

Тема № 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

Вопросы для обсуждения

1. Определение, основные характеристики и виды деятельности человека.
2. Мотивация деятельности и поведения.
3. Психологические теории мотивации.
4. Целеполагание и этапность достижения целей.

1. Определение, основные характеристики и виды деятельности человека

Деятельность – это специфический вид активности человека, направленный на познание и творческое преобразование окружающего мира, включая самого себя и условия своего существования.

Проблема деятельности органически связана с проблемой личности и сознания. Личность и формируется, и проявляется в деятельности. Деятельность – это процесс взаимодействия человека с миром, но процесс не пассивный, а активный, социально обусловленный и сознательно регулируемый. С одной стороны, деятельность есть условие развития личности и проявления ее качеств, с другой – сама деятельность зависит от уровня развития личности, выступающей субъектом этой деятельности.

Человеческая деятельность чрезвычайно разнообразна: это и эмоционально-личностное общение, и игра, и учение, и воспитание, и трудовая деятельность и др.

К основным характеристикам деятельности относят: мотив, цель, предмет, структуру и средства.

Мотив – побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением определенной потребности. Он формируется по мере того, как человек учитывает, оценивает, взвешивает обстоятельства, в которых находится и осознает цель, которая перед ним встает.

Целью называют тот непосредственно осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей актуализированную потребность.

Предметом деятельности называется то, с чем она непосредственно имеет дело. Например, предметом учебной деятельности являются знания, умения, навыки; трудовой деятельности – создаваемый материальный продукт.

Структура деятельности состоит из действий и операций.

Средства деятельности – те инструменты, которыми пользуется человек, выполняя те или иные действия и операции.

Действиями называются относительно законченные элементы деятельности, сознательные акты поведения человека, которые направлены на достижение промежуточных целей, подчиненные общему мотиву. Каждое действие состоит из отдельных операций, частных актов и осуществляются

посредством **движений** (операций). Так, чтобы достать с полки книгу, необходим ряд согласованных друг с другом движений рук, ног, туловища, головы, глаз. Действия человека могут быть: 1) *импульсивными*, т.е. недостаточно осознанными и побуждаемыми непосредственно переживаемой потребностью; 2) *предметными (практическими)* – это действия, направленные на изменение состояния или свойств предметов внешнего мира. Анализ многообразных предметных действий показывает, что все они в большинстве случаев складываются из трех относительно простых: взять (поднять), переместить, опустить. Во всех случаях необходима координация движений и согласованность их друг с другом. 3) **умственными** – разнообразные действия человека, выполняемые во внутреннем плане сознания. Умственная деятельность человека делится на:

- *перцептивную*, посредством которой формируется целостный образ восприятия предметов или явлений;

- *мнемическую*, которая входит в состав деятельности запоминания, удерживания и припоминания какого-либо материала;

- *мыслительную*, при помощи которой происходит решение мыслительных задач;

- *имажитивную* (от лат. – образ), т.е. деятельность воображения в процессе творчества.

По своему происхождению умственная, психическая (внутренняя) деятельность производна от предметной (внешней) деятельности.

*Процесс преобразования внешних, предметных действий во внутренние, умственные носит название **интериоризация**. Наоборот, переход от внутреннего, умственного плана действий к внешнему, реализуемому в форме приемов и действий с предметами носит название **экстериоризация***

Отдельные действия могут выполняться на разном уровне осознания. Автоматизированные, сознательно, полусознательно и бессознательно контролируемые компоненты деятельности называются соответственно умениями, навыками и привычками.

Умения – это способы успешного выполнения действия, соответствующие целям и условиям деятельности. Умения всегда опираются на знания, связаны с активной интеллектуальной деятельностью и обязательно включают в себя процессы мышления. В целом умения представляют *сознательно контролируемые части деятельности*, но, как правило, включают в себя навыки.

Навыки – это полностью автоматизированные, инстинктоподобные компоненты умений, реализуемые на уровне бессознательного контроля. С физиологической стороны навык означает образование и функционирование в коре больших полушарий устойчивой системы временных нервных связей, называемой *динамическим стереотипом*. Его выработка создает условия, при которых одновременно с автоматизированным актом может осуществляться и более сложная аналитико-синтетическая деятельность.

