



Artikelserien ”Hitta din inre motivation” del 3/17



Ninfea Ledarutveckling, januari 2017

Caroline Seblad och Marika Jonmar delar med sig av insikter kring hur vi med en djupare förståelse för våra inre drivkrafter, kan skaffa oss precis det liv vi vill ha. Deras mission är att få människor och därigenom företag att blomstra.

”Att köpa nytt gymkort eller inte, det är frågan”

Nytt år och nya möjligheter. Många av oss har avlagt nyårslöften och känner oss motiverade till att äntligen göra den där förändringen, som ska göra oss lyckliga och förändra livet. Nu äntligen är det dags.

Men ärligt talat, hur många nyårslöften är det egentligen som håller? Varför är de så svåra att uppfylla? Det har naturligtvis att göra med motivation och drivkrafter.

” Hur många nyårslöften är det som håller?

Ta det här med fysisk träning till exempel. Undrar hur många fler nya gymkort som säljs i januari, jämfört med resten av årets månader? En liten blänkande plastbit som lovar mer energi, snyggare kropp och kanske rent av ett bättre liv. Varför når vi sällan i mål med våra ambitiösa träningsplaner?

Psykologi-professor Steven Reiss har kommit fram till att alla människor har en drivkraft som han kallar ”Fysiskt aktivitet”, men hur stark den drivkraften är varierar mycket från person till person.

Den som har en stark drivkraft för Fysisk aktivitet, ser träning och sport som en naturlig del av livet. De har svårt att sitta still för länge och mår snabbt dåligt om de inte får komma loss och träna.

Här behövs inga nyårslöften för att hålla igång.

” Här behövs inga nyårslöften för att hålla igång

Ju lägre den här drivkraften är, desto mer värdesätter vi vila och stillsamma aktiviteter. Att krypa upp i soffan med en god bok, eller stanna kvar en extra timme i sängen på söndag morgon. Här hittar vi alla dem, som i och för sig vet hur viktigt det är att röra på sig och som drömmer om att få en vältrimmad och smidig kropp, men troligen aldrig kommer nå dit. Och här hittar vi skälet till att så många köper gymkort för ett helt år, men kanske bara utnyttjar det någon månad eller två.

Vårt tips till dig som känner att du inte har så starkt drivkraft för fysisk aktivitet, är att hitta motivationen i någon av dina andra drivkrafter. Kanske att du kan unna dig mer god mat efter passen, eller att du får köpa den där märkesväskan som du länge drömt om.

Men viktigast av allt, lyssna inte på dem som har en starkare drivkraft på det här området än du.

” Lyssna inte på dem med en starkare drivkraft

Vi har alla mött de här människorna som kan prata timme ut och timme in om sin träning och som gladeligen ger oss alla råd vi kan tänkas behöva för att komma igång. De ägnar sig då åt något som Steven Reiss kallar ”self-hugging”, vilket innebär att de i all välmening delar med sig av sitt recept för välmående och lycka. Men det som passar dem, passar inte dig. Sätt dina egna mål och belöna dig på ett sätt som tilltalar just dig, så ska du se. Då har du gett dig själv en ärlig chans att lyckas.