

image not found or type unknown



**Что такое любимое дело?** Это деятельность или занятие, которое приносит максимум удовольствия и ожидаемое денежное вознаграждение. Все прекрасно знаю, что если человек, который любит свою работу, идет туда и выкладывается по полной и от этого получает моральное удовлетворение.

Когда человек занят любимым делом, он работает и отдыхает одновременно и поэтому ему не нужны будут выходные и отдых. Они трудятся не только из-за денег, а просто, потому что нашли себя и свое призвание.

Могу на своем опыте сказать, что этот вопрос мучает массу людей, которые хотят начать заниматься любимым делом. Мне помогло одно упражнение, чтобы понять, чем я хочу заниматься. Это взять лист бумаги и выписать все дела, которыми я занимаюсь или хочу заниматься. Самое главное писать все дела, без обмана и при увеличении. Это лист со списком нужно сохранить, потому что он может пригодиться, чтобы понять что больше всего тянет и на что больше всего уделяется времени.

Но не стоит забывать, что люди все разные и каждый способ познать свое любимое дело разный. Главное не надо отчаиваться и все бросать и продолжать работать себе во вред, нужно самое главное любить себя и уважать и выходить из зоны комфортности.

Каждое утро мы занимаемся привычными делами, собираемся на работу, на учебу и т.д. И все вроде бы хорошо на работу или на учебе все отлично, но бывает такое что не хочется работать, все валиться из рук, нет мотивации. Приходя, домой ты садишься на стул или на диван и начинаешь задумываться, зачем мне это все? 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. **А можно ли измерить самомотивацию?**

**Самомотивация** - это умение длительное время обходиться без внешних стимулов и контроля, в том числе в сложных и ответственных ситуациях. Подобными навыками чаще владеют люди, которых побуждает к работе стремление

максимально раскрыть свои таланты и способности. Именно поэтому самомотивация можно назвать скорее жизненной позицией, чем управленческой характеристикой. В бизнесе эта позиция присуща руководителям среднего и высшего звена, а также специалистам с высоким профессиональным уровнем. Среди рядовых сотрудников и рабочих она встречается редко. Очень ценное качество.

Каждый человек на что-то мотивирован. Другое дело, что направление этой мотивации не обязательно совпадает с целями организации, а уровень мотивации может быть недостаточным для того, чтобы прилагать постоянные усилия в направлении цели. Вот с этими задачами и приходится работать менеджеру. Рекомендаций менеджеру по нематериальной мотивации написано множество. А вот тем, кто хочет повысить свой уровень самомотивации, пригодятся несколько приемов.

Всегда переформулировать "потому что" в "для того чтобы". Например: вместо "я делаю это, потому что меня заставляют" в "я делаю это для того, чтобы быть на хорошем счету у руководства". Этот элемент позитивного мышления формирует проактивное отношение к жизни взамен реактивного и порождает стремление двигаться вперед.

Формировать у себя внутренний локус контроля вместо внешнего - то есть в любых ситуациях, прежде всего, видеть свои возможности влияния на эту ситуацию. А не свою зависимость от внешних обстоятельств. Люди с внутренним локусом контроля не только активнее, но и значительно оптимистичнее.

Создать образ результата и посмотреть на него из будущего. Позитивные переживания, вызванные этим образом, помогают на пути к цели - особенно в тех случаях, когда достичь ее хочется, но на то, чтобы пройти все необходимые этапы пути, не хватает силы воли.

### **Менеджер может поддерживать самомотивацию :**

**1. Постановка целей.** Гораздо проще будет выполнять работу, когда она будет иметь конкретную и четко сформулированную цель, будет отлично понимать, для чего делаю.

**2. Визуализация позитивных последствий достижения цели.** Когда есть важная цель, отличным способом самомотивации будет визуализации и мысли обо всех положительных моментах, которые появятся, если цель будет достигнута.

**3. Деньги как мотиватор.** Не секрет что у людей деньги являются главным мотивом выполнения работы и достижения цели - это факт.

