**Лекція 6. Мотиваційні стратегії та спрямованість особистості**

1.Мотиваційна сфера особистості

2.Вікові особливості розвитку мотиваційної сфери

3. Поняття самомотивації

4.Алгоритм підвищення самоцінності в системі самомотивації

5.Складові спрямованості особистості

6.Типи спрямованості: особистісна, професійна, емоційна, смисложиттєва.

**1. Мотиваційна сфера особистості**

Як відомо, потреби людини є вихідним спонуканням до діяльності. Об'єкти, що спонукають до діяльності, виступають у формі свідомих образів або уявлень, думки або поняття, ідеї чи морального ідеалу.

Мотив —це те, що, відображаючись у свідомості людини, спонукає її до діяльності, спрямовуючи її на задоволення певної потреби. У загальному вигляді мотив — це відображення потреби, яка діє як об Активна закономірність, виступає як об'єктивна необхідність. На думку Р.Г. Асеева, мотивація є специфічним видом психічної регуляції поведінки та діяльності.

Отже, підґрунтям будь-якої діяльності є мотив, який спонукає людину до цієї діяльності. У процесі діяльності мотив може змінюватися і, навпаки, при збереженні мотиву може змінюватися виконувана діяльність. Між розвитком мотиву й оволодінням діяльністю можуть виникати розбіжності. Іноді формування мотиву випереджає формування діяльності, а іноді, навпаки, відстає, і те й інше відбивається на її результаті.

Таким чином, мотив є не просто однією із складових діяльності, а виступає компонентом складної системи — мотиваційної сфери особистості. Під мотиваційною сферою особистості розуміється вся сукупність мотивів, які формуються і розвиваються протягом її життя. Ця сфера динамічна і розвивається залежно від обставин. Але деякі мотиви відносно стійкі і, домінуючи, утворюють стрижень усієї сфери (у них виявляється спрямованість особистості).

Питання про природу мотивів є одним з головних. А.Маслоу будує „піраміду" потреб, які є підґрунтям мотивів — біологічні потреби, потреби в безпеці, афіліативні потреби, потреби в повазі, престижі, потреби в самоактуалізації. Але А.Маслоу бере потреби абстрактного індивіда, вириваючи його із системи суспільних відносин, розглядаючи їх поза зв'язками із суспільством.

Вітчизняні психологи виходять з того, як конкретний індивід включений у систему суспільних відносин і яким чином ця система відображається в його індивідуальній свідомості. Для розуміння мотиваційної сутності сфери та її розвитку, на думку Б.Ф. Ломова, необхідно розглядати зв'язки і відносини особистості з іншими людьми. Значне місце у формуванні мотиваційної сфери відіграють суспільні інститути, насамперед ті людські спільноти, до яких належить даний індивід. Оскільки індивід є членом великої кількості людських спільнот, то розвиток мотиваційної сфери слід розглядати не як процес „зсередини" індивіда, а в плані розвитку його зв'язків з різними людськими спільнотами. Таким чином, перехід від одного рівня мотивації до іншого визначається не законами спонтанного розвитку індивіда, а розвитком його відношень і зв'язків з іншими людьми, із суспільством загалом.

Численні мотиви індивіда є відображенням потреб, властивих різним спільнотам, до яких він належить. Цим визначається складна картина динамічної сторони мотивів, їх узгодженість або суперечність, диференціація або інтеграція тощо. Але людина не завжди усвідомлює свої потяги. Вона знає фактичний бік свого життя, але часто не усвідомлює (або усвідомлює не досить чітко) істинні причини або спонукання до здійснення певних вчинків або дій.

Важливу сферу мотивації людських дій та вчинків складають неусвідомлювані спонукання. Одним з таких неусвідомлюваних спонукань особистості є установка. Під установкою розуміють неусвідомлюваний стан готовності, схильність до діяльності, за допомогою яких може бути задоволена та чи інша потреба. Установка — це готовність певним чином сприймати, розуміти, осмислювати об'єкт або діяти з ним відповідно до минулого досвіду. Дослідження установки здійснювалося грузинською школою психологів на чолі з Д.М.Узнадзе.

Установки відносно різних фактів суспільного життя можуть бути позитивними і негативними. У структурі установки виокремлюють три складові: когнітивна, регулятивна та конативна. Когнітивна подструктура виступає як образ того, що сприймає людина; регулятивна (емоційно-оцінна) — це комплекс симпатій чи антипатій, відношення до об'єкта установки; конативна (поведінкова) підструктура — це готовність певним чином діяти відносно об'єкта установки.

До неусвідомлюваних мотивів належать також потяги, які передбачають дії особистості під впливом внутрішніх спонукань або зовнішніх стимулів. При цьому їх особиста і суспільна значущість не виважені, не враховані наслідки дій, які витікають з даних спонукань.

Таким чином, мотивами виступають різні спонукання: усвідомлені потреби та інтереси людини, установки та ідеали, переконання та світогляд, почуття та думки. Тому при аналізі поведінки і діяльності слід не лише визначати головні прагнення, але й з'ясовувати ті особливості особистості, які визначають її життєву позицію, її відношення до різних сторін дійсності.

**2.Вікові особливості розвитку мотиваційної сфери**

Розвиток мотиваційної сфери і формування самосвідомості дитини у дошкільному віці

Мотиваційна сфера дошкільника розвивається активно, формуються різні типи мотивів поведінки, виникають нові, типові для дошкільного віку.

Формування самосвідомості знаходиться у взаємозв'язку з розвитком мотиваційної сфери. На основі їх розвитку у дитини з'являється усвідомлення свого соціального Я і формування внутрішньої позиції.

Основою мотивів є первинні (природні) і вторинні (набуті) потреби, які відображаються у формі переживань, почуттів, інтересів, уявлень, думок, ідей, понять, моральних ідеалів, переконань тощо.

Загальна характеристика мотивів поведінки дитини

Одна і та сама діяльність може бути спричинена різними мотивами, які перебувають у певній субординації: одні відіграють провідну роль, інші - другорядну. Співвідношення їх утворює систему мотивів певного акту поведінки.

Мотив розкриває сенс, який мають для людини її дії і вчинки, їх життєве значення. Він має складний індивідуальних характер.

***Мотив (франц. motif, лат. motus - рух)***- усвідомлена причина дій і вчинків людини.

Будучи усвідомленим, мотив поведінки дитини є рушійною силою у її розвитку.

Під впливом розвитку внутрішньої структури особистості, зовнішніх обставин її життєдіяльності мотиви поведінки динамічно змінюються.

***Мотивація - система мотивів, яка визначає конкретні форми поведінки, діяльності людини.***

Розкриття причин поведінки, дій і вчинків людини передбачає аналіз сукупності мотивів, якими зумовлено конкретну поведінку. Зрозуміти дитину значно простіше, ніж дорослу людину, оскільки мотиви її вчинків помітні в усьому.

На різних вікових етапах мотивація обумовлюється провідними видами діяльності і соціальною ситуацією розвитку.

У дошкільному віці, дитина знає і вміє багато, але показником сформованості особистості є її внутрішня структура, яку утворюють мотиви поведінки, під впливом яких вона діє, воля та почуття.

Найбільший вплив на поведінку дітей дошкільного віку мають типові для них мотиви, пов'язані з інтересом до світу дорослих, прагненням діяти, як вони. Бажання бути схожим на дорослого керує малюком і в рольовій грі. Його часто використовують у вихованні дитини: "Ти ж великий, а великі одягаються самі", "Чоловіки не плачуть".

У поведінці дітей постійно виявляються ігрові мотиви" пов'язані з інтересом до процесу гри, які переплітаються з прагненням діяти, як дорослі. Також ці мотиви забарвлюють поведінку дитини, створюють неповторну специфіку дошкільного дитинства. Іноді вони породжують непорозуміння, коли дитина видає бажане за дійсне: " Ми з татом каталися на човні, який перевернувся...". Висловлювання про те, чого не було, не дають підстав вважати хлопчика брехуном, адже він створює уявну ситуацію, у якій з гри фантазія перемістилася у розповідь. Будь-яку справу дитина може перетворити на гру: іноді здається, що вона зайнята серйозною справою, а насправді - грається, створивши для себе вигадану ситуацію. Наприклад, під час психологічного дослідження дітям пропонували із зображень чотирьох предметів (людина, лев, кінь і віз) відібрати "зайвий". Діти назвали зайвим лева, пояснивши: "Дядя запряже коня у віз і поїде, а для чого йому лев? Лев може з'їсти і його, і коня, тому його потрібно відправити в зоопарк".

Важливе значення в поведінці дошкільника мають ***мотиви встановлення І збереження позитивних взаємин з дорослими та дітьми.***Кожна дитина потребує доброзичливого ставлення оточення. Своїми діями вона намагається заслужити їхнього схвалення. Прагнення до позитивних взаємин з дорослими змушує дитину зважати на їхні думки й оцінки, виконувати встановлені ними правила поведінки.

З подорослішанням все більшого значення набуває для дітей ставлення до них однолітків. Наприклад, 3-річна дитина, яка прийшла у дошкільний заклад, перші місяці ніби не помічає інших дітей, не зважає на них у своїй поведінці (може забрати стільчик у сусіда, якщо захоче сісти).

