

В современной школе вопрос о мотивации учения без преувеличения может быть назван центральным, так как мотив является источником деятельности и выполняет функцию побуждения и смыслообразования. Ученые считают, что результаты деятельности человека на 20-30 % зависят от интеллекта, и на 70-80 % - от мотивов.

Что же такое мотивация? От чего она зависит? Почему один ребенок учится с радостью, а другой - с безразличием?

Мотивация - это побуждение себя и других к деятельности для достижения личных целей. Деятельность без мотива или со слабым мотивом либо не осуществляется вообще, либо оказывается крайне неустойчивой. Поэтому важно, чтобы весь процесс обучения вызывал у ребенка интенсивное и внутреннее побуждение к знаниям, напряженному умственному труду.

Учебная мотивация определяется целым рядом специфических для этой деятельности факторов:

- самой образовательной системой, образовательным учреждением, где осуществляется учебная деятельность;
- организацией образовательного процесса;
- субъектными особенностями обучающегося (возраст, пол, интеллектуальное развитие, способности, уровень притязаний, самооценка, взаимодействие с другими учениками и т. д.);
- субъектными особенностями педагога и, прежде всего системой отношения его к ученику, к делу;
- спецификой учебного предмета.

ВИДЫ МОТИВОВ

Рассматривая учебную мотивацию как показатель результативности деятельности образовательного учреждения, мы будем опираться на 2 подхода к описанию групп мотивов. *Первый вариант классификации предполагает рассмотрение трех больших групп мотивов:*

- **ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ (УЧЕБНЫЕ) МОТИВЫ.** Они связаны с содержанием учебной деятельности и процессом ее выполнения. Эти мотивы свидетельствуют об ориентации школьников на овладение новыми знаниями, учебными навыками, определяются глубиной интереса к знаниям: новым занимательным фактам, явлениям, к существенным свойствам явлений, первым дедуктивным выводам, к закономерностям и тенденциям, к теоретическим принципам, ключевым идеям и т.д. К этой группе относятся также мотивы, свидетельствующие об ориентации школьников на овладение

способами добывания знаний: интерес к приемам самостоятельного приобретения знаний, к методам научного познания, к способам саморегуляции учебной работы, рациональной организации собственного учебного труда.

- **СОЦИАЛЬНЫЕ МОТИВЫ.** Они связаны с различными видами социального взаимодействия школьника с другими людьми. Например: стремление получать знания, чтобы быть полезным обществу, желание выполнить свой долг, понимание необходимости учиться, чувство ответственности. При этом велико значение мотивов осознания социальной необходимости, долга и ответственности, стремления хорошо подготовиться к выбору профессии.

- **ПОЗИЦИОННЫЙ МОТИВ** может проявляться в разного рода попытках самоутверждения, в желании занять место лидера, оказывать влияние на других учеников, доминировать в коллективе и т.д. Мотивы социального сотрудничества состоят в том, что ученик не только хочет общаться и взаимодействовать с другими людьми, но и стремится осознавать, анализировать способы и формы своего сотрудничества и взаимоотношений с учителем, товарищами по классу, постоянно совершенствовать эти формы. Данный мотив является важной основой самовоспитания, самосовершенствования личности.

Второй вариант классификации характеризует отношение мотивов и непосредственно учебной деятельности. Если мотивы, стимулирующие определенную деятельность (в нашем случае - процесс учения), не связаны напрямую с ней, их называют внешними по отношению к данной деятельности. Если же мотивы непосредственно связаны с учебной деятельностью, то их называют внутренними. Мотив учения может быть **внутренним** - при самостоятельной познавательной работе или **внешним** - при оказании помощи взрослым.

- **ВНУТРЕННИЕ МОТИВЫ** таковы: интерес к процессу деятельности, интерес к результату деятельности, стремление к саморазвитию, развитию каких-либо своих качеств, способностей.
- **ВНЕШНИЕ МОТИВЫ** проявляются тогда, когда деятельность осуществляется в силу долга, обязанности, ради достижения определенного положения среди сверстников, из-за давления родных, учителя и др. Если ученик решает задачу, то внешними мотивами этого действия могут быть: желание получить хорошую отметку, показать своим товарищам свое умение решать задачи, добиться похвалы учителя и т.д. Внутренними мотивами в данном случае являются: интерес к процессу решения задачи, к поиску способа решения, результату и т.д.

Результаты изучения мотивации

МОТИВЫ классы	отрицательный	игровой	отметка	социальный	позиционный	учебный
1-е классы	3%	7%	29%	19%	3%	39%
4-е классы	8%	0	0	4%	88%	0
5-е классы	0	22%	41%	6%	31%	0
9-е классы	0	4%	46%	0	33%	17%
11-е классы	3%	3%	0	0	94%	0

Вывод: внутренним мотивом является лишь учебный. А он развит лишь у 39% первоклассников и 17% девятиклассников. Социальные, позиционные мотивы и мотив «отметка» являются положительными, но внешними мотивами. Чувство ответственности и долга, желание заслужить похвалу от учителя или родителей, стремление завоевать авторитет у сверстников могут внезапно перестать быть для ребенка значимым моментом, и тогда ему надоеет учиться. Игровой мотив – желание пообщаться со сверстниками и отрицательный мотив – давление взрослых и вовсе не являются стимулом к получению знаний.

