

Мотивация успеха и страх неудач

Выигрывающий сам выбирает себе цели и способы их достижения; он знает, что будет делать, если проиграет, но не привык рассуждать о поражении; для него характерны фразы: «Я ошибся, но в следующий раз поступлю правильно» или: «Теперь я знаю, что мне делать». Выигрывающий удачу считает закономерностью, а неудачу — случайностью.

Успех и неудача - широко распространенные явления нашей жизни. Они систематически возникают как в социальных ситуациях, так и при участии человека в любой деятельности, связанной с достижением. Однако практически любая деятельность может легко превратиться в деятельность, связанную с достижениями, стоит её субъекту в структуре побуждения актуализировать мотивы стремления к успеху и избеганию неудачи.

Испокон веков научный мир задается вопросом, почему люди поступают так, а не иначе, почему люди ставят перед собой те или иные цели и стремятся их достигать, какие специфические мотивы заставляют человека действовать, и направляют его.

На эти вопросы психология пытается ответить, объясняя поведение людей в процессе взаимодействия. Актуальность данной темы заключается в том, что, поняв механизм формирования мотивационной сферы человека, возможно целенаправленно влиять при помощи воспитательных воздействий на становление мотивации, получив представление о том, что же такое мотивация и каковы истинные мотивы, каков механизм мотивации, можно эффективнее распоряжаться собственной жизнью, адекватно воспринимать не только окружающих людей, но и всю ситуацию взаимодействия, наслаждаться настоящим, прислушиваясь к собственным потребностям и желаниям, строить планы на будущее, опираясь на свои истинные мотивы.

Мотивация – это сложный психологический феномен, вызывающий множество споров в среде психологов, придерживающихся различных психологических концепций.

Термин *мотивация* в психологии и в биологии имеет неодинаковое значение. В психологии мотивация – это то, что побуждает деятельность человека, ради чего она совершается. В широком смысле, к мотивам в психологии относят потребности и инстинкты, влечения и эмоции, установки и идеалы. А в биологии – это активные состояния мозговых структур, побуждающие высших животных и человека совершать наследственно закрепленные или приобретенные опытом действия, направленные на удовлетворение индивидуальных или групповых потребностей.

Мотивация достижения — это, прежде всего стремление к успеху, к высоким результатам в своей деятельности. И если человек стремится достичь успеха, высоких результатов в деятельности, то у него достаточно сильная мотивация достижения. Одни люди отводят достижению успехов слишком большую роль, для других — это менее важно. В зависимости от этого человек и определяет род и интенсивность своих занятий.

К факторам, определяющим наличие мотивации достижения относятся:

- стремление достигнуть высоких результатов (успехов);
- стремление делать все как можно лучше, лучше всех;
- выбор сложных заданий и желание их выполнить;
- стремление совершенствовать себя в своем мастерстве.

Для успешной деятельности человека, необходимо помимо способностей еще желание, целеустремленность и настойчивость в достижении успеха, учение во многом тоже достижение.

Понятие *успеха* как такового имеет ключевое значение для любого человека. Однако далеко не всегда различаются уровни этого важнейшего конструкта, представленные организованными в иерархическую структуру факторами: степень самосовершенствования, профессиональные достижения и жизненный успех.

Структура мотивационной сферы личности

То, что присуще только человеку – это его внутренний мир. Внутренний мир – это не просто образ внешнего; такой образ есть и у животных. Внутренний мир имеет свое специфическое содержание, свои законы формирования и развития, которые во многом независимы от мира внешнего.

Под *мотивационной сферой личности* понимают всю имеющуюся у данного человека совокупность мотивационных образований: мотивов, потребностей, целей и интересов.

Мотив - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению определенных действий. Мотив также можно определить как понятие, которое в обобщенном виде представляет множество диспозиций.

