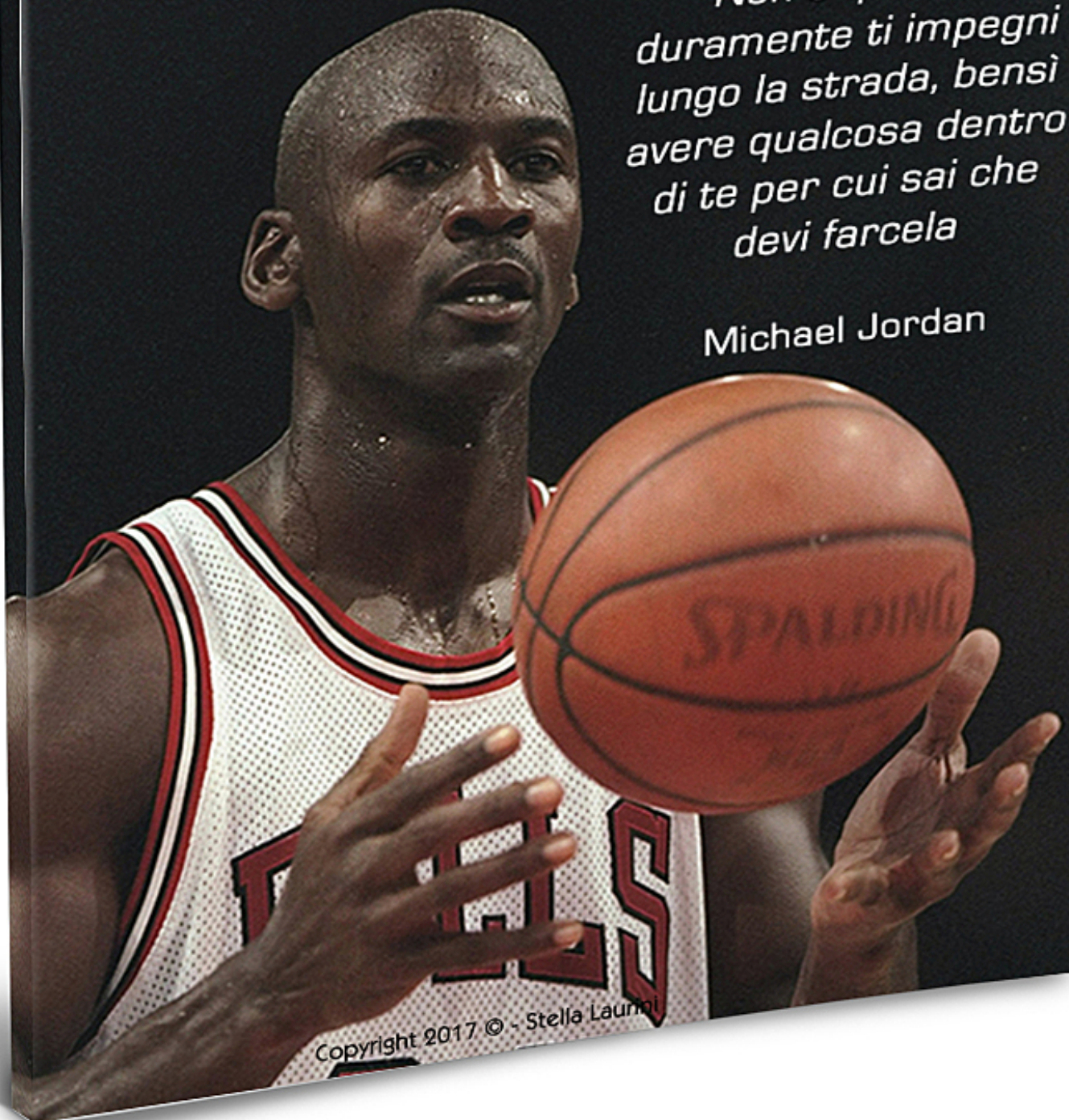


Stella Laurini

Come Auto-Motivarti per andare oltre il tuo obiettivo

*Non è quanto
duramente ti impegni
lungo la strada, bensì
avere qualcosa dentro
di te per cui sai che
devi farcela*