Также мы определили уровень развития мотивации в данных классах.

МОТИВЫ классы	I	II	III	IV	V
1-е классы	11%	37%	34%	17%	1%
4-е классы	14%	43%	36%	7%	0
5-е классы	11%	20%	47%	15%	7%
9-е классы	2%	47%	42%	9%	0
11-е классы	0	72%	25%	3%	0

Первый уровень – высокий уровень школьной мотивации, учебной активности. (У таких детей есть познавательный мотив, стремление наиболее успешно выполнять все предъявляемые школьные требования. Ученики четко следуют всем указаниям учителя, добросовестны и ответственны, сильно переживают, если получают неудовлетворительные отметки.)

Второй уровень – хорошая школьная мотивация. (Учащиеся успешно справляются с учебной деятельностью.) Подобный уровень мотивации является средней нормой.

Третий уровень – положительное отношение к школе, но школа привлекает таких детей внеучебной деятельностью. (Такие дети достаточно благополучно чувствуют себя в школе, чтобы общаться с друзьями, с

учителями. Им нравится ощущать себя учениками, иметь красивый портфель, ручки, пенал, тетради. Познавательные мотивы у таких детей сформированы в меньшей степени, и учебный процесс их мало привлекает.)

Четвертый уровень – низкая школьная мотивация. (Эти дети посещают школу неохотно, предпочитают пропускать занятия. На уроках часто занимаются посторонними делами, играми. Испытывают серьезные затруднения в учебной деятельности.)

Пятый уровень – негативное отношение к школе, школьная дезадаптация. (Такие дети испытывают серьезные трудности в обучении: они не справляются с учебной деятельностью, испытывают проблемы в общении с одноклассниками, во взаимоотношениях с учителем. Школа нередко воспринимается ими как враждебная среда, пребывание в ней для них невыносимо. В других случаях ученики могут проявлять агрессию, отказываться выполнять задания, следовать тем или иным нормам и правилам. Часто у подобных школьников отмечаются нервно психические нарушения.)

Вывод: количество детей с высоким уровнем мотивации уменьшается к одиннадцатому классу. Возрастает процент обучающихся со вторым и третьим уровнем мотивации.

Часто причинами снижения учебной мотивации являются психологические моменты. Предлагаю выполнить упражнение **«Самый немотивированный ученик в моей жизни»**.

Инструкция. Вспомните, пожалуйста, своего самого не желающего учиться ученика, который казался вам наименее мотивированным к учебе. Опишите его с помощью 10 шкал, обведя кружком соответствующий балл на каждой шкале.

Несимпатичный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Симпатичный
Злой	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Добрый
Необязательный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Обязательный
Глупый	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Умный
Равнодушный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Увлеченный
Рассеянный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Собранный
Податливый	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Упрямый
Грубый	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Нежный
Беззаботный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Озабоченный
Неуспешный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Успешный

Теперь вспомните самого желаемого учиться ученика, который казался вам наиболее мотивированным к учебе. Опишите его с помощью тех же 10 шкал. Кто в сумме набрал большее количество баллов? Уверена, что последний из оцененных вами обучающихся.

Мы можем наблюдать эффект *ореола* и феномен *самоисполняющегося предсказания*.

Немотивированный ученик кажется нам менее симпатичным, менее добрым, менее умным. В каком-то смысле мы ставим на нем крест.

Мы сами не замечаем того, как наше предубеждение произвольно передается нами в словах, интонациях, жестах... Ученик воспринимает эти сигналы и, даже не осознавая этого, начинает вести себя так, как мы этого от него ожидаем.

Это – психологический закон, который был подтвержден экспериментально.

Вот наиболее распространенные стереотипы в отношении учителя к «плохому ученику» (по А. Леонтьеву):

- дает плохому ученику меньше времени на ответ, чем хорошему;
- услышав неправильный ответ, не повторяет вопрос, а сразу же вызывает другого ученика или отвечает сам;
- чаще ругает «плохого» за неправильный ответ;
- реже хвалит за верный ответ;
- не замечает поднятой руки «плохого» ученика, вызывает другого;
- реже улыбается, не смотрит в глаза «плохому» ученику;
- общение учителя с «плохим» учеником менее эмоционально-личностно окрашено («Правильно, садись, Чернов», тогда как с «хорошим»: «Правильно, молодец, садись, Вероника!»).

