

Анваров А.

МОТИВАЦИЯ УСПЕХА

Научный руководитель: канд. филол. наук, доц. Мельникова Т. Н.

Кафедра белорусского и русского языков

Белорусский государственный медицинский университет, г. Минск

Мотивация успеха — одна из разновидностей мотивации деятельности, которая основана на потребности человека добиваться успеха. Успех — это достижение поставленных целей в задуманном деле; положительный результат чего-либо, общественное признание чего-либо или кого-либо. Успех всегда соотносится с достижением конкретной цели. С психологической точки зрения, успех — это переживание состояний радости, удовлетворения от того, что результат, к которому стремился человек, либо совпал с ее надеждами, ожиданиями (с уровнем притязаний), либо превзошел их.

Мотивация — побуждение к действию; психофизиологический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Существует несколько видов мотивации: внешняя и внутренняя, положительная и отрицательная, т.е. основанная на положительных и отрицательных стимулах, устойчивая и неустойчивая, индивидуальная и групповая и др. Мотивация успеха является положительной.

Очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим. Существует определённая граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов. Такую зависимость называют законом Йеркса — Додсона. Эти учёные ещё в 1908 г. установили, что наиболее благоприятной является средняя интенсивность мотивации.

Для создания мотивации успеха считается обязательным умение формировать знания и навыки по системе управления результативностью и стратегическому планированию в требуемой области; создание регламентной и «информационной базы» для упрощения администрирования процесса постановки, согласования и получения фактических данных об исполнении стратегических и операционных показателей.

При создании системы мотивации исследователи предлагают ориентироваться на объективность оценки результатов труда, своевременность и значимость вознаграждения. Ученые напоминают, что при формировании мотивации успеха важно учитывать законы успешного человека: закон честности, закон желания, закон цели, закон упорства, закон веры, закон планирования, закон контроля расходов, закон любви к делу. Именно с любви к делу начинали многие великие люди: Стив Джобс, Джордж Сорос, Генри Форд, Билл Гейтс.