Однак із розвитком спільної діяльності, формуванням дитячого колективу здобуття позитивної оцінки, симпатії однолітків стають дієвим мотивом поведінки дошкільника. Особливо намагаються вони здобути симпатію авторитетних у групі однолітків або тих, хто подобається їм особисто. Для вихователя важливо, щоб дитина здобувала визнання однолітків своїми особистісними якостями, стараннями і результатами в ігровій, продуктивній діяльності, а не спекулятивним шляхом.

У дошкільному дитинстві розвиваються мотиви самолюбства, самоствердження. Вони проявляються у бажанні виокремитися серед інших, досягти того, щоб її поважали і слухались, звертали на неї увагу, виконували її прохання, що виражає намагання дітей виконувати головні ролі в іграх. Прагнення до самоствердження 3-5-річних дітей засвідчують приписування ними собі позитивних якостей, без особливих переживань щодо відповідності їх дійсності, перебільшення своєї сміливості, сили тощо. Наприклад, на питання, чи сильний він, малюк, не задумуючись, відповідає, що може підняти великий камінь.

За певних умов прагнення до самоствердження може спричинити і негативні прояви (вередування, впертість). Вередування подібне до проявів негативізму дітей у період кризи 3-х років, що здебільшого є наслідком неправильного ставлення до дитини, закріплення негативних форм взаємин з нею. Вдаючись до нього, дитина намагається звернути на себе увагу, довести щось дорослим. Такими зазвичай стають безініціативні діти, які не можуть задовольнити прагнення до самоствердження іншими шляхами, зокрема у спілкуванні з однолітками.

Протягом дошкільного дитинства мотиви поведінки дитини суттєво змінюються. Молодший дошкільник, як і дитина раннього віку, здебільшого діє під впливом ситуативних почуттів і бажань, не усвідомлюючи того, що змушує його до певних вчинків. Більш усвідомленою є діяльність старшого дошкільника, що виявляється у його здатності пояснити, чому вчинив так, а не інакше.

Один і той самий вчинок дітей різного віку має різні причини: 3-річний малюк кидає курям крихти, щоб подивитися, як вони збігаються і клюють, а 6-річний - щоб допомогти мамі по господарству.

Про розвиток мотивів поведінки дитини свідчать:

1) перетворення епізодичних, розрізнених (іноді суперечливих) спонукань на систему відносно послідовних мотивів. Наприклад, 6-7-річні діти, для яких має значення громадська думка, завжди зважатимуть у своїх вчинках на інтереси, оцінки товаришів. Про це дбатимуть навіть діти, які перебувають у групі в ролі лідерів. Послідовність і системність мотивів дошкільника має ще відносний і нестійкий характер, тому його поведінка нерідко буває несподіваною для вихователя, підпорядковується емоційно сильному спонуканню (образа, велике бажання), наслідком чого є порушення добре відомих йому правил;

2) чіткий прояв спонукальної сили різних мотивів. Наприклад, завдання ігрового характеру (знайти схований прапорець) має найбільшу спонукальну силу для молодших дошкільників; трудове завдання (зробити ляльки для спектаклю) - для 5-6-річних дітей; інтелектуальні задачі (складання прапорця з мозаїки) - для старших дошкільників.

З усвідомленням себе і свого місця у світі дорослих типи мотивів поведінки дошкільника змінюються якісно: з'являються інші причини, ситуативні бажання переміщуються на задній план.

Розвиток спонукальної (мотиваційної) сфери підлітка

Активний психічний розвиток підлітка зумовлює суттєві зміни спонукальної сфери його особистості. Насамперед це помітно у формуванні нової внутрішньої позиції, виникненні особливих потреб, зокрема намагання подолати у своїй самореалізації межі школи та прилучитися до життя і діяльності дорослих. На основі цих потреб підліток починає орієнтуватися на цілі, які він бачить за межами свого сьогодення. Якщо усі переживання, інтереси, прагнення підлітка зосереджені на проблемах тільки шкільного життя, то це свідчить про певне порушення (затримку) розвитку особистості, неготовність до переходу на новий віковий етап.

Нова внутрішня позиція підлітка виявляється й у виникненні потреби відповідати не тільки вимогам тих, хто його оточує (характерна для молодших школярів), а й власним вимогам та самооцінці. Спілкування підлітка з ровесниками, порівняння себе з іншими, інтерес до власної особистості, своїх здібностей, можливостей, їх оцінка зумовлюють значущість потреби знайти і зайняти своє місце у товаристві ровесників, самоствердитись. Щоб задовольнити це прагнення, підлітки стараються потрапити у надзвичайні ситуації, створюють екстремальні умови для самопроявів, часто здійснюючи непродумані вчинки. Безглуздість їх дій нерідко зумовлюється нестійкістю мотивації. Вона є віковою особливістю підлітків, тому в цьому віці такі дії спостерігаються часто.

У старшому підлітковому віці переважаючим особистісним мотивом є прагнення бути не гіршим від інших, не втратити своє Я, що свідчить про наявність у дітей почуття власної гідності.

Для спонукальної сфери підлітків характерний перехід від дотримання зовнішніх вимог щодо моральної поведінки до особистісної активності, яка спирається на власні норми, ідеали, наміри, цілі.

У підлітковому віці основою мотивації стають цінності, однак система ціннісних орієнтацій дитини перебуває ще на стадії формування. Відбувається перегляд сформованих у молодшому шкільному віці уявлень про цінності. Якщо'в попередньому періоді великий вплив на виникнення цінностей мало виховання, то в підлітковому віці значущими для дитини стають цінності і погляди, які домінують у групі. У підлітка певною мірою сформована ієрархія життєвих цілей, однак він ще недостатньо володіє засобами їх досягнення, а це уповільнює процес опанування соціально цінної поведінки.

Протягом підліткового віку ціннісні орієнтації дітей ускладнюються, стають більш ліберальними, незалежними, відбувається безумовне схиляння перед визнаними цінностями. Вплив референтної групи не призводить до суттєвої зміни сприйнятих від дорослих ціннісних уявлень, але послаблює зв'язок із батьками. Деякі суспільні цінності, зокрема допомога, самопожертва, у підлітковому віці тимчасово втрачають своє значення, натомість актуальними стають соціальний статус, авторитет, економічна і світоглядна самостійність, зовнішній вигляд.

На цьому життєвому етапі починає формуватися світогляд як основний мотив і регулятор поведінки. Підлітки активно оволодівають науковими знаннями про природу, людські стосунки, і це робить їхні вчинки більш цілеспрямованими, послідовними і прогнозованими. Однак їх світогляд ще не є стійким і цілісним, він може радикально змінюватися під впливом особистих невдач, зовнішніх чинників, нерідко негативних.

Інтенсивний розвиток свідомості підлітків, який виявляється у формуванні особистісної рефлексії, самооцінки, критичності, виникнення потреби в новій інформації, особливо соціально-психологічної, нерідко поро\* джують сумніви у набутому досвіді, поведінці дорослих, а також проблемну світоглядну ситуацію, яка вимагає перегляду цінностей, розв'язання світоглядних завдань. Однак через обмеженість досвіду, знань, здібностей вони не можуть їх розв'язати. За такої ситуації особливо цінними є порада, допомога, співучасть дорослих, передусім учителя, увага якого повинна бути спрямована на формування світогляду підлітка як основи його переконань - усвідомлених потреб, які спонукають діяти відповідно до ціннісних орієнтацій.

Підліткова пора є дуже сприятлива для розвитку моральної свідомості та самосвідомості, які створюють можливості для регуляції поведінки дитини. Однак реальна поведінка ще не цілком регламентується підлітками. Оволодіння ними своєю поведінкою пов'язане з такими труднощами, як невміння стійко керуватися певною метою, систематично здійснювати самоконтроль, а також із притаманними дітям навіюваністю, імпульсивністю.

Цей віковий період характеризується нерівномірним розвитком когнітивного й емоційного компонентів переконань, недостатнім взаємозв'язком і узгодженістю між ними, що негативно впливає на поведінку. Тому необхідно дбати про розвиток кожного компонента переконань, зміцнення їх органічної єдності.

Важливим показником розвитку мотиваційної сфери підлітка є їхні ***інтереси***- форма вияву пізнавальної потреби, яка забезпечує спрямованість особистості на усвідомлення цілей діяльності і сприяє ознайомленню з новими фактами дійсності. Саме у сфері інтересів виявляються спрямованість, інтелектуальна та емоційна активність особистості. У підлітковому віці чітко простежуються такі етапи розвитку інтересів:

а) поява нових захоплень. Цей етап триває майже два роки. Для нього характерні сумніви, зіткнення соціально-психологічних настанов, розвінчування авторитетів. Поява нових захоплень супроводжується згортанням і відмиранням існуючої системи інтересів, формуванням перших переживань, пов'язаних зі статевим дозріванням. Поєднання цих двох складових, на думку Л. Виготського, нерідко зумовлює загальне зниження, а іноді навіть і цілковиту відсутність інтересів. Ця деструктивна тенденція свідчить про остаточний відхід підлітка від дитинства. Для цієї фази характерні також песимізм, розрив установлених раніше зв'язків між дітьми, в тому числі і дружніх, бажання побути наодинці, різка зміна ставлення до інших людей, ігнорування правил суспільної поведінки;

б) становлення нових інтересів. Спершу їх може бути багато, а вони - різноманітними. Поступово шляхом диференціації окреслюється та закріплюється головний інтерес. Романтичні прагнення поступаються місцем реалістичному, прагматичному вибору одного, найстійкішого інтересу, здебільшого безпосередньо пов'язаного з основною лінією життя підлітка, який і визначає спрямованість його особистості. На цьому етапі відбувається розширення і зміцнення суспільних зв'язків, що істотно залежить від матеріальних умов життя підлітка, конкретного соціального оточення. За несприятливих умов процес розвитку суспільних зв'язків є нетривалим, а коло інтересів підлітка - обмеженим.

