

Энциклопедия быстрых знаний

САМОРАЗВИТИЕ

Для тех, кто хочет все успеть



ЧТО ТАКОЕ МОТИВАЦИЯ? КАК РЕАЛИЗОВАТЬ СЕБЯ?

ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

КАК ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ?

Я, СЕМЬЯ И ОБЩЕСТВО



МОСКВА
2015

В СЕРИИ “ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ” ВЫХОДЯТ:



Задача серии
«ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ» —
рассказать просто, коротко и увлекательно
о сложном. Книги послужат **отличным**
источником базовых знаний и донесут общее
понимание основных терминов и ключевых
моментов в различных областях.

Книги будут **интересны читателям всех возрастов**,
решившим расширить свои знания в той
или иной области и сделать это в быстрой
и увлекательной форме.

УДК 159.922
ББК 88.52
С17

Оригинал-макет подготовлен
издательским центром «НОУФАН»
nofunpublishing.com
valery@nofunpublishing.com
+7(903)215-68-69

Саморазвитие. Для тех, кто хочет все успеть. – Москва :
С17 Эксмо, 2015. – 128 с. : ил. – (Энциклопедия быстрых знаний).

ISBN 978-5-699-80539-6

Каждый из нас – уникальная личность. С детства мы стремимся быть лучше и доказываем свою исключительность окружающим. Но если соревнование для детей – процесс естественный и не вызывает вопросов, то с возрастом желание стать лучше у многих угасает. Почему же взрослые теряют стремление к самосовершенствованию? Часто просто из-за отсутствия необходимой информации. Задача нашего издания – структурировать имеющиеся у читателя знания, дать ему новые и помочь разобраться в тонкостях психологии личности.

УДК 159.922
ББК 88.52

ISBN 978-5-699-80539-6 © ИП Сирота Э. Л. Текст и оформление, 2015
© Оформление. 000 «Издательство «Эксмо», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	6
------------------	---

Я + МОЕ УЛУЧШЕННОЕ Я

Глава I. Мотивация к саморазвитию: это я, только лучше!	7
Глава II. Я и моя память: искусство помнить.....	17
Глава III. Я и мой самоконтроль: берем себя в руки!	25
Глава IV. Я и моя эффективность: как всё успеть	35
Глава V. Прокрастинация: как победить болезнь нашего времени	43

Я + СЕМЬЯ

Глава VI. Я и общение: умеем ли мы разговаривать?	53
Глава VII. Отцы и дети	61
Глава VIII. Дела семейные	71
Глава IX. Семейная терапия: расстановка по обстановке	79

Я + ОБЩЕСТВО

Глава X. Психология влияния: как распознать манипулятора?	89
Глава XI. Я и коллектив: общение на службе у карьеры	99
Глава XII. Психология конфликта: кто, как и зачем спорит?	107
Глава XIII. Деловое общение: в чем тайна успеха?	117
Литература и другие источники.....	125

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ДАЕТ ОТВЕТ ЭТА КНИГА

КАК УПРАВЛЯТЬ МОТИВАЦИЕЙ?

Отправной точкой для работы с внутренней мотивацией является продуманное определение проблемы и задачи. Надо понять, чего вы хотите, и что вам мешает. *См. главу I*

ЧТО ПОМОГАЕТ ДОСТИЧЬ УСПЕХА?

Волшебное свойство, которое позволяет человеку двигаться к вершинам успеха, — самоконтроль. *См. главу III*

КАК СОХРАНИТЬ ПАМЯТЬ?

Чтобы иметь в старости крепкую память и ясный разум, нужно не так уж много: давать телу физические нагрузки, а мозгу — тренировку, правильно питаться, высыпаться и не поддаваться стрессу. *См. главу II*

ТРУДНО ЛИ ТРЕНИРОВАТЬ СИЛУ ВОЛИ?

