

Zamieniam „MUSZĘ” na „CHCĘ”

Aleksandra Piechnik



czyli rzecz o motywacji,
sukcesie i porażce

część 2

Opowiem Wam historię otwierającą rozdział MOTYWACJA w podstawowym podręczniku – biblii psychologii autorstwa Zimbardo. Ciekawe, że najczęściej przy tematyce motywacji osiągnięć, nawet w kontekście czysto biznesowym, umieszcza się przykłady z życia gór wzięte tudzież zdjęcia lub ikonki ludzi na wysokich szczytach. Być może właśnie himalaiści kojarzeni są jako ci z najwyższym poziomem motywacji, a osiągnąony cel to najlepiej szczyt powyżej 8000 m n.p.m. Będąc niedawno na konferencji Psychologii Sportu w pięknym mieście Wrocławiu, natknęłam się na logo koła naukowego ze wspinaczem wspinającym się po mózgu w symbolu Ying-Yang. Hmm, a więc drogie Panie i Panowie: „trza” się brać do roboty, bo niech trwa to przeświadczenie ludu bliskoziemnego o Waszej wysokiej motywacji!

Wróćmy do historii rozpoczętej w poprzednim numerze...Wielu wspinaczy marzy o pokonaniu tej wspaniałej ściany skalnej wznoszącej się kilometrowym urwiskiem nad kalifornijską doliną Yosemite, ale nie wszyscy doszli do końca. Niejaki Mark Wellman, który również postanowił zdobyć El Capa – bo o nim oczywiście mowa – musiał pokonać więcej przeszkód niż inni. W roku 1982 na jednej z dróg w Yosemite miał wypadek, który skończył się paraliżem obu nóg. Jednakże siedem lat później ów Mark Wellman oświadczył, że zdobędzie najsłynniejszą skalną ścianę Ameryki. Przez pół roku Amerykanin wzmacniał mięśnie górnych partii ciała na siłowni i przez wspinanie się przy

uzyciu samych rąk. Wreszcie był gotów do tego, co wydawało się niemożliwe. W lipcu 1989 Mark popatrzył na tysiącmetrową ścianę, która dzieliła go od odległego szczytu. Przed nim szedł przyjaciel Mike Corbet, mocując liny, które miały pomóc Markowi w tej żmudnej wspinaczce. Mark wpiął małą w pierwszą linę i podciągnął się, przybliżając się o... 15 cm do ostatecznego celu. Następny ruch, następne podciągnięcie, kolejne 15 cm. Przez tydzień Mike mocował liny, aby Mark podciągał się – setki podciągnięć dziennie, 15 cm za każdym razem.

W niektóre popołudnia temperatura przekraczała 40 stopni. Upał nie był jednak tak uciążliwy jak wiatr, który dął zawzięcie od jedenastej do ósmej wieczorem. Zdarzało się, że wiatr odpychał ich od ściany na trzy metry, ale nie poddawali się („The New York Times”, 1989). Ósmej nocy wyprawy Mark i Mike przywiązali się w spiworach i biwakowali na wąskiej płycie skalnej. Następnego ranka mieli rozpocząć ostatni etap wejścia: 90 m dla Mika, 600 podciągnięć dla Marka. Po łącznie ponad 7000 podciągnięciach ciała Marka było obolałe w miejscach, o których wcześniej nawet nie wiedział, że istnieją. Ale następnego dnia ból ustąpił euforii, gdy pokonał ostatnie centymetry wspinaczki – osiągnął szczyt. Dokonał niemożliwego.

Co wtedy czuł? „To wielkie, to fantastyczne. To była naprawdę wielka, piękna wspinaczka, naprawdę cudowne doświadczenie” („The New York Times”, 1989). Niektórzy z nas mogliby powiedzieć: „O rany, ale historia, koleś przemałpował całą drogę, też mi wyczyn, zero techniki, to tak jakby pójść na siłkę i katować się na sztandze”. Ale też pewnie niektórych z nas zachwyciła ta historia, która dodatkowo może nasunąć pewne pytania. Co motywuje kogoś do próbowania tego, co inni skazują na niepowodzenia? Dlaczego Mark podjął ryzyko, mimo paraliżu po wypadku na tej samej ścianie? Czy jest różni od nas, którzy mając wszystkie kończyny sprawne, ledwo wygrzebujemy się rano z łóżka? Jaka jest nasza postawa wobec osiągania celów? Pokonać przeciwności losu, pokazać wszystkim, że mogą? Czy po prostu pokonać siebie? (Z góry przepraszam za negatywne konotacje z piosenką Feel ☺)