На становлення інтересів суттєво впливають статеві відмінності. У хлопчиків негативний етап протесту проти дитячого типу стосунків настає пізніше, ніж у дівчаток (через пізніше статеве дозрівання та соціальне дорослішання), але відбувається бурхливіше і триває довше, а негативізм (дії, які суперечать вимогам оточуючих) виражений сильніше.

Інтереси підлітка нерідко переростають в захоплення. Вони нестійкі, часто змінюються і, як правило, не пов'язані з навчальною діяльністю.

Різноманітні захоплення підлітків можуть належати до таких груп (класифікація російського психіатра Андрія Личка (1926-1996)):

- інтелектуально-естетичні (захоплення історією, радіотехнікою, музикою, малюванням тощо);

- егоцентричні (захоплення модними сферами діяльності, зокрема малопоширеним видом спорту, іноземною мовою тощо, заради демонстрації своїх успіхів);

- тілесно-мануальні (заняття спортом, в столярній майстерні, керування автомобілем, мотоциклом заради отримання задоволення від процесу діяльності);

- накопичувальні (колекціонування);

- інформаційно-комунікативні (захоплення новою, але не дуже змістовною інформацією, яка не потребує глибокого осмислення та засвоєння; спілкуванням з однолітками, яке дає змогу обмінюватися такою інформацією).

Більшість захоплень сприяють розвитку особистості підлітків, оскільки задовольняють їхню потребу в пізнанні, допомагають виробити корисні звички. Однак деякі захоплення за певних індивідуальних особливостей можуть і спотворювати розвиток особистості, формувати схильність до марної трати часу, показної бундючності, спричинювати порушення громадського порядку. Згубно впливають на становлення особистості захоплення алкоголем, наркотиками, азартними іграми.

Значення мотивів діяльності і поведінки в розвитку особистості підлітка

З дорослішанням підліток усе частіше і послідовніше виявляє просоціальну та індивідуально-суспільну мотивацію діяльності, що супроводжується ослабленням групової мотивації.

На першій стадії підліткового періоду мотивування вчинків і діяльності є відтворювальним. Підлітки прямо наслідують ровесників і старших. Це означає, що мотивація власних вчинків є поверховою та ситуативною. З настанням другої стадії у підлітків загострюється й активно розвивається інтерес до своєї особистості. Вони прагнуть утвердитися в товаристві ровесників, небайдужі до оцінок їхньої особистості значущими іншими, очікують, що ці оцінки будуть тотожними їх самооцінкам. Значно диференційованішою є їхня мотивація вчинків. На третій стадії головне значення має саморегуляція поведінки як складова частина самовиховання, а мотивація вчинків постає як регулятор поведінки і діяльності особистості. Підлітки намагаються вже аргументувати свої вчинки, передбачати наслідки прийнятих рішень, що свідчить про цілісніше і глибше усвідомлення процесу мотивації і структури мотиву, а також про участь у формуванні мотиву блоку "внутрішнього фільтра" - своєрідної внутрішньої позиції. Це знижує імпульсивність дій і вчинків, особливо старших підлітків.

Самооцінка в мотивації поведінки набуває більшого значення, ніж оцінка оточення. Найчастіше орієнтуються на самооцінку учні 6 класу. Наявність ідеалів, самооцінок, засвоєних норм і правил суспільної поведінки засвідчує значний розвиток особистості підлітків, формування у них "внутрішнього плану" (намір, позиція, спрямованість особистості), який є суттєвим чинником мотивації та організації їх поведінки. Однак цей "внутрішній план" ще не організований у цілісну систему, недостатньо стійкий і узагальнений. У зв'язку з цим часто змінюваними і неконкретними є ідеали підлітка (якийсь час йому подобається один герой, дещо пізніше - інший, наділений майже протилежними якостями). Він весь час відчуває дефіцит підтримки іншими людьми його вимог до себе. За її відсутності мотиви його поведінки і сама поведінка часто змінюються. Особливо гостро переживає підліток невідповідність між своїми цілями і можливостями. Високий рівень домагань нерідко спричинює невдачі у здійсненні задуманого, оскільки він береться за справи, до яких ще не готовий.

Старші підлітки більше прагнуть утвердитися у власній думці, ніж у думці інших. І мотиви своєї поведінки вони формують передусім на основі власної думки. Цим зумовлена яскраво виражена, іноді надмірна їх упертість. Більшості підлітків, як свідчать дослідження російського психолога Давида Фельштейна (нар. 1939), властива індивідуалістична акцентуація особистості - спрямованість активності на задоволення насамперед власних потреб, на особисте самоствердження. Суспільство, інші люди цікавлять їх опосередковано, крізь призму своїх інтересів.

Пік індивідуалістичної спрямованості припадає на середній підлітковий вік, а на наступному віковому етапі індивідуалістична спрямованість їх поведінки вже не є такою виразною. Дівчаток з гуманістичним спрямуванням набагато більше, ніж хлопчиків, що зумовлене виробленими суспільством для жінок і чоловіків соціальними ролями. Від жінки воно очікує дисциплінованості, старанності, здатності співчувати, поділяти чужі погляди. Вона повинна бути доброзичливою, терплячою, вміти прощати і поступатись, що відповідає гуманістичній спрямованості особистості. Роль чоловіка вимагає мужньої, активної, самостійної та агресивної поведінки, більшої незалежності вчинків і суджень, що свідчить про індивідуалістичну спрямованість.

У молодших підлітків найвідчутніше виражена індивідуалістична акцентуація гуманістичної спрямованості, що є наслідком впливу мотивації, властивої попередньому віковому періоду. Молодші школярі з готовністю включаються в групову діяльність, охоче допомагають один одному, зорієнтовані на інтереси групи, хоч їхній колективізм є поверховим і полягає в бажанні допомогти, бути разом з усіма. Водночас, як свідчать дослідження, у 15% молодших підлітків спостерігається депресивна, а у 9% - суїцидальна спрямованість.

Значна кількість підлітків середньої вікової групи виявляє гуманістичну спрямованість з альтруїстичною акцентуацією (молодшим підліткам вона невластива) і значно менше їх - депресивну спрямованість (майже 4%). В останні роки збільшується кількість дівчаток з егоїстичною спрямованістю і менше стає їх з індивідуалістичною акцентуацією гуманістичної спрямованості. Спричинене це розформуванням у школах громадських організацій, у яких вони перебували у провідних ролях частіше, ніж хлопчики.

Серед старших підлітків зростає кількість осіб з альтруїстичною акцентуацією гуманістичної спрямованості, зменшується - з егоцентричною акцентуацією егоїстичного спрямування. Водночас серед підлітків-дівчаток частішають прояви суїцидальної спрямованості.

Отже, підлітковий вік є важливим етапом соціального розвитку, у межах якого відбувається становлення його спонукальної сфери.

Розглянемо мотивацію навчання в **старшому** шкільному віці. Становленню мотивації навчання в цьому віці сприяє ряд особливостей старшокласника:

- Потреба в життєвому самовизначенні і спрямованість планів в майбутнє, осмислення з цих позицій сьогодення;

- Потреба в самопізнанні себе як людини, оцінювання своїх можливостей при виборі професії;

- Інтерес до різних форм самоосвіти;

- Чітко виражена спрямованість мотивів і цілей;

- Стійкість інтересів і мотивів;

- Становлення цілепокладання, розвиток здатності приймати рішення;

- З'являється єдність процесуальної та результативної сторін в мотивації навчання.

Негативні особливості мотивації старшокласника:

- Стійкий інтерес до одних предметів на шкоду засвоєння інших;

- Пересиченість единобразие і рутинностью повсякденному житті школи;

- Незадоволеність одноманітністю форм і методів навчальних занять;

- Негативне ставлення до форм контролю з боку вчителя і батьків;

- Прагнення, певною мірою, до конформізму.

Звернемося до процесів цілепокладання в старшому шкільному віці. Умови життя старшокласника вимагають високого рівня довільності психічних процесів, необхідних для свідомої саморегуляції своєї поведінки. Якщо у підлітків далекі перспективні цілі існували тільки в уявному плані, то для старшокласника вони стають близькою реальністю. До закінчення школи підліток будує систему цілей на основі підпорядкування мотивів, т. Е визначає послідовність досягнення своїх цілей в залежності від рівня їх об'єктивної і суб'єктивної значущості. Старшокласник нерідко прагне самостійно ставити для себе все більш важкі і складні завдання.