Из всех возможных диспозиций наиболее важной является понятие *потребности*. Ею называют состояние нужды человека или животного в определенных условиях, которых им недостает для нормального существования и развития. Потребность всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного с дефицитом того, что требуется организму (личности).

Потребность есть у всех живых существ. И этим живая природа отличается от неживой. Другим её отличием, также связанным с потребностями, является избирательность реагирования живого именно на то, что составляет предмет потребностей, то есть на то, чего организму в данный момент времени не хватает. Потребность активизирует организм, стимулирует поведение, направленное на поиск того, что требуется. Она как бы ведет за собой организм, приводит в состояние повышенной возбудимости отдельные психические процессы и органы, поддерживает

активность организма до тех пор, пока соответствующее состояние нужды не будет полностью удовлетворено.

Второе после потребности по своему мотивационному значению понятие - цель. *Целью* называют тот непосредственно осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей потребность. Цель является основным объектом внимания, занимает объем кратковременной и оперативной памяти, с ней связаны разворачивающийся в данный момент времени мыслительный процесс и большая часть всевозможных эмоциональных переживаний.

Интересом называют особое мотивационное состояние познавательного характера, которое, как правило, напрямую не связано с какой-либо одной, актуальной в данный момент времени, потребностью. Интерес к себе может вызвать любое неожиданное событие, непроизвольно привлекающее к себе внимание, любой новый появившийся в поле зрения предмет, любой случайно возникший раздражитель.

Кроме мотивов, целей, потребностей и интересов, в качестве побудителей человеческого поведения рассматриваются также *задачи, желания и намерения*.

Задача возникает тогда, когда в ходе выполнения действия, направленного на достижение цели, организм наталкивается на препятствие, которое необходимо преодолеть, чтобы двигаться дальше.

Желания и намерения - это сиюминутно возникающие и довольно часто сменяющие друг друга мотивационные субъективные состояния, отвечающие изменяющимся условиям выполнения действия.

Интересы, задачи, желания и намерения, хотя и входят в систему мотивационных факторов, участвуют в мотивации поведения, однако выполняют в ней не столько побудительную, сколько инструментальную роль. Они больше ответственны за стиль, а не за направленность поведения.

Как формируется мотивационная сфера личности

Между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существует отношение взаимного соответствия. В основе изменений, которые происходят с мотивационной сферой человека, лежит развитие системы деятельности, которое, в свою очередь, подчиняется объективным социальным законам.

Элементы, зачатки высших функциональных возможностей и мотивов ребенка вырастают не из деятельности по удовлетворению биологических потребностей (таковая ему не присуща), а как раз вне этой деятельности и по мере освобождения ребенка от этой деятельности.

У ребенка формируется довольно рано целый комплекс потребностей функционального плана (в общении, в деятельности манипулятивного и игрового типа, в том числе потребность во впечатлениях и т. д.), которые в процессе развития

становятся самостоятельными, — это потребности в физической, интеллектуальной, эмоциональной, социальной, творческой деятельности.

Удовлетворение биологических потребностей объективно абсолютно необходимо человеку для поддержания его физического существования как живого существа. Однако удовлетворение ряда специфических функциональных потребностей ребенка, составляющих основу духовных, и в частности социальных, потребностей, столь же абсолютно необходимо для формирования ребенка именно как человеческого существа.

Структура мотивации ребенка *двух-трехлетнего* возраста характеризуется еще отсутствием устойчивой иерархии мотивов. Жизненно важные потребности и капризы не разграничиваются ребенком и приобретают одинаково высокую значимость для него. Мотивы сменяются во времени, не подчиняясь еще единому сознательно-волевому контролю. Это зависит от периодически возобновляющихся внутренних потребностей в пище, физической активности, в быстро растущих функциональных возможностях в познавательной, речевой, игровой деятельности. Вместе с тем эти спонтанные потребности еще настолько неопределенны, что их проявление и процесс удовлетворения зависят от внешней среды, от видов деятельности, которые подсказаны ребенку взрослыми. Ребенок и в деятельности, и в самой мотивации является зависимым от непосредственного ситуационного поля, в частности зрительного: висящий плод вызывает у ребенка желание съесть его, вид улицы, сада или леса — желание погулять и так далее.

