



МОТИВАЦИЯ

Мотивация – это побуждение к действию.

Мотивация – это способность человека удовлетворять свои потребности посредством какой-либо деятельности.

Мотивация – это динамический психофизиологический процесс, который управляет поведением человека и определяет его организованность, направленность, устойчивость и активность.

Мотивация – это способ быстрого достижения цели, основанный на психофизиологическом процессе, который направляет поведение человека, способствует его активности и работоспособности.

КАК РАБОТАЕТ МОТИВАЦИЯ

Процесс мотивации состоит из следующих этапов:

1. Возникновение потребности, осознание недостатка.
2. Поиск путей удовлетворения потребностей.
3. Формирование целей и задач.
4. Начало пути, первые шаги к реализации целей.
5. Награда за деятельность, первые результаты, мотивирующие продолжать действовать.
6. Удовлетворение желаемой потребности, потеря стрессового стимула от недостатка чего-либо.

МОТИВЫ

В настоящее время понятие «Мотивация» разными учёными понимается по-разному. Кто-то придерживается мнения, что мотивацией является совокупность процессов, отвечающих за побуждение и деятельность. Другие определяют мотивацию как совокупность мотивов.

Мотив – это материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности.

Различают отдельные мотивы, которые движут поступками людей:

- **Мотив самоутверждения** – стремление самоутвердиться в обществе, получить определённый статус, уважение. Иногда такое стремление относят к мотивации престижа (стремление к достижению и поддержанию более высокого статуса).
- **Мотив идентификации** – стремление к тому, чтобы походить на кого-то (авторитета, кумира, отца и т.п.).
- **Мотив власти** – стремление человека к влиянию на окружающих, руководить ими, направлять их действия.
- **Процессуально-содержательные мотивы** – побуждение к действиям посредством не внешних факторов, а процессом и содержанием деятельности.
- **Внешние мотивы** – побуждающие к действиям факторы находятся вне деятельности (престиж, материальные блага и т.п.).
- **Мотив саморазвития** – стремление к личностному росту, реализации своего потенциала.
- **Мотив достижения** – стремление достигать лучших результатов и овладевать мастерством в чём-либо.
- **Просоциальные мотивы** (общественно значимые) – мотивы, которые связаны с чувством долга, ответственностью перед людьми.
- **Мотив аффилиации** (присоединения) – стремление устанавливать и поддерживать связь с другими людьми, к контакту и приятному общению с ними.



ВИДЫ МОТИВАЦИИ

- **Внешняя мотивация** – это мотивация, которая не связана с содержанием какой-то деятельности, а обусловлена внешними для человека обстоятельствами.

Пример: участие в соревнованиях, чтобы получить награду.

- **Внутренняя мотивация** – это мотивация, связанная с содержанием деятельности, но не с внешними обстоятельствами.

Пример: занятия спортом, потому что это доставляет положительные эмоции.

- **Положительная мотивация** – это мотивация, основанная на положительных стимулах.

Пример: если я буду хорошо учиться, то мне купят новый компьютер.

- **Отрицательная мотивация** – это мотивация, основанная на отрицательных стимулах.

Пример: если я не буду капризничать, то родители не будут меня ругать.

- **Устойчивая мотивация** – это мотивация, основанная на естественных потребностях человека.

Пример: утоление жажды, голода.

- **Неустойчивая мотивация** – это мотивация, которая требует постоянной внешней поддержки.

Пример: бросить курить, сбросить вес.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВИДЫ МОТИВАЦИИ

- **Индивидуальная мотивация**, направленная на поддержание саморегуляции.

Пример: жажда, голод, избегание боли, поддержка температуры.

- **Групповая мотивация** – это мотивы поведения, характерные для большинства членов группы.

Пример: поиск своего места в обществе, поддержание структуры общества.

- **Познавательная мотивация** – это комплекс внутренних и внешних мотивов индивида, побуждающих его к приобретению знаний об окружающем мире, формирующих его познавательную активность.

Пример: игровая деятельность, исследовательское поведение.

