**Motywacja cię zawodzi? Poszukaj towarzystwa**

**Szukasz sposobu na lepszą motywację do treningów, nauki języka obcego czy zrealizowania projektu? Bodźca, który pomoże ci rozwijać zainteresowania? Najlepszym sposobem okazuje się motywujące towarzystwo.**

Uczysz się języków dla siebie, ćwiczysz dla siebie, rozwijasz dla siebie, ale czasem brakuje ci motywacji. – *Sposobem na wzmocnienie motywacji jest znalezienie dobrego towarzysza* – tłumaczy Wojciech Marciniak, jeden z założycieli portalu umiejętności [Skilltrade.org](http://www.skilltrade.org). To portal dla ludzi aktywnych i chcących się rozwijać, który gromadzi już prawie 300 tysięcy osób. Jego użytkownicy umawiają się na wspólną jazdę na rolkach, naukę języków, wyjście do kina czy wypad za miasto. – *Dzięki temu, z jednej strony mają z tych aktywności więcej frajdy, a z drugiej – nawzajem się mobilizują. Skoro się z kimś umówiłem, to już nie ma wymówek, muszę iść ten na rower* – śmieje się Marciniak.

Sytuację, gdy człowieka stać na więcej w grupie niż indywidualnie, psycholodzy nazywają efektem Kohlera. Tłumaczy się go skłonnością do porównywania się z innymi i w efekcie do wzmocnienia wysiłku, by nie okazać się gorszym. Drugą przyczyną efektu Kohlera jest odpowiedzialność za grupę – świadomość, że od naszego wkładu zależy wspólny sukces, mobilizuje do intensywniejszej pracy.

O tym, że obecność innych osób jest motywująca, świadczy popularność coworkingu, czyli miejsc przeznaczonych do pracy dla freelancerów. Zwolenników coworkingu przyciąga nie tylko idea oddzielenia życia zawodowego do prywatnego, ale również praca w twórczej atmosferze, wśród kreatywnych i przedsiębiorczych osób.

Żeby zapał nie okazał się słomiany, radzi się również, żeby mówić innym o swoich zainteresowaniach i planach. Ta strategia jednak nie zawsze okazuje się korzystna. Peter Gollwitzer, psycholog z Uniwersytetu w Nowym Yorku, wykazał w badaniach, że wyjawianie swoich postanowień nie sprzyja ich realizowaniu, ponieważ wypowiadając je, podświadomie uznajemy je za już wykonane.

Inne badania, z Uniwersytetu Stanford, wskazują natomiast, że wsparcie z otoczenia może prowadzić do dużych i, co najważniejsze, stałych postępów w ćwiczeniach. Badania prowadzone przez rok na ponad 200 osobach pokazały, że systematyczne telefony od osoby, która dopytywała się o tygodniową aktywność fizyczną i motywowała do ćwiczeń, skutkowały zwiększeniem przez badanych tygodniowego czasu ćwiczeń o 78 proc. Dla porównania grupa, która nie otrzymywała motywujących telefonów zwiększyła swoją aktywność fizyczną jedynie o 28 proc.

Kluczem do sukcesu okazuje się w tym kontekście wybór odpowiednich znajomych – dopingujących w wyzwaniach, zachęcających do aktywności i towarzyszących w działaniu. *– Ważne, by otaczać się ludźmi, którzy inspirują, sami się rozwijają i zachęcają do tego innych. Nie lubią stać w miejscu. Bo to nie o zwykłą obecność znajomych chodzi, ale o obecność motywującą. Z takimi* *ludźmi człowiek może więcej. I chce mu się więcej –* komentuje Marciniak. – *Wiele prawdy kryje się w przysłowiu „Kto z kim przestaje, takim się staje”* – puentuje założyciel Skilltrade.