Очень эффективным является выполнение, на первый взгляд, нетрудных упражнений. Задайтесь целью в течение недели, скажем, чистить зубы левой рукой, если вы — правша, или правой, если левша. *См. главу III*

ПРОКРАСТИНАЦИЯ — ЭТО СИНОНИМ ЛЕНИ?

Прокрастинаторы — не лентяи, их принципиальное различие в том, что лентяй ничего не делает и совершенно по этому поводу не волнуется. *См. главу V*

КАК ЖИТЬ С УДОВОЛЬСТВИЕМ?

Самая прочная мотивация — когда человек получает удовлетворение от процесса работы, видит смысл и радость в текущем, настоящем моменте, живет чувствами сегодняшнего дня, не откладывая их на длительный срок. *См. главу V*

МОЖНО ЛИ ОБОЙТИСЬ БЕЗ ОБЩЕНИЯ?

Люди по своей природе социальные создания, вне социума, без возможности обмениваться друг с другом информацией, мы не можем стать полноценными людьми. *См. главу VI*

КАК ПООЩРЯТЬ РЕБЕНКА?

Поощрение — это отнюдь не деньги или конфеты. Самое главное для малыша — это внимание отца и матери. *См. главу VII*

ЧТО НУЖНО ДЛЯ ПРОЧНОГО БРАКА?

Двух людей, решивших разделить жизнь, в идеале всю или хотя бы ее часть, должно связывать взаимное чувство, забота и внимание, а кроме того, у них должны быть общие жизненные взгляды и ценности. *См. главу VIII*

КАК НАЛАДИТЬ ОТНОШЕНИЯ С РОДИТЕЛЯМИ?

Постарайтесь забыть старые обиды. С годами они будут только затягивать вас все глубже, а жалость к себе и злость на близких неконструктивны и разрушительны. *См. главу VII*

ПОЧЕМУ НАМ НРАВЯТСЯ МАНИПУЛЯТОРЫ?

Человека, внешне похожего на нас, мы сразу определяем в «свой» круг, социальный или культурологический, одновременно незаметно настраиваясь на позитивное общение. *См. главу X*

КАК РАСПОЛОЖИТЬ К СЕБЕ СОБЕСЕДНИКА?

Поза с наклоном вперед и боком к собеседнику показывает: я не агрессивен, я не собираюсь нападать. *См. главу XI*

СТОИТ ЛИ БОЯТЬСЯ КОНФЛИКТОВ?

Нет. Надо только научиться правильно на них реагировать, да и самому инициировать конфликты — научиться правильно их начинать, решать и заканчивать. *См. главу XII*

ЗАЧЕМ НУЖЕН ЭТИКЕТ?

Хотите быстро находить путь к сердцам и душам своих коллег и сделать общение легким, приятным и эффективным? Придерживайтесь этикета! *См. главу XIII*



ПРЕДИСЛОВИЕ

На храме Аполлона в Дельфах была надпись: «Познай самого себя». Наука психология успешно помогает нам в этом. Но чтобы мир вокруг стал лучше, одного познания мало.

Можно сколь угодно долго сетовать на судьбу и ее несправедливость, однако правда будет в другом: любые изменения начинаются с нас самих.

Мы хотим быть умнее и целеустремленнее, не жаловаться на память, все успевать, быть успешными и востребованными, жить в ладу с любимыми людьми и избегать стрессов на работе. Но как понять, какой дорогой идти? Где найти силы сделать первый шаг? Как построить хорошие отношения с коллегами? Как избегать ссор с нашими детьми и родителями? Как защититься от манипуляторов и перестать бояться конфликтов? Столько вопросов! А ответ один: начните с самого себя.

Эта книга расскажет вам, как не стоять на месте, тренировать волю и память, исправлять ошибки и научиться их не повторять.

Самая длинная дорога начинается с первого шага. Сделайте его!

МОТИВАЦИЯ К САМОРАЗВИТИЮ: ЭТО Я, ТОЛЬКО ЛУЧШЕ!

