

LESZEK FURMANN: SILNĄ WOLĘ SZLIFUJEMY PRZEZ CAŁE ŻYCIE

– Gorąco polecam wiarę w wewnątrzsterowność, zastanowienie się nad tym co ja mogę zrobić w swoim życiu dla siebie, na co mam wpływ. Jakość naszego życia wynika z naszych decyzji i działań – mówi Leszek Furmann, trener mentalny

Aniła Czupryn

Czy jako trener mentalny Pan również wyznacza sobie postanowienia noworoczne? Zdecydowanie! Postrzegam je jako okazję do skorzystania z dodatkowej, naturalnej dawki motywacji, jaką niesie ze sobą nowy rok. To moment, kiedy wiele osób odczuwa chęć rozpoczęcia czegoś od nowa, wystartowania od zera i ja również korzystam z tej motywacji. Jednak w moim podejściu do postanowień skupiam się głównie na budowaniu nawyków, które będą mnie wspierały w osiągnięciu celów, a nie na samych celach.

Postanowienia powinno się zapisywać, czy wystarczą je wymyślić i zapamiętać w głowie?

Istnieją badania naukowe, które potwierdzają, że dobrą metodą wyznaczania celów, w tym postanowień noworocznych, jest ich zapisanie. Popularny autor Brian Tracy twierdzi, że najefektywniejsze jest zanotowanie celów odręcznie, w czasie teraźniejszego, w formie faktu dokonanego. Tego rodzaju proces przez ruch naszej ręki utrwała cel, a także sprawia, że czujemy się, jakbyśmy go już osiągnęli. Nie natknąłem się na badania potwierdzające tę teorię więc proszę traktować to bardziej jako ciekawostkę, która na pewno nie zaszkodzi. Nie ma najmniejszych wątpliwości, że sam fakt zapisania celu, czy to w formie cyfrowej, notatki czy tradycyjnego zapisu na papierze, może wpłynąć na to, abyśmy postrzegali nasz cel jako nam bliższy, bardziej osiągalny.

Właściwie po co nam wyznaczać cele?

Mówiąc wprost: każdy z nas czegoś pragnie. Głęboko w każdym z nas istnieje jakaś tęsknota, czy to w obszarze

zawodowym, zdrowotnym, rodzinnym czy finansowym. Mamy pragnienie osiągnięcia czegoś więcej, chcemy poczuć, że nasze życie ma większą wartość. Dlatego uważam, że postanowienia noworoczne są ścieżką, która pozwala nam podnieść jakość życia w tych obszarach, które dla nas są istotne.

Ostatnio coraz częściej mówi się, że może nie warto wyznaczać celów czy robić postanowień. Wynika to często z obawy przed porażką – boimy się, że nie zrealizujemy postanowienia, że zabraknie nam silnej woli, a przez to pocujemy się jeszcze gorzej. Ostatnio coraz częściej mówią o spadnięciu celu, ale wręcz spadznięciu mentalnie jeszcze niżej i to może wydawać się zniechęcające. Dlatego wielu z nas unika tworzenia planów na nowy rok. Osobiście uważam, że do tego wysiłku o poprawę jakości naszego życia warto podejść z otwartym umysłem. Zalecam, aby nie rezygnować z postanowień, ale ustalać je z umiarem. Nie zakładajmy sobie dziesięciu ogromnych celów z dnia na dzień, bo może się okazać, że zmiana, której pragniemy, będzie zbyt wielka i nas przytłoczy. Wówczas rzeczywiście możemy mieć trudności z realizacją planów. Unikajmy sytuacji, w której człowiek, który, dajmy na to, nigdy nie chodził w góry, chce w tym roku zdobyć Mount Everest.

Jak odróżnić cele od marzeń i jak budować nawyki, które nas do realizacji tych celów zbliżają?

Zróbmy konkretne ćwiczenie. Na samym szczycie kartki napiszmy swoje marzenie – ważne, by napisać to, co przychodzi mi do głowy, o chcielibyśmy osiągnąć. Marzenia są bardzo indywidualne dla każ-

dego z nas i ważne jest to, abyśmy marzyli jak najwięcej.

Cenię sobie powiedzenie: „Nie bójmy się marzyć o rzeczach wielkich, bo kto marzy o małym, to mało dostaje”.

