



Любимое дело – это деятельность или занятие, которое приносит максимум удовольствия и ожидаемое денежное вознаграждение. Занятие, которое Вы не хотели бы поручить кому-то другому и готовы были бы заниматься большую часть своего времени.

Человек, который любит свою работу, с охотой идет туда, выкладывается на 100% и от этого получает моральное удовлетворение. Это счастливый индивидуум, который свою жизнь проживает с удовольствием.

Но как же найти любимое дело? Существует 3 совета, которые могут помочь найти для себя любимое дело и впоследствии стать счастливее.

1. **Нужно начать искать.** Найти свое дело – это задача, которая решается не за одну минуту, не за 30 и даже не за один час. Чтобы найти любимое дело нужно искать, нужно уделить этому время, силы и внимание. Также необходимо задавать себе вопросы, которые помогут найти любимое дело.

Например:

- **Что бы я делал(а) прямо сейчас, если бы у меня было 2 квартиры в Москве, от аренды которых я получаю 100 000 руб/мес?**
- **Какие действия помогают мне ощутить эмоциональный подъем и приятные возбуждения в области солнечного сплетения?**
- **С какой просьбой мне чаще всего обращаются, и я с удовольствием помогаю?**

1. **Найдите своего героя. Герои - это очень важные люди в нашей жизни, благодаря им мы понимаем, куда нам расти и развиваться, к чему нам стремиться и какие зоны роста перед нами открываются.**

2. **Постоянно развивайтесь и стремитесь к мастерству в том деле, которое Вам нравится, доставляет удовольствие, силы и энергию.**

Самомотивация менеджера

Прежде чем мотивировать персонал, менеджеру нужно быть самому хорошо нацеленным на успех.

Самомотивация — это умение длительное время обходиться без внешних стимулов и контроля, в том числе в сложных и ответственных ситуациях. Подобными навыками чаще всего владеют люди, которых побуждает к работе стремление максимально раскрыть свои таланты и способности. Именно поэтому самомотивацию можно назвать скорее жизненной позицией, чем управленческой характеристикой. В бизнесе это качество присуще руководителям среднего и высшего звена, а также специалистам с высоким профессиональным уровнем.

Процесс самомотивации заключается в самостоятельном стимулировании себя для выполнения поставленных задач. Она в чем-то схожа с внешней мотивацией, но основное отличие – это необходимость самому искать и задействовать инструменты стимулирования.

Среди причин «выгорания» менеджеров на рабочем месте может быть плохое здоровье и переутомление, тогда не стоит гнаться за осуществлением плана любыми средствами, стоит обратить внимание на собственное лечение и отдых, для наполнения ресурсами. На втором месте стоит неверно поставленная цель, а возможно и вообще не та, и тут, сколько не бейся и не мотивируйся, не свое вдохновлять не будет. Наиболее эффективным будет путь признания ошибки, отказ от чужой цели, чужой мечты и поиск собственного пути, того дела, которое будет приносить удовлетворение.

Менеджер может поддерживать самомотивацию, следующим образом:

- создание положительного образа самого себя;
- периодический пересмотр своих личных целей и задач;
- регулярное подведение итогов, которых вы достигли;
- подбадривание самого себя (радуйтесь, прыгайте, пойте песни после завершения сложной задачи);
- поиск проблем как возможности проявить себя;
- стремление к достижению лучших результатов;
- выполнение возложенных на вас задач и достижение их;
- становление вида самовознаграждения за достижение лучших результатов;
- самообучение на своих достижениях и неудачах;

· бережное отношение к своему здоровью (питанию, отдыху и физическому состоянию).

Проактивная позиция в жизни и в бизнесе играет для менеджера также немаловажную роль.

Проактивность — важный навык современного человека, живущего в условиях непрерывного принятия решений. Это способность осознавать себя и проблему здесь и сейчас, и реагировать соответственно своим принципам и интересам.

Основными плюсами проактивности являются:

- Способность ставить перед собой цели и достигать их.
- Ответственный подход к своей жизни.
- Понимание того, что, независимо от происходящего, у вас есть выбор.
- Осознание собственной свободной воли.
- Развитие творческого мышления и воображения для поиска решений.

Иначе говоря, проактивность в работе и жизни – залог успеха.

Основные законы лидерства и качества эффективного руководителя, которыми должен владеть менеджер:

Умение контролировать себя. Очень сложно контролировать подчиненных, если руководитель не умеет контролировать себя.

Максимальное понимание сферы деятельности и ситуации, в которой нужно руководить. Иными словами, руководить надо в той сфере деятельности, в которой руководитель является профессионалом.

Решительность и действие. На мой взгляд, это очень важное качество лидера – умение быстро принять решение и начать действовать, пока другие «ковыряют в носу». Н

Ответственность за результат. Лидер готов взять на себя полную ответственность за свою деятельность и деятельность своих подчиненных. Если подчиненный не справился со своей задачей и ненароком подставил весь отдел под удар – ответственен за это руководитель.

Четкость планов и приоритет **задач.** Лидер всегда имеет четкий план перед глазами. Он понимает, в каком направлении нужно развивать отдел,

и на что ставить акценты.

Конкретика. Из уст руководителя конкретика очень важна, особенно это важно в постановке задач подчиненным. Лидер четко ставит задачи и описывает тот конечный результат, который он хочет получить и в какой срок.

Умение «слышать» подчиненных. Руководитель-лидер, это далеко не человек, который умеет красиво говорить и работать на публику, скорее, на мой взгляд, это человек который умеет не только слушать, но и слышать своих подчиненных. Важно понимать проблемы подчиненных и находить правильные пути решения.

Взаимодействие в команде. Руководитель-лидер, всегда находится на передовой вместе со своими подчиненными. Ему не зазорно опуститься и в находящегося на иерархической ступеньке значительно ниже, а также помочь ему не наделать ошибок. Работа в команде, наравне со всеми – вот явный признак лидера.

Таким образом, в процессе самомотивирования менеджерам необходимо учитывать индивидуальные различия. Различия в предпочтениях. Когда менеджер реализует свои жизненные и профессиональные замыслы через продуктивные формы организационного поведения, производственную активность – это означает, что его самомотивирование достигло успеха.