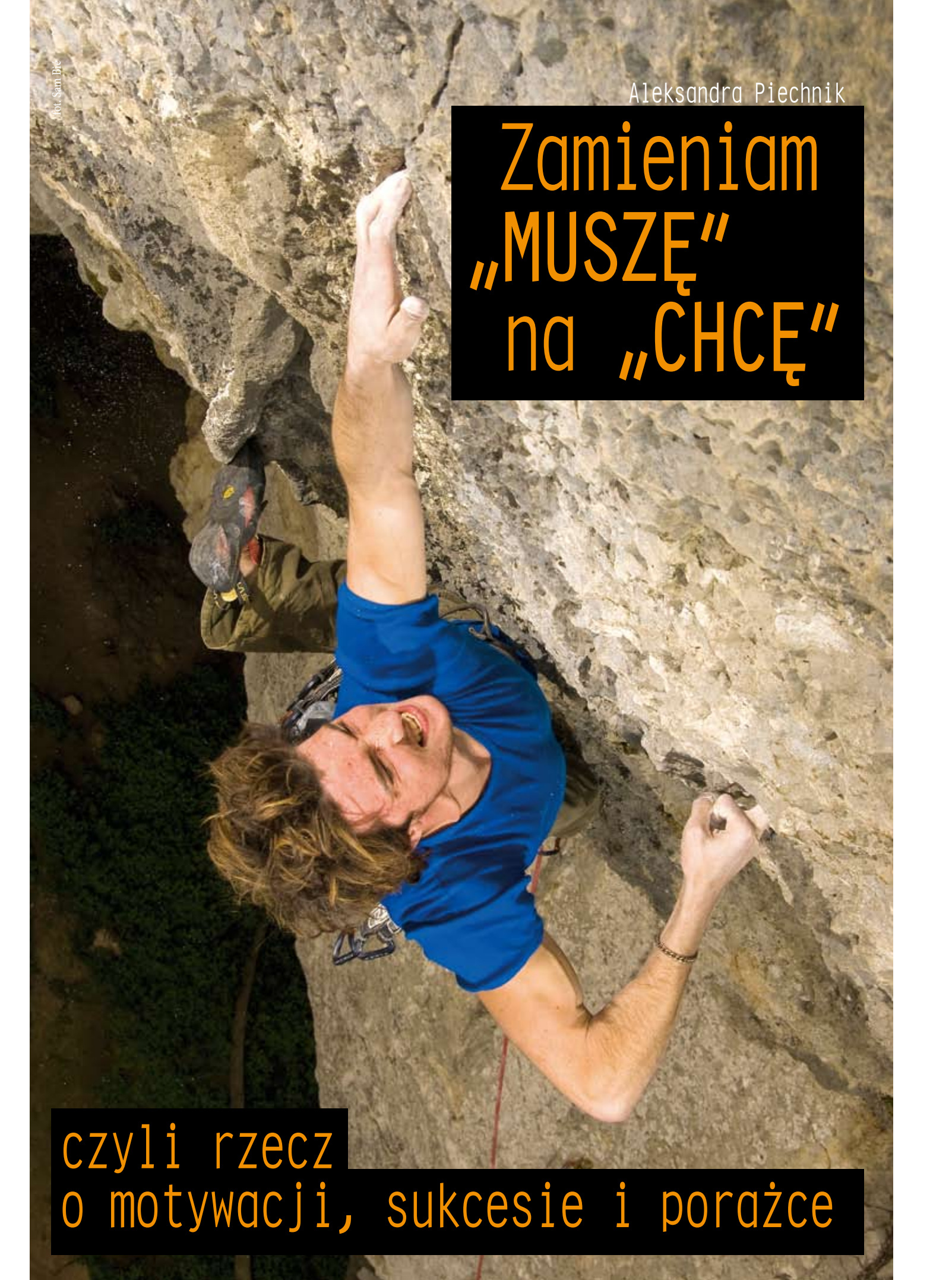


Aleksandra Piechnik

Zamieniam „MUSZĘ” na „CHCĘ”