ПРИЗНАКИ МОТИВИРОВАННЫХ ЛЮДЕЙ

К основным признакам людей, которые заряжены и мотивированы на работу, можно отнести:

- **оптимистичность** – мотивированные люди заранее уверены, что их план исполнится, а результат получится отличным;

- **настойчивость** – препятствия для них не становятся неразрешимой задачей;

- **активность** – много энтузиазма, помогающего не останавливаться на пути к цели;

- **концентрация** – люди не отвлекаются на мелочи, двигаясь к цели;

- **уверенность** – такие люди осознают себя как целостную личность с проблемами и недостатками, умеют использовать сильные стороны и прорабатывать слабые.



МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ

Все методы мотивации, которые сегодня успешно применяются в жизни человека, можно разделить на три основные категории:

1. Мотивация персонала
2. Мотивация учащихся
3. Самомотивация

Мотивация персонала – это система морального и материального стимулирования трудящихся. Она подразумевает под собой комплекс мер по повышению трудовой активности и эффективности труда.

МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

- **Экономические методы** – подразумевают материальную мотивацию, т.е. выполнение работниками своих обязанностей и достижение определённых результатов за предоставление материальных благ.
- **Организационно-административные методы** – основаны на власти, подчинении регламенту, законам, уставу, субординации и т.п. Также они могут опираться на возможность принуждения.
- **Социально-психологические методы** – применяются для повышения социальной активности работников. Здесь осуществляется воздействие на сознание людей, их эстетические, религиозные, социальные и другие интересы, а также происходит социальное стимулирование трудовой деятельности.

Мотивация учащихся – это очень важный этап на пути формирования у учащихся мотивов, которые могут придать учёбе смысл, а сам факт учебной деятельности сделать важной целью для ученика или студента.

САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ К УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- **Создание ситуаций занимательности** – это процесс внедрения в учебные занятия интересных и занимательных опытов, жизненных примеров, парадоксальных фактов, необычных аналогий, которые будут привлекать внимание учащихся, и вызывать у них интерес к предмету изучения.
- **Эмоциональные переживания** – это переживания, которые создаются путём приведения необычных фактов и проведения опытов во время занятий, а также вызываются масштабностью и уникальностью излагаемого материала.
- **Сопоставление научных и житейских толкований природных явлений** – это такой приём, в котором приводятся какие-то научные факты и сопоставляются с изменениями в образе жизни людей, что вызывает у учащихся интерес и желание узнать больше, т.к. это отражает действительность.
- **Создание ситуаций познавательного спора** – данный приём основывается на том, что спор всегда вызывает повышенный интерес к теме. Привлечение учащихся к научным спорам способствует углублению их знаний, привлекает их внимание, вызывает волну интереса и желание разобраться в оспариваемом вопросе.
- **Создание ситуаций успеха в учении** этот приём используется, в основном, по отношению к учащимся, которые испытывают определённые затруднения в обучении. Основан приём на том, что радостные переживания способствуют преодолению трудностей в обучении.

Самомотивация – это желание или стремление человека к чему-либо, основанное на его внутренних убеждениях. Стимул для действия, которое он хочет совершить.

Самомотивация очень индивидуальна, так как каждый человек выбирает разные способы для того, чтобы мотивировать себя. Но есть определенные методы, которые оказывают положительное воздействие на большинство людей. Среди них:

- **Аффирмации** – это специальные небольшие тексты или выражения, оказывающие на человека влияние преимущественно на психологическом уровне.
- **Самовнушение** – это процесс воздействия человека на свою психику с целью изменения своего поведения, т.е. метод формирования нового поведения, ранее не свойственного.
- **Биографии известных личностей** – заключается в знакомстве с жизнью успешных людей, добившихся в какой-либо сфере выдающихся результатов.
- **Визуализация** – заключается в мысленном представлении желаемого.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ МИФЫ О МОТИВАЦИИ

Кроме реально работающих способов мотивации, можно встретить и различные теории, которые не всегда работают:

- **Деньги являются основным мотиватором.** Это работает не для всех.
- **Прикладывайте все возможные усилия к достижению цели.** Так можно быстро перегореть, так и не достигнув цели.
- **Визуализируйте успех.** Визуализация – бесполезный инструмент, если она не подкреплена действиями.
- **Страх – хороший мотиватор.** Это может быть хорошо для кратковременного достижения результата. В долгосрочной перспективе негативная мотивация однозначно плохой выбор.
- **Записывайте цели.** Простое фиксирование целей не дает должного эффекта.



