

Отсутствие мотивации: как достичь поставленных целей

- что такое мотивация;
- как влияет мотивация на достижение цели;
- как достичь поставленных целей (методы, техники и кейсы)

Никита Ермаков

Курганская Областная Организация ВОИ

Всех приветствую!

Ермаков Никита Сергеевич - психолог, коуч, специалист в области развития ресурсов организма Курганской Областной Организации ВОИ

Контакты для обратной связи:

<https://vk.com/club33018247> – онлайн центр психологической помощи “Инсайт”

<https://vk.com/voikurgan> - КОО ВОИ “ВКонтакте”

<https://vk.com/id61071259> - Никита Ермаков “ВКонтакте”

Тел. для обратной связи/записи на консультацию: +7 (3522) 24-32-11



Что такое мотивация?

Мотивация (от лат. *movēre* «двигать») — побуждение к **действию**; **психофизиологический процесс**, управляющий поведением **человека**, задающий его направленность, организацию, **активность** и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Мотив (лат. *moveo* «двигаю») — материальный или идеальный предмет, представляющий терминальную (окончательную) **ценность** для **субъекта**, определяющий направление его деятельности, достижение которого и выступает **смыслом деятельности**. Мотив выявляется субъектом посредством специфических переживаний, характеризующихся либо положительными **эмоциями** (от его достижения), либо отрицательными (от его утраты). Для осознания мотива требуется внутренняя работа. Впервые термин «мотивация» употребил в своей статье **А. Шопенгауэр**.

Немного теории...

Мотив — одно из ключевых понятий психологической **теории деятельности**, разрабатывавшейся ведущими советскими психологами **А. Н. Леонтьевым** и **С. Л. Рубинштейном**. Наиболее простое определение мотива в рамках этой теории: мотив — это предмет **потребности**. Мотив часто путают с **потребностью** и **целью**, однако потребность — это, по сути, состояние организма, в котором ему объективно нечто требуется, а цель — результат сознательного **целеполагания**, психический образ того, что требуется в этом состоянии. Например: утоление жажды — **потребность** субъекта; представление того, как жажда будет утоляться субъектом — цель; бутылка с водой, к которой человек тянется — мотив. В таком контексте «мотив — это ресурс (в вышеприведённом примере — вода), стремление получить или сохранить который обуславливает поведение субъекта».

Виды мотивации:

Внешняя мотивация (экстринсивная) — мотивация, не связанная с содержанием определенной деятельности, но обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами.

Внутренняя мотивация (интринсивная) — мотивация, связанная не с внешними обстоятельствами, а с самим содержанием деятельности.

Положительная и отрицательная мотивация. Мотивация, основанная на положительных стимулах, называется положительной. Мотивация, основанная на отрицательных стимулах, называется отрицательной.

Пример: конструкция «если я наведу порядок на столе, я получу конфету» или «если я не буду баловаться, то получу конфету» является положительной мотивацией. Конструкция «если я не наведу порядок на столе, то меня накажут» или «если я буду баловаться, то меня накажут» является отрицательной мотивацией.

Устойчивая и неустойчивая мотивация. Устойчивой считается мотивация, которая основана на нуждах человека, так как она не требует дополнительного подкрепления.

Как мотивация влияет на достижение цели

В своей работе «Мотивация и личность» (1954) Маслоу предположил, что все потребности человека врождённые или инстинктивные и что они организованы в иерархическую систему приоритета или доминирования. Данные работы продолжили и другие учёные.