czyli rzecz
o motywacji, sukcesie i porażce



Cóż to jest ta motywacja? Każdy wspinacz (a badania wykazują, że poziom inteligencji wśród wspinaczy i alpinistów jest ponadprzeciętny) stwierdzi, że to poczucie, iż albo mi się chce wspiąć, albo nie chce. Zagadnieniem motywacji będziemy się zajmować w sytuacji, kiedy stoisz przed wyborem: iść na trening na ściankę czy pójść z kumplami na piwo i tym samym stracić nie jeden, ale więcej treningów, bo niestety picie większych ilości alkoholu nie współgra z budowaniem mocy.

Teoretycy zajmujący się motywacją w sporcie stwierdzają, iż uprawianie wspinaczki zaspokaja określone potrzeby człowieka. Są to np. potrzeba przeżywania pozytywnych emocji, przeżycia estetyczne, pragnienie wykazania odwagi, możliwość sprawdzenia siebie, motywy poznawcze, chęć rywalizacji, dążenie do maksymalizacji wyniku sportowego. Aby poznać własne źródła motywacji, **zadaj** sobie parę pytań. Dlaczego się wspinam? Co sprawiło, że zacząłem/zaczęłam się wspiąć? Co jest takiego fajnego, pociągającego we wspinaniu? Szczególnie to ostatnie pytanie przywoła pozytywne skojarzenie i najprawdziwsze pragnienia. Warto sobie zadawać takie pytanie, gdy „siada” motywacja, kiedy wybieramy piwo z kumplami zamiast treningu na ścianie czy wyjazdu w skały. To pytanie można zadawać sobie czysto poznawczo, aby sprawdzić, czy ta motywacja się zmienia. Są tacy wspinacze, którzy wspinają się dla pięknej przyrody, dla obcowania z naturą, dla wspólnych ognisk pod skałami. Są i tacy, którym bardziej zależy na adrenalinie, poszukiwaniu ekstremalnych wrażeń typu 30-metrowy lot, na przełamywaniu własnych słabości. I to jest fajne. Gorzej jest, jeśli wspinaniem rekompensuje się jakieś kompleksy albo ucieka od prawdziwego życia. Rywalizacja jest naturalną rzeczą, natomiast wspinanie z pewnością będzie przyjemniejsze i efektywniejsze, jeśli osobą, z którą rywalizujesz, jesteś ty sam. Zastanów się, co jest większym sukcesem dla ciebie: to, że zrobiłeś drogę, nad którą pracowałeś tydzień albo nawet miesiące, która była najpiękniejszą i najbardziej wymagającą linią, jaką prowadziłeś w życiu, drogą, na której zostawiłeś krew i litry potu, czy ważniejsze jest to, że twój kumpel nie podolał tej drogi? Chris Sharma, odpadając po raz 40 na *Es Potasie*, raczej nie myślał o tym, że ktoś go zaraz sieknie. Miał w sobie tyle samozaparcia i zawziętości, żeby pokonać samego siebie, aby wyrzucić się z wody i zaczynać od nowa i od nowa. To był z pewnością jego Łuk Triumfalny.

CELE

Wyznaczenie celów jest podstawowym narzędziem motywacyjnym. Dobry plan i prawidłowo sformułowane cele ukierunkowują działalność wspinaczkową. Dają jasny pogląd na to, co chcesz osiągnąć, na to, jakie masz zdolności i jak je wykorzystywać. Jeśli koncentrujesz się na kolejnych celach, działasz zgodnie z planem, widzisz i czujesz określone efekty, wówczas rozwijasz w sobie pozytywną motywację. Stawianie sobie celów pomaga wykorzystać nasze możliwości, ponieważ one przypominają nam, w jakim kierunku pragniemy podążać i dyktują nam sposób spędzania czasu. Tworzenie celów wymaga pewnego nakładu energii, czasu i przede wszystkim pomysłu. Złe postawione cele prowadzą do niepowodzeń i frustracji. Czym bardziej świadomi jesteśmy naszych celów, tym bardziej prawdopodobne jest, że poświemy wiele, aby je zrealizować.