Слабкість процесів цілеутворення у старшому шкільному віці виражається в тому, що при виборі цілей учень виявляє невміння поєднувати головні цілі з другорядними, внаслідок чого випускає з виду ряд цілей, запускає одне, надолужує інше, не вміє розподіляти увагу між кількома цілями. Старшокласник не завжди готовий співвіднести свої потреби зі своїми здібностями і можливостями - звідси помилки у виборі професії.

**3. Поняття самомотивації**

Самомотивація – це активне спонукання до дії самого себе, ефективне виконання роботи, внутрішня мотивація.

Ефективна самомотивація характерна людям, які вміють трансформувати негатив в позитив, справляються з проблемами, негайно приступаючи до їх вирішення, чітко бачать вигоди виконуваної діяльності. Це применшення труднощів і виникають на шляху проблем (розбити велику роботу на кілька дрібних завдань).

Швидкий старт в роботі і її невідкладне виконання властиво практично всім особистостям з високою внутрішньою мотивацією. Вони вважають за краще сконцентруватися на більш ефективне використання часу, що вимагаються для виконання поставлених завдань, ніж витрачати його даремно на переживання з приводу виконання.

Самомотивація людини – це процес внутрішнього бачення саморозвитку і прагнення до досягнення певних поставлених цінностей.

Основними її компонентами є наявність релевантної мети, мотивуючих чинників та ресурсів на здійснення. Незважаючи на настільки прості умови, кожна людина стикався з труднощами самомотівірованія. Проблема може бути швидко розв’язати і, щоб почати рухатися в бік здійснення мрії потрібно виконати кілька порад з останньої частини статті. Але може знадобитися і глибока внутрішня робота, яка торкнеться всіх сфер життя людини, зміну його пріоритетів, і пошук нових способів взаємодії з собою і навколишньою дійсністю.

**Перший спосіб: залиште осторонь все зайве**

Ви повинні навчитися ігнорувати все те, що відволікає вас від досягнення намічених цілей і зіштовхує з наміченого шляху. Розвинути цей навик не так вже й складно, але результати, отримані від його застосування, можуть бути самими приголомшливими. Виділіть трохи вільного часу для того щоб подумати над тим, які ваші плани на життя. Подумайте про те, які завдання поставлені вами на даний момент і усвідомте, чи потрібно вам абсолютно все з цього. Напевно, ви зможете знайти щось, що не вимагає ваших зусиль і що можна просто відкинути в сторону. Буває так, що якісь прагнення нав’язує нам суспільство, реклама, навіть батьки. Якщо вам чогось по-справжньому хочеться, залиште для себе тільки це, а про решту забудьте. Все зайве – це психологічний вантаж, який заважає вам використовувати весь свій потенціал для досягнення того,що вам насправді потрібно. Вивільнена в результаті ігнорування всього зайвого енергія буде постійно вас підживлювати і підвищить вашу особисту продуктивність.

**Причини нестачі мотивації.**

\_\_\_\_\_\_

Серед причин нестачі самомотивації можуть бути погане здоров’я і перевтома, тоді не варто гнатися за здійсненням плану будь-якими засобами, варто звернути увагу на власне лікування і відпочинок, для наповнення ресурсами.

На другому місці серед причин зниження самомотивації варто неправильно поставлена ​​мета, а можливо і взагалі не та, і тут, скільки НЕ бийся і не мотивує, не своє надихати не буде. Найбільш ефективним буде шлях визнання помилки, відмова від чужої мети, чужий мрії і пошук власного шляху, тієї справи, яку буде приносити задоволення.

Речі, які можуть мотивувати людину, змінюються з часом, так як особистість розвивається, і зовнішні події не залишаються незмінними. Однією з головних завдань є свідомо відстежити зміни, що відбуваються.

При виділенні мети, актуальною на даний момент важливо, щоб вона була конкретною, досяжною, кінцевою, що відповідає внутрішнім засадам людини і мала тимчасові рамки. І якщо на етапі появи ідеї, творчого осяяння і ентузіазму самомотивація не є необхідною, то в процесі згасання інтересу або енергії може виникнути бажання кинути поставлену мету на півдорозі. (Читайте про правильній постановці мети).

**Другий спосіб: ведіть «Журнал успіху»**

«Журнал успіху» – це дуже ефективний засіб для того щоб мотивувати себе. Він являє собою своєрідний щоденник, в який ви повинні записувати всі свої досягнення. Навіть самі незначні. Це може бути вдале знайомство, яке сталося з вашої ініціативи, похвала від начальника за добре підготовлений звіт, підвищення доходу, позбавлення від шкідливої ​​звички і т.д. Бажано вести цей щоденник кожен день, адже будь-який день наповнений безліччю подій, серед яких неодмінно знайдуться хороші. Чим більше ви будете записувати, тим більше успіхів буде в вашому щоденнику. Проведіть по екрані і читайте його з ранку і ввечері, а також щоразу, коли у вас поганий настрій і ви відчуваєте занепад сил, втрату мотивації або вам здається, що ви стоїте на місці і не просувається.Наочне відображення всіх ваших успіхів і досягнень додасть вам новий позитивний заряд і сили продовжувати діяти.

**У наших предків не було ліні**

У період раннього розвитку людства, коли у нас не було даху над головою, крім високого склепіння печер або в диких лісах, де всюди підстерігали люті хижаки, нас навряд турбувала лінь.

Швидше за все, **кожну мить нашого життя ми були насторожі, не рахуючи часу сну** . Це зараз, коли нам більше не доводиться виживати, ховатися від хижаків і добувати їжу, в надії, що самі не станемо здобиччю, ми дозволяємо собі лежати на дивані. У теплі і безпеці.

Звичайно, не можна виключати **фактор зайнятості на нецікавою роботі, яка виснажує всі наші сили і зводить нанівець весь ентузіазм.**

**Третій спосіб: працюйте в підходящої для цього обстановці**

На перший погляд це може здатися наївним, але насправді навколишнє нас обстановка робить дуже сильний вплив на наш настрій і нашу мотивацію. Де ви працюєте, не має ніякого значення. Але якщо ваше робоче місце в безладді, запилилося, все коштує не так, як вам подобається або обстановка взагалі дратує вас, обов’язково виправте цей стан речей. Ви повинні працювати в такій атмосфері, яка вам підходить, викликає у вас позитивні емоції, де вам комфортно і затишно. Приберіть, поставте все так, як вам подобається, використовуйте свої творчі здібності: повісьте пару картинок, які надихають вас, наклейте стікери з мотивуючими написами, покладіть поруч книгу, яку любите читати, включайте улюблену музику. «Ваша» обстановка буде надавати на вас благотворний вплив і сприяти продуктивній роботі,адже вам буде подобатися в ній перебувати.

**Четвертий спосіб: ставте чіткі цілі**

Постановка цілей має на людину виключно мотивуюча дія. По-перше, займаючись целеполаганием, ви автоматично починаєте думати саме про ті речі, які вас мотивують. По-друге, ставлячи цілі, ви обмірковуєте терміни досягнення кожної з них, що вже наближає їх досягнення і служить додатковим мотиватором. По-третє, розмірковуючи над своїми цілями і їх досягненням, ви неусвідомлено продумуєте різні варіанти їх здійснення. Не дарма кажуть, що думки матеріальні. Енергетичні імпульси ваших думок будуть залучати у ваше життя все нові події, які, цілком ймовірно, відкриють перед вами, висловлюючись образно, ті двері, які до цього були закриті. Для ефективної постановки цілей сьогодні існує чимала кількість дієвих методик. Ознайомитися з деякими з них ви можете тут і тут.

**10 практичних способів мотивувати себе.**

**Перший спосіб: залиште осторонь все зайве.**Виділіть трохи вільного часу для того щоб подумати над тим, які ваші плани на життя. Подумайте про те, які завдання поставлені вами на даний момент і усвідомте, чи потрібно вам абсолютно все з цього. Все зайве – це психологічний вантаж, який заважає вам використовувати весь свій потенціал для досягнення того, що вам насправді потрібно. Вивільнена в результаті ігнорування всього зайвого енергія буде постійно вас підживлювати і підвищить вашу особисту продуктивність.

**Другий спосіб: ведіть «Журнал успіху».**Він являє собою своєрідний щоденник, в який ви повинні записувати всі свої досягнення. Навіть самі незначні. Бажано вести цей щоденник кожен день. Проведіть по екрані і читайте його з ранку і ввечері, а також щоразу, коли у вас поганий настрій і ви відчуваєте занепад сил, втрату мотивації або вам здається, що ви стоїте на місці і не просувається. Наочне відображення всіх ваших успіхів і досягнень додасть вам новий позитивний заряд і сили продовжувати діяти.

**Третій спосіб: працюйте в підходящої для цього обстановці.** Ви повинні працювати в такій атмосфері, яка вам підходить, викликає у вас позитивні емоції, де вам комфортно і затишно. Приберіть, поставте все так, як вам подобається, використовуйте свої творчі здібності. «Ваша» обстановка буде надавати на вас благотворний вплив і сприяти продуктивній роботі, адже вам буде подобатися в ній перебувати.