Michael Jordan



Copyright 2017 © - Stella Laurini



Indice

CAP 5 - Se hai un perché abbastanza grande, il come lo trovi.....	107
Cosa veramente provoca il cambiamento?	108
Piacere e dolore.....	119
Perché vuoi raggiungere il tuo obiettivo?	120
Fai la tua Check-list.....	122



Condizioni d'uso

Questo prodotto (guida in formato .pdf) contiene dati criptati al fine di riconoscimento in caso di pirateria: la copia che hai acquistato contiene i tuoi dati criptati in modo tale che, in caso di copia e condivisione illegale del presente documento, tu possa venire rintracciato e perseguito a norma di legge.

Tutti i diritti sono riservati: Copyright © 2017 stellalaurini.com. Nessuna parte di questo prodotto può essere riprodotta senza esplicita autorizzazione da parte dell'Autore. E' vietato trasmettere ad altri il presente prodotto, sia in formato cartaceo che elettronico, sia gratuitamente che dietro corrispettivo in denaro.

Le informazioni contenute in questo prodotto sono da considerarsi come semplici opinioni personali. L'autore declina ogni responsabilità riguardo ad azioni compiute seguendo ciò che è scritto in queste pagine. Usando questo prodotto l'utente accetta in pieno di essere il solo responsabile delle sue azioni. Data la diversità delle persone, non è garantito il raggiungimento dei risultati.

Questo prodotto non intende sostituirsi a nessun tipo di trattamento medico o psicologico, se si sospetta o si è a conoscenza di eventuali disturbi fisici o psicologici si invita ad affidarsi ad un trattamento medico o psicologico specifico.



CAP.5 - Se hai un perché abbastanza grande, il come lo trovi. STEP 5

Siamo arrivati al quinto step di questo percorso fatto TUTTO di passi in avanti. Se hai letto e fatto gli esercizi, adesso ti ritrovi non solo con un bagaglio d'informazioni, conoscenze e competenze molto maggiori, ma soprattutto hai iniziato ad AGIRE.

Ricordi? All'inizio della Guida abbiamo detto che il primo "passo" per riappropriarti della tua vita e smettere di fare un passo avanti e due indietro è quello della **CONSAPEVOLEZZA**, cioè il renderti conto di quello che stava succedendo. E con i primi step hai definito l'obiettivo rispetto a cosa volevi smettere di fare un passo avanti e due indietro e hai verificato la realtà, cioè dov'eri e dove volevi arrivare.

Il passo successivo è stato quello di **DECIDERE** di voler cambiare quella situazione e quindi trovare delle soluzioni. Hai così identificato le **RISORSE** necessarie per smettere di fare un passo avanti e due indietro, quelle che ti hanno permesso di definire successivamente il **PIANO di AZIONE**.

In questo step facciamo un importante ulteriore passo in avanti, definendo i **MOTIVI** per i quali vuoi raggiungere il tuo obiettivo. La psicologia definisce la **motivazione** come uno stato interno che attiva dirige e mantiene nel tempo un comportamento. Tale comportamento può costare fatica fisica e psicologica alla persona ma la motivazione dà forza all'individuo a perpetuare l'attività anche superando enormi difficoltà.

Un esempio della vita di tutti i giorni è il lavoro: l'attività lavorativa può non piacere, può essere stressante, faticosa, può essere lontano dalla propria abitazione, può richiedere sforzi fisici e psicologici continui, ma una persona si reca al lavoro tutti i giorni. La motivazione a tale comportamento è facilmente riscontrabile: senza lavoro la famiglia non può avere sostentamento.



La motivazione riguarda i perché del comportamento, le cause, i motivi, le ragioni, i fini che spingono un individuo a fare determinate cose piuttosto che altre. **Quali sono quindi le motivazioni per le quali TU vuoi raggiungere il tuo obiettivo?** Identificare le tue motivazioni è fondamentale, perché senza una forte motivazione, difficilmente lo raggiungerai.

Che cosa veramente provoca il cambiamento?