Потребности в порядке их очередности:

Физиологические потребности. Вода, еда, сон

Потребность в безопасности

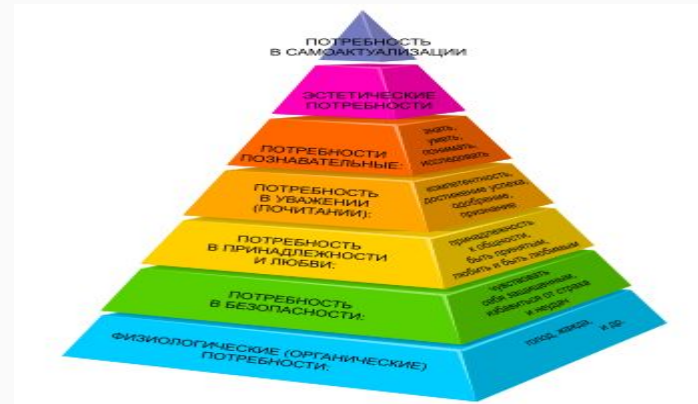
защита, свобода, страх, тревога, порядок, стабильность, зависимость.

Потребность в принадлежности и любви. Отношения, семья, любовь,

принадлежность.

Потребность в признании. Внимание, признание, слава, уважение.

Потребность в самоактуализации. Реализация планов, проектов, работы, личных интересов.



Оптимум мотивации

- Известно, что для того, чтобы осуществлялась **деятельность**, необходима достаточная мотивация. Однако, если мотивация слишком сильна, увеличивается уровень активности и напряжения, вследствие чего в деятельности (и в поведении) наступают определённые разлады, то есть эффективность работы ухудшается. В таком случае высокий уровень мотивации вызывает нежелательные эмоциональные реакции (напряжение, волнение, **стресс** и т. п.), что приводит к ухудшению деятельности.
- Экспериментально установлено, что существует определённый **оптимум** (оптимальный уровень) мотивации, при котором деятельность выполняется лучше всего (для данного человека, в конкретной ситуации). Последующее увеличение мотивации приведёт не к улучшению, а к ухудшению эффективности деятельности. Таким образом, очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим. Существует определённая граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов.
- Такую **зависимость** называют **законом Йеркса — Додсона**. Эти учёные, исследуя влияние негативной мотивации на животных, в **1908 году** установили, что для того, чтобы научить животных проходить лабиринт, наиболее оптимальной является средняя интенсивность мотивации (задавалась интенсивностью ударов тока)^[3].

Оптимум мотивации



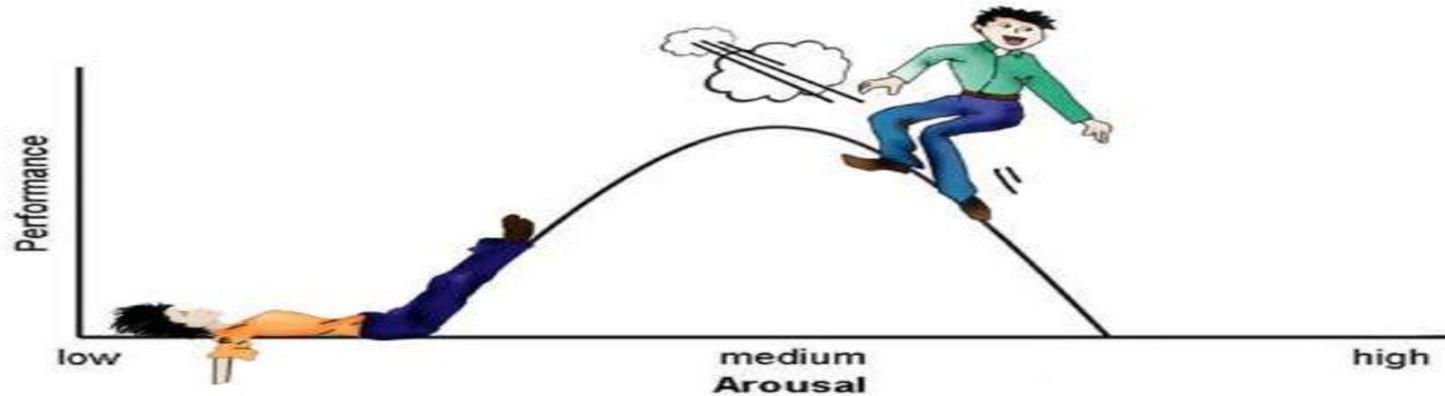
Решение есть!