Навыки образуются в результате **упражнений**, т.е. целенаправленных и систематических повторений действий. По мере упражнения изменяются как количественные, так и качественные показатели работы.

В формировании навыка выделяют три основных этапа: *аналитический*, *синтетический* и этап *автоматизации*. Навык может быть сформирован разными путями: через прямой показ, через объяснение и через сочетание показа и объяснения. Для сохранения навыка им следует систематически пользоваться, в противном случае возникает *деавтоматизация*.

Деавтоматизация навыка – утрата его быстроты, легкости, плавности и др. качеств, характерных для автоматизированных действий

Жизненное значение умений и навыков очень велико, т.к. они облегчают физические и умственные усилия в труде, учении, вносят в деятельность каждого человека определенный ритм, устойчивость, создавая условия для творчества.

Навыки и умения, приобретенные человеком, влияют на формирование новых навыков и умений. Это влияние может быть как **положительным** – **перенос** (сущность его состоит в том, что выработанный ранее навык облегчает приобретение сходного навыка), так и **отрицательным** – **интерференция** (ослабление новых навыков под влиянием ранее выработанных, обусловленное их сходством).

Привычки – действия, ставшие для человека обычными, постоянными. С точки зрения достигаемых результатов могут быть полезными и вредными. Полезные привычки: к порядку, к чистоте, к планированию и многие другие – помогают человеку и способствуют продуктивности в его жизнедеятельности. Вредные привычки – это так называемый непродуктивный элемент деятельности, негибкая и часто неразумная ее часть, которая человеком выполняется механически, не имеет сознательной цели и явно выраженного продуктивного завершения. Однако невозможность совершать привычное действие вызывает неудовлетворенность, отрицательные эмоции.

Привычки начинают меняться, когда начинают меняться наши представления. Следовательно, чтобы избавиться от вредных привычек, надо сформировать четкое представление об их вредности. Есть замечательная книга-самоучитель «Как избавиться от вредных привычек» (см. литературу). В ней представлен уникальный материал, который позволяет человеку навсегда избавиться от таких вредных привычек, как привычка к бедности, привычка подчиняться плохому влиянию, привычка беспокойства и страхов, потребления алкоголя и многих других.

Основными видами деятельности людей являются общение, труд, учение и игра.

Общение – вид деятельности, направленный на обмен информацией и установление взаимопонимания, личных и деловых отношений.

Труд – это сознательная, целенаправленная деятельность людей, направленная на создание материальных и духовных благ, необходимых для

удовлетворения потребностей общества и личности. Труд – основное условие человеческого существования.

Учение – сознательная деятельность человека, направленная на усвоение знаний, умений и навыков, накопленных человечеством и необходимых для продуктивного труда.

Игра – это основная форма проявления активности ребенка. По психологической структуре она наиболее соответствует физическим и психическим возможностям ребенка.

2. Мотивация деятельности и поведения

Мотивация – совокупность мотивов, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность. Мотивация поведения дает ответы на вопросы: «Чего хочет человек и что им при этом движет?». Например, *хочу получить высшее образование, чтобы стать высококвалифицированным специалистом и конкурентоспособным профессионалом.*

Основные составляющие мотивационной сферы человека: **(диспозиции) мотивы, потребности и цели.**

Все психологические факторы, которые как бы изнутри, от человека, побуждают и определяют его поведение, называют **внутренними мотивами**, или **личностными диспозициями**. Когда поведение детерминировано внешними факторами, тогда говорят о **ситуационной** мотивации. Практически любую деятельность человека следует рассматривать как двоякодетерминированную: диспозиционно и ситуационно. *Например, я учусь хорошо, во-первых, потому, что мне нравится учиться (личностная диспозиция), во-вторых, потому, что меня побуждают и стимулируют к этому мои родители (ситуационная мотивация).*

Мотивационную сферу оценивают по следующим параметрам: широта, гибкость и иерархизированность. Под **широтой** понимается качественное разнообразие мотивов, потребностей и целей. Чем их больше, тем более развитой является мотивационная сфера. **Гибкость** мотивационной сферы – это подвижность связей, существующих между разными уровнями мотивационной сферы: мотивами и потребностями, мотивами и целями, потребностями и целями. **Иерархизированность** – это характеристика строения каждого из уровней организации мотивационной сферы – мотивов, потребностей, целей. Чаще возникающие мотивы и цели стоят выше тех, которые актуализируются реже.

