

Наименование статьи: Виды мотивации, которые позволят вам достичь цели.

Категория: Мышление.

Автор: Лобанова Анна.

Краткое содержание.

Статья о том, как эффективно использовать основные виды мотивация.

Содержание статьи.

А вы легко можете ответить на такие вопросы:

1. Что такое мотивация?
2. Какие виды мотивации существуют?
3. Какие этапы мотивации выделяют?
4. Как эффективно мотивировать себя?

Уверены, что после изучения данной статьи у вас будут понятные и доступные ответы на основные вопросы, касаемые эффективного использования основных видов мотивации.

Что такое мотивация?

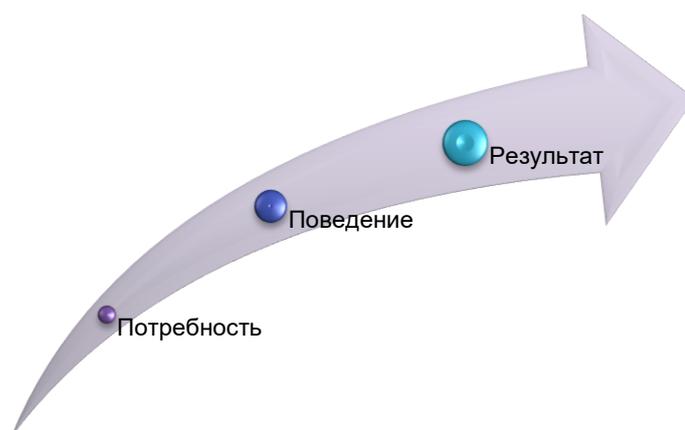
Мотивация, как понятие, происходит от латинского слова «movere», что означает приводить в движение толкать.

Мотивация является направляющим стимулом, регулирующим поведение человека для достижения поставленных целей. Она побуждает человека преодолевать трудности и прилагать усилия для получения лучшего и желаемого результата.

На примере можно раскрыть следующие проявления мотивации в жизненных ситуациях:

1. Самый примитивный пример: когда человек хочет кушать, он совершает определенные действия для удовлетворения данной потребности, то есть готовит еду самостоятельно, заказывает или идет в магазин за готовой едой.
2. Более сложный пример: когда человек хочет быть успешным и богатым, он стремится к достижению своих целей, создает бизнес, развивает и масштабирует его, то есть осуществляет удовлетворение потребности в безопасности, создании комфортной жизни.

Таким образом, можно сделать вывод, что мотивация основывается на потребностях человека. Механизм действия мотивации прост: вы испытываете внутреннюю потребность, это стимулирует вас к определенным действиям, с помощью которых вы удовлетворяете ее. Такой главный принцип лежит в основе одной из содержательных теорий мотиваций, которая называется Теория побуждений и потребностей. Смысл данной теории заключается в том, что у каждого человека есть базовые физиологические потребности, которые активизируют определенное поведение, способствующее их удовлетворению.



Одной из самых распространенных теорий мотивации является всем известная Иерархическая модель потребностей А.Х. Маслоу.

Автор данной модели создал классификацию видов потребностей:

- физиологические потребности: голод, жажда, сон и другие;
- потребности в безопасности: сохранение жизни, здоровья, комфорт, благоприятные условия и другие;
- социальные потребности: коллективное принятие, социальные связи, привязанность, взаимодействие;
- потребность в уважении: коллективное признание, значимость в обществе, уважение окружающих;
- духовные потребности: познание, развитие, самореализация.

