

САМОМОТИВАЦИЯ

Любая работа, даже самая желанная, имеет обыкновение надоедать... Абсолютно неважно чем именно вы занимаетесь, кем работаете и насколько любите свое дело. Любой однообразный (и даже разнообразный, например, творческая, изобретательская деятельность) труд надоедает – это раз. Людям свойственно делать остановки в пути и перепроверять себя, свои цели и убеждения, осмысливать свой новый опыт, переоценивать себя и окружающую действительность – это два.

Почему надоедает?

Одна из основных причин демотивации – внутренний конфликт чувств и разума. Ведь любая работа, даже любимая - это обязательства. Обязательства перед самим собой и другими людьми. И как только у нас появляются обязательства, они начинают нас понемногу тяготить. Тяготить будут любые обязательства, даже те, к которым мы изначально стремились, которые хотели на себя взять. Тягость любых обязательств для человека очень наглядно проявляется в момент, когда мы делаем покупки: наибольшее удовольствие доставляют нам покупки не запланированные и не нужные, а спонтанные и, часто, бесполезные.

Основная причина демотивации человека на работе во внутреннем конфликте между «Хочу!» и «Должен!». «Хочу спать...», но «Должен быть на работе в 9.00, а впереди долгая дорога по пробкам...». «Хочу жену – красавицу и умницу», но оказывается «Я много должен за ее красоту и ум, а главное, еще и сам должен быть умен и красив», «Хочу зарабатывать 10.000 \$ в месяц, но слабо себе представляю, что работать придется 24 часа в сутки, работать с полной отдачей себя и своих сил работе, и уж точно не хочу быть должен так работать...»

И даже, если эти два условия («хочу и должен») совпадают, то не всегда. В эти моменты несовпадения и возникает демотивация человека. Художники и писатели (другие творческие люди) переживают «творческие кризисы» (переоценивают свой вклад в искусство и все свое предыдущее творчество). Бизнесмены отходят от управления созданными ими компаниями и либо ищут отдохновения от суеты, либо уже увлечены новыми идеями и проектами. Наемные менеджеры (руководители компаний и подразделений, рядовые сотрудники) теряют интерес к работе, их эффективность резко падает, иногда люди даже физически заболевают от одного только нежелания «тащиться» на работу, в которой они не видят смысла.

Конфликт между «хочу» и «должен» внутриличностный конфликт человека. Но, как и любой конфликт – это урок, который дает возможность для совершенствования.

От практики к теории и обратно

То, что сотрудникам работать не хочется, работодателями незамеченным не осталось. И к древнейшей теории мотивации под всемирноизвестным названием «кнута и пряника» прибавилось еще несколько тоже уже всемирноизвестных.

Многочисленные психологические исследования мотивации людей в работе и в жизни на сегодняшний день достаточно полно и разносторонне объясняют мотивы поведения людей, на некоторые из этих теорий мотивации мы тоже будем ссылаться.

Знакомство со многими из них поможет и вам быстрее объяснить самому себе свои мотивы и причины собственной демотивации, и быстрее изменить свою ситуацию к лучшему. Особенно полезно познакомиться с ними в период, когда работать не хочется непонятно почему, просто надоело. Протестировать себя по доступным мотивационным тестам. Их можно легко найти в теориях мотивации, в популярных книгах о мотивации и даже в Интернете. Это поможет вам лучше узнать себя, свои природные задатки и склонности. А зная их, переосмыслить свое настоящее и понять, что вы можете в нем изменить, и как вы можете сделать его более гармоничным.