**Четвертий спосіб: ставте чіткі цілі.** Постановка цілей має на людину виключно мотивуюча дія. По-перше, займаючись целеполаганием, ви автоматично починаєте думати саме про ті речі, які вас мотивують. По-друге, ставлячи цілі, ви обмірковуєте терміни досягнення кожної з них, що вже наближає їх досягнення і служить додатковим мотиватором. По-третє, розмірковуючи над своїми цілями і їх досягненням, ви неусвідомлено продумуєте різні варіанти їх здійснення. Не дарма кажуть, що думки матеріальні. Енергетичні імпульси ваших думок будуть залучати у ваше життя все нові події, які, цілком ймовірно, відкриють перед вами, висловлюючись образно, ті двері, які до цього були закриті.

**П’ятий спосіб: використовуйте мотивують матеріали.** Він полягає в тому, що ви систематично (наприклад, півгодини або годину в день) знайомитеся з історіями успіху різних людей. Практикуючи цей метод регулярно, ви зможете забезпечити себе постійним потоком тільки потрібної вам інформації, яка буде заряджати вас творчою енергією, змінювати спрямованість вашого мислення в бік досягнення успіху і мотивувати. Ставте собі мотивують питання.

**Шостий спосіб: виконуйте різні завдання.**Якщо ви відчуваєте, що починаєте втомлюватися від того, що робите, зупиніться, переведіть увагу на щось інше, займіться виконанням якогось невеликого, але стороннього справи, або просто відпочиньте. Через деякий час ваші сили відновляться, і ви зможете зайнятися тим, чим займалися, з новими силами і оновленою мотивацією.

**Сьомий спосіб: радійте поразок.**Звучить трохи дивно, але діяти потрібно саме так. Поразок і невдач потрібно радіти, а не сумувати за їх приводу. Справа в тому, що абсолютно всі успіхи, досягнення, невдачі та поразки є результатом наших дій. Як то кажуть, на помилках треба вчитися. Тому, ставитеся до поразок як до вчителів.

**Восьмий спосіб: спілкуйтеся з кращими.**Для того щоб стати краще потрібно спілкуватися з людьми, які в чомусь краще за вас. Для того щоб досягти високих результатів потрібно спілкуватися з людьми, результати яких краще ваших. Це неминуче призведе вас до особистісного зростання і підкорення нових вершин.

**Дев’ятий спосіб: зрозумійте, що страх – це нормально.**Багато людей мають великі цілі і плани на життя, але так нічого і не досягають. Їм заважає страх. Зрозумійте, що відчувати страх – це нормальне явище. Різниця лише в тому, що для одних страх – це привід скласти руки і нічого не робити, а для інших – стимул до зростання, розвитку і досягненню успіху.

**Десятий спосіб: розвивайте свій внутрішній світ.**Намагайтеся тримати свій внутрішній світ в чистоті і оберігати його від вторгнення будь-яких негативних факторів, що руйнують його і роблять деструктивний вплив. Наслідком такої «гігієни» стане вільний хід думок, відчуття гармонії, розвиток інтуїції, внутрішня легкість і навіть кращий фізичний стан і самопочуття.

**П’ятий спосіб: використовуйте мотивують матеріали**

Цей спосіб є одним з найбільш мотивуючих. Він полягає в тому, що ви систематично (наприклад, півгодини або годину в день) знайомитеся з історіями успіху різних людей. А таких історій можна знайти безліч. Дивіться художні та документальні фільми, в яких розповідається про те, як хтось досяг успіху. Читайте книги і статті, слухайте мотивують аудіозаписи. Завдяки Інтернету сьогодні можна знайти просто неймовірну кількість самих різних мотивуючих матеріалів практично на будь-яку тему. Практикуючи цей метод регулярно, ви зможете забезпечити себе постійним потоком тільки потрібної вам інформації, яка буде заряджати вас творчою енергією, змінювати спрямованість вашого мислення в бік досягнення успіху і мотивувати. До того ж, історії успіху різних людей – це наочні приклади того,що будь-яка людина може досягти найбільш вражаючих результатів.

**Дейл Карнегі.**  
Для сучасного етапу розвитку людства дуже характерно прагнення до досягнення, престижу в суспільстві. Самомотивація є таким психологічним фактором нашого життя, який необхідно ретельно вивчати. Знання про те, як можна мотивувати себе самому і домагатися успіху, вкрай необхідні лікарям, педагогам, менеджерам і особливо практичним психологам. У той же час доводиться констатувати, що цій темі у вітчизняній науці не приділялося належної уваги.

Автори існуючих моделей мотивації – А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Маккеланда, В. Врум та інші (ще в першій половині ХХ століття) дають нам інструменти для розуміння самих себе і власних мотивів, а також дозволяють людині самостійно спостерігати за динамікою своїх потреб і цілей протягом років.

Окремі аспекти цього питання розглядаються в роботах сучасних вітчизняних психологів Т.О. Гордєєвій і М.Ш. Магомед-Еміновим. Ними створені динамічні моделі мотивації досягнення і досліджені її складові компоненти.

Але мені не вдалося виявити цілісних досліджень, присвячених вивченню процесу і чинників успішного підвищення самомотивації особистості.

**4.Алгоритм підвищення самоцінності в системі самомотивації**

**1. Соціальна значущість самомотивації при досягненні поставленої мети**

Соціальна значущість і недостатня теоретична розробленість проблеми дозволили сформулювати тему: «Самомотивация при досягненні поставленої мети». У нашій країні ця проблема особливо актуальна не тільки в тих випадках, коли людина ставить перед собою свої цілі сам, але набагато частіше, коли людині доводиться займатися самомотивації на свою роботу.

Відразу хочу відзначити, що в даній статті я не буду торкатися такі аспекти, як: які цілі є істинними, як правильно ставити цілі, про роль змістостворюючого мотиву і мотиву-стимулу і ін. Розгляну випадок, коли мета була поставлена ​​вірно і спочатку була надихаючою .

Добре відомо, що на тлі стану натхнення всі пізнавальні процеси протікають особливо продуктивно. Коли ми слідуємо за такою ідеєю і повністю поглинені нею, робота стає легкою. Та й слово «робота» тут недоречно, тому що це скоріше розвага. Така мета стає частиною нашого біології, бажання посилюється, мета наповнюється енергією бажання, яка сама виконує всю роботу за нас.

Але як часто трапляється так, що ми починаємо з ентузіазмом рухатися до мети, а через деякий час ми можемо як і раніше погоджуватися на інтелектуальному рівні з тим, що мета значна, але натхнення кудись зникло і категорично не хоче повертатися. Художники, письменники, інші творчі люди, переживають «творчі кризи» (переоцінюють свій внесок в мистецтво і все своє попереднє творчість). Бізнесмени відходять від управління створеними ними компаніями і або шукають відпочинку від суєти, або вже захоплені новими ідеями і проектами. Наймані менеджери втрачають інтерес до роботи, їх ефективність різко падає.

Часто більшість людей здаються в двох кроках від успіху. Вони припиняють свій шлях в той момент, коли успіх знаходиться в декількох кроках за рогом. І що найсумніше – вони ніколи не дізнаються, як близький він був!

**2. Фактори, що впливають на самомотивацію і практичні рекомендації щодо посилення самомотивації**

Що ж робити в такі моменти, коли мета актуальна, важлива, але натхнення тебе покинуло?

Ще П.І. Чайковський говорив:

Натхнення – це така гостя, яка не любить відвідувати ледачих.

Розглянемо фактори та деякі практичні рекомендації, які допомагають мотивувати себе самому.

**2. Можливість перетворити або підкоригувати мета**

Іноді існує можливість перетворити мета і енергетично «підживити» її. Можливо, з часом мета стала просто потребувати коригування – змінюємося ми, змінюються і наші цілі. Іноді буває досить трохи підкоригувати напрямок руху.

Візьміть список факторів привабливості мети і задайте собі питання, як ви можете зробити вашу мету більш відповідної цим факторам. наприклад:

* Як я можу додати виклик в цю мету?
* Як можна додати цієї мети унікальності?
* Як можна збільшити позитивний вплив цієї мети на інших?
* Як я можу додати творчості в цю мету?

Задайте ці питання, використовуючи список актуальних саме для вас факторів привабливості цілей. Відповівши на ці питання, можна підкоригувати свою мету, зробити її більш привабливою для вас, збільшити цінність досягнення її.

**2. Складові мотивації досягнення**

А.Н. Леонтьєв говорив:

Мотив включає механізм активації.

Мотив досягнення проявляється у багатьох ситуаціях (будучи відносно стійким особистісним утворенням), коли людина прагне досягати високих цілей. Однак він починає діяти (актуалізується) у взаємодії з ситуативними факторами – такими як цінність і ймовірність (шанси) досягнення успіху.

Таким чином, мотивація досягнення визначається як стійкими атрибутами особистості (мотивом досягнення), так і ситуативними факторами (шанси на успіх, цінність діяльності, складність завдання). Отже, підвищити мотивацію досягнення мети можна посиливши ситуативні чинники.