Только с совершенствованием структуры самой деятельности развивается и структура мотивов, простое подчинение поведения принятому намерению складывается окончательно лишь к концу *дошкольного* возраста и является начальным этапом формирования произвольности поведения.

Формирование себя как сильной, волевой личности, способной справляться как с внутренними психологическими препятствиями, так и с внешними, становится самоцелью деятельности ребенка в *подростковом* возрасте. Именно этим и объясняется выявляющаяся у подростков направленность на самоутверждение, отрицательная реакция на «авторитарность» взрослых и т. д. При этом он не всегда оценивает, какие побуждения положительны, а какие отрицательны. Для него важно научиться преодолевать любые побуждения, поставить свою волю выше любых желаний. Это «бессодержательное» понимание воли может привести подростка к неразумным и неверным поступкам.

Одной из важнейших сторон формирующегося сознания является интенсивно развивающееся самосознание, т. е. та функция сознания, которая связана с анализом, контролем над собственной системой мотивов, формированием и укреплением разумных и преодолением нежелательных. Этот этап формирования мотивации состоит в развитии целой системы собственных жестких сознательно-волевых установлении: требований к себе, правил, норм поведения, принципов жизни и основной направленности деятельности.

Узость сферы мотивации ребенка, очень медленный, длительный характер ее расширения в соответствии с возрастом, зависящим от условий социальной среды, взрослых, особенно родителей, имеет очень важное приспособительное значение. В отличие от животных, особенно низших, детеныши которых появляются на свет с готовыми, наследственными формами поведения, человеческий ребенок рождается практически без всяких поведенческих инстинктов. Но зато благодаря этому на «чистом» поле под влиянием социальной среды у человека развиваются гораздо более сложные и совершенные механизмы психической деятельности. ***Мотивационная сфера человека очень сложная структура. Её становление происходит в течение всей жизни человека и главным образом в детстве, в процессе развития ребенка. То, какой она станет зависит и от воспитательного воздействия родителей и учителей, и от окружающей среды.***

Психологическая сущность мотива достижения успеха и мотива избегания неудач

Определение *мотива достижения* (стремление к повышению уровня собственных возможностей) не объясняет определенных особенностей развития человека, поэтому были введены конкретные мотивационные переменные, устанавливающие взаимосвязь между деятельностью и мотивом достижения. Это:

- Личностные стандарты — оценка субъективной вероятности успеха, субъективной трудности задачи и т.д.;
- Привлекательность для индивида личного успеха или неудачи в данном виде деятельности;
- Индивидуальные предпочтения — приписывание ответственности за успех или неудачу себе или окружающим обстоятельствам.

Чем выше эмоциональная включенность родителей в дела ребенка и соответствующая этому окружающая обстановка, тем выше у ребенка потребность в достижении успеха. Для формирования такой потребности давление родителей на ребенка должно быть ненавязчивым, а окружающая среда должна быть благоприятной и побуждающей. В этом случае появится наибольшая вероятность для самостоятельной проверки ребенком своих умений и возможностей.

Шкала мотивации достижений состоит из двух частей: одна из них символизирует успех (не важно, насколько ярко выраженный), а другая – неудачу.

Мотивация успеха, несомненно носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

А вот *мотивация неудачи* относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится прежде всего избежать порицания, наказания. Ожидание неприятных последствий – вот что определяет его деятельность. Еще ничего не

сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

Эти части отделены друг от друга узкой пограничной областью. В зависимости от достигнутых успехов эта граница может перемещаться вверх и вниз по шкале, смещая вместе с собой нулевую точку отсчета. Потому невозможно объективно определить для достаточно длительного периода времени, что именно для определенного человека будет являться успехом, а что – неудачей.