Но можете попробовать поработать с собой и самостоятельно. Постарайтесь представить себя лет через -цать, еще лучше на пенсии, в преклонном возрасте (буддисты даже представляют свои похороны и надгробные речи, которые они хотели бы услышать вслед себе уходящему). Каким вы себя видите? Ведет ли то, чем вы сейчас занимаетесь к тому, что вы хотите получить в далеком будущем? И, если нет, то как ваше настоящее должно измениться? Когда вы ответите себе на эти вопросы – действуйте. Меняйте свои привычки, меняйте свое окружение, все, что посчитаете важным изменить. А если меняться вдруг не захочется, значит, образ светлого будущего, которое грезилось на самом деле не ваш. Он чей-то чужой, но вам его (друзья, коллеги на работе, родственники или банальная реклама) представили в лучшем виде и этот чужой «вирус» чужого для вас «образа жизни» просто мешает вам быть собой, жить своей жизнью и наслаждаться ею. Если после работы с визуализацией своего будущего случилось именно это, вы на верном пути. Вы многого уже достигли. Вы увидели, что «оазис», которому вы брели по «пустыне» - всего лишь мираж. А вам – совсем в другую сторону.

Практически все теории мотивации формировались и разрабатывались по отношению к рабочим коллективам и в периоды, когда у сотрудников по непонятным причинам снижалась эффективность, а руководство (собственники бизнеса) компании с помощью внешних специалистов (психологов и консультантов) искало пути выхода из этой «коллективной депрессии». И, как правило, находило.

Уже первые исследователи и теоретики вопросов мотивации ключевым моментом, обеспечивающим успех, определяли индивидуальный подход к мотивации каждого сотрудника. У разных людей будут разные поведенческие мотивы. И чтобы условия работы и вознаграждение соответствовали ожиданиям сотрудников, сохранить которых и мотивировать, работодатель заинтересован, подход к каждому должен быть личным.

В силу этого индивидуального и личностного подхода все существующие теории мотивации применимы не только к рабочим коллективам, но и к человеку вне работы. Ведь гораздо чаще, чем этим в России занимаются работодатели, человеку приходится заниматься самомотивацией, и особенно самомотивацией на работу.

Авторы существующих теорий мотивации - Маслоу, Герцберг, Маккеланд, Врум и другие (еще в первой половине XX) дают века нам инструменты для понимания самих себя и собственных мотивов, а также позволяют человеку самостоятельно наблюдать за динамикой своих потребностей и целей в течение лет. И наши современники – Райнхард Шренгер («Мифы мотивации»), Адриаан Бекман («Самоменеджмент»), Клаус Кобьёлл («Мотивация в стиле экшн»), Михалий Чиксентмихайи («Flow: The Psychology of Optimal Experience») и многие другие. Не отрицая предшественников, наши современники еще больше внимания сосредоточили на эмоциональной составляющей работы и важности не только со стороны организации уделять внимание мотивам сотрудников, но и необходимости каждому человеку осознанно управлять своей мотивацией, относиться

внимательно к своему эмоциональному настроению, контролировать и поддерживать его в тонусе.

Михаилий Чиксентмихайи, кстати, небезосновательно утверждает, что самые лучшие моменты вашей жизни могут произойти с вами именно на работе. Для описания состояния высочайшего творческого подъема и истинного вдохновения в работе он применил термин – «flow», который можно перевести как «поток». Это состояние «потока» он сравнивает с ощущениями художника, под кистью которого холст оживает и превращается в бесценное произведение искусства. Чиксентмихайи приводит это сравнение, чтобы описать состояние «потока» - состояние повышенной концентрации внимания, продуктивности и счастья, к которому интуитивно стремятся все люди (цитируется близко к тексту по реферату статьи Энн Марш «The Art of Work», Fast Company, E-executive). Согласно мнению Чиксентмихайи, состояние «потока» достигает наивысшей отметки, когда целью деятельности становится общественное благо. Философия Flow Business успешно применяется в бизнесе таких компаний, как Ericsson, Patagonia, а так же в политике.

Также, не отрицая справедливости и эффективности теории Flow Business, в рамках этой статьи считаю важным обратить внимание всех ее нынешних и будущих приверженцев на то, что состоянию полной гармонии с миром и космосом (назовем его озарение), требующего полной концентрации внимания, в котором художник (писатель) творит бесценные шедевры, предшествует период напряженной внутренней работы. А после того, как шедевр написан, любому творцу, как и простому человеку требуется отдых. А также, не факт, что работу в стиле творца удастся записать в жесткий регламент рабочего времени, и что музы творчества будут слетаться к вам аккуратно к началу рабочего дня и разлетаться к его окончанию. Скорее всего, творчество поглотит все ваше время. А то над чем вы работаете бодрствуя, станет вам даже сниться. Вы к этому готовы?