Il cambiamento avviene quando modifichi, nel tuo sistema nervoso, le sensazioni che legghi ad una esperienza. Finché le sigarette ti daranno sentimenti di piacere, sarai attratto da loro. Finché quella torta, o la pizza o qualunque altra cosa ti darà sentimenti di piacere, sarai attratto da quel cibo.

Perché ciò che motiva il tuo comportamento, di solito, è la reazione viscerale, non la tua parte razionale.

Sai che la cioccolata ti fa male, ma la mangi comunque. Perché?

Sai che fumare fa male, ma continui a farlo. Perché?

Perché non sei motivata tanto dalle considerazioni della tua mente razionale, quanto da ciò a cui legghi il dolore e il piacere nel tuo sistema nervoso.

Jim Ryun diceva:

"La motivazione è ciò che ci spinge a partire. L'abitudine è ciò che ci fa continuare ad andare avanti."

Molte persone credono che il cambiamento sia un percorso lungo e faticoso, fatto di sacrifici e forza di volontà. Ma NON è così. **Il cambiamento può avvenire in un istante.**



Per esempio: da piccoli tutti credevamo a Babbo Natale e ci piaceva quest'idea fino a quando un giorno, un nostro compagno di scuola ci ha detto che babbo natale non esiste.

Da quel momento quella forte convinzione che avevamo portato dentro di noi per molto tempo... in un istante è cambiata completamente. Alcuni cambiamenti sono talmente automatici che a volte non ce ne accorgiamo neanche.

Per esempio ogni giorno il tuo corpo cambia, con il passare del tempo cambiano alcune credenze, cambiano alcune amicizie, cambiamo il lavoro, cambiamo partner. In alcuni casi il cambiamento è naturale e fa parte della vita.

Ma c'è una cosa che NON cambia in maniera automatica e questa cosa è il miglioramento.

Come mai anche le migliori persone hanno giornate in cui fanno tutto splendidamente e poi ne hanno altre in cui non riescono a fare nemmeno le cose più elementari?

La grande differenza va ricercata nella condizione psicologica (detta stato d'animo) in cui si trova in quel momento o in quel periodo quella persona.

In generale gli stati d'animo possiamo classificarli in:

stato d'animo potenzianti ("positivi") e depotenzianti ("negativi")

Ci sono stati d'animo potenzianti, tipo: amore, fiducia in se stessi, forza interiore, gioia, estasi, fiducia, che ci danno un enorme potere personale e che ci spingono con energia verso l'obiettivo che vogliamo raggiungere;

e ci sono stati d'animo depotenzianti, tipo: confusione, depressione, paura, ansia, tristezza, frustrazione, che ci rallentano, che ci bloccano, che addirittura ci rendono impotenti, continuando a farci fare 1 passo avanti e 2 indietro.

Noi tutti, compresi te e me, entriamo e usciamo da stati d'animo potenzianti e depotenzianti.



Ti sei mai trovata nella situazione in cui una persona (magari tua marito/moglie o un tuo superiore) ti ha risposto in malo modo senza che tu avessi fatto nulla di così grave?

Credi che quella persona comunichi o si rivolga a tutti sempre in quel modo?

Sì, è vero che ci sono anche persone che hanno sempre un brutto caratteraccio, ma è più probabile che fino a quel momento abbia avuto una gran brutta giornata, magari ha preso una multa o ha bisticciato con qualcuno.

In fondo non si può dire che è una persona cattiva: semplicemente, nel momento in cui ti ha risposto in malo modo, forse si trovava in uno stato d'animo depotenziante.

Il nostro comportamento e quindi le nostre azioni, cioè quello che facciamo, sono il risultato dello stato d'animo nel quale ci troviamo in quel momento della giornata o di un periodo della nostra vita (come hai scoperto nello step 4) .

E, se hai letto e applicato le tecniche e le strategie dello step 4, adesso sai come entrare nello stato d'animo più dinamico, più ricco di risorse, in cui ti senti più sicuro, o tranquillo, o quello che ti serve in quel momento: uno stato d'animo quindi più produttivo.

Parliamo quindi di **motivazione** e nello specifico come **auto motivarsi**.

Come posso fare per auto-motivarmi, cioè motivare me stessa/o?

