

Белановский Александр Сергеевич

БОЛЬШАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ *мотивации*



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
Конец ознакомительного фрагмента.	13

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 заработка,
- 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.

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.