**2. Імовірність досягнення успіху**

Фактори, від яких залежить **суб’єктивна ймовірність досягнення успіху**:

1) уявлення про свої здібності (суб’єктивна оцінка своїх здібностей), яке формується на підставі успіхів і невдач в минулому;

2) суб’єктивна складність завдання;

3) переконання в залежності успіху від витрачених зусиль.

Відомо, що люди, які розраховують на успіх у виконанні діяльності, справляються з нею краще. Очікування високої (позитивного) результату впливає на формування у людини почуття ефективності, яке спонукає його краще працювати. Віра в свої здібності, в свою спроможність долати труднощі спонукає до наполегливої ​​роботи. А якщо людина не впевнена в своїх силах, що не сподівається на успіх, то це «відбиває» бажання працювати.

Віра в власний успіх залежить від успішності в попередніх спробах (діяльності), від відповідного настрою на успіх. Якщо людина часто досягав успіхів у минулому, то це позитивно впливає на формування надії на успіх (він вірить в себе і в свою спроможність досягти успіху). А поразки, невдачі в минулому негативно впливають на віру в успіх. Після серії невдач людина втрачає впевненість в собі, очікує поразки і в наступних спробах. Ось чому для посилення самомотивації в досягненні мети важливим є наявність хоча б невеликих успіхів. Саме тому, якщо перед нами важлива мета, то необхідно процес її досягнення розбити на етапи. За кожну маленьку перемогу призначати собі винагороду і широко відзначати свої досягнення.

Необхідно дати собі відчути прогрес просування до вашої мети. Наш організм повинен отримувати задоволення від того чим ми займаємося – запасати енергію. Якщо прогресу немає, то самомотивація стає дуже важким заняттям, що йде врозріз з природними принципами – законом збереження енергії або, як кажуть в народі, ліні. Можна піти проти кого завгодно, але з природою краще не змагатися, а співпрацювати.

Щоб мотивувати себе, треба вимірювати свій прогрес. Ми повинні постійно пред’являти нашій самомотивації вагомі докази успішності нашої справи. Просте запитання «скільки» допоможе виміряти результати і зберігати фокусування на вашої мети. Якщо підійти до цього питання креативно, то заміряти можна що завгодно. Але важливо пам’ятати, що заміряти треба прогрес, а не процес. Наприклад, прочитав 20 сторінок з корисною книги – це процес. Відповів на 20 питань, які склав до прочитаних 20 сторінок – це прогрес. Незабаром ви відчуєте, що процес захоплює вас все більше, а від апатії не залишилося і сліду.

Для того щоб ваш внутрішній навігатор по досягненню цілей працював так само ефективно, як і дорожній навігатор, ви повинні щодня ставити собі питання: «Рухаюся я сьогодні в правильному напрямку, або мої сьогоднішні дії збивають мене з правильного маршруту?» Щоденне наближення до ваших цілей повинно стати для вас пріоритетом.

Доречно тут буде згадати знамениту фразу, яку сказав Ендрю Метьюз:

У вас насправді є мрія? А що ви сьогодні зробили для того, щоб вона здійснилася ?!

Для розради читачів, відкрию «страшну таємницю» – російським письменникам, творчість яких безумовно цінно за значимістю не тільки в Росії, теж не завжди «хотілося» писати. Повчальним є приклад Н.В. Гоголя. Якщо «Вечори на хуторі біля Диканьки» і «Ревізора» писалися відносно легко (якщо, звичайно, в сучасному розумінні «скриплячи пером по папері» – це легко), то, незважаючи на не меншу захопленість ідеями, сюжетами і героями інших своїх творів, «мотивувати» йому себе, і почати писати було не просто. У такі моменти він все одно сідав і писав своє ім’я: Микола Васильович Гоголь. До тих пір, поки думки самі не переключалися на творчий задум, а він сам на творчість. Але, якщо написане йому не подобалося, він починав роботу з початку.

Ще одним з факторів, що визначають вірогідність досягнення успіху, є оцінка своїх здібностей. Така самооцінка є відносно стабільним психічним утворенням, хоча ситуативні чинники певною мірою впливають і на неї. Впевненість у власних здібностях може підвищити віру людини в ефективність його діяльності. Коли людина усвідомлює наявність у себе здібностей, які можуть забезпечити успіх, це позитивно відбивається на його впевненості в успішності власних дій.

З метою усвідомлення своїх здібностей і підвищення впевненості слід задати собі наступні питання:

* Якими здібностями я володію?
* Як ними скористатися, щоб досягти успіху?
* Як колись ця моя здатність допомагала мені досягти успіху?

Іншим важливим фактором впевненості в своїх силах є наявність ресурсів, які здатні допомогти в досягненні поставлених цілей. Слід уважно переглянути всі ресурси (методики, знання, людей, які схильні і здатні допомогти) і подумати, як ними можна скористатися:

* Які ефективні методики є в моєму розпорядженні?
* Які люди (колеги, друзі та ін.) Здатні мені допомогти?
* Які знання можна використовувати?

**2. Цінність досягнення успіху**

Може виявитися, що у суб’єкта з сильним мотивом досягнення в певній ситуації мотивація досягнення буде невисока, оскільки ця діяльність не має для нього цінності.

Для того, щоб чітко уявляти собі цінність досягнення мети і тим самим сприяти посиленню самомотивації, необхідно перемикати увагу на отримання кінцевого результату. В цьому випадку допомогти можуть історії людей, що досягли успіху. Вони змушують здригнутися, наповнитися додатковою енергією для досягнення поставленої мети.

Повчальною є стара притча про трьох будівельників, які виконували одну і ту ж роботу. Але коли їх запитали: «Що ви робите?» – відповіді були різними. Перший відповів: «Я завжди ношу каміння». Другий: «Я заробляю на життя собі і своїй сім’ї». Третій: «Я будую храм».

**3. Стимули натхнення**

За великим рахунком самомотивація – це штучне створення позитивної енергетики, заряджає нас на вчинення дії. У зв’язку з цим бажано пам’ятати про стимулах натхнення, способах, які допомагають підняти свою енергетику: заняття спортом, прогулянка на свіжому повітрі, прослуховування класичної музики, читання великих письменників, спілкування з однодумцями і ін. Чим більше буде джерел натхнення, тим більше у вас буде мотивації розкривати свій власний потенціал.

Якщо спробувати пояснити феномен мотивації математичною мовою, то мотивація – це теорема, що вимагає докази. А в побудові докази справу доводиться мати завжди з безліччю невідомих.  
**Самомотивація**  
– це теорема, доказ якої доведеться знаходити людині САМОМУ.

Ще раз хочеться підкреслити, що, тільки комбінуючи разом натхнення, що йде зсередини, з мотивацією, що додається ззовні, можна досягти мети і добитися високих результатів. Будь-практичний психолог знає, що від здатності особистості до самомотивації, залежить успіх досягнення поставлених цілей. Високий рівень розвитку потреби і здібності особистості до самомотивації – запорука успішності і розвитку особистості.

Мною були розглянуті ідеї і практичні рекомендації, які можна використовувати для самомотивації при досягненні цілей.

***На закінчення своєї статті, мені б хотілося закликати моїх колег дослідити цю проблему в рамках нашого часу і нашої країни.***

**Шостий спосіб: виконуйте різні завдання**

Завдяки різним психологічним дослідженням вже достеменно відомо, що постійна робота над якимось одним проектом має властивість втомлювати і набридає. Якщо довго займатися тільки чимось одним, то стан втоми настає значно швидше, ніж в ситуаціях, коли займаєшся різними справами. Якщо ви відчуваєте, що починаєте втомлюватися від того, що робите, зупиніться, переведіть увагу на щось інше, займіться виконанням якогось невеликого, але стороннього справи, або просто відпочиньте. Відпочиньте і зробіть паузу. Через деякий час ваші сили відновляться, і ви зможете зайнятися тим, чим займалися, з новими силами і оновленою мотивацією.

**Способи самомотивації**

Ось прості способи, які допоможуть вам виробити самомотивацію:

1. Починайте з простого. Тримайте мотиви навколо своєї робочої області – речі, які дають вам цю первісну іскру, щоб почати. Ці мотиватори будуть тригерами, які нагадують вам, чому ви повинні наполегливо працювати.
2. Зберіть хорошу компанію. Почніть проводити регулярні зустрічі з позитивними і мотивованими людьми. Це може бути чимось простим, на кшталт чату з колегами або швидкої бесіди з одним, який любить ділитися ідеями. Позитивні і мотивовані люди дуже відрізняються від негативних. Вони допоможуть вам рости і бачити можливості у важкі часи.
3. Продовжуйте вчитися. Читайте і спробуйте використовувати всі отримані знання, які можете. Чим більше ви вчитеся, тим впевненіше стаєте в стартових проектах.
4. Шукайте хороше в поганому. Коли ви стикаєтеся з перешкодами або ставите перед собою складні завдання, ви повинні мати звичку знаходити те, що допомагає подолати їх.