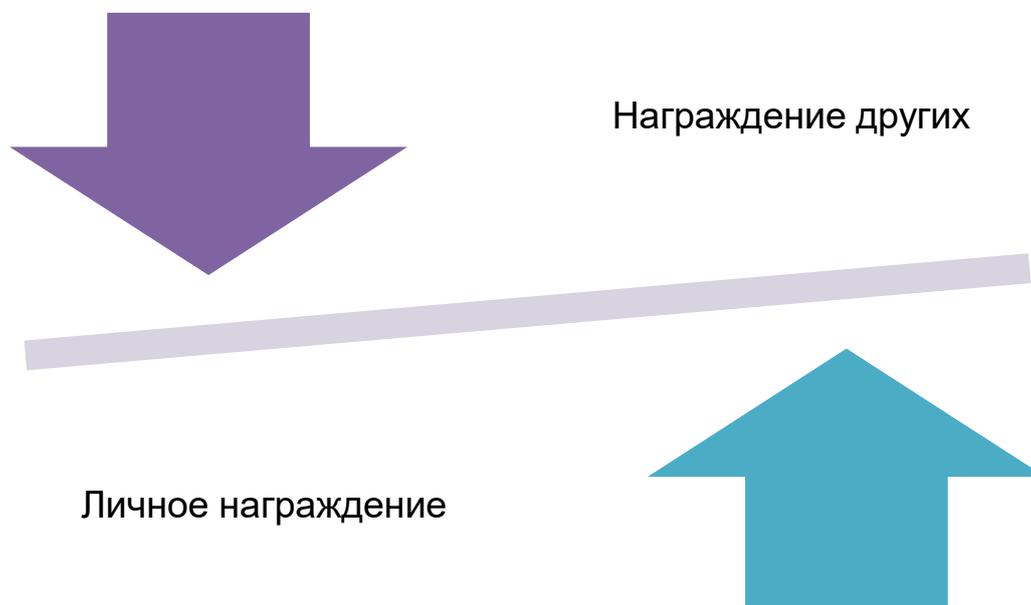


Смысл данной классификации состоит в том, что данные потребности для человека имеют разную степень значимости. Пока человек не достигнет удовлетворения конкретных базовых потребностей, он не сможет испытывать потребности более высокого уровня.

Получается, изначально человеку необходимо утолить голод, жажду, найти место для отдыха. Затем он задумается о собственной безопасности. Удовлетворив основные базовые потребности, человек начнет испытывать мотивы к межличностному взаимодействию, одобрению и уважению, и только после этого сможет обратить внимание на внутреннюю работу по познанию и саморазвитию.

В основе процессуальных теорий мотивации лежит анализ способов поведения, позволяющих достигать нужного результата.

Например, Теория справедливости Адамса заключается в сравнении вознаграждения за результаты своего труда с вознаграждением других людей, исполняющих похожие задачи. Согласно автору данной теории, если человек будет считать, что он получил незаслуженно меньше, чем другие, то он почувствует несправедливость и снижение желания лучше выполнять поставленные задачи.



Теория ожидания Врума основывается на том, что потребность не является основным мотивом. Человек так же должен быть уверен, что его поведение действительно сможет привести к удовлетворению потребности. То есть, работник будет работать лучше, если будет знать, что его усилия будут вознаграждены.

Для обеспечения эффективной мотивации важно разбираться в основных теориях, чтобы знать основные потребности и разбираться в способах их удовлетворения.

Какие виды мотивации существуют?

Основными видами мотивации является внутренняя и внешняя. Данные виды мотивации человека взаимосвязаны, дополняют друг друга, и способствует эффективному достижению поставленных целей.

Внутренняя мотивация опирается на собственные мысли, потребности, желания и увлечения. Человек, который замотивирован внутренне, испытывает более сильное желание совершать деятельность для достижения нужного результата. В данном случае можно отметить, что и удовлетворенность достигнутым результатом будет глубже. Кроме того, внутренняя мотивация часто является более стойкой, чем внешняя. Ведь она возникает и в результате получения чувства удовлетворенности от результата собственной работы, психологического и профессионального роста, вовлеченности в деятельность и личных достижений.

Основными составляющими внешней мотивации являются стимулы, полученные со стороны. Данный вид мотивации связан в первую очередь с желанием получить что-то взамен из окружающего мира за выполнение определенной задачи. Основными примерами внешних мотивов являются получение материальных и социальных стимулов. К материальным стимулам относятся вознаграждения, заработные платы, премии, а социальные включают уважение и похвала от руководителя, признание коллег. Данный вид мотивации может быть эффективен в краткосрочной перспективе, при более длительном использовании он будет постепенно утрачивать свою стойкость.

Поэтому так важно уметь согласованно использовать внешние и внутренние виды мотивации человека, чтобы добиться наилучшего результата. Например, если вы хотите получить повышение, тогда ваши мотивы могут сочетать в себе оба уровня. Внутренние стимулы будут опираться на собственные желания, а внешние на неудовлетворенность своим материальным и социальным положением.

Классификация мотивации по типам может включать следующие основания:

1. По оценке результата:

- положительная мотивация, когда человек стремится к получению позитивных эмоций: материальное вознаграждение, похвала, одобрение.
- отрицательная мотивация, когда человек стремится избежать негативных эмоций: выговоры, штрафы, наказания.

2. По степени стойкости:

– устойчивая мотивация продолжается длительное время без постоянных дополнительных мотивационных подкреплений;

– неустойчивая мотивация будет, наоборот, нуждаться в дополнительном мотивационном подкреплении.