Bardzo fajne zdanie! Idąc tym tokiem rozumowania, jak najbardziej nie bójmy się marzyć! Jednak żeby te marzenia realizować, warto je konkretyzować. Dlatego obok marzenia zapiszmy datę jego realizacji. Teraz to marzenie stało się celem. Mogę sobie śmiało postawić taki cel – jeśli schudnę 15 kg w 2024 roku, moja sylwetka będzie taka, o jakiej marzę. Tu kończymy etap wyznaczania celu. Zaczniemy planowanie, przejdźmy do szczegółów. Zastanówmy się, jakie codzienne, niewielkie czynności doprowadzą nas do tego, aby na koniec tego roku osiągnąć wymarzoną wagę. Zamiast żyłowania swojej silnej woli i w końcu rezygnacji z postanowienia, dużo lepiej jest zaplanować zmiany małymi krokami, które nie są męczące, ale doprowadzą nas do tego samego celu. To polecam. Skupmy się na budowaniu zdrowych pojedynczych nawyków.

Na przykład, codzienna modyfikacja zaledwie jednego posiłku względem tego, co robiłem dotychczas lub codzienny pięciominutowy spacer. Zaczynajmy od małych kroków, aby uniknąć początkowego przytłoczenia, np. chodzenia pięć razy w tygodniu na siłownię, jedzenia wy-

łącznie warzyw i codziennej godzinnej medytacji. Możemy zrobić to krok po kroku. Chodzi o to, aby te zmiany były realistyczne, dostosowane do naszych dotychczasowych nawyków. To ważne, aby zrozumieć, że kumulacja małych zmian prowadzi do bardzo dużych rezultatów. To podejście pozwala osiągnąć zamierzone cele bez zbędnego wysiłku i zniechęcenia.

Wspomniał Pan o sile woli. Niektórzy z niej żartują, mówiąc „Moja silna słaba wola”. Pan traktuje silną wolę jako mięsień?

Traktuję silną wolę jako mięsień, ponieważ jest to poparte badaniami. Są badacze, którzy od dawna zajmują się tym tematem. Jako przykład podam populamy już eksperyment Marka Muravena, w którym studenci zostali zaproszeni do pokoju wypełnionego zapachem pieczonych ciastek. Każdy uczestnik dostał dwie miseczki. Jedną z rodzinkami, drugą z ciastkami. Studentów podzielono na dwie grupy. Jedna grupa miała za zadanie zjeść tylko rodzinkę i odmówić sobie ciastka, a druga mogła zjeść ciastka, zostawiając rodzinkę. Zatem jedna grupa studentów musiała walczyć ze sobą, by nie poddać się pokusie, a druga po prostu cieszyła się smakiem ciastek. Następnie uczestnicy badania mierzyli się z zagadką logiczną, która nie miała poprawnego rozwiązania. Badano, ile czasu

będą w stanie poświęcić na rozwiązanie tej zagadki. Okazało się, że grupa „rodzinkowozerców” poddawała się bardzo szybko, za to grupa osób, która nie musiała wcześniej nadużywać swojej silnej woli, była w stanie ponad dwukrotnie dłużej walczyć z tą łamigłówką. Ten eksperyment w różnych wariantach powtórzono wielokrotnie, a wyniki zawsze były takie same. To doprowadziło do wniosku, że jesteśmy bardziej podatni na pokusy i złamanie swoich postanowień w momencie, kiedy nasza silna wola jest zmęczona. Kiedy człowiek wraca do domu po całym dniu pracy, zestresowany projektami i dyskusją z szefem, trudniej jest mu się pohamować na przykład przed emocjonalną reakcją na drobny występki swojego dziecka. Zmęczenie silnej woli sprawi, że zabraknie mu cierpliwości i być może niepotrzebnie wybuchnie krzykiem. Jego silna wola uległa wyczerpaniu. Ważne, aby zdawać sobie sprawę, że nasza silna wola ma swoje ograniczenia. Jeśli nasze postanowienia są zbyt ambitne lub będzie ich zbyt dużo, prawdopodobnie nie będziemy w stanie ich utrzymać. To jest też odpowiedź na najprostsze pytanie, dlaczego nasze postanowienia noworoczne wygasają – ponieważ prawdopodobnie bierzemy sobie za dużo na głowę i nasza silna wola po prostu nie jest w stanie tego udźwignąć.

Gdzie jeszcze popełniamy błąd w tych naszych postanowieniach? Istnieje ryzyko, że gdy nie wytrzymamy z zaplanowanymi celami, to pojawi się poczucie winy, szczególnie gdy innym pójdzie lepiej?