*Необязательно быть лучше всех,
достаточно быть лучше, чем вчера.*
Джо Фрейзер

Каждый из нас — уникальная личность. И каждый из нас это знает. И время от времени мы задаемся вопросом: а знают ли окружающие? Как доказать, как заставить увидеть? Почему соревнование для детей — это так естественно? Почему взрослые теряют стремление к самосовершенствованию? Как заставить себя подняться и сделать первый шаг к тому, чтобы стать еще лучше? Попробуем в этом разобраться.

МОТИВАЦИЯ — ПРОСТО, НО ЯСНО ЛИ?

Что такое мотивация? Казалось бы, все действительно ясно: это то, что нами движет. Но оказывается, что на этот вопрос долго не было однозначного ответа.

Его поиски были начаты еще философами древности и продолжались вплоть до середины XIX века, причем развивались в двух основных направлениях: рациональном и иррациональном. Философы и теологи полагали, что человек представляет собой существо уникальное, не имеющее ничего общего с животными, от которых отличается разумом, сознанием, волей и свободой выбора. А значит, и мотивация его происходила от разума и была рациональна. Иррациональность мотивации, как считалось, присуща животным, которыми двигали лишь неосознаваемые биологические потребности.

МОТИВАЦИЯ

Психофизиологический процесс, побуждающий человека к действию. Обеспечивает организованность, направленность и устойчивость поведения

«Желайте быть счастливыми — только, только это желание нужно. Для этого вы будете с наслаждением заботиться о своем развитии: в нем счастье»

(Н. Чернышевский)

ИЕРАРХИЯ ВНУТРЕННИХ УСТАНОВОК ЛИЧНОСТИ

- Влечение
- Желание
- Стремление
- Интерес
- Склонность
- Идеал
- Мировоззрение
- Убеждение

В XVII–XVIII веках, во времена чрезвычайно быстрого развития механики, эти теории стали постепенно оформляться в собственно психологические. И вот уже человека признают способным на *принятие решения*, а на долю братьев наших меньших остается *теория автомата*, то есть мотивации как рефлекса, автоматической реакции организма на внешнее воздействие. Такое разделение находило поддержку не только у теологов, но и у двух «враждующих» философских лагерей — материализма и идеализма.

Только в XIX веке эволюционная теория Чарльза Дарвина, оказавшая огромное влияние на самые разные отрасли науки, «сблизила» человека и животное, позволив определить у них множество общих поведенческих и мотивационных форм. В частности, изучение разумных форм поведения у животных (В. Кёлер) и инстинктов у человека (З. Фрейд, И. П. Павлов) берет свое начало в теории Дарвина.

Споры продолжались все XX столетие. Теория инстинктов, биологические потребности, бихевиористика, теория высшей нервной деятельности... Рождаются теории мотивации, касающиеся уже только человека, в том числе знаменитая пирамида Маслоу.

В современной науке изучение мотивации развивается по нескольким направлениям, но все они сходятся в некоторых пунктах: мы не только реагируем на внешние

раздражители — мы активны и совершенствуем свои поступки осознанно.

ИЩИ МОТИВ!

Есть крылатое латинское выражение «*Cui bono?*», что означает «Кому выгодно?» (его еще часто произносят с умным видом сыщики в детективных фильмах). И правда, любое действие начинается с мотива. Ведь если человек ничего не получает взамен, то зачем ему совершать действие?

Не надо стесняться этого вопроса! Это дано нам от природы, и изменить строение своей психики мы не можем. Как же мы устроены?

Каждого из нас с рождения воспитывают семья, школа, социальное окружение. В конце концов мы вступаем в жизнь с целым набором навыков и установок, порой буквально впитанных с материнским молоком, а порой и вбитых в наши упрямые детские головы мудрыми родителями. Но как бы там ни было, в итоге человек приобретает, говоря языком психологов, направленность личности — набор установок, ставших нашими внутренними свойствами: желаниями, влечениями, склонностями, идеалами.

