



Motywacja w osiąganiu celów



Motywację możemy rozumieć jako coś, co **pobudza nas do działania i pozwala w tym działaniu wytrwać**. Ta siła napędowa może wypływać z naszego wnętrza bądź wynikać z **przyczyn zewnętrznych**. Możemy zatem mówić o **motywacji wewnętrznej lub zewnętrznej**.



Czym jest motywacja wewnętrzna?



Z motywacją wewnętrzną mamy do czynienia wtedy, kiedy **podajmujemy działanie bez żadnych widocznych zewnętrznych nagród** – robimy coś, bo sprawia nam to **przyjemność** czy też daje okazję do **poznawania** czegoś nowego, **poszerzania** wiedzy bądź **rozwijania** swojego potencjału.



Ten rodzaj motywacji **sprzyja kreatywności**.
Sprawia też, że **łatwiej angażować się** w daną
aktywność niż w przypadku motywacji
zewewnętrznej, ponieważ już sama aktywność jest
dla nas nagradzająca.

Zwiększanie wewnętrznej motywacji



Badacze zajmujący się opisywaną tu tematyką zidentyfikowali kilka czynników, które zwiększają motywację wewnętrzną. Są to:

- **Ciekawość** – sprawia, że jeśli coś nas zainteresuje, to motywacja do zgłębienia danego zagadnienia wzrasta.
- **Poczucie wpływu** – dając człowiekowi możliwość wyboru sprzyjamy wzbudzeniu się w nim wewnętrznej motywacji.

- . **Uznanie** – zwykle ludzie lubią słyszeć wyrazy uznania. Gdy ktoś nas **pochwali** za coś, z czego jesteśmy zadowoleni, to powoduje to wzrost wewnętrznej motywacji do zajmowania się daną aktywnością.
- . **Współpraca** – wewnętrzna motywacja może wzrastać w sytuacji, kiedy współpracujemy z kimś i czerpiemy z tego satysfakcję. W takich sytuacjach widząc **zaangażowanie** drugiej strony często mamy ochotę zwiększyć własne.

- . **Rywalizacja** – okazja do porównania efektów naszych wysiłków z innymi również może być motywatorem, szczególnie jeśli porównując się zauważamy, że nasze osiągnięcia są **podobne** (takie same, nieco lepsze lub nieco gorsze) jak u innych osób (duży rozdźwięk nie przynosi już takiego efektu, wręcz może być demotywujący).

- . **Wyzwania** – formułowanie i realizowanie celów sprzyja wewnętrznej motywacji w sytuacji, gdy dany cel jest związany z naszymi **osobistymi wartościami** a jego osiągnięcie jest **możliwe, ale nie stuprocentowo pewne**. Żeby jednak utrzymać wewnętrzną motywację potrzebujemy nie tylko **celu**, ale też **możliwości śledzenia postępów** w jego realizacji.



Po co w ogóle wyznaczać sobie cele?



Posiadanie **celów** jest bardzo pomocne z kilku powodów:

- Pomagają ukierunkować uwagę
- Zwiększają zaangażowanie w działanie
- Pozwalają dłużej wytrwać w działaniu
- Skłaniają do tworzenia planów

Ze względu na czas realizacji cele możemy podzielić na bliskie i odległe:

- . **Cele bliskie** są związane z najbliższą przyszłością i to przede wszystkim nimi kierujemy się podejmując jakieś działania. Zaczynając naukę do egzaminu, który mam za parę tygodni czy robiąc listę spraw do załatwienia w danym dniu realizuję właśnie ten rodzaj celów.
- . **Cele odległe** to rodzaj celów, których realizacja wymaga czasu, ale też ich osiągnięcie wiąże się z dużo większym poczuciem satysfakcji. Niekiedy nazywane są też aspiracjami. Jeżeli któregoś dnia postanawiam sobie przebiec maraton, choć dotychczas nie biegałem, to stawiam sobie cel odległy.