КАК ПОСТОЯННО СЕБЯ МОТИВИРОВАТЬ?

Каждый из нас мечтает просыпаться, как герой кинофильмов, с улыбкой и зарядом бодрости. Но в реальности, оказывается, сложнее постоянно мотивировать себя на новые достижения.

Чтобы не терять заряд, следует помнить эти несколько правил:

1. Многие заблуждаются, думая, что мотивация приходит до начала действий. Все наоборот, сначала потребность, желание, действие, а потом уже ударный заряд мотивации.

2. Если мотивация отсутствует, начинайте действовать, она догонит в процессе. Это как с аппетитом, приходящим во время еды.

3. Если ваша цель кажется слишком масштабной и тяжелой, разбейте ее на небольшие задачи, требующие не так много времени и усилий. Психологически будет легче их воспринимать и пропадет страх неудачи.

4. Создайте комфортные условия для деятельности: приберитесь, замените отвлекающие элементы интерьера, избавьтесь от раздражающих факторов.

5. Окружите себя правильными людьми. Это не должно быть сборище нытиков и неудачников, тянущих на дно. Найдите новых друзей, воодушевленных, интересных, чьи успехи и мысли будут вдохновлять, мотивировать.

6. Не забывайте давать себе отдыхать, заниматься увлекательным хобби, гулять, ходить в кино и просто получать удовольствие. Не надо 24/7 работать, важно соблюдать баланс.

7. Читайте мотивирующую литературу и смотрите фильмы, вдохновляющие на свершения. Как говорится, совместите приятное с полезным.

8. Не опускайте руки при неудачах, научитесь видеть в этом новый опыт и возможности.

9. Лучше всего запишите свои цели и задачи на бумагу и повесьте на видное место, чтобы не забывать про них. А также допишите: зачем вам это надо и напоминайте себе каждый день.

10. Подводите промежуточные итоги, оценивайте свои результаты и хвалите себя.

11. Не стоит ругать себя строго за ошибки и неудачи, потому что идеальных людей не бывает, а ошибки учат нас, так что они важны и даже нужны.

12. Регулярно занимайтесь спортом, он улучшает интеллектуальную деятельность и повышает продуктивность.

13. Можете устроить с друзьями мини-соревнование по достижению целей, кто быстрее или, кто больше, но не забывайте, что главное счастье и внутренний комфорт, а не победа.

14. Не нагружайте себя огромными списками дел. Лучше выполнять 2-3 важных дела ежедневно, это позволит успевать и не переутомляться.

15. Не откладывайте, установите дедлайн.



СОВЕТЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ МОТИВАЦИИ

ПОМНИТЕ О СВОЕЙ ЦЕЛИ

Никогда не забывайте о своей цели, даже когда на пути появляются препятствия. Сложно не означает невозможно!

ДЕЙСТВУЙТЕ!

Даже когда вам не хочется – действуйте! Как говорится, аппетит приходит во время игры. Ключ к успеху в данном случае – самоконтроль.

РАЗРАБОТАЙТЕ ХОРОШИЙ ПЛАН

Разбейте конечную цель на несколько промежуточных. Достижение каждой небольшой цели подтолкнёт вас к следующей и приблизит к конечному результату. Празднуйте каждую победу!

Мы можете вести дневник, записывая туда свои победы на каждом этапе. Просмотр записей поможет вам лучше понять, чего вы стремитесь достичь. Кроме того, существуют различные мобильные приложения для контроля продуктивности. Они очень полезны, например, для спортивных тренировок.