Questo interrogativo mi ha accompagnato per tanto tempo. Col passare degli anni vedevo persone che riuscivano ottenere i risultati che volevano e notavo anche il contrario e cioè persone che invece rimanevano con i loro problemi.

Mi ero messa in testa che dovevo sapere assolutamente che cosa rendeva le persone del primo gruppo tanto diverse da quelle del secondo gruppo.



Ma prima di iniziare il viaggio verso la motivazione, facciamo una piccola riflessione. Che cosa significa motivazione in senso letterale?

Motivazione è una parola singola che scomponendola diventano due:

MOTIVO e AZIONE

La parola Motivazione significa darsi una spinta per andare in una direzione precisa.

E per andare verso una direzione chiara abbiamo bisogno di un motivo chiaro e vantaggioso che si focalizzi nella nostra mente, senza il quale difficilmente ci sposteremo dalla posizione attuale (A) in una nuova posizione (B), con tutta la nostra energia.

Avere la motivazione giusta significa sapere cosa si vuole e attivarsi subito con il massimo delle energie disponibili per ottenere delle cose che ci danno piacere, sensazioni (positive), che ci fanno provare un certo stato d'animo.

C'è chi aspira ad avere una bella casa, chi una bella macchina, chi tanti soldi, chi un fisico da modella, chi un certo peso, e via dicendo.

Bene, dietro tutte queste cose, quello a cui TUTTE le persone aspirano non è nient'altro che uno **stato d'animo, un sentimento, un'emozione.**

Ciò che ci spinge a dare il meglio di noi per raggiungere l'obiettivo, per ottenere il peso che vogliamo, la casa dei nostri sogni, il viaggio, la macchina, NON è la "cosa" di per sé, quanto il **come ci farà stare o come ci farà sentire, le sensazioni che ci farà provare il raggiungerlo, che è lo SCOPO, il motivo di fondo per cui vogliamo raggiungere quell'obiettivo.**

Ti è mai capitato di sentirti totalmente demotivato a fare una cosa? Sapevi che quella cosa la dovevi fare ma al solo pensiero di farla ti passava la voglia.

Ritorna con la mente a quella cosa, a quella situazione, torna indietro nel passato a quel momento. Ripensa a quello che NON volevi fare oppure trova un periodo in cui non eri molto motivato a fare un'azione o a svolgere un determinato compito.



Adesso che hai in mente quello che NON eri molto motivato a fare, ricorda le sensazioni negative che provavi... che attraversavano il tuo corpo e la tua mente.

Probabilmente erano sensazioni di disagio, rabbia, svogliatezza, timidezza, indifferenza, paura, ansia...

E adesso che riprovi quelle sensazioni, ripensa: come ti sentivi in quel periodo o momento della tua vita? Ti sentivi vuoto dentro, svogliato, stanco, indifferente, privo di energia?

E com'era la tua postura?

Scommetto che il tuo corpo era fiacco, privo di energia, si muoveva lentamente, le tue spalle magari erano curve in avanti e quando camminavi la testa era abbassata e anche gli occhi tendevano a guardavano in basso... è vero?

E quando si è in questo stato d'animo "negativo", depotenziante, quindi si è svogliati, fiacchi, deboli, indifferenti e quindi demotivati, di solito la nostra mente e i nostri pensieri dove si concentrano di più?

Sulle cose negative, sui problemi, sulle difficoltà, sulle cose che ci fanno paura....ecc.

E quando siamo demotivati, cosa ci dice quella vocina che è dentro di noi?

"Ma chi me lo fa fare"

"Non ho voglia"

"E' troppo faticoso"

"Sono stanca"

"Questo lo faccio dopo"

"Non ne vale la pena"

ecc.

Mentre sei mai stato in uno stato d'animo opposto, cioè con quella sensazione di sentirti veramente motivato a fare qualcosa?



Hai mai vissuto **un momento della tua vita in cui sei riuscito a raggiungere un più o meno grande risultato solamente perché il quel momento ti sentivi veramente motivato a ottenerlo?**

Torna a quel momento della tua vita e ricordati quale emozioni provavi e come ti sentivi. Scommetto che in quel momento eri in uno stato d'animo positivo: eri carico, piena di energia e pieno di adrenalina, giusto?