Zasady tworzenia celów:

Morris i Summers w klasycznym podręczniku do psychologii sportu polecają metodę 7 kroków:

1. Sporządź listę wszystkich możliwych celów
2. Wybierz te najważniejsze i określ je w czasie
3. Oceń aktualne możliwości, umiejętności, sytuacje
4. Ustal cele pośrednie
5. Zaprogramuj swoje cele
6. Rozpocznij realizację
7. Kontroluj i modyfikuj w zależności od potrzeb swoje cele i zachowania

Na samym początku fajnie się jest zastanowić, **co by się chciało tak najbardziej osiągnąć we wspinaniu**, np. czy to będzie jakiś określony poziom trudności i przejście określonej liczby dróg. Dla alpinistów może to być jedno przejście zimowe albo zdobycie wszystkich 8-tysięczników. Być może dla wspinacza sportowych będzie to

zdobycie tytułu mistrza świata w określonej dyscyplinie. Zadaj sobie pytanie, **co byłoby twoim celem, gdybyś był w stanie osiągnąć wszystko?** Oraz **co przynosi ci najwięcej radości i zadowolenia we wspinaniu?**

Cele trzeba również prawidłowo sformułować. Cel zatem ma być:

1. **Osobisty** (kto postawił ten cel przede mną, skąd się wziął)
2. **pozytywnie sformułowany** (do czego dążę, czego pragnę)
3. **Samodzielnie osiągalny** (co ja mogę zrobić, by do tego celu dotrzeć)
4. **Sformułowany specyficznie** (szczegółowo: dokładnie co, kiedy, jak)
5. **Ekologiczny** (jakie konsekwencje chciane i niechciane będzie to miało dla innych)
6. **Motywujący** (dlaczego chcę to zrobić, co jest w tym dla mnie takiego pociągającego, ważnego)
7. **Realistyczny** (określ w skali od 1 do 10, na ile jest możliwe osiągnięcie tego celu)

Co to znaczy osobisty? Ja chcę go osiągnąć, a nie jest to marzenie moich rodziców czy znajomych. Powinien zatem być sformułowany w pierwszej osobie i w czasie teraźniejszym, np. *ściągam się z 3 dziurki do następnej na drodze Porozmawiajmy o Kobietach*. Unikajmy sformułowań, będę coś tam, zamierzam, bo przyszłość pozostanie przyszłością. Taki cel też jest pozytywnie sformułowany, nie zawiera zaprzeczeń typu: „nie odpadam z żadnego chwytu”, poza tym nie wiadomo, jak osiągnąć „niespadanie”. Aby ściągnąć się z rzeczonej dziurki, trzeba wykonać serię ćwiczeń, odpowiednich ruchów, może zmienić dietę, uwierzyć we własne możliwości. Skupianie się na pozytywach motywuje do ciężkiej pracy. Cel specyficznie sformułowany występuje wtedy, gdy do określonego już celu, np. „ściągam się z 3 chwytu do następnego na drodze *Porozmawiajmy o Kobietach*”, dodajemy, kiedy chcemy go osiągnąć (np. w ciągu 5 prób RP w maju w tym sezonie). I to jest szczegółowy cel. Aby go osiągnąć, należy wytyczyć pośrednie etapy, „podcele”, czyli np. ilość treningów w tygodniu na ścianie, wcześniejsze wyjazdy w skały, patentowanie podobnych dróg, a może nawet zwiększająca się liczba serii na kampusie w każdym z kolejnych zimowych miesięcy. Jeśli nie możesz osiągnąć poszczególnych „podcelów”, jest to sygnał, że należy zmienić swój główny cel albo metody, które cię do niego mają doprowadzić. Cały czas uczysz się na błędach.