**Сьомий спосіб: радійте поразок**

Звучить трохи дивно, але діяти потрібно саме так. Поразок і невдач потрібно радіти, а не сумувати за їх приводу. Справа в тому, що абсолютно всі успіхи, досягнення, невдачі та поразки є результатом наших дій. Як то кажуть, на помилках треба вчитися. Тому, ставитеся до поразок як до вчителів. Саме це є тією самою лакмусовим папірцем, який покаже, наскільки грамотно і ефективно ми діємо. Якщо щось не так, потрібно переглянути план наших дій і продумати нову стратегію. Томас Едісон, винаходячи лампочку, постійно терпів невдачі. Коли його запитували, чому ж він не зупинився після того, як тисячу разів у нього нічого не вийшло, він відповідав, що, зазнавши тисячу поразок, він дізнався тисячу способів, як лампочку зробити не можна. Дотримуйтеся такої позиції і в своїй діяльності.

**Цілі і стимули**

Відсутність конкретної мети – основний ворог людини, який поставив собі за масу завдань, але не де визначено підсумку, до якого призвело б їх рішення.

Приступаючи до виконання то одного, то іншого задуму, людина намагається відшукати в собі наснагу, але мотивація – це завжди внутрішнє бачення результату, а якщо уявлення про мету немає, то чи не з’явиться і стимулів. Значить, першою відповіддю на питання, як мотивувати себе на діяльність, буде: поставити мету і зробити хоча б кілька активних рухів в її напрямку.

**Восьмий спосіб: спілкуйтеся з кращими**

Повірте, цей спосіб може круто змінити все ваше життя в кращу сторону. Для того щоб стати краще потрібно спілкуватися з людьми, які в чомусь краще за вас. Для того щоб досягти високих результатів потрібно спілкуватися з людьми, результати яких краще ваших. Це неминуче призведе вас до особистісного зростання і підкорення нових вершин. Але, крім цього, потрібно прагнути до спілкування не тільки з кращими, але ще і з позитивно налаштованими людьми. Справа в тому, що є така категорія людей як негативні люди. Вони завжди на щось скаржаться, постійно ниють з приводу проблем, засуджують інших людей і зі скептицизмом ставляться до будь-яких успіхів. Спілкування з ними – це якір, який тягне вас на дно. Звучить жорстко, але варто «профільтрувати» коло свого спілкування і постаратися по мінімуму взаємодіяти з негативно налаштованими людьми. Знайомтеся з тими,від кого виходить позитив, хто мотивований, радіє життю, посміхається і жартує, незважаючи ні на що. Через деякий час ви будете сильно здивовані тим, що якість вашого життя підвищився, а ви самі стали більш життєрадісним і щасливою людиною.

**Прийоми і правила самомотивації.**

\_\_\_\_\_\_

1) **Образ мети.**Я точно знаю, що отримаю, коли досягну мети, і це щось мені дуже подобається. Я настільки хочу цього, що я готовий працювати дуже багато, щоб отримати це!

2) **Позитивне закріплення.**У мене виходять перші кроки, і мені подобається моя справа. Я знаю, що я в ньому хороший, заняття цією справою приносить мені задоволення!

3) **Постановка задач.**Я формулюю завдання так, що у мене не виникає опору виконувати її. Я розбиваю завдання на прості, зрозумілі кроки, так що просування йде природно і невимушено.

4) **Похвала.**Я дбаю про власної мотивації, тому хвалю себе за кожен успіх, а критикую рідко – виключно з метою роздратувати.

5) **Книги, відео.**Я знаю, що є книги, фільми і відео-ролики, які мене мотивують. Коли мені потрібна мотивація, я просто включаю їх і отримую потрібний заряд.

6) **Азарт.**Я люблю змагатися! Будь-яка справа перетворюється для мене в гру, в змагання або з самим собою, або з іншими людьми. Погодьтеся, грати куди цікавіше і простіше, ніж напружуватися!

7) **Амбіції.**Чим я гірше інших? Я краще за інших! Я візьму і зроблю це на зло всім. Нехай інші бояться і лінуються, я молодець, я сміливіше, швидше, розумніші і креативніше! Я буду кращим!

Дев’ятий спосіб: зрозумійте, що страх – це нормально

Багато людей мають великі цілі і плани на життя, але так нічого і не досягають. Їм заважає страх. Він сковує всі їхні думки і рухи, немов кроленят, які побачили вовка. Зрозумійте, що відчувати страх – це нормальне явище. Різниця лише в тому, що для одних страх – це привід скласти руки і нічого не робити, а для інших – стимул до зростання, розвитку і досягненню успіху. Ідіть вперед, навіть якщо ви боїтеся потерпіти невдачу. Тільки так ви зможете перевірити себе на міцність і дізнатися, на що ви здатні. Краще спробувати щось і дізнатися, вийшло це у тебе чи ні, чому не зважитися і так і не дізнатися цього. Зробіть свій страх своїм союзником, який завжди буде стимулювати вас до дій. Природно, не варто кидатися у вир з головою – завжди зберігайте тверезість і самовладання.

Чим самомотивація відрізняється від самодисципліни?

Самодисципліна дозволяє вам виконувати завдання, навіть якщо ви не хочете цього робити. Самомотивація забезпечує нас стимулом, який рухає нами на шляху досягнення певної мети.

Приклад самодисципліни: я не хочу вставати рано, але я зроблю це, тому що я повинен ходити в університет і здобувати освіту.

Приклад самомотивації: мені не потрібен будильник, моя пристрасть до проекту, яким я зараз займаюся, розбудить мене ще до того, як сонце почне думати про схід.

Десятий спосіб: розвивайте свій внутрішній світ

Прагнення до розвитку свого внутрішнього світу властиво більшості успішних людей. Намагайтеся тримати свій внутрішній світ в чистоті і оберігати його від вторгнення будь-яких негативних факторів, що руйнують його і роблять деструктивний вплив. Наслідком такої «гігієни» стане вільний хід думок, відчуття гармонії, розвиток інтуїції, внутрішня легкість і навіть кращий фізичний стан і самопочуття. А в якості найбільш ефективних методик, що дозволяють уберегти свій внутрішній світ від руйнування і розвинути його, можна порекомендувати такі практики як медитація, читання мантр, практика усвідомленості і т.п.

І наостанок ще одна дієва рекомендація : завжди пам’ятайте про те, час має властивість йти і життя проходить. І саме від вас залежить те, як ви її проживете: чи залишитеся ви в числі тих, хто не зумів виростити себе сам, пустивши все життя на самоплив, забувши про свої цілі і зрадивши свої мрії, або ж візьмете себе в руки, зробите себе таким, яким ви хочете і зумієте досягти того, чого бажаєте найбільше на світі! Подумайте про те, що у вас завжди буде можливість опустити руки і голову, заплакати і стати рабом обставин. Але тільки сьогодні і тільки зараз ви можете прийняти рішення стати переможцем – переможцем над своїми страхами, своєю невпевненістю, своїми шкідливими звичками і, в кінченому рахунку, над самим собою!

**5.Складові спрямованості особистості**

Спрямованість - одна з найістотніших сторін особистості, які характеризують її мотиваційну сферу. Поняттям "спрямованість" позначаються ті особистісні утвори, які результативно виявляють себе таким чином: а) в одній і тій самій життєвій ситуації різних індивідів спонукають ставши перед собою рівні завдання; б) у конкретного індивіда створюють невипадкову послідовність постановки цілей, що протистоїть випадковим змінам ситуацій. Інакше кажучи, спрямованість - це модус особистості, стрижень її структури, що визначає її ініціативну поведінку, яка виходить за межі пасивних реакцій на зовнішні подразники.

Під спрямованістю розуміють систему домінуючих мотивів. Провідні мотиви підпорядковують собі всі інші й характеризують будову всієї мотиваційної сфери людини. Виникнення ієрархічної структури мотивів виступає як передумова стійкості особистості.

Які ж головні компоненти спрямованості особистості? У структуру спрямованості входять, передусім, усвідомлені мотиви поведінки: цілі, інтереси, ідеали, переконання особистості їхня стійка ієрархія дає змогу в певних межах передбачити загальну спрямованість особистості, її вчинків. Проте на поведінку людини впливають не тільки усвідомлені, а й малоусвідомлені мотиви. їхнє співвідношення визначає поведінку людини в новій ситуації. Людина часто діє всупереч свідомо сформованому наміру, під впливом безпосередньої спонуки, скажімо, сильного емоційного стану.

Отже, спрямованість особистості має моноідентичний одновершинний характер. Чи так це в реальному житті? Певно, ні Людина, наприклад, спрямована на галузь техніки, але небайдужа до жінок, дітей і при цьому дуже сприйнятлива до всіх суспільних подій. У чому ж полягає спрямованість її особистості? Можна сказати, в тому головному, що її найбільше цікавить. А якщо головне для неї все те, що було назване? Звичайно, інтенсивність певного інтересу залежить від конкретної життєвої ситуації, свідомо, а Іноді й не зовсім свідомо може набувати самостійно спрямовуючого, мотивуючого значення. Мотиви можуть зливатися в групу мотивів, які викликають ту або іншу поведінку.