Анализ многочисленных экспериментов, касающихся этой проблемы, позволяет нарисовать *обобщенный портрет этих двух типов мотивации*, ориентированных, соответственно, на успех и неудачу.

Мотивация успеха. Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия – ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели. Склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени.

Предпочитают брать на себя средние по трудности или же слегка завышенные, хоть и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реально достижимые цели. Если рискуют, то расчетливо. Обычно такие качества обеспечивают суммарный успех, существенно отличный как от незначительных достижений при заниженных обязательствах, так и от случайного везения при завышенных.

В значительной степени выражен эффект Зейгарник (смысл закономерности в том, что незавершенные действия запоминаются значительно лучше, чем завершенные). Склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов. При выполнении заданий проблемного характера, а также в условиях дефицита времени результативность деятельности, как правило, улучшается. Склонны к восприятию и переживанию времени как «целенаправленного и быстрого», а не как бесцельно текущего.

Привлекательность задачи возрастает пропорционально ее сложности. В особенности это проявляется на примере добровольных, а не навязанных извне обязательств. В случае же неудачного выполнения такого «навязанного» задания его привлекательность остается тем не менее на прежнем уровне.

Мотивация боязни неудачи. Малоинициативны. Избегают ответственных заданий, изыскивают причины отказа от них. Ставят перед собой неоправданно завышенные цели; плохо оценивают свои возможности. В других случаях, напротив, выбирают легкие задания, не требующие особых трудовых затрат. Эффект Зейгарник выражен в меньшей степени, чем у ориентированных на успех. Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что, очевидно, объясняется эффектом контроля ожиданий.

При выполнении заданий проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью, в достижении цели (впрочем, нередки исключения). Склонны к

восприятию и переживанию времени как «бесцельно текущего». Склонны планировать свое будущее на менее отдаленные промежутки времени.

В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается. Причем это будет происходить независимо от того, «навязано» ли задание извне или выбрано самим субъектом. Хотя в количественном отношении снижение притягательности во втором случае (выбрал сам) может быть менее выражено, чем в первом (навязано кем-то).

Если говорить о *диагностике* мотивации успеха и мотивации боязни неудачи, то самым оптимальным методом оказывается *наблюдение*.

В современной психодиагностике множество специальных методик, позволяющих диагностировать рассматриваемые типы мотивации личности.

Разработка качественных методик в целом представляет собой весьма сложную задачу. Ведь мотивы деятельности и поведения, образующие ядро личности, «закрыты» для анализа, они составляют зону сознательно или подсознательно, но всегда тщательно оберегаемую самой личностью от постороннего проникновения. И поэтому мотивационная сфера личности обычно изучается с помощью сложных методик так называемого проективного типа. Проективные методики очень трудоемки и кроме того требуют от специалиста высочайшей квалификации. Наряду с проективными методиками для измерения мотивации НУ (Надежды на Успех) и БН (Боязни Неудачи) применяются и другие тестовые опросники – опросник ТМД А. Мехрабиана (в том числе в модификации М.Ш. Магомед-Эминова), опросник МУН А. Реана.

Как влияют личностные особенности на формирование мотивации

Поскольку процесс формирования мотива (мотивация) связан с использованием многих личностных образований, постепенно формирующихся по мере развития личности, очевидно, что на каждом возрастном этапе будут иметься какие-то особенности мотивации и структуры мотива.

Сказать, с какого возраста у ребенка появляются мотивированные, т. е. сознательные действия, чрезвычайно трудно. Ведь единственным способом узнать об этом является *самонаблюдение*, а его в первый год жизни не существует.

Поведение ребенка до года зависит от доминирующей потребности (проявляющейся постоянно), поэтому его направленность на определенный объект из многих имеющихся может создать для наблюдателя иллюзию сознательного выбора (предпочтения) и мотивированности поведения, на самом деле все может обстоять проще — срабатывает потребностная доминанта.