Cele muszą być realistyczne. Powodzenie w osiągnięciu mniejszych celów na bieżący napędza motywację. Ważne jest, aby odpowiednio wybierać zadania w odpowiednim czasie. Najsilniej zmotywowany będziesz, jeśli szansa na osiągnięcie celu wynosi 50 na 50. Cel ma być trudny, ale nie nieosiągalny. Cel powinien być wystarczająco ambitny, aby cię motywować, ale też realny, abyś wiedział, że możesz go osiągnąć. Jesteś na najwyższym poziomie mobilizacji i koncentracji, jeśli trudność zadania jest idealnie dopasowana do twoich umiejętności, wówczas wchodzisz w stan FLOW (zob. Vademecum w GÓRACH 2009/3).

Przy wytyczaniu sobie celów warto uwzględnić i zastanowić się nad (według Goddarda i Neumana):

- ograniczającymi cię cechami;
- obciążeniami treningowymi, które jesteś w stanie wytrzymać, oraz szybkością regeneracji;
- twoją aktualną formą;
- dostępem do skał i ścianek treningowych i warunkach, jakie tam panują;
- regułami rządzącymi wspinaniem i treningiem;
- tym, czym dysponujesz, co ci jest jeszcze potrzebne, jak to zdobędziesz, czy ktoś może ci pomóc.

Jeśli wyczynowo trenujesz wspinaczkę sportową i masz dostęp do dietetyków, fizjologów, trenerów, to z nimi warto wtedy ustalić dodatkowe cele pod innym kątem (w Polsce raczej jest to niemożliwe, nie istnieją bowiem dyplomowani trenerzy, choć jest wielu bardzo dobrych instruktorów).

Cele można jeszcze dokładniej podzielić na:

- cel techniczny:** precyzyjnie wstrzelać się w małe krawadki przy długich przechwytach na ostatnich 5 metrach określonej drogi;
- cel taktyczny:** wygrać zawody w prowadzeniu;

cel psychologiczny: utrzymać całkowitą koncentrację na prowadzeniu drogi aż do ostatniej klamy;

cel fizjologiczny: zredukować tkankę tłuszczową o 3% przed mistrzostwami kraju.

Na samym końcu w pracy nad wyznaczaniem celów następuje najprzyjemniejsza sprawa: **wyobrażenie sobie sytuacji, kiedy się osiągnęło ten cel i zadanie sobie pytania: „po czym poznasz, że ten cel osiągnęłaś?”**. Przywołanie w myślach obrazu siebie samego stojącego na szczycie górskim, na ostatniej klamie 3-wyciągowej drogi w Siuranie, bulderu w Podzamczu czy machającego pucharem na podium od razu powoduje wzrost nasej motywacji. Najlepiej przywoływać tę sytuację, uruchamiając wszystkie zmysły – wtedy wrażenie stanie się silniejsze. Kiedyś moja zawodniczka w odpowiedzi na pytanie, po czym pozna, że osiągnęła ten cel, wykonała rękami ruch od serca na zewnątrz i powiedziała, że to takie promieniejące słońce i radość. Jak motywowałam się do ukończenia mojej pracy magisterskiej, skądinąd z psychologii alpinizmu, wyobraziłam sobie, jak siedzę w uroczym ogródku na krakowskim Kazimierzu tuż po obronie i z przyjaciółmi piję imbirowe piwo. I smak tego imbiru pozwolił mi na napisanie w terminie.

Kiedy już to wszystko wiemy, najlepiej założyć sobie dzienniczek treningowy, w którym zapisujemy wszystkie cele, poprawki, modyfikacje. W takim dzienniczku warto notować także swoje wrażenia z treningów czy wypraw. Przychodząc na kolejny trening, zapisz sobie: nad jakimi celami pracujesz w tym momencie (np. na mocy na obłakach w dużych przewieszeniach albo nad wytrzymałością – 10 razy góra-dół tylko po czerwonych), jak ci idzie w tym momencie. Skąd to wiesz? Co robisz, żeby to polepszyć?