**4. Публичная постановка цели.** Зафиксировать свою цель публично (написать о ней в соцсети). Это будет очень хорошо мотивировать к работе, ведь если вы не достигните цели – вы упадете в глазах всех этих людей, среди которых будут ваши друзья, знакомые, близкие.

**5. Вознаграждение за достигнутые цели.** Пообещать себе за достижение желаемого результата определенный материальный приз. Может быть что угодно: от шоколадки или до дорогого предмета.

**6. Самообучение на своих достижениях и неудачах**

**7 Поиск проблем как возможности проявить себя;**

**8. Стремление к достижению лучших результатов;**

**Почему происходит "выгорание" менеджеров на рабочем месте и как его избежать?** Менеджеры работают на износ, чрезмерные профессиональные нагрузки, нервное перенапряжение. Как итог – профессиональное и эмоциональное выгорание, хроническая подавленность, усталость, апатия, равнодушие к жизни. В гонке за признанием, деньгами или высоким чином человек выкладывается на все 100%, идет к своей цели, стремится к желанному всей душой. И зачастую, придя к своей мечте, не испытываешь счастья – человек настолько измотан, что просто не чувствует радости. Если вовремя не включить «перезагрузку», «болезнь» будет прогрессировать, затягивая человека на самое дно.

**Проактивность** — важный навык, осознанное желание человека влиять на происходящие вокруг него события, явления, процессы.

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.

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

**Закон твёрдой почвы** Заступая на руководящую должность, вы получаете кредит доверия, как со стороны вышестоящего начальства, так и со стороны коллектива. Пара неверных решений – это ничего, ведь все мы люди и можем ошибаться.

### **Ответственность.**

Сейчас я говорю об ответственности в широком смысле слова. Прежде всего, конечно же, ответственность за себя, свои мысли, свои поступки и свои решения.

У руководителя нет вопроса “Кто виноват”, он всегда думает “Что делать”. Потому что он знает, что всему есть причина, а любой поступок имеет следствие. В мире ничего просто так не происходит.

**Закон полного доверия** Людей привлекает лидер, а стоящие за ним идеи и мировоззрения всегда вторичны. Помните, что, даже вооружившись самыми благородными мотивами, вы не станете лидером, если не сможете привести своих последователей к поставленной цели.

- **Умение общаться.** Говорить просто, лаконично, по сути. Простота – это показатель порядка в мыслях. Она говорит, что в голове выстроена четкая концепция и ей можно следовать.
- Умение слышать другого человека. Только так можно узнать истинные его запросы и дать то, что ему нужно.
- **Уметь убеждать.** Но под этим подразумевается не манипуляция чужими умами, а умение зажигать людей своими идеями

**1. Системное мышление** является основой личных качеств руководителя. В процессе практической деятельности необходимо уметь мыслить – заранее определять возможные трудности и способы их преодоления.

**2. Способность принимать решения. Руководители ежедневно сталкиваются с великим множеством проблем, и нужно делать это, основываясь не только на понимании ситуации, но и на личных ценностях и принципах**

**3. Творческое мышление.** Умение мыслить нешаблонно, сочетая преимущества накопленного опыта с оригинальными, новаторскими методами управления. Необходим навык разработки нестандартных управленческих решений в условиях, когда альтернативные варианты действий неясны или сомнительны.

**Постоянное саморазвитие.** Профессионализм – это самовозрастающая величина. Лидер призван являть собой образец повышения уровня своих теоретических знаний и практических навыков, общекультурного роста.

**Можно сделать вывод,** что самомотивация менеджера очень важный момент. Важно помнить, что самомотивацию можно и нужно развивать. Если Вы достаточно амбициозны, готовы двигаться к сверхвысоким вершинам и хотите достичь больших успехов в процессе самоосуществления своей личности – ищите возможность научиться повышать мотивацию, включать свою внутреннюю мотивацию, чтобы на всю жизнь обеспечить себя энергией и удовольствием для воплощения своих планов.