



Artikelserien ”Hitta din inre motivation” del 9/17



Ninfea Ledarutveckling, september 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 läsa manualen eller inte, det är frågan”

Det är många av oss som gärna förknippas med ordet ”nyfiken”. Det känns nästan som det ligger i tiden att man ska vara intresserad av att upptäcka och utforska nya saker. Men drivkraften ”nyfikenhet” rymmer mer än så.

Det är ofta ganska enkelt att ta reda på om man är ”nyfiken”. Alltså om man får energi av just den drivkraften och det är genom att titta på sitt förhållande till manualer, bruksanvisningar och sånt.

Tillhör du den kategorin av människor som gillar ”learning by doing”, som ser manualen mer som ett vägledande dokument än en bibel som ska läsas från pärm till pärm? Då kan det vara så att du inte är så nyfiken som du själv tror, i alla fall inte enligt Steven Reiss definition.

” Gillar learning by doing

Människor som drivs starkt av nyfikenhet älskar att läsa in sig djupt i olika ämnen. De vill gärna förstå hur saker fungerar in i minsta detalj. Andra tecken på den här starka drivkraften är att man älskar intellektuella diskussioner. Bland de som drivs allra mest av nyfikenhet hittar vi forskare, professorer och andra med djup kunskap om sitt ämne.

På andra flanken hittar vi de som är mer praktiskt lagda. De vill veta precis så mycket om en sak som de behöver för att kunna använda den, sedan räcker det. Deras styrka är att snabbt sätta sig in i stora informationsmängder och se helheten. Medans de som drivs av nyfikenhet gärna tar god tid på sig att sätta sig in i detaljerna.

Vi kan se framför oss hur olika två personer till exempel förhåller dig till en beskrivning från Ikea. En som kastar sig ner på golvet bland alla möbeldelar, med skruvmejseln i högsta hugg. En som börjar i läshörnan med en kopp kaffe och en god stund för att läsa hela beskrivningen från början till slut.

Den förstnämnda i exemplet ovan, drivs inte alls lika mycket ”nyfikenhet” som den andra. Så har du lyckats lista ut det än, hur nyfiken är du egentligen?

” Hur nyfiken är du egentligen?