В возрасте полутора лет наряду с такими побудителями, как предмет или родители, возникают и внутренние психические побудители — представления и образы воображения (цели), вызывающие стремление ребенка к достижению внешнего стимула (например, игрушки) даже тогда, когда этот стимул исчезает из поля непосредственного восприятия.

Так, если раньше достаточно было убрать привлекавшую ребенка игрушку, чтобы он успокоился, забыл о ней, то в возрасте 1 - 1,5 лет ребенок уже настойчиво добивается ее, несмотря на попытки отвлечь или переключить его внимание на другой предмет.

Структура мотивационной сферы ребенка 2-3-летнего возраста характеризуется значительной аморфностью, отсутствием устойчивой иерархии потребностей и ценностей, а следовательно и мотивов.

Жизненно важные потребности и капризы (необоснованные желания) часто имеют для него одинаковую значимость. Для детей этого возраста характерна мотивация, возникающая из-за привлекательности объекта.

Возникают новые интересы и связанные с ними цели. Многие четырехлетние дети, например, уже до рисования говорят, что собираются нарисовать, т. е. обозначают цель-объект. В пятилетнем возрасте уже 80% детей составляют предварительный план рисунка, в шестилетнем — все дети при рисовании обозначают цель.

В 4 года появляется соподчиненность потребностей, желаний. Они приобретают разную силу и значимость. Появляются доминирующие установки: у одних — эгоистические, у других, наоборот, — альтруистические, у третьих — на достижение успеха.

В дошкольный период развитию мотивационной сферы ребенка способствует игра — ведущий вид деятельности в этом возрасте. В процессе игры со сверстниками они учатся подчинять свое поведение определенным правилам, вступающим в противоречие с их мимолетными желаниями. Однако осознаваемость мотива остается еще слабой. В реальной жизни ребенок постоянно сталкивается с собой как с не знающим, не понимающим, что к тому же подкрепляется взрослыми: «Ты неправ!», «Ты еще маленькая, вырастешь — поймешь». Ребенок в этом возрасте постоянно обнаруживает самонедостаточность. Очевидно, это связано и с неумением дошкольников анализировать побудительные причины и вербализовать свои потребности. Поэтому на данном этапе возрастного развития имеется много непонятых и невербализованных мотиваторов. Вместо них дети указывают на внешние обстоятельства, которые их привлекают или способствуют удовлетворению их потребности. Так, они говорят, что хотят в школу, потому что «там ребята», «там весело», не понимая, что за этими внешними атрибутами стоят потребности в общении.

В период младшего школьного возраста появляются новые мотивы, происходят перестановки в иерархической мотивационной системе ребенка. То, что имеет отношение к учебной деятельности, оказывается значимым, ценным, то же, что имеет отношение к игре, становится менее важным. В то же время у младших школьников

заметно преобладание мотивов над мотивационными установками, так как в основном ими ставятся цели на ближайшее будущее, связанное с настоящими событиями. В соревновательной ситуации у первоклассников мотив работы на себя, по данным более действенен, чем на команду, однако в 3-м классе уже сильнее выражен общественный мотив («за класс»), чем индивидуальный.

В период среднего школьного возраста происходят существенные изменения в организме и психике ребенка, обусловленные половым созреванием. Это существенно изменяет сферу интересов ребенка.