Motywacja osiągnięć

O motywacji osiągnięć jako motorze napędzającym do różnych ludzkich działań wspominałam na początku artykułu w poprzedniej części. Motywacja osiągnięć zaspakajana jest zwykle przez świadomość **osobistej skuteczności** w ważnej dla nas sferze działań. Istotne jest to, czy mamy przeświadczenie, że jesteśmy w stanie pokonać daną drogę, czy wykonaliśmy dane trening (skuteczność własna), a także czy działanie jest pod naszą kontrolą. O ile lepiej jest o sobie myśleć, że dzięki mojej wspaniałej wrodzonej sile czy ciężkiej pracy na panelu pokonałem drogę życia w skałach, wykonałem piękny strzał i utrzymałem się na końcowej klamce, niż to, że to była wyjątkowo łatwa droga albo jakoś tak szczęśliwie udało się tym razem nie odpaść. **Wewnętrzne umiejscowienie kontroli** to poczucie, że nasze działania zależą od tego, co my sami czynimy. Poniższa tabelka pokazuje, jakie są możliwości spostrzegania sytuacji sukcesu w zależności od umiejscowienia kontroli i stałości sytuacji.

Umiejscowienie kontroli

	WEWNĘTRZNE	ZEWNĘTRZNE
SYTUACJA STAŁA	Zdolności	Trudność Zadania
SYTUACJA ZMIENNA	Wysiłek	Szczęście

ATRYBUCJE PRZYCZYŃ WYNIKÓW ZACHOWANIA, wg Zimbardo 1999

Optymizm versus pesymizm

Z teorii motywacji osiągnięć powstały teorie atrybucji, które potocznie nazywamy optymizmem i pesymizmem (optymistyczny lub pesymistyczny styl wyjaśniania). Pesymizm pogarsza osiągnięcia; ludzie o tym stylu poznawczym wykazują mniejszą sprawność, niżby to wynikało z obiektywnych pomiarów ich talentu. Czyli jeśli swój sukces przypiszesz temu, że to był przypadek, że wszedłeś na Elbrus, że właściwie to dwoi współpartnerzy ci pomogli, że była tylko jedna lawina i 5 zamieci śnieżnych po drodze, a nie 5 lawin i 10 zamieci, i że właściwie to nigdy nie wierzyles w powodzenie tej wyprawy, bo ogólnie jesteś słaby, to... Sami pomyślcie... Ja bym chyba poczuła tylko po odmrożeniach, że naprawdę tam byłam. Oczywiście przykład jest bardzo przerysowany i wśród wspinaczy raczej trudno znaleźć tak skrajne przypadki. Bo, jak już wspominałam na początku artykułu, cechuje ich bardzo wysoka motywacja osiągnięć. I bardzo dobrze! Dobry jest przykład Marka na El Capitanie. Podejrzewam, że nawet by nie podszedł pod ścianę, gdyby nie wierzył, że jest w stanie tego dokonać... z po-

mocą kolegi, ale podciągając się o własnych siłach, i że to nie szczęście zadecydowało o tym, że podciągnął się tysiące razy. Wspinacz o optymistycznym sposobie wyjaśniania sytuacji sukcesu uzna, że decydowały jego wrodzone zdolności, nienaganna technika, że to wcale nie droga mu podeszła, ale to on jest w tak świetnej formie, że żadne przewieszenie czy techniczna płyta nie są w stanie go zaskoczyć. Może to nie jest do końca prawda, może brzmi przemądrzałe, ale taki wspinacz będzie mieć dużo większe szanse na następny sukces, bo jest tak nastawiony.