Так как мотивы – это система побуждений, связанная с реализацией доминирующих потребностей, то рассмотрим, что же такое потребности.

Потребности лежат в основе поведения людей – это переживаемая человеком **нужда**, удовлетворение которой жизненно важно для его существования, сохранения целостности его личности или развития индивидуальности.

Потребность всегда связана с чувством неудовлетворенности, с дефицитом того, что требуется.

Выделяют **естественные** и **культурные** потребности. *Естественные* или *материальные* – в пище, жилье, тепле, безопасности и т.д. *Культурные* или *духовные* потребности в общественной жизни, труде, общении, приобретении знаний, творчестве и т.д.

Потребности являются главным фундаментом, на котором строится вся психическая деятельность человека, его ум, чувства и воля. Мотивации не исходящей из потребностей не существует.

В целях дифференциации побудительных сил человека следует выделять его осознаваемые и неосознаваемые мотивы.

Осознаваемые мотивы – реализуются после длительного обдумывания, человек отдает себе отчет в том, что побуждает его к деятельности, что является содержанием его потребностей. Характеризуются интересами, идеалами, убеждениями.

Интерес – эмоциональные проявления познавательных потребностей человека. Они выражают побудительную силу значимых объектов деятельности и характеризуются содержанием, т.е. определенной *направленностью* (материальные, общественно-политические, профессиональные, познавательные, эстетические, спортивные и др. интересы); целью (к процессу деятельности – непосредственный, к результатам деятельности – опосредованный); *устойчивостью* – различной длительностью и сохранностью. Устойчивость интересов выражается в длительности сохранения; широтой, т.е. сконцентрированностью в одной области, или распределением между многими объектами.

Идеал – это образ, которым руководствуется личность в настоящее время и который определяет план самовоспитания.

Убеждения – важный осознанный мотив поведения, придающий всей деятельности личности особую значимость и ясную направленность. Это *система устойчивых принципов*. Разумные убеждения доказуемы и проверяемы, они помогают достичь результата. Убеждения неразумные недоказуемы, это упрямое верование, категоричное заявление, требование к себе, к людям и миру, они сопровождаются, как правило, сильными отрицательными эмоциями: истериками, депрессией – и подталкивают к непродуктивным поступкам. Вот некоторые примеры неразумных убеждений: «*Просить прощения – это значит унижаться*»; «*Близкие мне люди должны всегда одобрять меня и поддерживать*»; «*Я должен быть всегда впереди всех, быть лидером*»; «*Успех – это, прежде всего, финансовая независимость*»; «*Женщина – хранительница домашнего очага. Она обязана посвящать всю себя только дому и семье*» и т.д. Эти убеждения блокируют способность адаптироваться к ситуации, приспособливаться, меняться, в случае неудачи искать продуктивные пути выхода.

Неразумные убеждения появляются по причине некритического усвоения культурных стереотипов и формирования неадаптивного жизненного сценария (социогена).

Неосознаваемые мотивы реализуются автоматически на основе усвоенного личностью прошлого опыта. Человек не отдает себе отчета в том, что побуждает его к деятельности, что является содержанием его потребностей. Характеризуются установками и влечениями.

Установка – неосознанное состояние готовности человека определенным образом воспринимать, оценивать и действовать по отношению к окружающим его людям или объектам. В отечественной психологии теоретические положения установки разработал Д.Н. Узнадзе. Характерной чертой установки является «внесознательный психический процесс, оказывающий решающее влияние на содержание и течение всех других психических процессов». Установка направляет всю деятельность человека, мобилизуя необходимые для этого психические силы. Установки формируются в процессе жизни и воспитания: *быть вежливыми со старшими, содержать в чистоте жилище, добросовестно работать, быть ответственным и т.д.* Если эти установка «помогает жить», то она является **адаптивной**. Но, к большому сожалению, жизнь человека полна дезадаптивными установками. Это негибкое, «железобетонное» представление о том, «что надо» и «как надо», искаженное верование о себе, людях, мире. Например, *«Девушка не должна знакомиться первой»; «Старших надо слушаться»; «Успех – это только деньги».* Такие дезадаптивные установки питают проблемное поведение человека и его переживания. Они с трудом корректируются, потому что человек убежден в их правильности и считает, что расстаться с установкой – это испортить себе жизнь.