В зависимости от масштаба дарованного таланта, запаса личной энергии творца и его самоорганизованности плодотворные периоды в работе могут быть больше или меньше. Соответственно больше или меньше масштаб и количество его наследия для человечества. Для примера, один всемирно-известный российский художник, картины которого приобретены многими музеями, частными коллекционерами в США, Германии, Швеции, Швейцарии, Италии, Великобритании, коммерческими компаниями и даже Сбербанком России, откровенно признался, что пишет только два месяца в году. Остальное время наслаждается жизнью, т.е., на языке психологов, мотивирует себя, собирает впечатления для будущих исключительно ярких и солнечных шедевров.

Поэтому, выбирая для своего бизнеса или своей жизни стиль Flow Business, стоит постараться спрогнозировать, как и с какой продолжительностью будут чередоваться периоды активного творчества и пассивной внешне внутренней работы у вас, у ваших сотрудников.

Динамика современного мира (технологическая и информационная) настойчиво требует все более технологичным и лаконичным делать процесс творчества. Это, безусловно, помогает. Писателю уже не нужно писать и переписывать свои произведения от руки – есть же компьютер и удобный электронный текстовый редактор... Дизайнеру не обязательно творить свои шедевры кистью на холсте и ждать, когда высохнут грунт и краски, тоже можно на компьютере. Хотя, в отличие от литературы, компьютерный дизайн и картины, созданные с помощью высоких технологий стали самостоятельным искусством, не исключая ценности холста и красок.

Изменился и период для оценки этого наследия. Многие изобретательские идеи Леонардо да Винчи (художника, скульптора, учёного, инженера и архитектора) воспринимались его современниками как бредовые и нашли понимание и признание лишь спустя 500 лет. Современные художники не готовы ждать признания так долго, при этом жить скромно, а иногда и в кредит. Современные читатели тоже не всегда готовы прочесть пусть даже потрясающей художественной красоты и глубины произведение объемом сравнимым с объемом романа «Война и мир». В чтении абсолютное предпочтение массового читателя давно за легкими детективами и женскими романами. (И это правильно. Люди интуитивно «закрываются» от тяжелых переживаний воспроизведенных в мировой литературе XVIII-XIX веков, и от части трагических новостей и событий современности). В общении все чаще SMS, уверенно сокращаемое до смайлика.

Что же тогда ожидать от сотрудников на работе? Они тоже ожидают быструю обратную связь от своего клиента и руководства и желательно положительную, со смайликом. Наличие такой связи и есть мотивация (точнее, один из вариантов нематериальной мотивации).

Но когда мы говорим о самомотивации, главное помнить, что это мотивация, которую нам придется создать себе САМИМ.

Для успешной самомотивации нужно научиться давать своевременную и позитивную обратную связь самому себе. А это намного важнее, чем от руководства, клиентов или коллег. Особенно в бизнесе.

Приведу один известный пример. Инновационная для 1970-х годов идея караоке была впервые реализована ударником малоизвестной рок-группы Дайсукэ Иноуэ. Может быть, как раз ощущение небезграничности собственного музыкального дарования подтолкнуло его использованию высоких технологий. Тем не менее, он продал несколько созданных караоке, что позабавило людей, но потом об этом забыли. Не ощущая спроса на караоке, автор не регистрировал свое изобретение. Но не прошло и пятисот лет, как применение караоке нашлось, причем одновременно очень радостное для пользователей и очень прибыльное для производителей.

Создателю всегда очень трудно реально определить ценность своей работы, а уж тем более получить с этого прибыль. Так произошло и с инициатором караоке. Всегда присутствует как переоценка, так и недооценка себя и своих достижений из-за неоправданно позитивной или негативной оценки окружающих и современников. Первая провоцирует «звездную болезнь», вторая – демотивацию. Как раз здесь и важно в любом деле (творчестве или рутинной работе) понимать все свои мотивы к действию и с их помощью поддерживать свой позитивный настрой и продолжать верить в себя и действовать (если хотите, творить, в том числе бизнес).