Optymiści swoje sukcesy przypisują czynnikom wewnętrznym, globalnym i stałym, a pesymiści – czynnikom zewnętrznym, zmiennym i specyficznym lub globalnym (nigdy nie mam szczęścia, zawsze coś spieprzę). Dodatkowo porażka w jakiejś dziedzinie wpływa na ogólne poczucie własnej wartości. Dla takiego osobnika myślenie o sobie jako o kiepskim wspinaczu jest równoznaczne z myślą, że w ogóle jest życiowym nieudacznikiem, nic nie potrafi i życie jest „do d...”. Pocięzając jest to, iż można sobie w głowie przerobić styl wyjaśniania. Nie będę tu objaśniać, jak to dokładnie zrobić, bo jakbym wszystko pisała, to nie miałabym, z kim pracować. ☺ Ale bardzo zainteresowanych odsyłam do książki autorstwa Seligmana „Optymizmu można się nauczyć” – jest tam cały rozdział dotyczący sportu.

Nastawienie na sukces versus niepowodzenie

Wracamy tu do punktu, w którym skończyliśmy dywagacje w majowym numerze. Tym razem bardziej szczegółowo zagłębimy się w temat: dlaczego myśląc o sukcesie, osiągamy go, ale jeśli o porażce, to odpadamy na początku drogi? Zorientowanie na jedno bądź drugie ma znaczenie, gdyż rodzaj motywacji jest powiązany z innymi reakcjami psychologicznymi, autonomicznymi i motorycznymi, a to ma bezpośredni wpływ na jakość działania. Sportowcy nastawieni z góry na porażkę, boją się jej i nie podejmują działań ryzykownych, które mogłyby spowodować klęskę. A wiemy, że szczególnie przy wspinaniu, każdy ruch na trudnej drodze niesie ryzyko, ale „no risk, no fun”! Jeśli w naszym umyśle wszystko jest skierowane na to, aby czegoś uniknąć, wówczas ciało na każdy ryzykowny bodziec reaguje ucieczką. Nastawienie na porażkę, na unikanie klęski nie daje nam żadnych wskazówek odnośnie tego, co konkretnie mamy zrobić, aby wspiąć się do końca, wykonać trudny ruch. Jeśli w głowie mamy dialog wewnętrzny typu: „przytrzymuję mocno lewą ręką obłaka, skręcam się teraz trochę na lewej nodze, prawą stawiam stabilnie i strzelam jak najwyżej do fadera”, to mamy jasne wytyczne. Zorientowanie motywacji wokół elementu, którego pragnie się uniknąć, nie prowadzi w dobrym kierunku. Jeśli spodziewasz się porażki, twoje ciało już się szykuje do lotu. Ścieżka *neo cortex* – mięśnie jest bardzo szybka! Myśli i związane z nimi oczekiwania (klęska, sukces) wpływają na emocje, jak i na ciało. Emocje nastawione na porażkę, głównie lęk, podwyższają stan pobudzenia neuromięśniowego, co we wspinaniu, umówmy się, nie jest najlepszym rozwiązaniem. Drżenie nóg, pocące się ręce, przyspieszone bicie serca i szybki oddech nie pomogą w statycznym ruchu na minichwyciku. Umysł już planuje, jak ułożyć ciało, żeby się nie poobijać przy locie, zamiast skupić się na tym, co należy zrobić, aby wykonać dobrze następny ruch. Dodatkowo masz już ułożony cały scenariusz następnych kroków skierowanych na porażkę, brak następnych prób albo kolejne kończące się coraz gorzej i gorzej. To działa na zasadzie **samospełniających się przepowiedni**. Oczekiwanie niepowodzeń samo je generuje i niszczy swój wysiłek oraz talent. Goddard i Neumann mówią: **„Spodziewaj się sukcesu, a twój umysł wprowadzi w życie taki scenariusz!** Kiedy strzelasz do chwytu, umysł precyzyjnie zaplanowuje pozycję ciała, którą przyjmiesz, oraz w jaki sposób ciało zachowa się przy utrzymaniu strzału. Na przykład przygotowując się do chwycenia określonej klamki, układasz palce w specyficzny sposób. Ciało jest przygotowane do następnego ruchu znacznie wcześniej. Ponieważ myśląc pozytywnie, nie oczekujesz niebezpieczeństwa i nie koncentrujesz się na nim, pozostajesz na optymalnym poziomie pobudzenia.” Twoja uwaga jest skierowana na to, aby cały czas iść do góry. Strach przed niepowodzeniem nie stanowi tu bodźca pozytywnego ani negatywnego, bo nie jest związany bezpośrednio z motywacją. Porażka nie ma znaczenia szczególnego, bo nie wpływa na samoocenę. Natomiast umysł skoncentrowany na sprzyjających czynnikach dodaje pewności siebie, wiary we własne siły.