В переходном периоде можно отчетливо проследить две волны (фазы) в развитии интересов: волну появления новых влечений, создающих органическую основу для новой системы интересов, а затем и волну созревания этой новой системы интересов, надстраивающейся над новым влечением. Фаза влечений длится обычно около двух лет. В этой фазе происходит свертывание и отмирание прежде установившейся системы интересов (отсюда ее негативный, протестующий, отрицательный характер), вызревание и появление первых органических влечений, связанных с половым созреванием. Именно сочетание обоих моментов, взятых вместе, характеризует тот факт, что у подростка наблюдается как будто общее понижение, а иногда даже и полное отсутствие интересов. Вторая фаза — фаза интересов — вначале характеризуется многообразием интересов. Затем постепенно, путем дифференциации, выбирается и укрепляется некоторое основное ядро. Романтические стремления уступают место реалистичному и прагматичному выбору одного наиболее устойчивого интереса, большей частью непосредственно связанного с основной жизненной линией подростка и определяющего направленность его личности. Для этой фазы характерным является также расширение и укрепление общественных связей. Вторая фаза существенно зависит от материальных условий жизни, окружения. При неблагоприятных, тяжелых условиях она сжата по времени, заторможена в своем развитии.

В старшем школьном возрасте на основе совершенно новой, впервые возникающей социальной мотивации развития происходят коренные изменения в содержании и соотношении основных мотивационных тенденций. Старшие школьники, как и младшие, обращены вовне, но не просто познают окружающий мир, а вырабатывают о нем свою точку зрения, так как у них возникает потребность выработать свои взгляды на вопросы морали, самим разобраться во всех проблемах. В связи с этим принимаемые решения и формируемые мотивы приобретают у школьников все большую социальную направленность.

В процессе формирования социально направленных мотивов «внутренний фильтр» начинает играть ведущую роль. Чем более зрелым в социальном плане является старшеклассник, тем больше его устремлений направлено в будущее, тем больше у него формируется мотивационных установок, связанных с намечаемой перспективой жизни.

К сожалению, мотивы взрослых людей изучены плохо. Между тем и у них могут наблюдаться интересные особенности мотивационной сферы. Например, интерес к игровой деятельности (коллекционирование, занятия непрофессиональной

живописью) и особенно к учебе с возрастом не ослабевает. Еще не так давно психологи считали, что для основной части пожилого населения главным мотивом является «боязнь неудачи», которая в конечном итоге приводит к пассивности и нежеланию изменять существующее положение. Однако в последние годы было выявлено, что у 70-80-летних людей с высшим образованием «мотив достижения» выражен так же, как и у 20-летних студентов. Различия же проявляются в направленности мотивации: молодые более ориентированы на внешнюю сторону деятельности, а пожилые — на содержательную.

Факторы, от которых зависит субъективная вероятность достижения успеха

Среди условий, которые влияют на ожидание успеха (субъективную вероятность достижения успеха) важное место занимают следующие факторы:

- 1) представление о своих способностях (субъективная оценка своих способностей), которое формируется на основании успехов и неудач в прошлом;
- 2) субъективная сложность задания;
- 3) убеждение в зависимости успеха от затраченных усилий.

Известно, что люди, которые рассчитывают на успех в выполнении деятельности, справляются с ней лучше. Ожидание высокого (позитивного) результата влияет на формирование у человека чувства эффективности, которое побуждает его лучше работать. Вера в свои способности, в собственную состоятельность преодолеть трудности побуждает к настойчивой работе. А если человек не уверен в своих силах, не надеется на успех, то это "отбивает" желание работать. Вера в собственный успех зависит от успешности в предыдущих попытках (деятельности), от соответствующего настроения на успех. Если человек часто достигал успехов в прошлом, то это положительно влияет на формирование надежды на успех (он верит в себя и в свою состоятельность достичь успеха). А поражения, неудачи в прошлом негативно влияют на веру в успех. После серии неудач человек теряет уверенность в себе, ожидает поражения и в следующих попытках. Вот почему для формирования чувства эффективности в деятельности важным является наличие хотя бы небольших успехов.