Родом из литературы

Мы все выросли в контексте сложившейся истории и культуры своей страны (от пословиц и сказок до эпических произведений литературы и кинематографа). И все мы по-прежнему часть этой культуры. И даже работая в профессиях далеких от творчества, мы подсознательно реализуем те же поведенческие модели и мотивы, которыми живут и дышат наша литература и искусство, их герои и авторы. Существует не одно исследование, позволяющее любому интересующемуся взрослому человеку по-другому взглянуть на любимые детские сказки. И через призму сказочных архетипов увидеть собственный сценарий жизни, который постоянно и упорно им отыгрывается, несмотря на

то, что мир вокруг существенно изменился. А, увидев и поняв, «отредактировать» его, или полностью отказаться, заменив на другой, более современный и успешный.

Пока мне не встречалось исследований, позволяющих проследить, как повлияло на судьбу (жизненный сценарий) человека творчество, например, Достоевского или Гоголя. А ведь на чтение и изучение произведений этих авторов каждый потратил немало времени и это не бесследно. Но если каждый читатель самостоятельно задастся этим вопросом, безусловно, увидит это влияние литературы, литературных героев и сюжетов на свою жизнь. А увидев, будет вправе его сознательно корректировать.

Для утешения читателей, открою «страшную тайну» - русским писателям, творчество которых по значимости, безусловно, больше масштабов только нашей страны, тоже не всегда «хотелось» писать.

Это озарение, идея может осенить вас «в душе», но воплощать ее придется в «поте лица». Это без исключения подтверждают все люди, которым довелось в своей жизни создать что-либо выдающееся.

Два слова о Гоголе

Если «Вечера на хуторе близ Диканьки» и «Ревизора» писались относительно легко (если, конечно, в современном понимании «скрипя пером по бумаге» - это легко), то несмотря на не меньшую увлеченность идеями, сюжетами и героями других своих произведений, «замотивировать» себя сесть за работу и писать для Гоголя тоже было не просто. Тогда он все равно садился и писал свое имя: Николай Васильевич Гоголь. До тех пор, пока мысли сами не переключались на творческий замысел, а он сам на творчество. И если написанное ему не нравилось, он начинал работу с начала.

Всем известно, что Гоголь сжег 2-й том «Мертвых душ». Мало кому известно, что он сделал это три раза. Трижды уничтожая произведение переписанное с нуля. И честно признался, что даже трижды переписав 2-й том, не нашел средств и способа реализовать свою идею – показать Россию процветающей и благоденствующей страной, в которой все счастливы. Как талантливо не пиши, все одно - утопия получается. Как человек, Гоголь посчитал, что «не должен» дарить миру очередную утопию. Россия не может стать процветающей и счастливой страной, пока каждый человек, в ней живущий, не найдет свой САМОстоятельный способ быть счастливым, независимо от существовавшего тогда общественного строя и социального неравенства. В целом, работа над тремя разными вариантами 2-го тома «Мертвых душ» заняла 10 лет – с 1842 по 1852 гг.

Конечно, никто не требует от каждого, прочитавшего эту статью, писать романы, но очень интересно, а сколько попыток реализовать свою идею, или найти свое призвание, и в течении скольких лет вы готовы? Сколько вы готовы потрудиться для своего светлого будущего сейчас?

Одновременно с работой над «Мертвыми душами», Гоголь в своих письмах и беседах с друзьями, фактически работал с живыми душами. «Выбранные места из переписки с друзьями» Гоголя были по его просьбе опубликованы: «Мне хотелось хотя сим искупить бесполезность всего, доселе мною напечатанного, потому что в письмах моих, по признанию тех, к которым они были писаны, находится более нужного для человека, нежели в моих сочинениях» - Н.В.Гоголь.