A jak radzić sobie z negatywnymi myślami? Istnieją różne techniki, np. gumka recepturka na nadgarstku i strzelanie nią, kiedy coś złego przychodzi nam do głowy – tu warunkujemy się niczym pies Pawłowa. Albo po prostu mówienie sobie w myślach „stop”, wyobrażanie wielkiego napisu STOP, czerwone, świecące, migające stop, kiedy myśli się o przyszłych ześlizgnięciach z niepewnych stopni. Redukowanie negatywnych myśli można wyćwiczyć za pomocą obniżenia roli oczeki-

po prostu... wspinanie!



wań i przewidywań. Uwolnienie umysłu z ograniczeń, jakie niosą ze sobą wygórowane oczekiwania, powoduje, że twoje myśli stają się czyste, a umysł otwarty na nowe wyzwania i wykorzystanie potencjałów na najwyższym poziomie. Tak jak w stanie **flow!** Dlatego pozytywne nastawienie i koncentracja na właściwych działaniach prowadzą do sukcesu. Ważne jest dlatego prawidłowe formułowanie celów, aby skupiać się na pozytywach, nie na wyniku końcowym! (patrz Vademecum GÓRY 2009/5). Stworzenie pozytywnego celu zapewnia psychiczny model sukcesu w naszych mięśniach i emocjach. Stąd też **zamiana z „muszę” na „chcę”**. Musisz jedynie umrzeć i płacić podatki ☹, a wspiąć się chcesz, nieprawdaż? Przecież nikt ci nie kazał się wspiąć i przeżywać tych wspaniałych emocji związanych z adrenaliną, zdobywaniem coraz wyższych szczytów, pokonywaniem coraz ciekawszych i trudniejszych dróg. Jakie to wspaniałe uczucie zdziwić się, że jestem w stanie utrzymać się na takim „picie” albo oblaku! Przecież do tego nikt nas nie zmusza. Wykasuj więc w sobie myśl: w tym sezonie muszę sieknąć co najmniej dziesięć 8a, bo inaczej jestem cienias. Redukcja roli oczekiwań i promowanie ich pozytywnych wersji dokładnie i na konkretnych przykładach jest opisana w wielokrotnie tu przytaczanej książce Goddarda i Neumanna. Nie chcę się powtarzać, zaznaczę tylko, że celem obydwu wspomnianych wyżej technik jest zmniejszenie wygórowanych oczekiwań, zmniejszenie ich intensywności, kiedy się kłębią w umyśle podczas wspinania, oraz przeformułowanie ich na pozytywne wersje.

Emocje w sytuacji sukcesu i porażki

Reakcja emocjonalna na nasz sukces lub porażkę też zależy od rodzaju interpretacji przyczyn tej sytuacji. Na przykład jesteśmy dumni z sukcesu, jeśli jesteśmy pewni, że odnieśliśmy go dzięki naszym zdolnościom. Natomiast przygnębienia doznajemy, jeśli w przypadku niepowodzenia uważamy, że brak nam zdolności. Zdolności, jak i talenty dostaje się w spadku po dziadku, w genach lub – jak kto woli – z „góry”. Nie możemy ich więc nadrobić, a jeśli tylko im przypisujemy odpowiedzialność za pozytywne wyniki osiągnięć, to wtedy można popaść w depre-

ten biedny asekurant, bo źle podał linę albo szarpnął. Istotny w tym wszystkim jest fakt, że podstawa tej interpretacji wpłynie na twe emocje i przysłą motywację osiągnięć – niezależnie od prawdziwych źródeł sukcesu bądź niepowodzenia. Poniższa tabela przedstawia zależności reakcji emocjonalnych od atrybucji (atrybucje to sposoby wyjaśnienia, czy przypisujemy wyniki zdarzeń czynnikom wewnętrznym czy zewnętrznym, kontrolowanym czy nie, stałym czy zmiennym).