E in quello stato d'animo positivo, potenziante, la tua mente e i tuoi pensieri dove erano concentrati?

Se non riesci a ricordare dove la tua mente e i tuoi pensieri erano focalizzati te lo dico io:

la tua mente e i tuoi pensieri erano concentrati sulle tutte le azioni che dovevi fare per raggiungere il tuo obiettivo e magari già stavi sognando ad occhi aperti e ti immaginavi mentre lo avevi già raggiunto.

Ti immaginavi mentre ottenevi quella promozione, o quel risultato o già con il tuo peso forma, mentre indossavi quel vestito che ti piace tanto.

Se ci pensi bene, tutti gli esseri umani hanno vissuto questi due stati d'animo opposti. Sono entrati e usciti da questi stati d'animo più e più volte nella loro vita e si sono sentiti in certi momenti pieni di energia e in altri con un'energia pari a zero e cioè si sono sentiti motivati o demotivati verso il fare qualcosa.

E sai qual è il più grosso problema di ogni essere umano?

Non è quello di vivere in certi momenti stati d'animo positivi o negativi ma è quello di **NON avere gli strumenti mentali necessari per entrare e uscire a suo piacimento da uno stato d'animo che NON gli piace e cioè di vivere o affrontare quella giornata con la giusta motivazione.**

Introduciamo quindi il discorso partendo da due parole fondamentali che sono associate alla motivazione.



Che cosa spinge una persona o un gruppo ad affrontare una situazione in maniera totalmente motivata e un'altra ad affrontare la stessa situazione in maniera totalmente o parzialmente demotivata?

Sono due le parole chiave che ci interessano e che riguardano la motivazione.

Sono le due grandi **forze emozionali** che determinano quello che gli esseri umani fanno, qualsiasi decisione prendono.

Ogni cosa che facciamo è guidata da queste due parole che sono:

PIACERE e DOLORE

Comprendere bene e utilizzare al meglio le forze del piacere e del dolore ti permetterà, una volta per tutte, di spingerti (motivarti) verso la direzione che vuoi in qualsiasi momento tu lo voglia.

Non capire il significato di queste due forze ti condannerà in futuro a una vita di azione e reazione seguita da comportamenti istintivi...proprio come reagisce e si comporta un animale.

Forse ti sembrerà un po' troppo semplicistico quello che ti sto dicendo, ma pensaci.

Perché a volte riesci a motivarti e altre volte no?

Perché a volte NON fai certe cose che sai di DOVERE fare?

E come mai a volte accade che tu sai di dover fare qualcosa ma NON ti decidi a farlo?

La risposta è semplice. **Perché tu sei convinto che fare quella cosa ti provocherebbe più dolore che semplicemente rimandarla ad un altro giorno o momento e quindi la rimandi per non provare quel fastidio.**

Prendiamo l'esempio di chiedere un aumento. Tu sai che ti meriti un aumento, sai che è giusto chiederlo, ma il solo fatto di andare a chiederlo ti fa star male o ti provoca un certo fastidio, e così trovi una scusa per rimandare.



E allora, non ti è mai capitato di provare a rimandare una certa cosa così tante volte, da sentire in un determinato momento e tutto a un tratto il forte impulso a farla, cioè di agire?

Per esempio ti è mai capitato di prendere una multa? Sai che la devi pagare ma rimandi continuamente il pagamento. Quando però arriva l'ultimo giorno, l'impulso è quello di correre a pagarla perché sai che se non la paghi entro il termine raddoppierà (DOLORE).

Che cosa è successo?

Hai cambiato quello che associavi al piacere e al dolore. Di colpo, NON agire è diventato più penoso che rimandare.

Perché continui a rimandare il momento di cominciare ad andare in palestra?

Perché continui a rimandare il momento di smettere di fumare?

Perché non hai assunto personalmente il controllo della tua vita?

Che cos'è che t'impedisce di fare tutto quello che ti serve a rendere la tua vita esattamente come te la sei immaginata o come la vorresti?

