



Har du styr på dit motivationsregnskab?

Forpligtelser eller trivielle gøremål kan udløse en mental baglås, når vi ikke føler os motiverede for opgaven. Heldigvis kan vi træne og udvikle vores indre drivkraft ved at bringe balance i vores motivationsregnskab.

STINE SOFIE MATHISEN | puls@jp.dk

Gang på gang kan vi vige udenom vigtige – måske ubehagelige – gøremål eller beslutninger, mens vi med rutineret opfindsomhed kommer med alibier og udenoms-snak, der afholder os fra at skride til handling.

Men i stedet for at konstatere, at vi bare ikke er motiverede for opgaven, kan vi faktisk arbejde med os selv for at finde det, der positivt motiverer os.

»Vi skelner mellem ydre motivation og indre motivation. Ydre motivation kommer, når nogen tilskynder dig at gøre noget. Indre motivation kommer fra noget, du selv finder spændende, og som giver personlig mening og et naturligt drive. Motivationen virker bedst, hvis den kommer indefra,« forklarer Niels Bonderup Dohn, der er adjunkt ved Institut for Didaktik på Danmarks Pædagogiske Universitetsskole (DPU).

Han peger på tre basale behov, som underbygger vores personlige drive: Muligheden for selv at definere arbejdet, følelsen af at høre til og et realistisk mål at stræbe efter.

Saldoen skal i plus

Mentaltræner og træner på ICC-coachuddannelsen Jørgen Svenstrup medgiver, at det mest motiverende er at dyrke målet, og han har tilmed et systematisk redskab til, hvordan vi skaber de bedste vilkår for vores motivation.

»Lederundersøgelser viser, at balancen i vores motivationsregnskab er afgørende for, om vi har det godt og lykkes i arbejdslivet,« forklarer han.

Motivationsregnskabet redegør for, om vi har personligt overskud. Det indeholder nogle poster fordelt på indtægter og udgifter samt en balance med aktiver og passiver, der alle er parametre, vi selv kan justere på.

»Motivationsregnskabet er lige så dynamisk som et almindeligt regnskab. Nogle af parametrene er lette at justere, mens vi skal arbejde mere med andre. Mens aktiverne kan øges, og passiverne kan reduceres gennem en længere proces, kan balancen mellem indtægter og udgifter ofte justeres fra dag til dag. Der skal selvfølgelig helst være mere på plussiden,« siger mentaltræneren.

Motivationsdræberne er bl.a. stress og energitryk – såsom brokkehoveder – der nedsætter din drivkraft.

Vi kan sætte ind på kontoen ved at prioritere basale behov som søvn og sund kost højt, og mere langsigtet giver arbejdet hen imod større mål for tilværelsen også overskud.

» Det er tankevækkende, at mange af os går rundt og laver noget, som vi absolut ikke synes er sjovt og spændende.

Jørgen Svenstrup

Den mest effektive indtægtskilde er ejerskab på egne projekter, eget job og eget liv.

Dyrk dine kæpheste

Her i livet skal vi dog indimellem løse opgaver, der er mindre sjove. Ikke desto mindre bør vi grundlæggende arbejde på at få mere af det, vi finder sjovt og spændende. Det er nemlig en sikker vej til motivation.

»Det er tankevækkende, at mange af os går rundt og laver noget, som vi absolut ikke synes, er sjovt og spændende. Generelt bør vi reducere antallet af opgaver, der dræner os. F.eks. er rengøring et hadeobjekt for mange. I forhold til hadeopgaver kan man overveje, om der er andre løsninger – måske at betale sig fra det,« foreslår Jørgen Svenstrup.

Filosofien om, at vi skal tage afsæt i det, vi har det godt med, er central i positiv psykologi.

»Man kan opnå større glæde ved arbejdet og føle lykke i hverdagen, når man arbejder med sig selv og lærer at genkende den indre motivation. Det kan skabe en flow-tilstand, hvor man oplever overensstemmelse mellem mål, handlemuligheder og et positivt engagement i det, man laver,« forklarer Niels Bonderup Dohn fra DPU.

Fokusloven

Står vi med en konkret hadeopgave, så skal vi finde en ny indfaldsvinkel. For nogle er det måske kedeligt at vaske op, og jo mere vi siger det til os selv, jo mere uoverkommelig bliver opvasken. Det, vi fokuserer på, vokser.

»Man kan træne sin bevidsthed i forhold til, at vi får det, vi fokuserer på. Her skal man vende det positivt og se på det, man opnår ved at tage opvasken, eller se frem til alt det sjove, man kan lave bagefter. Det mest motiverende er at dyrke målet. Hvad vil jeg gerne have – *what's in it for me?*« siger Jørgen Svenstrup.

Det er generelt vigtigt, at vi retter vores fokus på det, vi gerne vil have, i stedet for på det, vi vil undgå, hvis vi vil udnytte vores potentiale og opnå resultater.

»Der er ingen empiriske studier, der har sammenlignet effekten af pisk og gulerod. Men alle tager for givet, at belønning virker mere motiverende end straf,« siger Niels Bonderup Dohn.

I coachingverdenen taler man om to typer motivation.

»'Væk fra motivation', hvor vi er styret af det, vi ikke vil have. Det giver dårlige valg, fordi vores fokus er på det, vi vil undgå, og ikke på det, vi vil opnå. Den anden form er 'hen imod motivation', hvor vi er styret af det, vi ønsker at opnå. Undersøgelser viser, at en grundlæggende faktor for motivation er, at vi føler ansvar og ejerskab, og det er lettere at føle, når du bevidst arbejder med dit eget projekt,« siger Jørgen Svenstrup.

3

DER MOTIVERER

1. Muligheden for selv at definere arbejdet
2. Følelsen af at høre til
3. Et realistisk mål at stræbe efter

MOTIVATIONSREGNSKAB

Aktiver

Emotionel intelligens
Social competence
Grundenergi
Stabilitet
Selvværd

Passiver

Normer
Livsattitude
Kriser og traumer
Begrænsende overbevisninger

Resultat

Indtægter
Søvn og hvile
Sund kost
Ansvar og ejerskab
Mål og hørneflag
Anerkendelse
Succes

Udgifter

Reaktionsmønster
Daglig stress
Uro og bekymring
Depression
Virkelighedstolkning
Energitryk (f.eks. brokkehoveder)

Kilde: Jørgen Svenstrup – MindCharge