Влечение – психическое состояние, выражающее недифференцированную, неосознанную или недостаточно осознанную потребность субъекта.

3. Психологические теории мотивации

Существует большое число теорий мотивации. Они стали появляться еще в работах древних философов. Рассмотрим лишь некоторые, наиболее популярные теории мотивации.

1. Теория инстинктов З. Фрейда. Ее суть в том, что Фрейд предпринял попытку свести все формы человеческого поведения к врожденным инстинктам: жизни и смерти (агрессивности). **Инстинкт жизни** (влечение к жизни, сексуальный инстинкт, инстинкт самосохранения) – обеспечивает сохранение, поддержание и развитие жизни во всех ее аспектах. **Инстинкт смерти (агрессивности) – танатос** – своеобразный противовес влечения к жизни; это бессознательные тенденции к саморазрушению и возврату в безжизненное состояние. В патологии они могут вылиться против себя – в самообвинения, самоубийства и мазохизм; и против других – в садистские извращения, агрессивные и деструктивные действия.

По Фрейдю важная роль в формировании мотивации отводится детству. Считается, что оно однозначно определяет характер и установки взрослой личности.

2. Концепция мотивации А. Маслоу. Согласно этой концепции, у человека с рождения появляются и сопровождают его личностное взросление следующие семь классов потребностей.

1. Потребности физиологические (органические).
2. Потребность в безопасности.
3. Потребность в принадлежности и любви.
4. Потребность уважения, почитания.
5. Познавательные потребности.
6. Эстетические потребности.
7. Потребность в самоактуализации.

Маслоу выстроил человеческие потребности в виде пирамиды. В ее основании лежат физиологические потребности выживания, затем по возрастающей – потребность в безопасности, в принадлежности и любви, в уважении и почитании, познавательные потребности и венчает пирамиду потребность в самоактуализации, т.е. в полном развитии своего потенциала. Потребность в самоактуализации включает поиск истины и понимания, попытку достичь равенства и справедливости, создание прекрасного и стремление к нему. Она может быть выражена только после удовлетворения низших потребностей – это основная, главная потребность человека, которая никогда не может быть удовлетворена полностью.

3. Теория деятельностного происхождения мотивационной сферы человека А.Н. Леонтьева. Согласно ей мотивационная сфера человека, как и другие его психологические особенности, имеет свои источники в практической деятельности.

Леонтьев Алексей Николаевич (1903-1979) – выдающийся отечественный психолог, выдвинувший и детально разработавший общепсихологическую концепцию деятельности (деятельностный подход)

Считается, что между структурой деятельности и строением мотивационной сферы существуют отношения изоморфизма, т.е. взаимного соответствия. В основе динамических изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит развитие системы деятельностей, которое в свою очередь подчиняется объективным социальным законам.

В современной психологии существует несколько концепций взаимосвязи мотивации деятельности. Одна из них – теория каузальной атрибуции.

4. Теория каузальной атрибуции представляет собой мотивационный процесс когнитивного плана, направленный на осмысление информации о поведении человека, выяснение причин и мотивов поведения других людей и развитие на этой основе способностей предсказывать их будущее поведение. Зная причину поступка можно не только объяснить поведение, но и предсказать его.

Каузальность – (от лат. – причинный) – причинность

Когнитивный – (от лат. – знание, познание) – характеризующий познавательную сферу человека

Теория каузальной атрибуции – это теория о том, как люди объясняют поведение других, приписывают ли они причину внутренним диспозициям человека или внешним ситуациям. Атрибуция непосредственно связана с регуляцией человеческих отношений и включает объяснение, оправдание или осуждение поступков.

Процессы каузальной атрибуции порой не подчиняются логическим нормам. Так, выявлены следующие интересные психологические факты:

1. Тогда, когда человек мало знаком и не совсем приятен, люди с большей готовностью приписывают причины его поведения и достижений в ситуации успеха обстоятельствам: «Ему очень повезло»; «Попал в струю» и др. В ситуации неудачи – личности: «Сам виноват».