La risposta è semplice. Anche se sai che queste azioni ti gioverebbero e che in definitiva potrebbero apportare piacere alla tua vita, **non entri in azione semplicemente perché in quel momento associ più dolore all'idea di fare quello che è necessario, che all'idea di perdere l'occasione.**

Quando rimandi qualcosa, lo fai perché l'idea di compiere una determinata azione ti provoca dolore, magari per paura di quello che potrebbe succedere (vuoi in questo caso evitare un potenziale dolore) oppure semplicemente perché ti annoia.

Quando le conseguenze di NON farlo (rimandare) diventano più dolorose dell'idea di farlo allora ti metti in azione.



Un fumatore, ad esempio, decide di smettere di fumare quando il dolore associato al farlo (la paura per le possibili conseguenze negative sulla salute, le spese per il fumo troppo elevate, innamorarsi di una persona che non sopporta il fumo, la paura di intossicare il bimbo in arrivo ecc.) diventerà maggiore delle sensazioni piacevoli che il fumo gli dà.

Quindi tutto quello che l'essere umano fa, lo fa:

o per il bisogno di evitare il dolore

o per il desiderio di procurarsi piacere.

Tutti gli esseri umani sono spinti da queste due forze e compiono azioni per allontanare il dolore o per avvicinarsi al piacere.

Il tuo cervello è un computer sofisticatissimo che monitora costantemente in ogni momento e in ogni situazione e in maniera perfetta questo processo di valutazione tra il piacere e il dolore.

Ma qual è tra queste due forze, dolore e piacere, che spinge di più gli esseri umani ad agire?

A breve termine, sicuramente è il dolore che motiva gli esseri umani in maniera più veloce.

Infatti siamo disposti a fare molto di più quando dobbiamo tirarci fuori da un guaio piuttosto che per migliorare una già buona situazione.

Per esempio, cosa ti motiverebbe di più:

impedire a qualcuno di rubarti cento mila euro che rappresentano per te i risparmi di 5 anni, oppure la possibilità di guadagnare centomila euro nei prossimi 5 anni?

Le persone sono disposte a fare di più per fuggire da una situazione che potrebbe arrecargli dolore, piuttosto che per raggiungere una situazione di piacere. Per molti il timore di perdere qualcosa è assai più forte del desiderio di vincere o di ottenere qualcosa in più!!

Il fatto è che in generale la gente è più disposta a darsi da fare per NON perdere qualcosa o per tenersi quello che ha già, piuttosto che correre gli inevitabili rischi per ottenere quello che davvero vuole dalla vita.



Quindi **il dolore spesso è una grande leva motivazionale**. E penso che anche tu, in passato, hai preso delle decisioni e agito velocemente spinto dalla forza del dolore.

Prendi per esempio chi ha smesso di fumare.

Le persone che hanno smesso di fumare, spesso sono state motivate dal dolore, cioè se ci pensi, un fumatore ha entrambe queste due forze collegate: prova piacere nel fumare (altrimenti non fumerebbe) e prova dolore associato alla sigaretta (perché sa che gli fa male).

Lo stesso succede a chi mangia in modo compulsivo o per fame nervosa, o stress, ecc. Prova piacere nel mangiare, altrimenti non mangerebbe, ma prova dolore e senso di colpa subito dopo (quando si guarda allo specchio e si vede grassa o brutta).

E sia il fumatore che la persona che mangia male sa che gli fa male, infatti tutti i fumatori e chi mangia male, ecc. dice a se stesso e dicono agli amici o ai propri figli: *"Lo so che dovrei smettere"*, solo che in quel caso il loro cervello agisce come se fosse una bilancia: **mette sui due piatti il piacere e il dolore e poi stabilisce con precisione chi pesa di più**.

Nel caso di un NON fumatore, il livello di dolore è superiore rispetto al livello di piacere, per questo non fuma.

Nel caso di un fumatore invece è il contrario, il livello di piacere è maggiore rispetto al livello di dolore e quindi continua a fumare.

Per cui finché il livello di piacere è maggiore rispetto al dolore... chi mangia per nervoso, chi fuma, ecc. continuerà a fumare e a mangiare.

La maggior parte delle persone che ha smesso di fumare, ha smesso perché in qualche modo ha iniziato ad associare dolore all'azione del fumare, così come molte delle persone che hanno smesso di mangiare per nervoso, ecc. hanno smesso perché hanno iniziato ad associare maggior dolore al mangiare (e a quello che ne consegue).