Poruszyła pani istotny aspekt psychologiczny i społeczny, czyli to, jak postrzegamy innych ludzi. Drodzy Państwo, pamiętajmy, że idealni ludzie istnieją tylko w mediach społecznościowych. Benchmarkując, czyli porównując się z nimi, często popełniamy błąd, który w psychologii nazywa się błędem poznawczym. Polega on na przekonaniu, że wielu ludzi dookoła ma idealne życie, wszystko im łatwo przychodzi, są ludźmi sukcesu, podczas gdy my jedyni mamy problemy z wagą, finansami, relacjami itp.

Uczestnicząc niedawno w Zjeździe Absolwentów Akademii Trenerów Mentalnych usłyszałem zdanie, które mi się spodobało. Media społecznościowe są sceną i nie możemy porównywać czyjejs sceny z naszymi kulisami. To typowy błąd, który sprawia, że czujemy się przygnębieni, mamy złe samopoczucie. Jest nam źle z nami samymi. Przychodzi mi do głowy przykład badań z 2009 roku, gdzie udowodniono, że cztery razy

większe prawdopodobieństwo złamania postanowienia i ulegnięcia pokusie jest wtedy, gdy czujemy wstyd. Na przykład, wstyd, że tego dnia nie zrealizowaliśmy jakiegoś celu, zawiedliśmy samych siebie, że czegoś nie dozwiliśmy. Warto zdać sobie sprawę z tego, że nasze życie w mediach społecznościowych to tylko scena, a nie pełna prawda. Nie możemy porównywać cudzych pozorów z naszymi prawdziwymi kulisami, bo to sprawia, że wpadamy w pułapkę porównywania, co nas deprymuje. Nie ma idealnych ludzi, my wszyscy mamy swoje kłopoty i wyzwania. Tymczasem jeśli porównujemy się do innych i czujemy wstyd, bo ktoś coś osiągnął, a my nie, to nasza szansa na złamanie postanowień rośnie. Dlatego chciałbym bardzo serdecznie poprosić, a nawet zaprosić do tego, abyśmy przestali się wstydzili swoich błędów, porażek, niedoskonałości. Zamiast poczucia wstydu, postawmy na poczucie dumy. Jeśli dzisiaj osiągnę coś małego, nawet jeśli to będzie tylko drobna rzecz w pracy, domu, relacji czy sporcie, to zbuduj sobie poczucie dumy. To daje nam czterokrotnie większą szansę na to, że następnego dnia będziemy mieli większą motywację do kontynuowania naszych postanowień. Takie podejście naprawdę może wprowadzić pozytywne zmiany w naszym życiu.

Co jest lepsze: mówić i ogłaszać publicznie wszem i wobec, na własnej scenie czy też na własnym wallu w mediach społecznościowych nasze postanowienia, na przykład, że rzucamy palenie, albo chcemy przebiec maraton, czy zdobyć Koronę Ziemi w tym roku, albo będziemy zarabiali więcej? Czy wręcz przeciwnie, lepiej napisać to sobie w kalendarzu i nikomu nie ogłaszać? Albo też, co mówić publicznie, a czego lepiej nie mówić?

Nie przepadam za jednoznaczny stwierdzeniem, że lepiej zrobić tak, albo tak, bo w psychologii nie wszystko jest czarno-białe. Musimy przeanalizować obie strony, ponieważ mamy różne osobowości. Istnieją dwa zasadnicze style motywacji. Jedna motywacja to tzw. motywacja „do”, a druga to motywacja „od”. Motywacja „do” oznacza, że dla niektórych, zależnie od ich typu osobowości, lepiej działać będzie motywacja skupiająca się na wyniku, pozytywnym rezultacie, radości z osiągnięcia celu. Dla innych natomiast motywujące może być unikanie upokorzenia, wstydu czyli motywacja „od”. Dla większości osób, biorąc pod uwagę również wcześniej wspo-

JEŚLI DZISIAJ OSIĄGNĘ COŚ MAŁEGO, NAWET JEŚLI TO BĘDZIE TYLKO DROBNA RZECZ W PRACY, DOMU, RELACJI CZY SPORCIE, TO ZBUDUJĘ SOBIE POCZUCIE DUMY