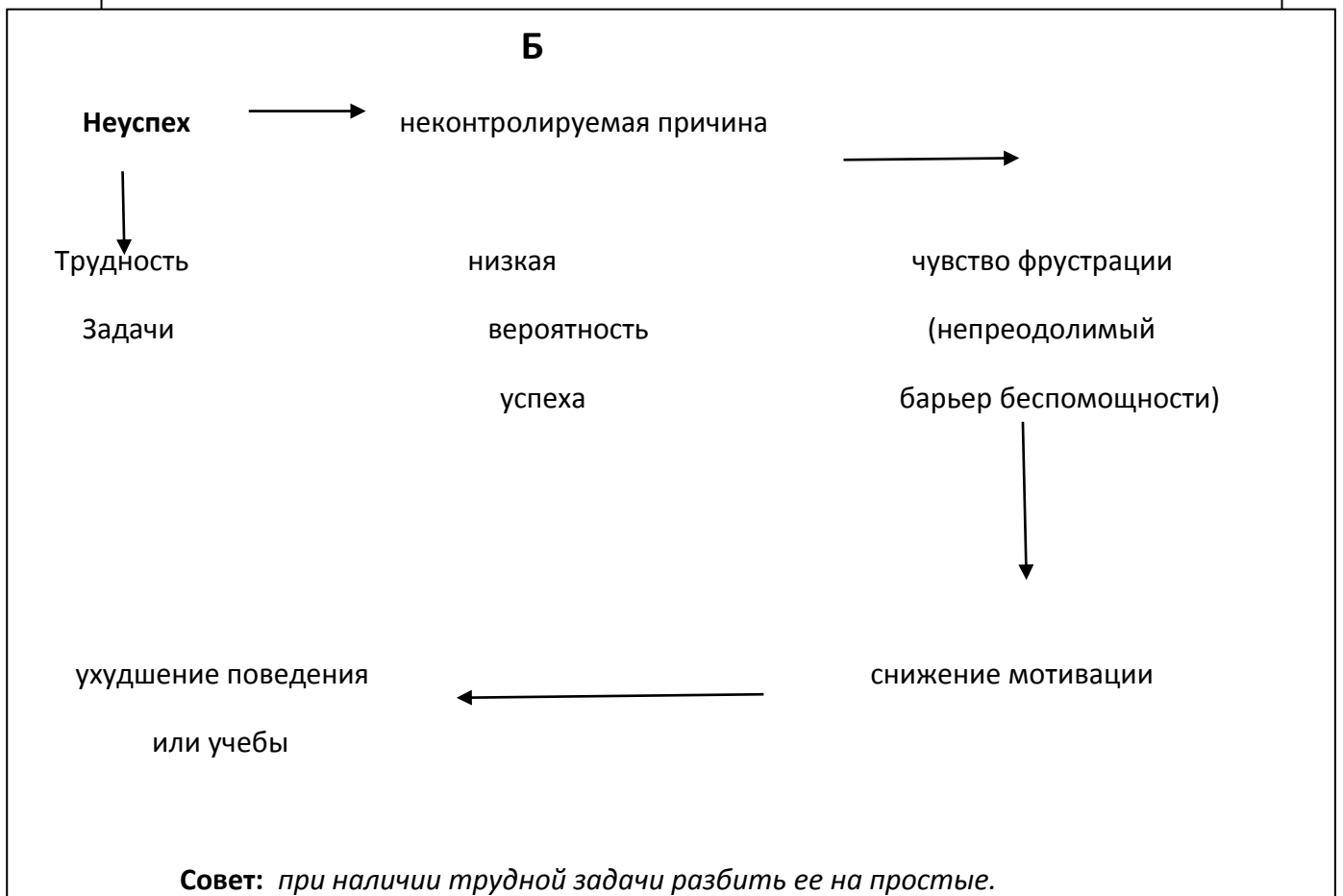
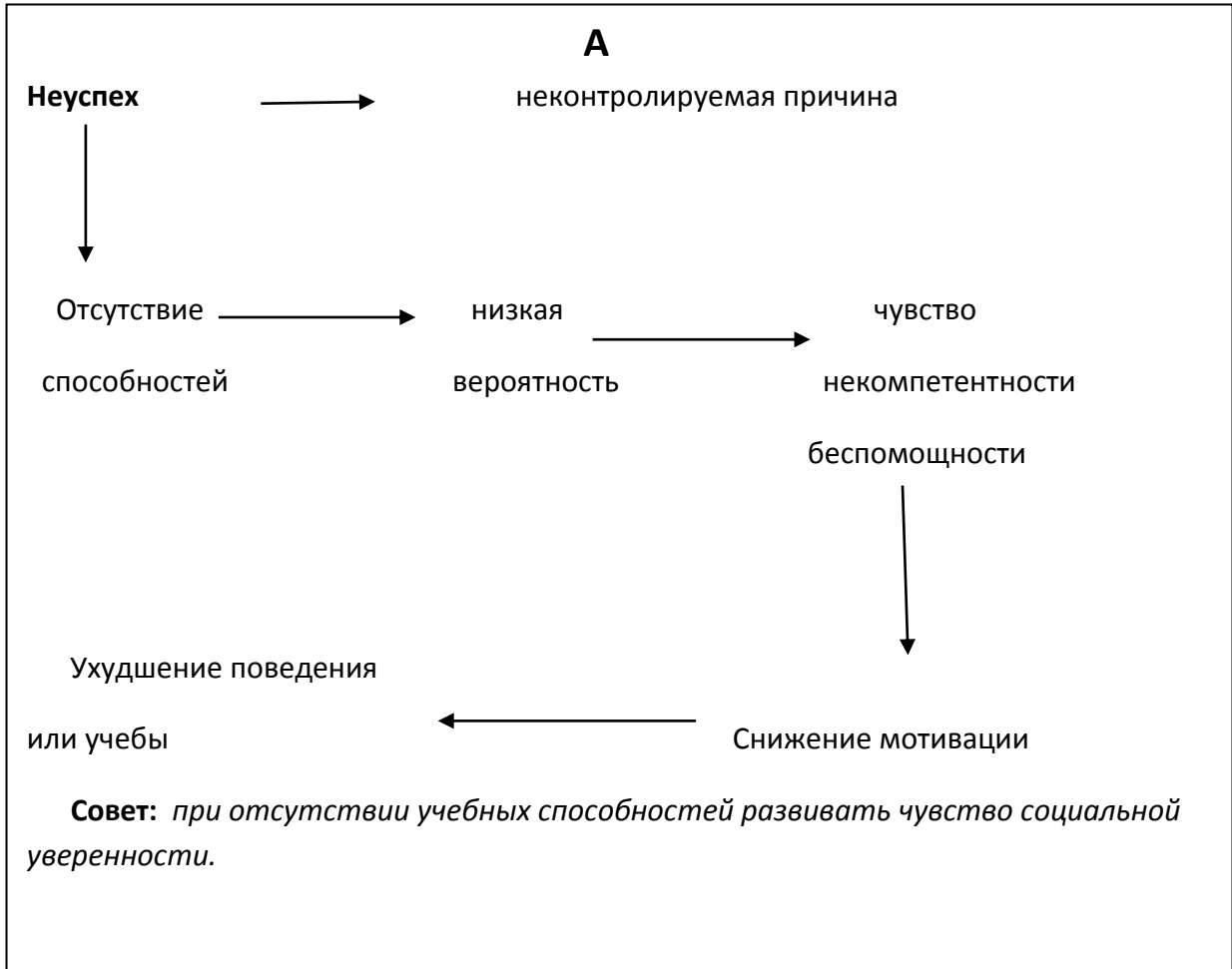
Вывод: создайте новый образ этого человека: желаемого получать знания по вашему предмету и успешного. И ведите себя по отношению к нему так, как если бы он был таким, каким вы хотите его видеть.