2. В случае несчастий, неудач или тяжелых потрясений человек склонен обвинять либо себя, либо других, без учета объективных обстоятельств. Например, если ребенок упал, поранился, ударился, то родитель либо винит себя: «Не досмотрел», либо – ребенка: «Вечно ты лезешь, куда ни надо».

3. Человек склонен объяснять неудачные результаты своей деятельности внешними, а удачные – внутренними факторами. В этом плане лидеры более объективны и разумны. За счет высокой рефлексии, процесс их восприятия себя и других в большей степени приближен к действительности.

5. Теория Д. Макклелланда и Дж. Аткинсона. В этой теории были систематизированы следующие факторы, определяющие, стимулирующие и мотивирующие поведение человека: 1) стремление к успеху; 2) стремление к признанию; 3) стремление к власти. Эти факторы в той или иной мере присущи всем людям, и они имеют прямое отношение к лидерским качествам. Так, стремление к успеху расценивается как желание выделиться по сравнению с другими людьми, получить доступ к определенным жизненным стандартам, решать важные проблемы и нести ответственность за свою работу. В основе стремления к признанию лежит хорошо известный мотив притязания на признание. Стремление к власти определяется желанием влиять на других людей, направлять их деятельность в нужное русло, а также быть превыше всех. Одна из сильнейших мотиваций, которая движет сознанием людей – мотивация тщеславия.

Тщеславие – это кичливое высокомерие, любовь к славе, к почитанию

Важными и относительно независимыми видами человеческой мотивации являются *мотивации достижения успехов и избегания неудач*. От них во многом зависит судьба человека и его положение в обществе. Люди с сильно выраженным стремлением к достижению успехов добиваются в жизни гораздо большего, чем те, у кого такая мотивация слаба или отсутствует.

Д. Макклелланд и Дж. Аткинсон детально разработали **теорию мотивации достижения успехов в различных видах деятельности**.

Мотив достижения успеха – стремление человека добиться успехов в различных видах деятельности и общения.

Люди, руководствующиеся мотивацией успеха ставят для себя некоторую положительную цель и проявляют стремление во что бы то ни стало добиться только успехов на пути к ее достижению. У таких людей в их когнитивной сфере обычно имеется **ожидание успеха**, т.е. они **рассчитывают на успех и уверены в нем**. Это создает благоприятный эмоциональный фон, мобилизует все ресурсы и сосредотачивает внимание на достижении поставленной цели.

Мотивация достижения успехов – это мотивация лидера. Она зависит от соответствующих благоприятных условий воспитания, характерологических особенностей человека, от его установок, убеждений, идеалов, т.е. от общей направленности личности. Чаще всего связана с адекватной самооценкой, с требовательностью к себе и с высоким чувством ответственности.

***Самооценка** – оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств, достоинств и недостатков, своего места среди других людей. Адекватная самооценка – соответствующая реальным способностям и возможностям человека*

Мотив избегания неудач – относительно устойчивое стремление человека избегать неудачу в жизненных ситуациях, связанных с оценкой другими людьми результатов его деятельности и общения.

Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. Он переживает отрицательные эмоции, не испытывает удовольствия от деятельности, тяготится ею. Это пагубная мотивация слабых, безвольных, бесхарактерных. Мотивация «Страуса»: голову в песок, а дальше – гори все синим пламенем.

Важно, что если человек ориентированный на успех потерпел неудачу, он способен, отрефлексировав ситуацию, и, сделав выводы, продолжить достижение цели. Если человек ориентирован на неуспех, то в случае неудачи, он отступает и старается держаться от подобных ситуаций вдалеке.

Мотивационные явления, неоднократно повторяясь, со временем становятся **чертами личности человека**. К таким чертам относят мотивы достижения успеха и избегания неудач, локус контроля, уровень притязаний. Также личностно характеризуют человека потребность в общении (аффилиация), мотив оказания помощи другим (альтруизм), мотив власти, мотив агрессивности и др.

Мотивы достижения успеха и избегания неудач рассмотрены выше.