В письмах же его, которые вы тоже можете прочитать, было понимание людей, к нему обращавшихся, и слова поддержки и ободрения в их адрес. И это несмотря на то, что сам он в этот период находился в духовных поисках и терзался не меньше всякого простого человека душевно и физически, но продолжал помогать тем, кто рядом «потому, что никогда еще доселе не питал такого сильного желанья быть полезным».

«Всякому теперь кажется, что он мог бы наделать много добра на месте и в должности другого, и только не может сделать его в своей должности. Это причина всех зол. Нужно подумать теперь о том всем нам, как на своем собственном месте сделать добро. Поверьте, что бог не даром повелел каждому быть на том месте, на котором он теперь стоит. Нужно только хорошо осмотреться вокруг себя».

Н.В. Гоголь. «Выбранные места из переписки с друзьями»

Два слова о Достоевском

Достоевский, изобретая способы для самомотивации (он, правда, тогда этого так не называл) пошел еще дальше. Нервно расстроенный, у пределов отчаяния (в том числе и по финансовым причинам), в жажде ли забвения или в надежде на выигрыш, он отправился за границу и пробовал там играть в рулетку и проигрался до копейки. Пришлось прибегнуть к помощи старого приятеля Врангеля, чтобы кое-как выпутаться из тяжелого положения. По этой причине, а также в связи с закрытием журнала «Эпоха» Он остался должным кредиторам около 15 тыс. руб., которые смог выплатить лишь к концу жизни.

Азартная игра в рулетку в Баден-Бадене дали материал для романа "Игрок", который он замыслил. Собственно переживания Достоевского-игрока Достоевский-писатель и сделал своим «выигрышем», превратив тем самым свое поражение в триумф. Но он пошел еще дальше, превратив в рулетку свою жизнь и по возвращении в Петербург, заключив кабальный контракт со своим издателем: «Прошлого года, - пишет Достоевский, - я был в таких плохих денежных обстоятельствах, что принужден был продать право издания всего прежде написанного мною, но один раз, одному спекулянту, Стрелловскому, довольно плохому человеку и ровно ничего не понимающему издателю. Но в контракте нашем была статья, по которой я обещаю ему для издания приготовить роман, не менее 12 печатных листов, и если не доставлю его к 1 ноября 1866 года, то он, Стрелловский, волен в продолжении девяти лет издавать даром, и как вздумается, всё, что я ни напишу безо всякого мне вознаграждения. Я убежден, что ни один из литераторов наших, бывших и живущих, не писал под такими условиями, под которыми я постоянно пишу. Тургенев умер бы от одной мысли о таком. Но если б Вы знали, до какой степени тяжело портить мысль, которая в вас рождалась, приводила вас в энтузиазм – и быть принужденным портить её сознательно!»

Чтобы выполнять условие дикого договора, работу над «Преступлением и наказанием» пришлось отложить. Федор Михайлович этим даже бравировал – он любил доходить до предела, когда от него требовались уже нечеловеческие усилия. «Есть упоение в бою и бездны мрачной на краю!» Друзья советуют ему взять стенографистку.

«29 октября 1866 года, - вспоминала Анна Григорьевна (так звали новую помощницу Достоевского), - происходила наша последняя диктовка. «Игрок» был закончен. В течение 26 дней Федор Михайлович написал роман в размере семи листов в два столбца большого формата. На другой день, 30 октября, я принесла Федору Михайловичу переписанную вчерашнюю диктовку. Он порадовался, что листочков оказалось больше, чем мы ожидали,

сообщил мне, что сегодня перечитает роман, кое-что в нем исправит и наутро отвезет рукопись Стелловскому».

«Так я писал,— признавался Достоевский в 1864,— и всю мою жизнь, так писал все, что издано мною, кроме повести „Бедные люди“ и некоторых глав из „Мертвого дома“. Очень часто случалось в моей литературной жизни, что начало главы романа или повести было уже в типографии и в наборе, а окончание сидело еще в моей голове, но непременно должно было написаться к завтраму».

Очевидно, что мотивация «должен» для Достоевского значила больше. И он умело использовал ее для повышения личной продуктивности, как писателя.