Чтобы не получать «выученную беспомощность», то есть низкий учебный мотив, нужно знать причины его возникновения и способы выхода из сложившейся ситуации

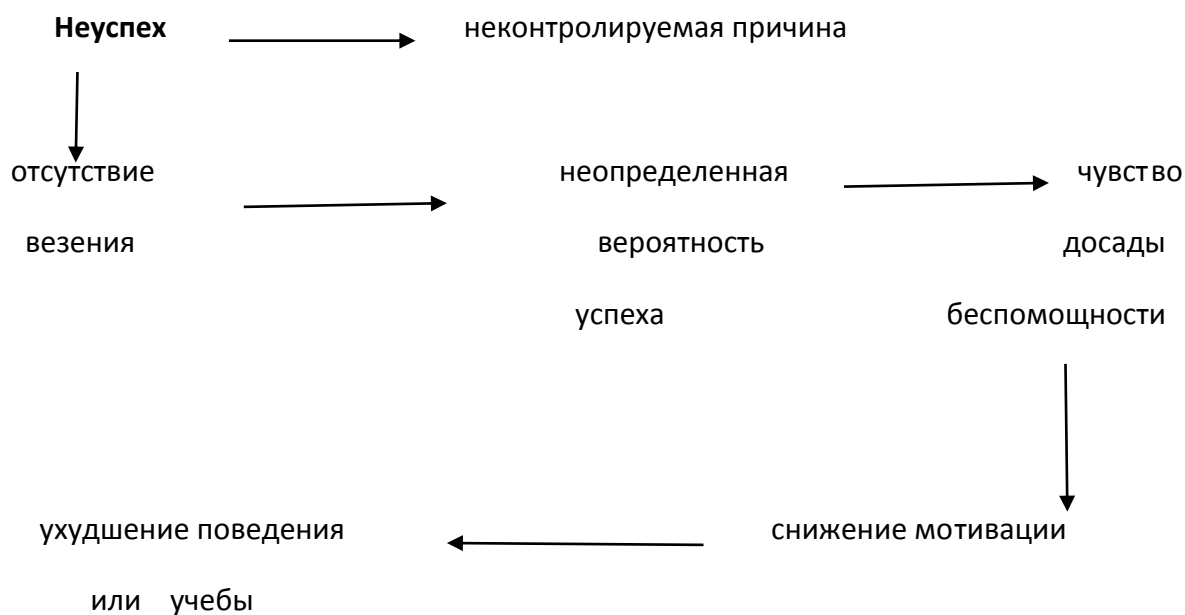
Рассмотрим конкретный пример. Ученик, получивший плохую отметку за контрольную работу, объясняет свою неудачу, как правило, следующими причинами:

- недостатком способностей;
- невезением;
- трудностью задания; и редко
- отсутствием усилий.

Рассмотрим каждую из причин в контексте учебной мотивации.