Локус субъективного контроля – это показатель типа ответственности – интернального и экстернального. Ответственность первого типа проявляется в том случае, если личность считает ответственной за все происходящее с ней саму себя. Ответственность второго типа связана с ситуацией, когда человек склонен считать ответственными за все

происходящее с ним либо других людей, либо внешние обстоятельства, ситуацию.

Локус – (от лат. – место) – место расположения

Локус контроля – тип ответственности, которую человек несет на себе или перекладывает на других

Человек, обладающий интернальным (внутренним) локусом контроля, принимает ответственность за события, происходящие в его жизни на себя, объясняя их своим поведением, способностями, проявляет больше настойчивости в достижении поставленных целей. Эта черта присуща лидерам. Экстернальный (внешний) локус контроля, напротив, отличается приписыванием ответственности за все внешним факторам. Он характерен для аутсайдеров. В отсутствии своего прогресса они, как правило, обвиняют всевозможные внешние причины и обстоятельства, не понимая, что проблема заключена в них самих.

В исследованиях современных психологов как отечественных, так и зарубежных, доказано, что тип контроля личности (экстернальный или интернальный) коррелирует с такими показателями, как ответственность, самостоятельность, независимость, способность прогнозировать будущее, последовательность и стабильность поведения, степень информативно-поисковой активности, отношение к трудовой и учебной деятельности и др. Проблема ответственности трактуется через категорию субъективного контроля, служащего критерием профессиональной и личностной зрелости человека и фактором личностного роста. Устойчивая система субъективного контроля рассматривается как предпосылка целостной личности, обретения личностной свободы.

Уровень притязаний – стремление к достижению целей той степени сложности, на которую человек считает себя способным. Уровень притязаний человека может быть адекватным возможностям человека, завышенным или заниженным, что влияет на деятельность и поведение человека.

Аффиляция – стремление человека находится в обществе других людей, наладить с ними эмоционально положительные, добрые взаимоотношения. Антиподом ему служит мотив *отвергания*, который проявляется в боязни быть отвергнутым, не принятым лично значащими людьми.

Альтруизм – стремление человека бескорыстно оказывать помощь людям, антипод – *эгоизм*, как стремление удовлетворять личные потребности и интересы безотносительно к потребностям и интересам других людей.

Мотив власти – стремление человека обладать властью над другими людьми, господствовать, управлять и распоряжаться ими.

Агрессивность – стремление человека нанести физический, моральный или имущественный вред другим людям. Наряду с тенденцией агрессивности у некоторых людей есть тенденция ее торможения, связанная с оценкой собственных агрессивных действий как нежелательных и неприятных, вызывающих угрызения совести.

В значительной части случаев агрессия проявляется как реакция на **фрустрацию** – психическое состояние человека, вызываемое объективно непреодолимыми (или субъективно так воспринимаемыми) трудностями, возникающими на пути к цели или к решению задачи (переживание неудачи). Существуют различные виды агрессии. Это и физическая, и вербальная, и косвенная и др. Одной из наиболее опасных для человека в субъективном плане является **аутоагрессия**, т.е. агрессия, направленная на себя. Типичным проявлением аутоагрессии является **обида**. Надо иметь в виду, что обижаться, значит причинять вред самому себе. В этом слове есть возвратная частица «ся», т.е. обижаться значит обижать себя. Поэтому обиды нас травмируют, угнетают и разрушают. От них надо избавляться.

Обида – чувство, вызванное несправедливо нанесенным огорчением или оскорблением

4. Целеполагание и этапность достижения целей

Рассмотрим, как человек-лидер организует свою жизнедеятельность в соответствии с целями, мотивами и общей направленностью личности.

Вспомним диалог Алисы и Кота из знаменитой сказки Л. Кэрролл «Алиса в стране чудес»: *Вслух же она спросила: – Скажите пожалуйста, куда мне отсюда идти? – А куда ты хочешь попасть? – ответил Кот. – Мне все равно... – сказала Алиса. – Тогда все равно куда и идти, – заметил Кот.*

Человеку, намеревающемуся вести за собой людей, следует прежде всего определить, в каком направлении намерен двигаться он сам. Лидер, не ставящий перед собой четких целей, заранее обречен на неудачу.