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Мотивация достижений

Ищите оптимум



Как достичь поставленных целей (методы, техники и кейсы)

1. **Техника SMART** — современный подход к постановке работающих целей. Система постановки smart — целей позволяет на этапе целеполагания обобщить всю имеющуюся информацию, установить приемлемые сроки работы, определить достаточность ресурсов, предоставить всем участникам процесса ясные, точные, конкретные задачи.

SMART – система постановки цел

S	Specific	Конкретная	Цель должна быть конкретной и четко сформулированной.
M	Measurable	Измеримая	Цель должна иметь количественные или качественные параметры, по которым ее можно оценить.
A	Achievable	Достижимая	Цель должна быть реалистичной и достижимой в тех временных рамках, которые для нее отводятся
R	Relevant	Уместная	Цель должна быть адекватной и согласованной с другими целями
T	Time-bound	Ограниченная во времени	Цель должна быть ограничена временными рамками и иметь определенный срок достижения

Пример:

Ваша цель: купить машину для комфортабельного передвижения

Расписание и доработка по техники “SMART”

Конкретная (S) - какая именно машина вам нужна (марка, цвет, функционал и т.п.)?

Измеримая (M) - сколько денег нужно для покупки машины и каково это в процентном соотношении (50%, 80%, 100%)?

Достижимая (A) - можете ли Вы реально уложиться в отведенные сроки (если нет, то что для этого нужно)?

Уместная (R) - может ли быть приобретена/куплена машина в данных условиях (реально ли это именно сейчас для меня)?

Ограничена по времени (T) - сколько времени понадобится на достижение этой цели (дедлайн)?



Как достичь поставленных целей (методы, техники и кейсы)

2. Техника “Олимпиада” - Эта техника состоит из двух частей.

Во-первых, чтобы мотивировать себя на достижение какой-либо цели, нужно найти знакомых или друзей, которые решают те же задачи, что и мы. Они нужны для того, чтобы было с кем сравнивать себя и соревноваться. Для этого можно использовать различные группы по интересам в социальных сетях. Обычно их создают по факту прохождения какого-либо тренинга. Когда ты видишь, что у кого-то получается, а у тебя нет, начинаешь думать, чем я хуже, и стремишься доказать, что совсем не хуже, а очень даже лучше. В этих группах часто предлагают писать отчеты, описывая свои результаты и достижения. Такая отчетность подстегивает и хорошо мотивирует.

Во-вторых, техника «олимпиада» заключается в том, чтобы найти не только конкурентов, но и партнеров, попутчиков в следовании к вашим целям.

Присутствие другого человека мотивирует намного больше, чем его отсутствие.

- Эту технику очень хорошо отрабатывают в сфере похудения, физических упражнений, совершенствования собственного тела.



Как достичь поставленных целей (методы, техники и кейсы)