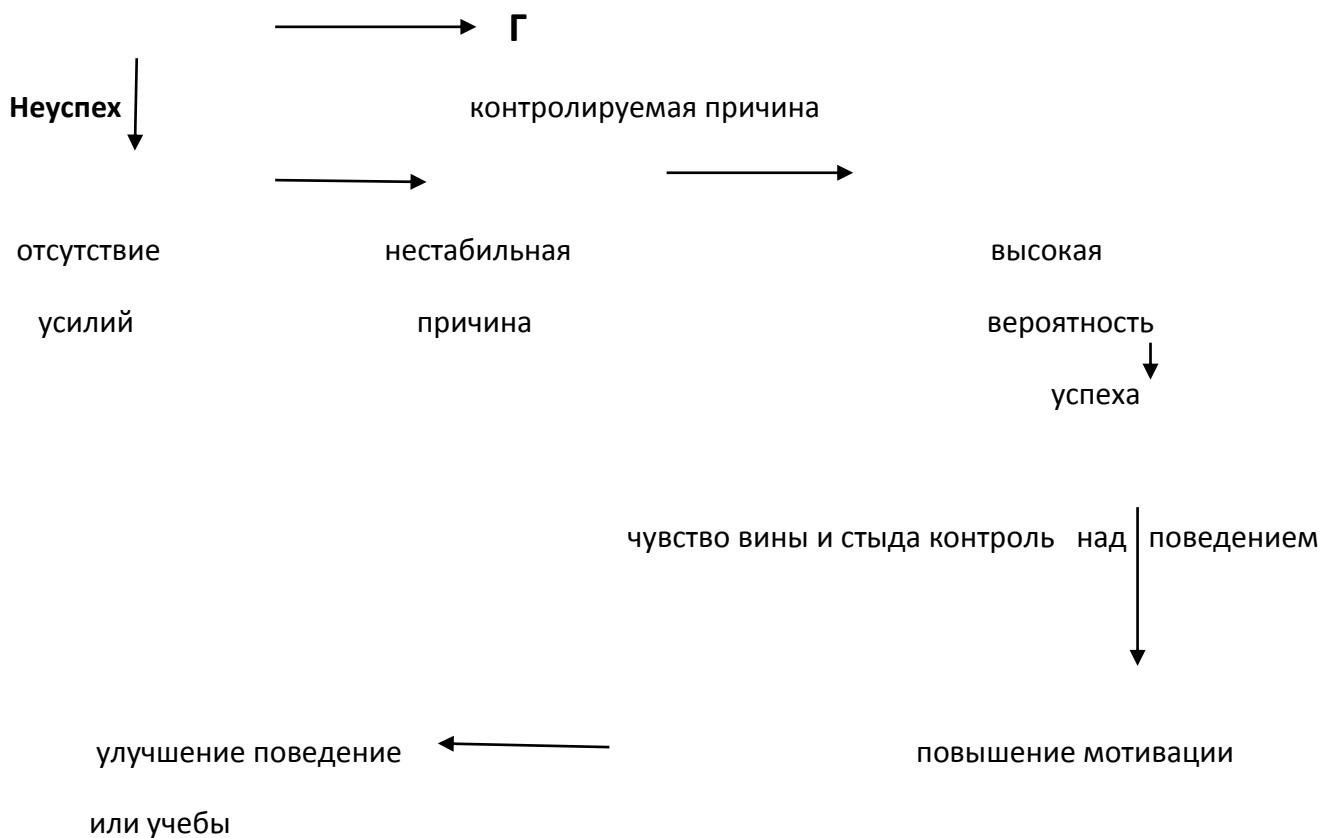


В



Совет: *формировать позитивное отношение – везет тому, кто верит.*

Г



Совет: *формировать отношение – умственный труд приносит радость*

Надо добиться, чтобы ученики осознали эти причины, и ориентироваться на самого ученика. Тогда смысл рекомендации сводиться к следующему: *нужно, чтобы школьники объясняли причины своего неуспеха не внешними помехами и не внутренним фактором «низкие способности», а другим внутренним – **недостаточно усилий**, поскольку эта причина – единственно контролируемая.*

Вот на это надо воздействовать!

Через самореализующиеся предсказания!

В одном из экспериментов учителя в течение нескольких месяцев любые неуспехи учеников оценивали приблизительно такой формулой: «Ты можешь ответить (выполнить задание) лучше, если приложишь больше усилий». Члены экспериментальной группы по сравнению с неуспевающими учениками контрольной группы достигли больших успехов в показателях тестов умственных способностей, в уменьшении тревожности, переориентации объяснений причинности неуспеха (способностей на усилие).

По теории личностной причинности Р. де Чармса, человек в любой ситуации ощущает себя либо преимущественно «источником», либо преимущественно «пешкой». Если на человека смотрят как на «источник» (и соответственно с ним держатся), он сам на себя так начинает смотреть, сам начинает ощущать себя «причиной всех действий». Но если его напрямую, «в лоб», учить быть «источником», то мы получим именно «пешку», то есть *не следует пытаться непосредственно изменить поведение учеников, прежде всего следует изменить поведение учителя по отношению к учащимся, относиться к ним как к «источникам».*

Вывод: *повышение у учеников мотивации на уроке должно начинаться с учителя, его оптимистического прогнозирования.*



Формирование учебной мотивации школьников

Педагог-психолог: Иванова Н.Ю.

«Мотивация гораздо больше,
чем способности определяет поведение,
действия человека».

Дж.Равен

Мотив (от латинского) –
приводить в движение, толкать. Это
побуждение к деятельности,
связанное с удовлетворением
потребности человека.

Мотивация – побуждение,
вызывающее активность
и определяющее его
направленность.

«И помни, когда ты чего-нибудь хочешь, вся
Вселенная будет способствовать тому, чтобы
желание твое сбылось.»