Cele bliskie i odległe najlepiej działają w połączeniu. W takim duecie cele bliskie sprawiają, że łatwiej nam podjąć działanie, zaś cele odległe zwiększają motywację pozwalając w tym działaniu wytrwać nawet wtedy, gdy jest ono nudne bądź czasochłonne.

- 
- . Zdecydowanie warto mieć cele
 - . Najwięcej osiągamy mając przed sobą odległy cel i realizując na drodze do niego cele bliskie
 - . Optymalny poziom trudności to cele trudne, ale możliwe do osiągnięcia.



SMART znaczy "sprytny"



SMART to sposób formułowania celów, który zwiększa szansę na ich realizację. To jednocześnie akronim opisujący pięć cech, jakie powinien spełniać dobrze sformułowany cel:

- **S** – czyli *Sprecyzowany*
- **M** – czyli *Mierzalny*
- **A** – czyli *Atrakcyjny*
- **R** – czyli *Realistyczny*
- **T** – czyli *Terminowy*



Otóż każdy z powyższych punktów jest zarazem postulatem, jaki powinien spełniać "sprytny" cel.



Sprecyzowany – ten punkt mówi, że mamy **jasno wiedzieć czego cel dotyczy i co chcemy osiągnąć**. Cel ma być określony w sposób konkretny i jednoznaczny, nie pozostawiający miejsca na dowolność interpretacji. Cele typu *"schudnąć"*, *"przebiec maraton"* są sprecyzowane (choć nie są celami SMART, ale o tym dalej...). Cele *"lepiej radzić sobie w pracy"* bądź *"zacząć uprawiać jakiś sport"* nie spełniają tego kryterium, ponieważ nie mówią **co konkretnie** zamierzam zrobić.

Mierzalny – dobrze określony cel powinien dawać nam **możliwość sprawdzania postępów** na drodze do jego realizacji. Równie ważne jest to, abyśmy mieli jasność co do tego **po czym poznamy, że cel został osiągnięty**. Cel *"odłożyć 10.000 złotych na wyjazd na Hawaje"* spełnia kryteria celu mierzalnego, zaś cel *"wyjechać na Hawaje"* już nie – w tym pierwszym przypadku mogę łatwo określić ile już mam odłożone i ile jeszcze mi brakuje, zaś w drugim przypadku mam możliwość stwierdzenia czy osiągnąłem cel, ale nie mam możliwości śledzenia postępów w jego realizacji.



Atrakcyjny – to punkt mówiący o źródłach motywacji do realizacji celu. Atrakcyjny cel to taki, który **niesie wyzwanie**, ale także jego realizacja daje nam **wymierne korzyści**. Określenie atrakcyjności celu to przede wszystkim odpowiedź na pytanie **po co w ogóle chcę realizować taki cel?** Pomocne może być tu zrobienie **tabelki zysków i strat** związanych z realizacją celu bądź z jego niezrealizowaniem.



Realistyczny – czyli **możliwy do osiągnięcia**. Najważniejsze jest tu określenie, czy mam **czas i siły** (albo szerzej – zasoby) na realizację tego celu. Jeśli postanowię przebiec maraton, to potrzebuję czasu na regularne treningi, najlepiej 3-4 razy w tygodniu. Jeśli chcę odłożyć 10.000 złotych na wyjazd na Hawaje, to potrzebuję zarabiać i planować swoje wydatki na tyle dobrze, aby jakaś suma zostawała mi na koniec miesiąca. Inaczej na planowaniu się skończy...

Terminowy – czyli z określoną datą, do jakiej chcemy zrealizować nasz cel. **Ustalenie terminu**, w którym chcemy zrealizować postawiony sobie cel **zwiększa mobilizację** do działania. Bez tego łatwo wpaść w pułapkę odkładania realizacji celu na później.



Dziękuję za uwagę

Jacek Woć