3. По уровню влияния:

– индивидуальная мотивация действует в отношении потребностей конкретного человека, которые он стремится удовлетворить самостоятельно;

– групповая мотивация оказывает влияние на группу людей в стремлении добиться исполнения единых целей.

4. По сферам применения:

– область психологии: психологи активно исследуют основы и систему мотивации с целью ее правильного использования;

– область менеджмента рассматривает мотивацию персонала для формирования необходимого поведения и получения наилучшего результата;

– область экономики рассматривает мотивацию как важную составляющую трудового процесса, в которой персонал за счет определенного влияния осуществляет постановку и выполнение целей.

Знание классификации мотивации позволит вам целенаправленно и эффективно использовать в рамках подкрепления своей и чужой деятельности основные разновидности мотивов.

Какие этапы мотивации выделяют?

Мотивация является процессом, поэтому включает основные этапы.

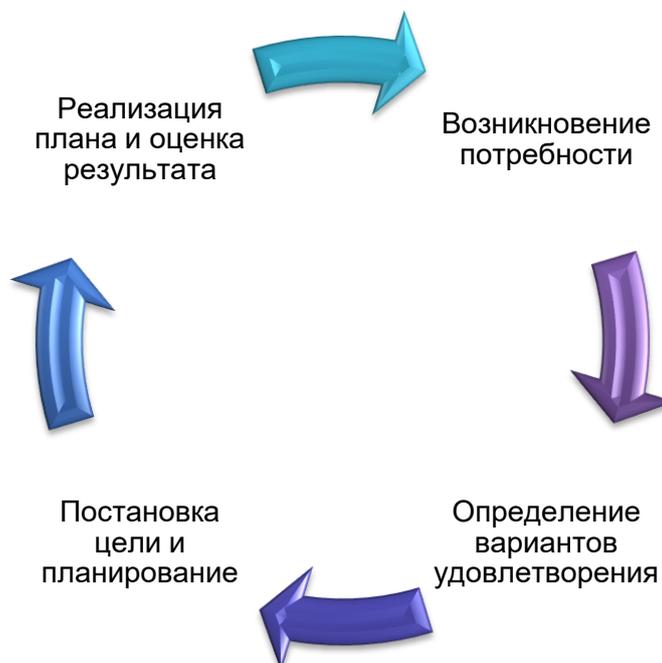
1. Возникновение и определение потребности – на данном этапе мы ощущаем и осознаем, что нам действительно нужно.

2. Определение вариантов и форм удовлетворения потребности – на этом этапе мы оцениваем успешность реализации каждого варианта удовлетворения.

3. Постановка цели и планирование – мы фиксируем желаемый результат и определяем последовательность шагов для его достижения.

4. Реализация плана – мы выполняем шаги по достижению поставленной цели.

В результате наших действий потребность может быть удовлетворена. Если мы получаем отрицательный результат, цикл повторяется сначала.



Как эффективно мотивировать себя?

Мотивация имеет решающее значение в жизни каждого человека. Мотивированный человек уверенно ставит цели и активно стремится к их достижению. Поэтому здесь важно обращать внимание именно на самомотивацию.

Ниже приведены методы, которые позволят вам повысить стремление к достижению целей, исходя из внутренних стимулов и убеждений.

1. **Аффирмация** – краткое утверждение позитивной направленности, создающее правильный психологический настрой. Для реализации данного метода вам необходимо зафиксировать установки, которые следует достичь, а потом ежедневно их повторять. Данная методика имеет психологическое влияние и позволяет достигать результата в достижении целей.

2. **Самовнушение** – процесс самостоятельной работы над формированием своих внутренних убеждений, установок и отношений. При использовании данного метода важно не просто проговаривать убеждающие фразы, но и представлять свой успех и быстрое достижение отличного результата.

3. **Положительные примеры**. Одной из ключевых особенностей данного метода является изучение биографий и положительных примеров в достижении поставленных целей. Используя его, вы сможете поверить в себя, опираясь на принцип: «Если он смог, то и я смогу».

4. **Совершенствование волевых качеств** позволит вам добиваться потребностей выше базового уровня даже при возникновении трудностей. Чтобы развивать силу воли, необходимо стремиться к выполнению трудных и нежелательных дел, стараться исключать вредные привычки, внедрять полезные задачи.

5. **Визуализация** – процесс наглядного представления желаемых результатов. Данный метод позволяет нам создать детализированную картинку того, что мы хотим, что раскроет возможности и пути для достижения.

Мотивация является сознательным процессом, который зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. Если вы будете выполнять внутреннюю работу на собой, формируя мотивационные стимулы, вы обязательно добьетесь успеха.