Коэльо Паоло

Факторы, определяющие мотивацию учебной деятельности



Виды учебной мотивации

ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ (УЧЕБНЫЕ) МОТИВЫ.

Эти мотивы свидетельствуют об ориентации школьников на овладение новыми знаниями, учебными навыками, определяются глубиной интереса к знаниям

СОЦИАЛЬНЫЕ МОТИВЫ. При этом велико значение мотивов осознания социальной необходимости, долга и ответственности, стремления хорошо подготовиться к выбору профессии.

ПОЗИЦИОННЫЙ МОТИВ может проявляться в разного рода попытках самоутверждения, в желании занять место лидера, оказывать влияние на других учеников, доминировать в коллективе и т.д.

Виды учебной мотивации

ВНУТРЕННИЕ

- интерес к процессу деятельности, интерес к результату деятельности, стремление к саморазвитию, развитию каких-либо своих качеств, способностей.

ВНЕШНИЕ

- проявляются тогда, когда деятельность осуществляется в силу долга, обязанности, ради достижения определенного положения среди сверстников, из-за давления родных, учителя и др.

Результаты изучения мотивации

классы	МОТИВЫ				
	отрицательный	игровой	отметка	социальный	позиционный
1-е классы	3%	7%	29%	19%	3%
4-е классы	8%	0	0	4%	88%
5-е классы	0	22%	41%	6%	31%
9-е классы	0	4%	46%	0	33%
11-е классы	3%	3%	0	0	94%

Результаты изучения мотивации

классы	МОТИВЫ				
	I	II	III	IV	V
1-е классы	11%	37%	34%	17%	1%
4-е классы	14%	43%	36%	7%	0
5-е классы	11%	20%	47%	15%	7%
9-е классы	2%	47%	42%	9%	0
11-е классы	0	25%	72%	3%	0

Самый немотивированный ученик в моей жизни.

Несимпатичный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Симпатичный
Злой	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Добрый
Необязательный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Обязательный
Глупый	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Умный
Равнодушный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Увлеченный
Рассеянный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Собранный
Податливый	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Упрямый
Грубый	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Нежный
Беззаботный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Ответственный
Неуспешный	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Успешный

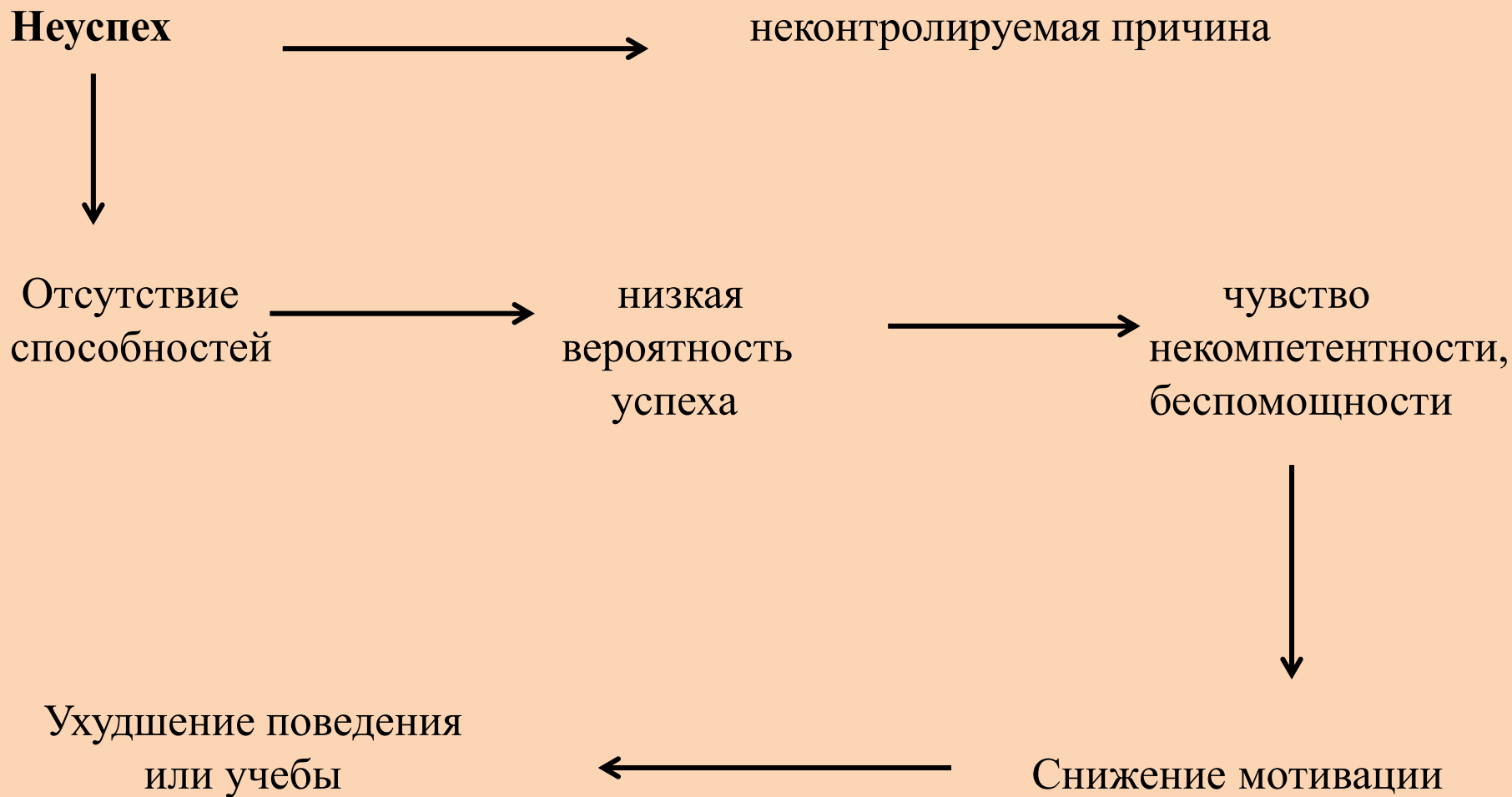
Эффект ореола – включение положительных черт и качеств в представление о человеке, который высоко оценивается по важному для нас качеству (например, по уровню мотивации), а в представление о человеке, который оценивается нами низко по важному для нас качеству, – отрицательных черт, хотя в жизни эти черты не связаны с интересующим нас качеством.