FOT. 123RF

Ostatnio coraz częściej mówię się, że może nie warto wyznaczać celów czy robić postanowień. Wynika to często z obawy przed porażką

mniane przeze mnie badania, być może nie będzie korzystne publiczne ogłaszanie swoich planów, ponieważ przykładowo, jeśli cel rzucenia papierosów nie zostanie osiągnięty, to poczucie wstydu może zniechęcić i sprawić, że dana osoba przestanie wychodzić i spotykać się z przyjaciółmi, ale i tak dalej będzie palić papierosy, tyle, że robi to w zaciśniętym domowym. Wstyd - zauważmy - podziału tu w taki sposób, że nie dość, że ta osoba nie uniknęła palenia papierosów, to dodatkowo zaczęła unikać relacji towarzyskich. W takiej sytuacji zdecydowanie nie warto ryzykować poczucia wstydu i upokorzenia. Jednak są też i takie osoby, które lubią skrajne wyzwania do tego stopnia, że zrobią wszystko, nawet jeśli będą cierpieć, po to żeby komuś coś udowodnić. Takie osoby zwykle bardzo dobrze znają taką stronę swojego charakteru. Taki typ osobowości może być jak najbardziej wspierany deklaracją publiczną. A zatem wszystko uzależniłbym od tego jakim typem osoby jestem. Ludzie dorośli znają siebie dobrze, więc niektórym pewnie nie zaszkodzi spróbować. Niemniej, raczej nie polecałbym deklaracji publicznych większości znanych mi osób.

Istnieje jakaś liczba postanowień, którą warto przyjąć, aby

nie stracić skupienia i utrzymać wysoki poziom zaangażowania w ich realizację?

Tak, istnieje i cieszę się, że mogę tu być konkretny, bo to są trzy postanowienia.

Tak mało?!

Może wydawać się niewiele, ale ta liczba opiera się na badaniach, związanych z menu decyzyjnym. Ta teoria, wzięta także z psychologii sprzedaży, mówi o tym, że mózg klienta jest w stanie maksymalnie przeanalizować trzy rodzaje czy warianty danej oferty. Jeżeli dostanie dwie lub jedną propozycję, może mieć poczucie, że nie ma wyboru. Jeżeli natomiast dostanie cztery lub więcej, to może odczuwać przytłoczenie ilością propozycji. Dlatego trzy postanowienia są optymalne. Nie bez powodu w wielu reklamach widzimy trzy warianty jednej oferty, skoncentrowane na tej najbardziej atrakcyjnej. Przekładając to na postanowienia noworoczne, nasz umysł prawdopodobnie jest w stanie skoncentrować się na trzech zadaniach. Jeśli będzie ich zbyt mało, to możemy odczuwać, że moglibyśmy zrobić więcej, ale jeśli będzie ich za dużo, prawdopodobnie gdzieś czegoś nie zrealizujemy. A wówczas - i tu znowu odwołam się do wstydu - będziemy sobie bardzo mocno wstydyć. Ciekawe jest też, że jeśli sobie zaplanujemy pięć rzeczy i nie zrealizujemy

z nich tylko jednej, to istnieje duża szansa, że będziemy raczej niezadowoleni z siebie. To paradoks, który mówi o tym, że poczucie straty i winy jest znacznie silniejsze niż poczucie dumy. Myślę, że warto podejść do tego bardzo konkretnie i zaplanować trzy rzeczy. Weźmy na przykład jedno postanowienie z każdej dziedziny życia: finansowej, rodziny/relacyjnej, i zdrowotnej/fizycznej. Mamy jedno konkretne zadanie do realizacji w każdej dziedzinie. Teraz uwaga, być może do tego jednego celu doprowadzi nas więcej nawyków. Na przykład nawyk zdrowego jedzenia może przyczynić się do tego, że zrzucimy kilogramy, ale też, mając więcej czasu na gotowanie w domu zadowolimy swoją rodzinę, wypełniając jednocześnie ten cel z obszaru rodzinnego. A może nawet oszczędzimy, mając na uwadze cel finansowy?

I za jednym zamachem można zrealizować więcej celów przy tej okazji?

Dokładnie.

Wyobraźmy sobie, że ktoś ma cel - zarabiać 20 tysięcy złotych miesięcznie. Napisał sobie listę, co mógłby zrobić, aby ten cel osiągnąć. Na tej liście znalazły się między innymi takie postanowienia: wstawać godzinę wcześniej niż zwykle, czyli o godzinie 6, a nie 7. Uczyc się angielskiego albo in-

nych języków obcych. Zadać o zdrowy styl życia. I tak dalej.

Czy prawdą jest, że już zrealizowanie jednego z tych postanowień bardzo mocno przybliży go w kierunku realizacji głównego celu?