A lungo termine i veri cambiamenti avvengono solo quando il nuovo comportamento o il nuovo stile di vita diventa piacevole, ossia quando **NON** dobbiamo più sforzarci con la forza di volontà di mantenere il nuovo stile di vita acquisito che ha sostituito quello vecchio.

Quindi, ricapitolando, **motivazione significa associare piacere a quello che vuoi fare o a dove vuoi andare e associare dolore a rimanere ferma dove sei, nella tua zona di comfort.** E questo ti permette di muoverti verso il tuo obiettivo a grandi passi.

Piacere e dolore

Quando una persona fa queste due associazioni agisce immediatamente, perché **il cervello è stato programmato fin dalla nascita in questa maniera: evitare il dolore e provare piacere.**

Quindi se associo dolore alla situazione in cui mi trovo adesso e associo piacere alla situazione in cui voglio andare per stare bene, mi muovo subito verso la situazione che mi fa stare meglio senza nessuno sforzo e sono più motivata a farlo.

Infatti se ci pensi un attimo, quando fai una cosa o un lavoro che ti piace e quindi sei motivato a farlo? Senti la fatica?

Stai per caso a guardare continuamente l'orologio sperando che arrivi l'ora in cui smetterai di lavorare? Nooooooooo!!!

Ti è mai capitato di parlare con qualcuno con cui stavi veramente a tuo agio e la sua compagnia ti faceva stare talmente bene che non ti sei neanche accorta che il tempo è volato via così velocemente?!

Bene, quello che andremo a fare tra poco è di trasportare nella tua vita, nella tua quotidianità tutto quello che ci siamo dette e scritte fino adesso, in modo tale da scoprire come fare ad allenare la sensazione della motivazione, per portarla dal livello inconscio al livello conscio cosicché poi la puoi usare quando ti è più utile.



[Nella Guida Definitiva trovi come fare]



Perché vuoi raggiungere il tuo obiettivo?

Fai quindi un elenco dei motivi per i quali tu vuoi raggiungere il tuo obiettivo. Qui sotto trovi alcuni esempi. Voglio raggiungere il mio obiettivo perché:

- starò meglio con me stesso
- guadagnerò più soldi
- sarò fiero e soddisfatto di me
- starò bene con me stesso
- me lo merito
- ho investito tempo, energie, soldi e ora voglio vedere i risultati
- io valgo
-

Scrivi qui i tuoi motivi:



NON sottovalutare questo step, perché è di fondamentale importanza. Senza un motivo valido che ti permette di andare avanti anche nei momenti di difficoltà, che ti aiuta a superare gli ostacoli, alla prima difficoltà tornerai a fare come i gamberi: un passo avanti e due indietro.

Nel capitolo successivo vedremo insieme quelli che potrebbero essere gli ostacoli da dover superare e come fare a superarli (per evitare di fare passi indietro).



Fai la tua Check-list dello step 5

Siamo arrivati al termine di questo quinto capitolo e del quinto STEP. Anche in questo caso, per essere sicuri di non perderci nulla ti ho preparato una bella **mappa mentale** che riassume le informazioni chiave di questa sezione: puoi utilizzarla per fissare i concetti più importanti!

Fai la tua Check-list

5) Se hai un perché abbastanza grande, il come lo trovi

E qui trovi la check list di fine capitolo che ti permette di avere sott'occhio la lista di cose da fare/che hai fatto "passo dopo passo. Se hai già fatto completato il quinto step, metti una crocetta accanto al relativo punto.

STEP 1 – Ho definito rispetto a cosa voglio smettere di fare 1 passo avanti e 2 indietro

STEP 2 – Ho verificato la "realtà": dove sono adesso e dove voglio arrivare

STEP 3 – Ho individuato di quali Risorse (materiali, interne, nuove competenze/conoscenze) ho bisogno per smettere di fare un passo avanti e due indietro

STEP 4 – Il piano d'Azione



STEP 5 – Ho scritto i motivi per cui voglio raggiungere il mio obiettivo