Самосповеряющиеся предсказания – предубеждение по отношению к человеку, которое выражается в неосознаваемых нами поведенческих сигналах, провоцирующих человека вести себя в соответствии с нашими предубеждениями (учитель для ученика – значимый человек).

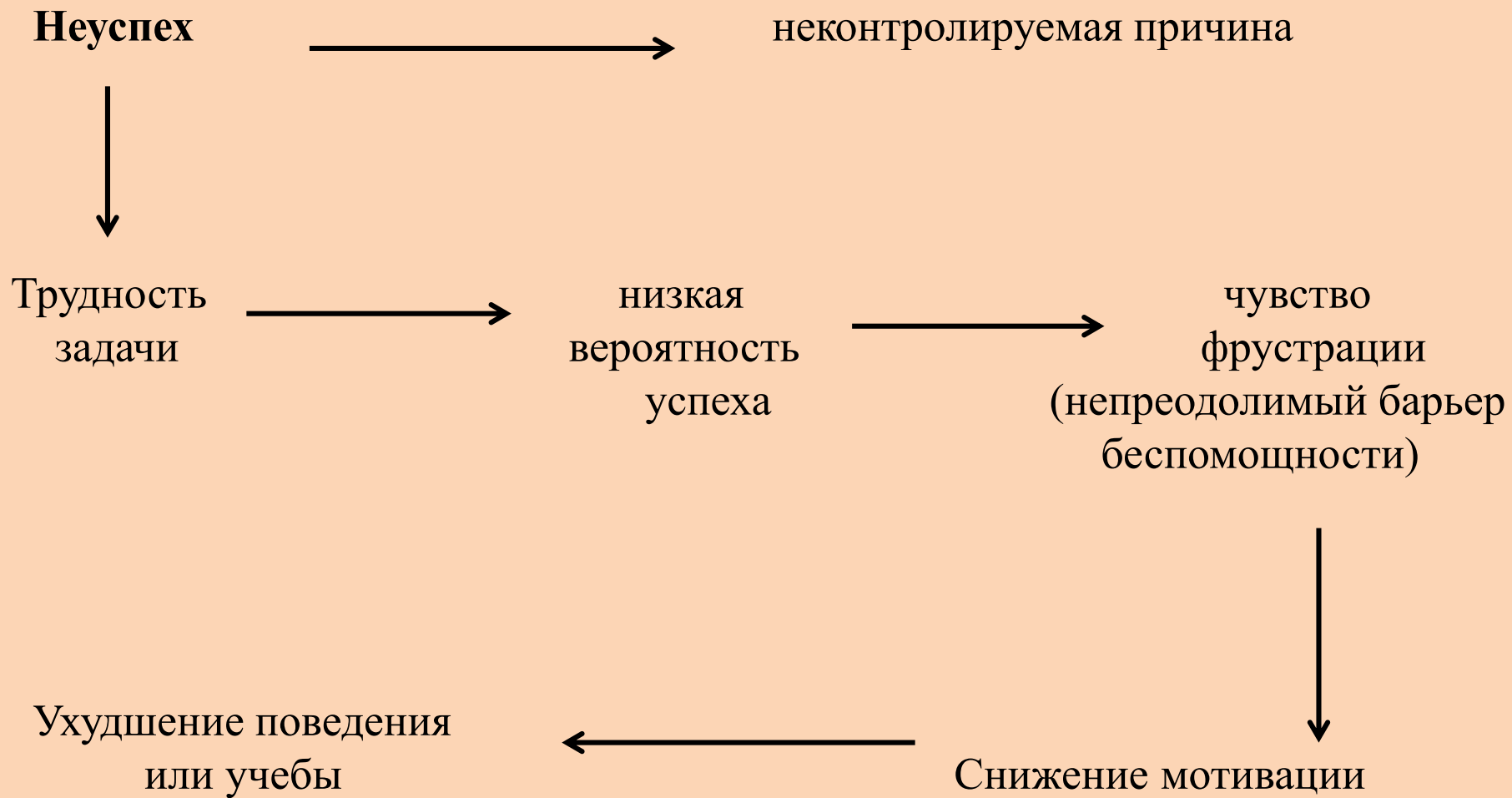


Стереотипы в отношении учителя к «плохому ученику» (по А. Леонтьеву)

- дает плохому ученику меньше времени на ответ, чем хорошему;
- услышав неправильный ответ, не повторяет вопрос, а сразу же вызывает другого ученика или отвечает сам;
- чаще ругает «плохого» за неправильный ответ;
- реже хвалит за верный ответ;
- не замечает поднятой руки «плохого» ученика, вызывает другого;
- реже улыбается, не смотрит в глаза «плохому» ученику;
- общение учителя с «плохим» учеником менее эмоционально-личностно окрашено



Совет: при отсутствии учебных способностей развивать чувство социальной уверенности.