В бизнесе этот прием тоже нередко применяется. Ведь всем известно, то, что мы никак не можем выполнить в текущей плановой работе, легче и быстрее получается, когда нас поджимают сроки или другие обязательства.

Каждый человек неоднократно в своей жизни оказывается перед дилеммой «хочу» и «должен». И каждый решает ее самостоятельно.

Два слова о спорте

Посмотрите на выражение лиц спортсменов большого спорта перед тем, как они выходят на состязание, особенно в атлетике - сколько напряжения на лицах перед прыжком, броском, рывком, какая концентрация энергии. Ежедневные тренировки уже позади, но перед показательным выступлением спортсмен полностью группируется на рекорд — мировой или свой личный не важно. Важно, что еще до того, как он будет взят, установлено его точное измерение (в метрах, сантиметрах, килограммах). Все чувства и воля и мысли и воображение спортсмена уже там, в этом рекорде. Счастливую улыбку здесь можно увидеть (и даже услышать), только когда рекорд поставлен. Важно и то, что путь к этому рекорду равен всему содержанию жизни спортсмена. И только так полностью реализуя свой потенциал в работе, можно достичь значимого результата. Результата, которым можно будет гордиться, как своим личным рекордом. Нужно только очень сильно хотеть, искренне верить и действовать.

Еще ближе к сущности эффективной работы поведение спортсменов в художественной гимнастике и фигурном катании. Они должны не только показать высокую технику исполнения, но и просто нравиться судьям и зрителям. В фигурном катании есть даже отдельный балл за артистичность.

В продажах, в бизнесе, он тоже есть. И иногда, значимость личного обаяния и искренней улыбки приветствия своего желанного клиента гораздо больше профессионализма, опыта и «техники исполнения».

Теорема, доказательство которой придется искать самому

Если попытаться объяснить феномен мотивации математическим языком, то мотивация — это всегда теорема, требующая доказательства. А в построении доказательства дело приходится иметь всегда со множеством неизвестных.

Самомотивация – это теорема, доказательство которой придется находить САМОМУ человеку.

Мы лишь постарались напомнить о том, какие могут быть варианты (доказательства прямые и от обратного) и привести не математические, а общечеловеческие примеры таких доказательств.

Если вы по-прежнему не нашли своего доказательства, даем еще одну подсказку: либо меняйтесь сами (совершенствуйтесь, будьте гибкими), либо меняйте работу, либо меняйте условия работы, либо свое отношение к своей работе.

Постарайтесь понять, зачем это в вашей жизни, как вы притянули это к себе, и какой урок должны для себя из этого извлечь. И если изменить или отказаться от того, что вы делаете сейчас вы не можете, то, чтобы быть счастливым вам остается только полюбить это.

«Современный человек сейчас не зависит исключительно о содержания учения посвященных и наставников, сегодня центральное место начинает занимать обучение, основанное на собственном переживании.

При этом человек может достичь своей цели двумя путями. Один путь состоит в том, чтобы перенимать взгляды других людей, делать их своими собственными (адаптировать под себя) и применять их. Это путь инструкции.

Если человек выбирает второй путь развития, он приобретает собственный опыт и перерабатывает его. Благодаря этому он приобретает новые представления и знания. Этот путь есть путь открытий.

Характерным для обоих процессов обучения является то, что исследуется собственная реальность. Человек перерабатывает свой опыт, сравнивая его с опытом других и превращает его в предмет своих рефлексий. Возможно, он достигнет при этом той точки, в которой так представит свои личные воззрения во всей их ясности, что сможет передавать их другим посредством бумаги или устно. Таким образом, человеческий дух становится собственным наставником». (Адриаан Бекман. Самоменеджмент).

Самомотивация это всегда преодоление себя, это всегда выбор или гармонизация своего «хочу» и своего «должен», и это преодоление и гармонизация всегда есть личностный рост человека.

Неважно как вам удалось себя замотивировать. Важно, что вы нашли в себе силы это сделать. И можете собой гордиться.

Елена Суворова