„Nie ma porażek, jest tylko informacja zwrotna”.

Istotą sportu i jego nieodłącznym elementem jest wygrywanie i przegrywanie. Jeśli tego nie zaakceptujesz i nie będziesz potrafił radzić sobie z sytuacją porażki, wspinanie będzie ciągłym pasmem frustracji. Trzeba się pogodzić z tym, że sukces nie przychodzi łatwo, że wymaga ciężkiej pracy i wielu wyrzeczeń. Jeśli nastawimy się na prowadzenie trudnych dróg przy kiepskiej formie, nie wiedząc, że mamy dobre i złe dni, że forma nie rośnie z dnia na dzień, to motywacja do jakiegokolwiek działalności wspinaczkowej spadnie niechybnie, a pozostanie żal i zgrzytanie zębów. Nie ma porażek, tylko informacja zwrotna, czyli zdanie sobie sprawy z popełnionych błędów po to, aby je umiejętnie naprawić. Błędy są obrazem słabości, wskazówkami do tego, czego ci brakuje, ale także pokazują, jakimi zasobami dysponujesz w tym momencie. Wnikliwa analiza porażki jest konieczna i bardzo cenna. Zaprzyjajnij się z porażką, a ona zaowocuje sukcesem. Być może trzeba poprawić balans na danych stopniach albo inaczej ułożyć dłoń, inaczej ustawić się do wpinki? Czemu na przykład podczas robienia drogi na wędkę idzie gładko, a przy prowadzeniu odpadasz na trzecim metrze? Trzeba wziąć pod uwagę inne elementy przeszkadzające, których nie było przy wędkowaniu, a przy RP się pojawiły, takie jak strach przy prowadzeniu (wybiera siły jak zły☹), dodatkowe ruchy przy wspinaniu, które zaburzyły sekwencję ruchów i zmęczyły ręce. I nie ma co się złościć i tupać nogami, bo z tego nic konstruktywnego nie wyniknie, no chyba że chcemy wyładować trochę emocje, aby wprowadzić się w optymalny poziom pobudzenia.

Kończąc nasze rozważania o sukcesie i porażce, trzeba sobie jasno i wyraźnie powiedzieć, że zawsze będzie się zwyciężać albo ponosić klęski, ale to, jak do tego podejmiemy, zdecyduje o jakości naszego wspinania. Nawet jeśli porażki często się zdarzają, to znajdź w nich takie elementy, które sprawią, że będą one wartościowym i ciekawym doświadczeniem, a przede wszystkim: niewpływającym na cały Twój życiorys. Uruchom i wzmocnij w sobie taką pierwotną, dziecięcą radość ze wspinania, bez wglądu na

wynik, bo twoim głównym celem jest sam akt wspinania. Wyzbądź się negatywnych porównań, oczekiwań, presji, pozwól sobie na nowe wrażenia i doświadczenia, na otwarty, czysty umysł, a zapewni Ci to satysfakcję i zadowolenie ze wspinania na całe życie, a może jeszcze dłużej!

ATRYBUCJA	EMOCJE	
	SUKCES	NIEPOWODZENIE
Zdolności	Poczucie Kompetencji	Poczucie Niekompetencji
	Zaufanie we własne siły	Rezygnacja
	Duma	Depresja
Wysiłek	Ulgą	Poczucie winy
	Zadowolenie	Wstyd
	Odprężenie	Strach
Działanie innych osób	Wdzięczność	Gniew
Szczęście	Poczucie zobowiązania	Złość
	Zaskoczenie	Zaskoczenie
	Poczucie winy	Niedowierzenie

AFEKTY W ZALEŻNOŚCI OD ATRYBUCJI, wg Zimbardo 1999

sję. Po atrybucji sukcesu odczuwamy wdzięczność wobec innych osób, np. za pomocną dłoń w wyprawie wysokogórskiej, duże doświadczenie partnera wspinaczkowego – temu przypisujemy sukces, więc jesteśmy życzliwie nastawieni do tych osób. Natomiast jeśli nastąpiła porażka, to taka osoba wzbudza w nas gniew. Tak, tak: zawsze wszystkiemu winny jest