Дети с одинаковыми достижениями иногда по-разному оценивают собственные способности и имеют различные ожидания. Так, мальчики, как правило, более уверены в своих способностях, чаще ориентированы на успех (и ожидают позитивного результата), чем девочки. Таким образом, не только предыдущие успехи и неудачи определяют надежду на успех, но и оценка своих способностей. Такая самооценка является относительно стабильным психическим образованием, хотя ситуативные факторы в известной степени влияют и на нее. Уверенность в собственных способностях может повысить веру человека в эффективность его деятельности. Когда человек осознает наличие у себя способностей, которые могут обеспечить успех, это положительно отражается на его уверенности в успешности собственных действий.

В целях *осознания своих способностей и повышения уверенности* следует задать себе следующие **вопросы**:

- Какими способностями я обладаю?
- Как ими воспользоваться, чтобы достичь успеха?
- Как когда-то эта моя способность помогала мне достичь успеха?

7 причин, чтобы повысить личную эффективность

Есть такие люди, которые говорят про себя “неудачник”, “мне никогда не везет”, “что бы я не пожелала, все сбывается в точности до наоборот”, “я все время попадаю в неприятности”. Одним словом, создается такое ощущение, что черная полоса у них длится всю жизнь. Если посмотреть на ситуацию под другим углом, то любой человек не наделен неудачей или удачей в большей или меньшей степени с рождения. Успех в жизни зависит не от судьбы, а от собственного мироощущения и поведения человека при появлении проблем. И на самом деле каждый может стать успешным, уверенным, сильным человеком. Прочтите причины, по которым чаще всего складывается наш “неудачник” и начните использовать пути его преодоления. Именно взглянув на себя по-другому, можно ***повысить личную эффективность***.

1. Неправильное отношение к прошлому. Если вы в жизни часто терпели поражения, то груз предшествующих неудач мешает вам поверить в себя. А в упадочном состоянии духа достичь успеха невозможно! Для того, чтобы прервать полосу неудач, нужны следующие действия:

- Просмотрите свою жизнь и вспомните о постигших вас неудачах. Проанализируйте причины таких результатов, подумайте, от каких из них вы можете избавиться.
- Постарайтесь мыслить продуктивно. Если вы готовы меняться, выход из ситуации неудачи всегда найдется. Душите в себе негативные воспоминания, верьте в себя и почувствуете прилив сил.
- Прежде чем браться за дело, представляйте себе, что у вас уже все получилось, привлекайте к себе энергию удачи, в этом помогут вам аффирмации на успех.

2. Страх поражения.

Уверенный в себе человек не боится поражений, они его учат и закаляют. Вспомните, что за одного битого двух небитых дают. Тот, кто боится поражения, заранее обрекает себя на него.

- Помните, что к победе ведут уверенность в себе и спокойствие.
- Осознайте, что ваши прошлые неудачи не имеют отношения к настоящему. Скажите себе, что сегодня вы готовы к поединку за жизненный успех.

- Не бойтесь новой неудачи. Даже если она вас постигнет, это не станет для вас катастрофой.

3. Неправильное отношение к препятствиям. Боязнь препятствий – один из факторов «провала». Человек с негативными предчувствиями, еще не дойдя до препятствия, сжимается перед ним. Реакция страха делает человека слабым и уязвимым.

- Не нацеливайтесь на легкую победу, не идите по пути наименьшего сопротивления.
- Не концентрируйтесь излишне на препятствии.
- Культивируйте в себе спокойное отношение к проблемам.

4. Множественность и противоречивость желаний, неясность целей.

Если вы хотите все и сразу, то не добьетесь ничего. Хаос желаний не дает возможности сосредоточиться на первоочередных задачах и разрушительно действует на психику.

- Проанализируйте, не противоречат ли ваши планы и цели друг другу. Оцените, «работают» ли ваши промежуточные цели на будущее.
- Постарайтесь создать иерархию целей, где одна будет главной, а остальные второстепенными, но работающими на основную цель.
- Очертите пути достижения цели. Цель без пути ее реализации – ничто, игрушка вашего воображения. Причем реализация ваших планов должна зависеть только от вас. Желание выиграть миллион, получить наследство от богатого дядюшки – не цель.