W dzienniczku zapisujemy również stany emocjonalne i myśli, jakie nam towarzyszą przy wspinaniu. Co nam przeszkadza lub co pomaga w dobrym przejściu. Niezależnie, czy jesteś na lodowej ścianie na 5 tysiącach, czy na bulderze. Czy jest to myśl: „kur..a, zaraz odpadnę, nie mam mocy, nigdy nie utrzymuję takich krawądek, zawsze z wyziębienia robię się ospały i wymiękam na torowaniu”. Czy może: „jestem dobrym wspinaczem, chodziłem po wieloruchowych obwodach, a więc lepiej mi pójdzie na długich sekwencjach, zamknąłem cały cykl treningowy, wygląda na to, że jestem w lepszej formie niż kiedykolwiek?”.

Zdarza się, że wszystko, co jesteśmy w stanie napisać o danym dniu to „dupa” i to też jest OK. Takie przekonania i oczekiwania wpływają mocno na motywację – niezależnie, czy odnosimy sukces, czy porażkę.

NASTAWIENIE NA SUKCES/PORAŻKĘ

Fragment ten jest głównie oparty na rozdziale w znanym poradniku Goddarda i Neumana, więc proszę nie oskarżać mnie o plagiat. Być może nie wszyscy zaglądali do rozdziałów z psychologii, więc cytuję autorów i odsyłam do źródeł.

Istotnym aspektem wspinaczkowej motywacji jest nastawienie na sukces lub porażkę. Różnica między jednym a drugim jest czysto poznawcza, ale efekt, jaki ze sobą niesie jest poważny i konkretny. Sportowcy dzielą się na takich, którzy robią coś, aby wygrać, osiągnąć sukces, i na takich, którzy unikają porażek. Ci pierwsi skupiają się na tym, co zrobić, aby osiągnąć sukces, a ci drudzy – co zrobić, aby uniknąć niepowodzeń.

Jakbyśmy chcieli przysłuchać się głosom w ich głowach, to nastawiony na sukces mówi do siebie: „Przyłóż się, pewnie stawiaj nogi, wykonaj tę sekwencję prawidłowo”. To jest tak zwana pozytywna mowa wewnętrzna. Natomiast nastawiony na klęskę będzie do siebie mówił np.: „Żebym tylko nie pomylił rąk, przestań się trząść, no nie stresuj się tak”. Nasz mózg jest tak skonstruowany, że w sytuacji stresowej lubi wyrzucać słowo NIE. A co nam wtedy zostaje? „Pomyłę ręce, stresuję się, trzęsą mi się nogi, odpadam”. To jest tak, jakby ci ktoś powiedział: „Nie myśl o różowym słoniu!” I co, większości z was na pewno ukazał się przed oczami obraz różowego słonia, do tego jeździł na wrotkach, miał skrzydełka jak aniołek, a po nim skakały białe myszki!). Mało realne, ale nasz mózg już wygenerował taki obraz.

Nastawienie na porażkę, na unikanie klęski, nie daje nam żadnych wskazówek, co konkretnie mamy zrobić, aby wspiąć się do końca, wykonać trudny ruch. Jeśli w głowie mamy monolog wewnętrzny typu: „przytrzymuję mocno lewą ręką obłaka, skręcam się teraz trochę na lewej nodze, prawą stawiam stabilnie, i strzelam jak najwyżej do fakera”, to mamy jasne wytyczne. Zorientowanie motywacji wokół elementu, którego pragnie się uniknąć nie prowadzi w żadnym sensownym kierunku. Tacy ludzie zwykle negatywnie postrzegają świat. Jeśli osiągną sukces, to przypisują go np. przypadkowi, temu, że rywali nie było na zawodach, że była piękna pogoda i tak dalej. Nie potrafią docenić własnej pracy i umiejętności. Natomiast tak zwani optymiści zasługi przypisują sobie, trudno im wziąć natomiast odpowiedzialność za swoją porażkę. „Bo ślisko strasznie było, prawda? A tak w ogóle skończyła mi się magnezja”. A mnie się skończył tusz do druku, także ciąg dalszy wspinaczkowych rozważań na temat sukcesów i porażek, oczekiwań i nadziei w następnym numerze.

Małe sukcesy też motywują ☺