Совет: при наличии трудной задачи разбить ее на простые.

Неуспех



неконтролируемая причина



Отсутствие
везения



неопределенная
вероятность
успеха



чувство
досады,
беспомощности

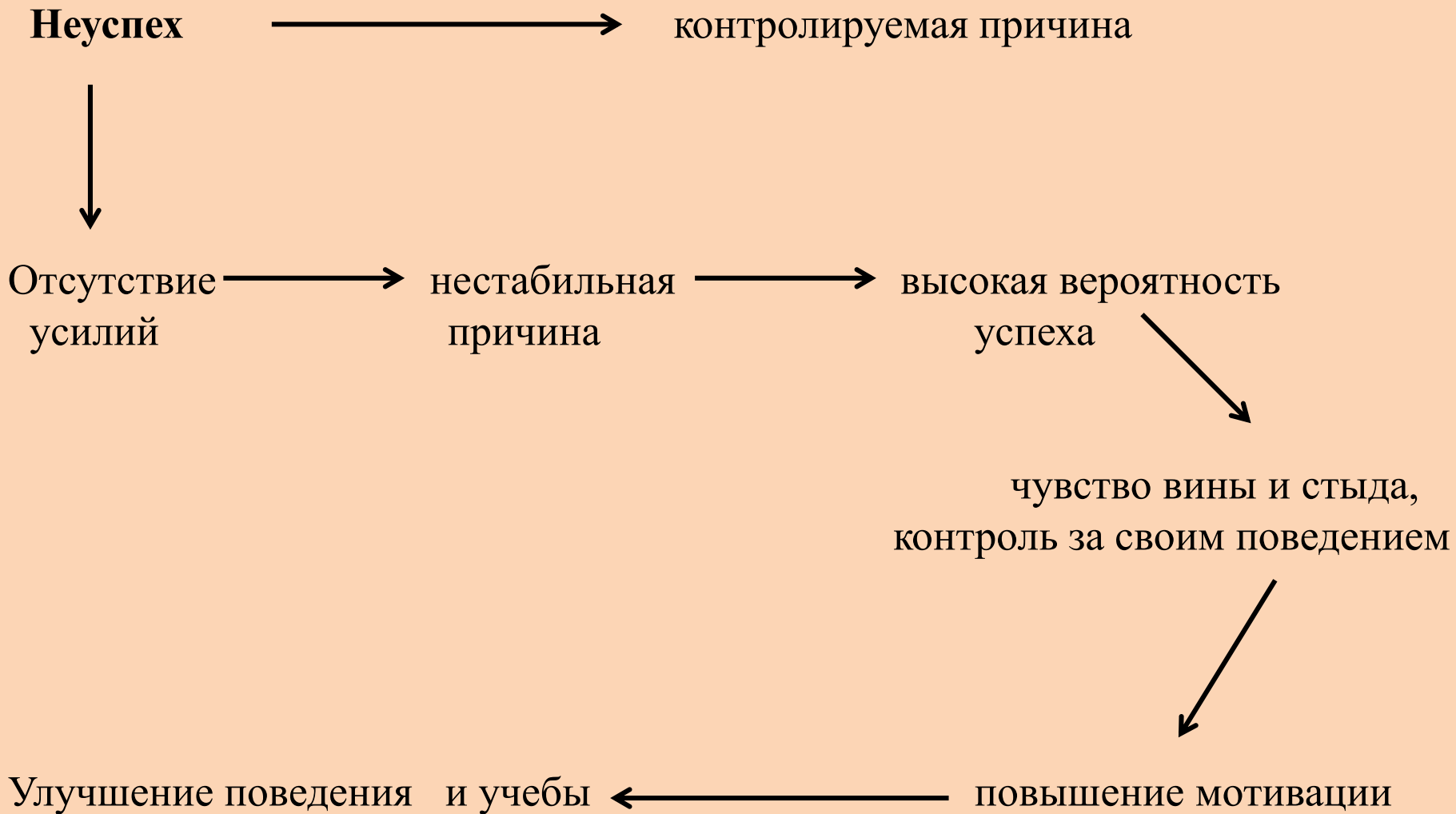


Ухудшение поведения
или учебы



Снижение мотивации

Совет: формировать позитивное отношение – везет тому, кто верит.



Совет: формировать отношение – умственный труд приносит радость

Рекомендации:

- Объяснение причин неуспеха школьников не внешними помехами, а внутренним фактором — **недостаточно усилий**, поскольку эта причина — единственно контролируемая.
- Повышение у школьников мотивации на уроке должно начинаться с учителя, его оптимистического прогнозирования.