

3. kapitola

Motivace versus síla vůle

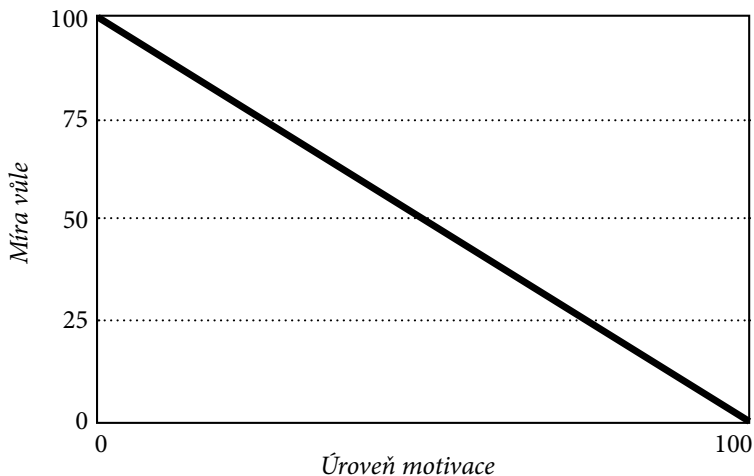
„Emoce nám buď slouží, nebo vládnou,
podle toho, kdo řídí koho.“

– Jim Rohn

3

Motivace versus síla vůle

I když se teď chystám říct, proč je motivace špatná strategie do začátku, neznamená to, že motivace a vůle patří mezi dvojice technik „buď – anebo“. Je mezi nimi důležitý vztah, který je znázorněn v níže uvedeném grafu. V této kapitole vám nechci tvrdit, že motivace je špatná věc, ale že to je *strategie nespolehlivá* pro trvalou změnu. Než mě přerušíte a zeptáte se: „Hele, a co ty minizvyky?“ dejte mi prosím chvilku na vysvětlení. Vytvořil jsem jednoduchý graf, který znázorňuje vztah mezi vůlí a motivací.



Vysvětlení grafu: Motivace je znázorněna na ose x a míra potřebné vůle je zastoupena osou y. Když je motivace na maximu (spodní pravý roh), míra potřebné vůle k činnosti je nulová či zanedbatelná. Je to tím, že se nemusíte nutit k něčemu, co už **opravdu** chcete dělat. Ale když motivace klesne na nulu, silný vnitřní odpor způsobí, že míra potřebné vůle je vysoká (horní levý roh, míra potřebné vůle je 100 a motivace se rovná 0).

O tomto vztahu si povíme více v kapitole o vůli. Teď stačí, když si uvědomíte, že pokud nejste motivovaní k určité činnosti, míra vůle, kterou musíte vynaložit, dramaticky vzroste. A když je potřebná vůle vysoká, je těžké udržet si dané chování po delší dobu (a utvořit z něj zvyk).

Podívejme se nyní na princip „jak se motivovat“, který dominuje žánru self-help literatury, přestože je z dlouhodobého hlediska naprosto neefektivní.

Řada problémů se „sebemotivací“

Funguje sebemotivace? Odpověď – neuspokojivé *občas*. Někdy můžete vykouzlit dost motivace, abyste cvičili nebo napsali dva tisíce slov, ale jindy si místo toho můžete hodit šlofika, skončit u televize nebo v hospodě u piva. Je to obrovský problém, protože...

je-li vaší strategií sebemotivace, nemůžete si vytvářet návyky.

Už víme, že zvyky vyžadují důsledné opakování. Ve studii, kterou jsem zmiňoval dříve, mozek účastníků přijal vzor nejprve až po desátém pokusu. A trvá mu mnohem déle, než přijme chování.

Byl bych nerad, kdybyste si to vyložili špatně. Motivace je důležitý pocit, který má mnoho výhod. Ale spíše ji berte jako bonus, jako něco pěkného, co se může objevit. Vím, že někteří z vás na ni v současné

době spoléhají, a proto se vás na dalších řádcích pokusím přesvědčit, abyste se pokusili obejít bez ní. Skutečně chci, abyste se jí zřekli pro své vlastní dobro. Zde jsou důvody proč.

Motivace je nespolehlivá

Motivace je nespolehlivá, protože se zakládá na vašich pocitech. Už celá staletí víme, že lidské pocity jsou proměnlivé a nepředvídatelné. Ovlivňuje je celá řada věcí – události, hladina krevního cukru, deprese, chemická nerovnováha, hormony, zdraví, vnější stimuly, dostatek energie, přesvědčení a taky kočičí zvratky. Jinými slovy, vaše pocity může změnit *cokoli*. Chcete vážně svěřit své naděje něčemu tak... téžavému? Pravidlo číslo jedna pro základy čehokoli – musejí být především pevné. Spoléhat na motivaci je jako stavět dům na vodě. (Opovažte se mi tu analogii pokazit tím, že vytáhnete hausbót.)

Všichni míváme dny, kdy jsme „vypnutí“, protože nemáme dost energie. To znamená, že klesne i naše motivace. Kvůli sebemotivační strategii se uchylujeme k motivačním videím, článkům a proslovům k nám samotným, které nás mají povzbudit, a k dalším krátkodobým trikům.

Ale zamyslete se nad tímto – v případě sebemotivace musíte nejen být motivovaní, abyste něco udělali, ale zároveň při tom musíte být *maximálně* motivovaní. Kdybyste se například chtěli motivovat ke cvičení, musela by vaše chuť cvičit překonat chuť jíst brambůrky a koukat na televizi. Takto můžete uspět jen *někdy*.

Aktivity, které jsou pro nás prospěšné (jezení syrové brokolice, běh na deset kilometrů a po něm jezení další brokolice), nejsou zrovna věci, ke kterým se dá snadno motivovat. Krátkodobá odměna za brokolici a cvičení může opravdu *jen těžko* soupeřit s dlabáním zmrzliny na gauči u filmu. Moje motivace věnovat se druhé uvedené činnosti je pořád vyšší.

Občas se nebudete chtít motivovat

Motivační teorie rozvoje funguje takto – když chci něco udělat, nemusím se k tomu nutit (použiji sílu vůle)! To je pravda. Když jsme motivovaní, všechno se dělá snadněji a nepotřebujeme k tomu téměř žádnou vůli. Vzpomeňte si na graf na začátku kapitoly. Když jste plně motivovaní, míra potřebné vůle je nulová. Zpočátku se nám to může zdát jako nejlepší možná cesta, zvláště uvědomíme-li si, že síla vůle je vyčerpateľný zdroj (tím se budeme zabývat později). Díky tomu je motivace teoreticky velice výhodná, ale jak se říká, „není růže bez trní (o které se můžete píchnout a utrousit sprosté slovo před synovcem)“.

Problém – motivace se nedá snadno (a občas téměř vůbec) vynutit na práni. Nemusíte hledat daleko, chcete-li to nějak potvrdit. Stačí, když se zamyslíte nad vlastními zkušenostmi. Jak snadno jste se dokázali motivovat, když jste byli unavení, nemocní, bolela vás hlava, nebylo vám dobře, měli jste náladu pod psa, nebo jste chtěli prostě dělat něco zábavnějšího? Měnit to, po čem toužíte, pouhým soustředěním se na výhody, skutečně nebere v potaz moc a vliv našich nálad a pocitů. *Je*