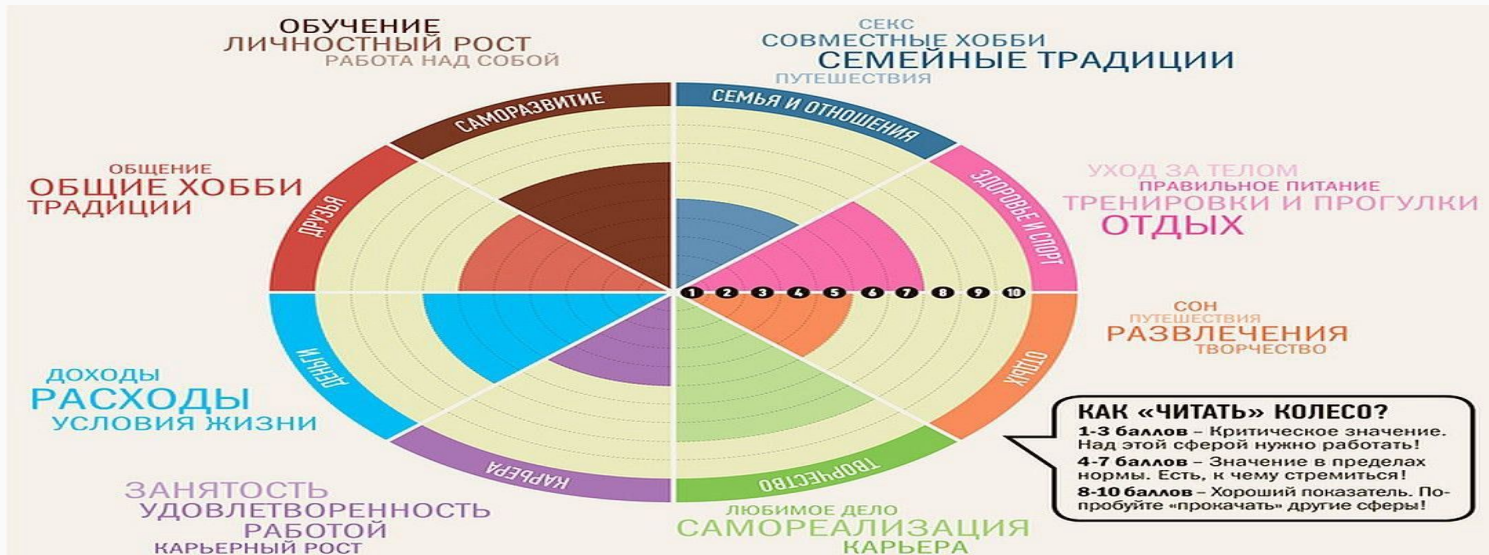
3. Техника “Колесо жизненного баланса”. Метод связан с постановкой целей.

Задача: нарисовать круг, который будет символизировать колесо Вашей жизни. Затем его нужно разделить на 8 равных частей.



Как достичь поставленных целей (методы, техники и кейсы)

Ваша задача: заполнить каждый сектор насколько Вы себя чувствуете устойчиво в каждом секторе (сфере жизни) по шкале от 1 до 10 баллов.



Пример:

Ваша цель: построить дом

Вспомогающие вопросы:

1. что у меня уже для этого есть?
2. что мне для этого нужно?
3. как я буду это делать?
4. почему для меня сейчас это важно?



Подытожим:

1. Любая цель неразрывно связана с мотивацией ее достичь;
2. для эффективности достичь поставленной цели важно соблюдать “Оптимум мотивации”, который позволит повысить ваше КПД, тем самым значительно ускорить процесс достижения цели;
3. практические примеры и техники позволяют наглядно продемонстрировать результат такой работы, убедится в эффективности их применения в реальной жизни.

Литература:

1. «Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности», С. Кови, 2013-524 с.
2. «Поступай как женщина, думай как мужчина», С. Харви, 2014-170 с.
3. «Призвание», К. Робинсон, 2010-283 с.
4. «Рестарт. Как прожить много жизней», И. Хакамада, 2018-130 с.
5. «На пределе. Неделя без жалости к себе», Э.Б. Ларссен, 2017-330 с.
6. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Дэниел Пинк ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2021. — 267 с. — (Серия «Альпина.Бизнес»).
7. «Эффективный коучинг», М. Дауни, 2018-450 с.
8. Мэрилин Актинсон, Рэй Т. Чойс. «Пошаговая система коучинга»
9. Джон Уитмор. «Коучинг высокой эффективности»
10. Михай Чиксентмихайя. «В поисках потока»

Спасибо за внимание!

Контакты для обратной связи:

<https://vk.com/club33018247> – онлайн центр психологической помощи “Инсайт”

<https://vk.com/voikurgan> - КОО ВОИ “ВКонтакте”

<https://vk.com/id61071259> - Никита Ермаков “ВКонтакте”

Тел. для обратной связи/записи на консультацию: +7 (3522) 24-32-11

