plany. Co więcej, nie zapewnia takiego przyływu motywacji jak zdobywanie umiejętności i wiedzy ani nie daje pewności siebie i wiary w to, że jest się w stanie zrealizować inne ważne cele. Tymczasem

prawdziwy sukces w jednej dziedzinie może dać więcej pewności siebie i więcej motywacji do działania w innych dziedzinach życia.

Wróćmy jeszcze na chwilę do mnie: trasa pierwszych zawodów Gran Fondo I, w jakich wystartowałem (Gran Fondo to cykl wyścigów kolarskich dla amatorów), miała ponad sto sześćdziesiąt kilometrów, w tym ponad trzy i pół kilometra podjazdów. Dwa odcinki tych podjazdów prowadziły po drogach gruntowych i zwirowych. Długie, niekończące się odcinki. Była to pod względem fizycznym i emocjonalnym najtrudniejsza rzecz, jaką kiedykolwiek zrobiłem. Ale dojechałem do mety.

Przez kolejne tygodnie czułem się pewniej. Mniej przejmowałem się tym, co o mnie myślą inni ludzie. Dokonałem czegoś wielkiego, przynajmniej dla samego siebie, a pamięć o tym osiągnięciu towarzyszyła mi naprawdę długo.

Udział w Gran Fondo był oczywiście przeciwieństwem chodzenia po ogniu. Choć pozornie było to wydarzenie jednorazowe, to ten jeden dzień był również kulminacją wielu miesięcy ciężkiej pracy. To nie było tak, że zamknąłem oczy i przebiegłem truchtem po ciepławych węglach. Codziennie miałem oczy szeroko otwarte na wysiłek, poświęcenie i determinację, których wymagało realizowanie planu, dzięki któremu mogłem osiągnąć cel.

Motywacja i pewność siebie zdobyte w jednej dziedzinie życia mogą przeniknąć do innych. Kiedy z jakiegoś powodu jesteście z siebie zadowoleni – kiedy osiągniecie sukces w jednej dziedzinie, najczęściej czujecie się lepiej, również kiedy myślicie o innych kwestiach. Przecież skoro możecie zrobić dobrze jedno, możecie zrobić dobrze w i e l e rzeczy. Zdajecie sobie sprawę, że musicie tylko mieć odpowiedni plan, realizować go i cieszyć się poczuciem sukcesu i wynikającą z niego motywacją, która pojawia się dzięki ciągłym postępom (a jeśli będziecie realizować plan, na pewno zrobicie postępy).