Любая цель есть стремление к какому-то качественному изменению в жизни. Любое изменение в нашей жизни начинается с желания что-то в ней изменить. Чем сильнее это желание, тем больше шансов добиться успеха. **Желание является первым и определяющим фактором успеха.**

Желание – внутреннее стремление к осуществлению чего-нибудь, обладанию чем-нибудь

Срабатывает уникальный жизненный феномен: когда чего-то жаждешь всем существом, препятствия отступают. Они просто-напросто исчезают из зоны внимания. Увлеченные люди могут проводить за рабочим столом по 12-14 часов. Даже сон и еда кажутся им чем-то второстепенным.

Надо помнить, что желание чего-то достичь должно быть огромным. Иначе его с легкостью перебьет любой посторонний и уводящий от цели мотив.

Для того чтобы задуманные желания осуществлялись и поставленные цели достигались, надо иметь в виду следующие моменты:

1. Достижимость. Цели могут быть самыми смелыми, но все же нельзя забывать сверять их с чувством реальности. Надо выбирать те цели, достижение которых в большей степени зависит от самого человека, а не от внешних причин. Например, цель: «Серебряный Мерседес и вилла на берегу

Средиземного моря и прямо сейчас» без соответствующей почвы выглядит заманчиво, но нереально и, следовательно, недостижимо.

2. При постановке цели спросите себя: Зачем? Действительно ли вы этого хотите? И что будет, если вы достигните своей цели? Проверьте свою цель «на экологию»: На самом ли деле мне это нужно? Как я буду себя чувствовать, что делать, если цель будет достигнута? Например, достижение таких целей, как «выйти замуж за иностранца» или «отбить у соперницы молодого человека» могут повлечь за собой ряд неприятностей и житейского и эмоционального плана. Важно заглянуть в будущее: тем самым мы проверяем ценность и необходимость нашей цели и программируем себя за запуск механизма ее достижения.

3. Цель должна быть хорошо сформулирована – в нейролингвистическом программировании это называется ХСР – хорошо сформулированный результат. ХСР – это основа успеха.

При формулировке цели нужна конкретность: в чем именно будет проявляться желаемый результат. *Хочу не просто отдельное от родителей жилье, а конкретно, какое жилье – дом, квартиру, где, какую и т.д.*

Цель должна формулироваться **утвердительно**. Например, *создать счастливую и прочную семью; добиться хорошего ночного сна; чувствовать себя комфортно.*

Цель необходимо **формулировать в позитивных терминах**: узнать, приобрести, выработать, получить и т.д.

Надо не только сформулировать цель, но и **увидеть, услышать, почувствовать** ее. При этом подключаются все модальности: зрительная, слуховая, кинестетическая. Это создает благоприятную конструктивную перспективу.

Помнить, что правильная постановка цели «программирует» человека на ее достижение. «Мудрое бессознательное» находит нужные пути и цель приближается независимо от существующих преград.

4. Помнить, что достижение цели – это всегда усилия и труд. Одной, даже правильной постановки цели недостаточно. Цель как будущий результат – это награда, за которую человек должен заплатить силами, временем, нервами и зачастую болезненными переменами. Часто ставя радужные цели, мы игнорируем необходимость приложения собственных усилий. Хочешь результат? Подтверди, что готов для этого напрягаться. Более того, необходимо быть готовым не только к напряжению и преодолению трудностей на пути достижения цели, но и к разочарованиям, неудачам, падениям. Такая установка позволит, во что бы то ни стало добиться цели и легче переживать временные трудности.

5. Ресурсы. При постановке цели необходимо учесть все возможные ресурсы – имеющиеся запасы.

Ресурс – (от фр. – вспомогательное средство) – денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов

Необходимо учесть свои способности, социальный статус, возможности друзей и близких, доступность образовательных учреждений,

здоровье, график работы, материальную базу, силу воли и др., т.е. все, что может помочь в достижении цели.

Также важно спланировать, где и каким образом можно пополнить свои ресурсы, за счет чего их увеличить.

6. Масштабирование целей. Ставя цель, помните, что она может быть масштабной (долгосрочной), большой, но вместе с тем конкретной. Также цели могут быть насущными, близкими. Они же являются своеобразными ступеньками на пути к большой цели. В этой связи очень полезно цели упорядочить (разделить).