W kontekście biznesowym, takie podejście jest jak najbardziej realne, choć odnosi się do nieco innej płaszczyzny niż życie osobiste. W biznesie każda podjęta akcja, która pozwala nam zbliżyć się do wyznaczonego celu, nawet jeśli nie osiągniemy od razu 20 tysięcy złotych, ale na przykład, dodatkowo 5 tysięcy złotych, może być uznana za sukces. To zależy od punktu, z którego startujemy, ale taki wynik jest godny zadowolenia i jest dobrym punktem wyjścia do dalszego zwiększania przychodów. Wróć tu jeszcze do teorii silnej woli traktowanej jako mięsień. Każde działanie, do którego musimy się nieco zmusić, podnosi naszą siłą woli. To analityczne do treningu na siłowni, gdzie męczymy się, ale dzięki temu nasze mięśnie się wzmacniają. Podobnie działa to na płaszczyźnie woli - podejmowanie trudniejszych działań może rozwijać naszą zdolność do podejmowania decyzji i działania w innych obszarach życia. To jakbyśmy trenowali naszą wole. Im więcej małych wysiłków podejmujemy, tym łatwiej przychodzi nam podej-

mowanie większych wyzwań. Kształtowanie silnej woli to proces, w którym każde wysiłkowe działanie może sprawić, że staniemy się bardziej zdeterminowani, co ułatwia nam osiągnięcie różnych celów, zarówno większych, jak i mniejszych. Tak naprawdę całe życie szlifujemy swoją siłą woli.

Czym różni się podejście do pracy ze sportowcami od podejścia do pracy z przedsiębiorcami, jeśli chodzi o osiąganie celu i dotrzymywanie postanowień? No i jak to się ma do zwykłego człowieka, który nie jest ani biznesmenem, ani sportowcem? Czy istnieje jedna uniwersalna metoda, z której mogliby skorzystać wszyscy?

Rzeczywiście istnieje zasadnicza różnica między sportowcami a biznesmenami. Sportowcy są przyzwyczajeni do ciągłej, codziennej, monotonnej pracy. W treningu mentalnym ze sportowcem skuteczne może być wprowadzenie dodatkowych zadań do codziennych nawyków treningowych zawodnika. Zadań takich jak pięciominutowy trening wyobraźniowy, praktyka mindfulness czy lista wdzięczności, co doskonale wpisuje się w ich rutynę treningową. Biznesmeni zaś kochają cyfry, statystyki i analizy danych. Dla nich liczy się sprawdzalność naukowa, potwierdzone badaniami i do-

brze udokumentowane metody. Zatem osoby związane z biznesem mogą być bardziej skłonne do korzystania z twardych metod akademickich i lubią widzieć wyniki na liczbach. Kluczem jest dostosowanie metody do charakterystyki danej grupy. Oczywiście istnieje również takie uniwersalne metody, o które Pani pytała. Dobrze się składa, że jako ludzie mamy pewne wspólne struktury psychologiczne. Na przykład są metody zarządzania stresem takie jak kontrolowany oddech czy medytacja i mogą one być skuteczne zarówno dla sportowców, jak i biznesmenów i w ogóle dla innych ludzi. Takie techniki pomogą im regulować impulsy i obniżyć poziom stresu. Choć możemy różnić się w swoich preferencjach, to wszyscy możemy korzystać z treningu mentalnego w różnych obszarach życia. Najważniejszym wnioskiem jest zrozumienie, że trening mentalny może być skutecznym narzędziem w kształtowaniu naszych nawyków i podnoszeniu przydatnych kompetencji. Gorąco polecam wiarę w wewnętrzne zasoby, zastanowienie się nad tym co ja mogę zrobić w swoim życiu dla siebie, na co mam wpływ. Jakość naszego życia wynika z naszych decyzji i działań. Natomiast do tematu dokonywania zmian podejźmy z uczciwą życzliwością wobec siebie: „OK, pewnie nie wszystko, co będę chciał w życiu, mi wyjdzie, ale wiem, że dzięki małym krokom w budowaniu dobrych nawyków, będę w stanie tę jakość mojego życia podnosić”. Tego życzę wszystkim Czytelnikom, którzy mieli okazję zapoznać się z naszą rozmową.

CV



FOT. MAFIAS

Leszek Furmann

Trener mentalny i przedsiębiorca, który w swojej działalności skupia się przede wszystkim na uczeniu Polaków efektywnego zarządzania swoim życiem, poprzez tworzenie pozytywnych nawyków, zmianę podejścia do organizacji czasu i naukę skutecznej komunikacji. Jest wykładowcą Akademii Trenerów Mentalnych Jakuba B. Bączka. wej