ПРЕДСТАВЬТЕ, ЧТО ВЫ УЖЕ ДОСТИГЛИ ЦЕЛИ

Как вы видите себя в этот момент? Что вы чувствуете? Кто рядом с вами? Чем лучше и яснее вы себе это представите, тем сильнее и продолжительнее будет ваша мотивация.

УСИЛИЕ – КЛЮЧ К УСПЕХУ

Трата времени и/или денег в краткосрочной перспективе, как правило, является долгосрочной инвестицией. Воспринимайте это не как неудобство, а как перспективу и вклад в будущее. Не сдавайтесь! Если вы не видите результатов, подумайте о смене стратегии. Подходите к процессу творчески!

ТРЕНИРУЙТЕ ТОЛЕРАНТНОСТЬ К ФРУСТРАЦИИ

Способность разумно относиться к фрустрации и разочарованию отличает взрослого от ребёнка. Это качество способствует развитию силы воли, уверенности в себе, самоуважения, эмоционального интеллекта и т.д.

НЕ ЖАЛУЙТЕСЬ!

Жалобы не решают вашу проблему, они только «выкачивают» энергию. Избавьтесь от этих эмоциональных вампиров! Кроме того, постоянные жалобы и недовольство вызывают негативную реакцию у окружающих.

ЭКОНОМЬТЕ СВОЮ ЭНЕРГИЮ

Для достижения цели важны как физические, так и психологические силы. Не тратьте их впустую на то, что не приносит никакой пользы. И не забывайте отдыхать каждый раз, когда достигаете одну из ваших промежуточных целей. Это поможет вам двигаться дальше.

ДУМАЙТЕ ПОЗИТИВНО

Наши мысли и подход к решению задачи значительно влияют на прогресс и результат. Позитивное мышление поможет вам справиться с трудностями на пути достижения целей, в то время как негативные мысли сами по себе уже являются препятствием. Думайте о хорошем, позитивно – это поможет вам сосредоточиться на том, что вы уже достигли, и даст силы двигаться дальше.

ИЗВЛЕКИТЕ ВЫГОДУ ИЗ СВОИХ «СЧАСТЛИВЫХ» ДНЕЙ

Иногда мы просыпаемся уже с прекрасным настроением. Радость даёт энергию, оптимизм и облегчает выполнение тех задач, которые мы обычно откладываем на потом.

Бывают дни, когда наоборот, хочется всё бросить и ничего не делать. И это совершенно нормально. Зная, что бывают такие моменты, постарайтесь не дать им сбить вас с пути. У вас есть мотивы и причины не поддаваться пессимизму и унынию.

ОКРУЖИТЕ СЕБЯ ОПТИМИСТАМИ

Как говорится, оптимизм заразен. Позитивные, оптимистично настроенные люди вокруг вас способствуют созданию более здорового психологического климата.

НАЙДИТЕ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ВАС МОТИВИРУЮТ

Слушать людей, которые когда-то преследовали ту же цель и добились её, очень мотивирует. Как они это сделали? Как преодолели препятствия? Как справились с самыми сложными моментами? Если это смогли другие – почему не сможете вы?

СОЗДАЙТЕ ЗДОРОВУЮ КОНКУРЕНЦИЮ

Если вы знакомы с человеком, чьи цели похожи на ваши, воспользуйтесь этим. Вместе вы сможете создать здоровую конкуренцию и сравнивать свои успехи. Помните о том, что сравнения должны быть справедливыми. Было бы некорректно сравнивать человека, который только начал заниматься спортом, с профессиональным спортсменом, не так ли? Суть этой стратегии заключается во взаимной поддержке.

ДОРОГА ВАЖНА

Может, это звучит как клише, но это правда. Все усилия, которые вы приложили, чтобы получить награду, сами по себе приносят удовлетворение. Когда вы добьётесь своей цели, вы будете знать, что это стало возможно благодаря проделанной вами работе. Чем выше дерево, тем слаще плоды!