Подумав и решив, чего вы хотите от жизни, рассортируйте свои цели в зависимости от их калибра, двигаясь в сторону уменьшения и, словно бы наводя на резкость некий внутренний окуляр. Это можно сделать приблизительно так:

1. Главная цель-мечта – стать президентом.

2. Цели, подводящие к главному, – образованность, популярность, высокий общественный статус, финансовая независимость.

3. Цели, закладывающие фундамент будущего благополучия: Получить высшее образование – 5 лет. Стать классным специалистом (написать диссертацию) – 3 года. Овладеть в совершенстве английским – 3 года. Научиться водить автомобиль – 1 год. Построить дом – 10 лет.

Цели из общих делаются конкретными, но к реальным действиям еще не зовут.

4. Цели-ступеньки: Поступить в институт – 2 месяца. Пройти ускоренный курс иностранного языка – 1 месяц. Выучить правила дорожного движения – 1-2 недели. Определиться с выбором места строительства дома – 3 месяца.

Здесь на передний план выступает необходимость реальных действий. Далее мы можем расписывать свою работу по дням и контролировать ее исполнение.

5. Задачи дня (число, месяц, год). Подать документы в вуз. Съездить на 76-й километр и осмотреть место постройки дома. В дороге проштудировать 1-й параграф ПДД и выучить 20 английских слов.

Начинается работа, успешному ходу которой может великолепно способствовать ежедневник, работа с которым – приятный процесс. Это вносит порядок в сумбур будничной суеты, выявляет главное, подводит итоги и намечает новые перспективы. Намечаем, что нужно сделать. Самые важные и неотложные дела обводим фломастером. Вычеркиваем то, что удалось завершить, переносим на завтра невыполненное и наутро стараемся действовать в соответствии с намеченным планом.

Близкие и не самые масштабные цели по достижении суммируются и поглощают дальние, крупные. Главное – успех. Пусть маленький, но конкретно достигнутый. За пройденным рубежом возникает другой, более глобальный, но он также должен быть достижим.

Время от времени надо пересматривать свои установки, ведь приобретенный в дороге опыт делает нас взрослее, мудрее, что неизбежно вносит коррекцию в строй нашей жизни.

Сроки. Ставя перед собой цель, надо помнить о сроках! Сроки – прекрасно организуют, способствуют мобилизации и, если вы ответственны, то всегда будете стараться уложиться в них. Важно, чтобы сроки были реальными. Нельзя слишком «растягивать» срок достижения цели. Цель, к которой не летишь, а ползешь, никогда не будет достигнута. Но важно и не слишком торопиться. Главное то, что граница, предел, рубеж постоянно подстегивают и помогают активизироваться в правильном направлении.

7. Правильный выбор пути. Выбор цели – важный этап, но не менее важен и выбор пути к цели. Ошибка может завести в дебри, из которых не выбраться, не вернувшись к истокам. Нет никакой нужды ездить в Москву через Владивосток. Не стоит подавать документы в гуманитарный вуз, если ваше призвание – технические науки. Если у вас что-то катастрофически не задается, если вы в очередной раз наступаете на все те же несчастные грабли, остановитесь и задумайтесь, что происходит. Тут два варианта – либо цель перед вами не та, либо дорога выбрана неверно. Важно, чтобы маршрут был точен. Безусловно, поправки по ходу неизбежны, но главное, чтобы на пути к цели не пришлось разворачиваться на 180 градусов.

9. Убедиться, что цель достигнута. По достижении цели, обязательно отметьте это для себя. Например, похвалите себя, устройте маленький праздник, организуйте отдых и др. Важно, чтобы успех в достижении цели был вами отмечен и зафиксирован. Это придаст силы и настроит на дальнейшее продвижение вперед.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Дайте определение и основные характеристики деятельности человека.
2. Что такое мотивация деятельности и поведения?
3. Охарактеризуйте основные психологические теории мотивации.
4. Определите с помощью теста, свой локус субъективного контроля. (Приложение 3).
5. Сформулируйте свои жизненные цели в соответствии с этапностью целеполагания.