Как любое явление, наши внутренние свойства развиваются от простого к сложному.

Сначала возникает влечение — практически не осознаваемая нами потребность. Если оно не слабеет и не исчезает, то перерастает в желание. Если

«Дорогу осилит идущий»

(индийская пословица)

УСТАНОВКА

Субъективное отношение человека к предмету или явлению, которое определяет тип поведения. Выбатывается в результате повторяющихся реакций на схожие ситуации, сохраняется в течение длительного времени

ВОЛЯ

Функция психики человека, обуславливающая сознательный выбор в пользу какой-либо цели, при котором требуется преодоление внутренних препятствий или противоречий

«Кем бы ты ни был — будь лучше»
(А. Линкольн)

желание достаточно сильное, то включается сила воли, и оно становится стремлением. Ярче всего личность выражается на следующей ступени — в проявляемых интересах, в своем избирательном отношении к объекту или событию. Если, к примеру, вам интересна какая-то ТВ-передача, то вы не станете переключать канал, а досмотрите ее. Или, беседуя с интересным и симпатичным человеком, не станете посматривать на часы или отвлекаться, уплывая мыслями далеко от темы разговора.

Но все перечисленные качества психологи считают не побуждающими, а регулирующими наше поведение. Почему? Наверное, потому что ни одно из них напрямую не подталкивает нас к совершению действия. За это ответственны мотив и мотивация.

Мотив — это причина, которая позволяет нам сделать выбор, понять, какой поступок надо совершить, причем причина как внутренняя, так и внешняя.

Мотивация — понятие более широкое. Это не только факторы, определяющие наше поведение, но и процесс, который поддерживает в нас интерес и степень активности нашей деятельности.

Вы можете спросить: ну и зачем мне думать о мотивации? Если события складываются так, что требуют от меня действий, то я их просто совершу. Тут вы правы. Но что если обстоятельства вроде бы и не требуют никаких действий? Если у меня возникнет потребность, я ее удовлетворю. А если этой потребности нет? Вы окончили школу, потом институт,

нашли спутника жизни, растите детей и ходите на работу... Но уверены ли вы, что полностью довольны своей жизнью? Признайтесь, что в глубине души, на периферии сознания мелькает иногда: а вот если бы... Если бы я мог, то занялся бы всерьез спортом, выучил иностранный язык, поднялся на гору, построил дом, совершил научное открытие — каждый может дополнить этот ряд. Что же нам мешает? Чаще всего это наши страхи, лень и нежелание что-то менять. Что же с этим делать? Искать мотивацию!

СИЛА ЕСТЬ, ВОЛЯ ЕСТЬ — А СИЛЫ ВОЛИ НЕТ...

Одни люди легки на подъем, азартны, загораются и уверенно идут к поставленной цели. Других трудно чем-то заинтересовать, они могут увлечься ненадолго, но быстро «теряют запал», остывают и забрасывают начатое. И ничего удивительного в этом нет. Степень мотивации человека зависит от очень многих факторов, не только от темперамента и характера, но даже от телосложения! Сравните спортсмена и астеника — кому из них легче сконцентрироваться на действии?

Но прежде чем рваться в спортсмены и преодолевать немыслимые высоты, попробуем определиться — а нужно ли это нам вообще? Основные вопросы, которые объясняют мотивацию: «зачем?», «с какой целью?», «какой смысл?». Действительно, а какой смысл? Если я обычный человек и живу простой жизнью, то

МОТИВ

Побудительная причина, повод к действию

СТИМУЛ

Воздействие, внешнее или внутреннее, на психику человека, побуждающее его к действию. Не является синонимом мотива, так как в отличие от него воспринимается сквозь призму взглядов, чувств и настроения человека конкретно в данный момент