Якщо інтереси, ідеали, переконання особистості стикаються один з одним, спрямованість особистості виявляється в групі конфліктуючих мотивів.

У значущій для особистості ситуації мотиви виявляються чіткіше й окремі з них закономірно стають домінуючими. Але це не означає, що вони домінують постійно: їх домінування має ситуативний характер. Щоб розкрити провідні мотиви поведінки, художник (письменник, драматург, кінорежисер) навмисно стикає людей у таких ситуаціях, у яких виразно мають виявлятися особистість, її характер та спрямованість. Отже, окремі мотиви можуть відігравати роль стійкого й домінуючого чинника лише в деяких людей; частіше вони виступають у такій ролі лише в найбільш значущій для особистості ситуації, стосовно найбільш значущих для неї цінностей.

За домінуючою в діяльності та поведінці людини мотивацією розрізняють три основні види спрямованості: спрямованість на взаємодію, спрямованість на завдання (ділова спрямованість) І спрямованість на себе (особиста спрямованість).

Спрямованість на взаємодію спостерігається у тих випадках, коли вчинки людини визначаються потребою у спілкуванні, прагненням підгримувати добрі стосунки з колегами. Така людина виявляє стійкий інтерес до спільної діяльності, хоча її фактичний внесок у виконання завдання може бути мінімальним.

Спрямованість на завдання, або ділова спрямованість, відображає перевагу мотивів, які породжуються діяльністю: інтерес до процесу праці, безкорисливе прагнення до опанування нових навичок та умінь. Людина з такою спрямованістю орієнтується на співпрацю з колективом, домагається найбільшої продуктивності праці - своєї та інших людей, намагається обґрунтовано довести свою точку зору, яку вважає корисною для виконання завдання.

Спрямованість на себе, або особиста спрямованість, характеризується перевагою мотивів досягнення особистого добробуту, прагненням підтвердити особисту першість та престиж. У цьому випадку людина частіше зайнята собою, своїми почуттями, переживаннями, мало реагує на потреби оточуючих людей, байдужа до колег, своїх обов'язків. У Праці вона бачить передусім можливість задовольнити свої прагнення незалежно від інтересів колег.

Інтегрованим показником соціальної цінності орієнтацій особистості є її спрямованість.**Система домінуючих мотивів поведінки і діяльності визначає *спрямованість особистості*.**Спрямованість разом зі світоглядом є вищим регулятором поведінки та дій людини.

Спрямованість здебільшого визначається *усвідомленими мотивами поведінки – цілями, інтересами, ідеалами та переконаннями.*

В усвідомлюваних мотивах завжди виявляється**мета діяльності особистості.** Об'єкт, що може задовольнити потреби особистості, постає в її свідомості як мета. Якщо особистість ясно усвідомлює життєву мету й передбачає реальність її досягнення, то розкривається перспектива особистості. Наприклад, юнак мріє здобути професію інженера. Ретельно підготувавшись до вступу у ВНЗ, він на першому вступному іспиті отримує високу оцінку. Згодом переконується в обґрунтованості своїх надій та усвідомлює своє навчання у виші не тільки як мету, а і як реальну перспективу. Перспектива робить дії людини впевненими, цілеспрямованими, живить їх енергією. Відсутність життєвої перспективи або її втрата можуть викликати стан фрустрації, тобто розладу планів, зневіру, безнадійність, відчай. Потрапивши в такий психологічний дискомфорт, особистість утрачає здатність до об'єктивної оцінки фактів життя, виявляє агресивність, роздратованість. Стан фрустрації може зумовлюватися завищеною самооцінкою особистості, коли вона виявляє схильність вибирати у житті надто складні, непосильні для неї цілі, внаслідок чого зазнає невдач. При адекватній самооцінці людина вибирає цілі, які відповідають її можливостям, і успішно їх розв’язує. Самооцінка може бути заниженою, що зумовлюється невпевненістю людини у своїх можливостях, унаслідок чого вона орієнтується на вибір надто простих цілей. При заниженій самооцінці не реалізується психологічний потенціал особистості, внаслідок чого вповільнюється її розвиток та можуть закріплюватися пов'язані з цим риси.

Поширеними мотивами людської активності є інтереси.**Інтерес** – це стійке, вибіркове, емоційно забарвлене прагнення особистості до життєво значущих об'єктів. Інтереси виникають на ґрунті потреб, але не зводяться до них. Потреба виражає необхідність, а інтерес завжди пов'язаний з особистою зацікавленістю об'єктом, із прагненням більше його пізнати, оволодіти ним. Інтерес може виявлятися в симпатії та прихильності до людини, у захопленні певною діяльністю, літературою, спортом, наукою тощо.

Важливим усвідомлюваним мотивом є ідеал.**Ідеал** - це образ реальної людини або створеного особистістю взірця, яким вона керується в житті протягом певного часу і який визначає програму її самовдосконалення на майбутнє. Ідеали людей формуються під впливом суспільних умов життя, у процесі навчання й виховання.

Жорсткими регуляторами поведінки є переконання.**Переконання** – це система мотивів особистості, що спонукає її діяти відповідно й до власних поглядів та принципів. Підґрунтя переконань становлять і знання, які для людини є істинними, незаперечними, в яких вона не має сумніву. Особливість переконань полягає в тому, що в них знання постають у єдності з почуттями, захоплюючи всю особистість. Переконання є там, де є страждання та муки сумління, коли порушуються принципи в діях і вчинках. Сила переконань як мотивів поведінки влучно схарактеризована у відомому висловлюванні, де вони порівнюються з путами, яких людина не може розірвати, не розірвавши свого серця. Переконання особистості можуть виявлятися в різних царинах її життя та діяльності й залежно від цього поділятися на моральні, інтелектуальні, естетичні тощо. Переконання стають потужною рушійною силою за умови, що дії, які викликаються цими переконаннями, стають звичними. К. Ушинський добру звичку називав моральним капіталом, що її вкладає людина у свою нервову систему. Капітал звички від уживання зростає і надає людині можливість дедалі плідніше застосовувати свою дорогоцінну силу – силу – свідомої волі, не витрачаючи своєї свідомості та волі на боротьбу з труднощами, які були вже подолані.

**Неусвідомлювані мотиви.**До них належать різноманітні спонукання, у яких не усвідомлюється причина вибору дії та вчинків. При цьому людина не може пояснити, чому вона себе повела так, а не інакше. До *неусвідомлюваних мотивів належать потяг і установка.*

*Потяг* – неусвідомлюване, нецілеспрямоване спонукання, що виражається в чуттєвому переживанні потреби й не викликає активних дій.

*Установка* – це неусвідомлюваний особистістю стан готовності до діяльності, за допомогою якої людина може задовольнити ту чи іншу потребу. Установка до різних фактів життя може виявлятися у стандартизованих судженнях, некритично засвоєних людиною під час спілкування з іншими людьми, в упередженості, виокремленні того, що має для неї важливе життєве значення. Саме тому особистість може бачити в об’єктах та явищах життя те, що вона хоче бачити, а не те, що є насправді. Установки можуть бути *позитивними,* якщо вони ґрунтуються на симпатії, схваленій громадській думці, й *негативними,* коли вони мають характер упередженості, необ'єктивності. Особливою формою установки є внутрішньогрупова навіюваність як неусвідомлювана думка групи.

Розроблюючи проблему активності особистості, вітчизняна психологія виходить з визнання того, що джерелом активності особистості є її органічні та духовні потреби – в їжі, одязі, знаннях, праці.

**Потреба –** це нужда, в якій виявляється залежність людини від певних умов, необхідних їй для життя і діяльності. У потребах завжди відображаються стійкі життєво важливі залежності організму та середовища. Людські потреби розвиваються в діяльності разом з розвитком суспільних умов життя, виробництва, науково-технічним прогресом. Сам процес задоволення потреби сприяє її розвитку й відтворенню нових потреб, які неминуче породжуються різними сферами суспільного буття людей та їхньою діяльністю. Що вищий рівень цивілізованості суспільства, економічного та духовного розвитку, то багатшими й різноманітнішими є його потреби. Внутрішніми спонуками до дій стають мотиви, що є результатом усвідомлення особистістю своїх потреб і виявляються в конкретних прагненнях до їх задоволення.**Мотив** – це реальне спонукання, яке змушує людину діяти у певній життєвій ситуації, за певних умов.

**6.Типи спрямованості: особистісна, професійна, емоційна, смисложиттєва.**

**Види спрямованості.**Залежно від того, які мотиви в діяльності й поведінці відіграють домінуючу роль, розрізняють такі види спрямованості:

– *особистісна спрямованість.*Характеризується переважанням у особистості мотивів, спрямованих на забезпечення особистого благополуччя. Наприклад, успішно закінчити ВНЗ, щоб зробити добру кар’єру;

*– колективістська спрямованість.*Зумовлена переважанням мотивів, спрямованих на забезпечення успіху в спільній роботі, наприклад, намагання здобути командну перемогу в змаганнях;

– *ділова спрямованість.*Відображає переважання мотивів, які породжені діяльністю і зорієнтовані на неї: інтерес до праці, бажання оволодіти конкретним видом діяльності тощо.