5. Ошибочность цели. Неадекватная цена успеха.

Бывает, что человек избирает путь, к которому мало предрасположен. Цель не соответствует (или даже противоречит) его внутреннему «Я», у человека нет способностей к этому делу. Затрачивается слишком много энергии, но результат совсем не радует. Оказывается, что пришлось пожертвовать личной жизнью, здоровьем. А нужен ли вам успех такой ценой?

- Подумайте, ваша ли это цель, не навязана ли она кем-то посторонним.
- Развивайте в себе то, что соответствует вашим внутренним желаниям, не стремитесь к тому, что вам чуждо.
- Представьте, что вы достигли желаемого. Вы удовлетворены? Вы счастливы? Если успех не радует – это сигнал, что с целью не все в порядке.

6. Неправильные средства.

Тезис «цель оправдывает средства» оказался непродуктивным. Когда мы добиваемся чего-то недостойными средствами, то вредим либо себе, либо другим. И не испытываем ни удовлетворения, ни радости, ни спокойствия.

- Не обманывайте себя, думая, что все средства хороши.

7. Отсутствие внутренней дисциплины.

Поставленная задача – это половина дела. Но надо еще найти силы и упорство ее реализовать.

- Четко определяйте сроки реализации своих планов, соблюдайте их, не ищите себе оправдания, когда вы их нарушаете.
- Лучше делайте меньше, но вовремя и не тяп-ляп, чем много, но позже и не в полном объеме. Закончите одно дело, потом переходите к следующему.

Итак, мы обозначили несколько причин, по которым нам не удастся достичь успеха. Сделайте и следующий: избавьтесь от стереотипных представлений, поверьте в себя и действуйте.

Психологии давно известны два типа мотивации. Один из них называется избегание неудач, а другой - мотивация достижения успехов. Эти типы мотивации действуют различным образом, в разных направлениях и с разными результатами. Все люди в определенной степени используют оба, но при этом каждый имеет тенденцию отдавать предпочтение какому-то одному из этих направлений.

Мотивация успеха несомненно носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха. А вот мотивация неудачи относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится прежде всего избежать наказания. Его деятельность определяет ожидание неприятных последствий. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

На первый взгляд, при сравнении двух типов мотиваций, может казаться, что стратегия достижения успехов более привлекательная. Как показывает практика, оба типа мотивации имеют свои положительные и отрицательные стороны. Например, некоторые люди настолько серьезно настроены на достижение цели, что даже не задумываются о проблемах, которые могут встать на их пути. Подобное мышление характерно для некоторых молодых начинающих предпринимателей. Другая крайность - люди, чья мотивация избегания неудач настолько сильна, что они слишком испуганы, чтобы предпринять какую-нибудь попытку.

Нельзя забывать, что мотивационные факторы могут быть как внешними, так и внутренними, когда стимулом является биологическая потребность личности, проявляющая себя в виде нужды, влечения и так далее. Для того чтобы органическая потребность превратилась в потребность личности, надо, чтобы человек принял ее, сделал значимой для себя ее ликвидацию. А для этого необходимо чтобы нужда была

осознанна самим человеком и достигла некоторого порога интенсивности, за которым начинается беспокойство по поводу возникшего дискомфорта.

Как уже было сказано, внешне организованная мотивация наблюдается при вмешательстве одного человека (или группы лиц) на мотивацию другого человека. И для того чтобы человек на которого воздействуют мог адекватно это воспринимать необходимо с детства развивать у детей мотивационную сферу личности или, по крайней мере, не препятствовать ее развитию.

Мотивационная сфера человека очень сложная структура. Её становление происходит в течение всей жизни человека и главным образом в детстве, в процессе развития ребенка. То, какой она станет зависит и от воспитательного воздействия родителей, учителей и от окружающей среды.