

Что такое мотивация?

«Мотивированный ученик», «мне не хватает мотивации», «это повышает/понижает мотивацию» - мы постоянно говорим и слышим от других о мотивации, вряд ли кто-то поспорит с тем, что мотивация очень важна во всех областях жизни, но особенно в области обучения. Мы видим активных, интересующихся, стремящихся к знаниям учеников с горящими глазами – и называем их «мотивированными», мы наблюдаем за равнодушными, витающими в облаках с заспанным взглядом учениками и говорим об «отсутствии мотивации». Но что на самом деле мы под этим понимаем? Можно ли повлиять на мотивацию ученика? Есть ли подходы, которые сработают для каждого? Идет ли мотивация из семьи? Прививается ли она в школе? Зависит ли она от окружения или идет изнутри? А если так, можно ли ею управлять, развивать, увеличивать?

Мы предлагаем Вам порассуждать, если есть возможность с коллегой или заинтересованным собеседником, какие, на Ваш взгляд, подходы к повышению мотивации работают.

Ребёнок учится играть на пианино. Какие по вашему мнению действия могли бы повлиять на его мотивацию?

1. предлагать награду каждый раз когда ребёнок выполняет задание успешно
 2. не разрешает ребёнку идти гулять с друзьями пока он не выполнит задание спланированные на день
 3. взять за правило все время хвалить и поощрять ребёнка независимо от того насколько хорошо он справляется
 4. ругать ребёнка когда он ошибается
 5. позволять ребёнку выбирать когда и сколько заниматься
 6. ставить конкретные цели перед ребёнком
 7. регулярно обсуждать прогресс и следующие цели с ребёнком.
 8. создать чёткое расписание чтобы ребёнок практиковался регулярно каждый день в одно и то же время
 9. попросить ребёнка самого создать себе расписание занятий
 10. прививать ребёнку мысль что он более одарён чем остальные вокруг.
-

У учителей могут быть разные подходы и убеждения о мотивации в целом и о том, как ее можно стимулировать. Однако, у всех этих подходов есть нечто общее – все они подразумевают, что мотивация управляется извне, что учитель играет значимую роль в мотивации ученика. Сам глагол «мотивировать» своей переходностью как бы намекает на это: кто-то (субъект) обязательно должен производить действие (мотивировать), направленное на кого-то другого (объект). Большое количество практик в школе, связанных с наградами или наказаниями, основаны на убеждении в том, что мотивация ученика напрямую связана с учителем, который контролирует (поощряет или наказывает) и ведет в определенном направлении, к определенным учебным результатам. Такое мышление находит свои истоки в теории **бихевиоризма**, основополагающая идея которого заключается в том, что человеческое поведение является следствием внешних стимулов. Фамилии, которые прежде всего связаны с этим течением – это Павлов и Скиннер, их исследования имели огромное влияние на понимание природы мотивации и обучения вплоть до середины 20го века. Любое поведение корректируется подкреплением, то есть положительной реакцией на желаемое поведение (награда, поощрение, похвала), и наказанием, то есть негативной реакцией на нежелаемое поведение. Павлов строил свою теорию, проводя эксперименты на собаках, Скиннер в свою очередь известен своими исследованиями, связанными с голубями. Бихевиоризм возник в конце 19 века как ответ на возникающие тогда течения в глубинной психологии. Этот подход подкупал (и до сих пор подкупает) своей простотой, стройностью, кажущейся легкостью в исполнении (делай раз, делай два), и близостью желаемого результата.

В литературе о мотивации бихевиоризм идет рука об руку с теориями, известными как **стратегии «Тяни-толкай» («Push-pull» concept)**. Если верить им, человека либо «тянут» некие внешние силы, либо «толкают» внутренние бессознательные силы. Часто понимание мотивации сводится к комбинации этих теорий. В таком случае роль учителя сводится к роли проводника к определенным учебным результатам при помощи комбинации положительных и отрицательных стимулов.

Ранние попытки описать мотивацию концентрировались прежде всего на человеческом стремлении либо добиться удовольствия, либо избежать боли – то есть на базовых человеческих потребностях.

Кларка Халла называют основателем необихевиоризма. Халл был крайне впечатлен исследованиями Павлова и в своих исследованиях пошел несколько дальше. Халл пытался объяснить учение и мотивацию при помощи математических формул. Его **теория научения** (на Английском – **drive theory** (теория драйвов, влечений)) концентрируется на так называемых

«драйвах» (или влечениях), которые появляются вследствие наличия определенных потребностей или их дефицитов. Именно эти «драйвы» ложатся в основу человеческого поведения.

Все эти теории, хоть и привлекают своей простотой и дают быстрый результат, часто не только не оправдывают себя в долгосрочной перспективе, но и действуют во вред, так как они не берут в расчет психологические, эмоциональные и когнитивные особенности человека.

Со временем теории о мотивации становятся более комплексными и продуманными. Во второй половине 20 века ведущей теорией в области психологии и мотивации становится **КОГНИТИВИЗМ**. Ученые начинают говорить о смещении понимания мотивации как удовлетворения базовых потребностей. Мотивация рассматривается уже не как что-то контролируемое извне, а как нечто, находящееся внутри человека. В связи с этими изменениями меняется и видение роли учителя. Если раньше учитель находился в центре образовательного процесса, руководил им и учащимися, то теперь, принимая во внимание внутреннюю природу мотивации, в центре находится ученик. Это поднимает много вопросов и создает новые вызовы для учителя.

Когнитивные теории рассматривают, как человеческое мышление (когниция) формирует нашу мотивацию, обращаются к ментальным процессам, которые управляют обучением. Важную роль в ряду теорий когнитивизма занимает **теория ожидаемой ценности (expectancy-value theorie)**. Эта теория описывает как поведение зависит, во-первых, от того, ожидает ли человек получить успешный результат при выполнении определенного действия, а во-вторых, – от того, насколько большую ценность имеет успех выполнения этого действия для этого конкретного человека. Так, например, представим себе взрослого, который держит в вытянутой руке сладость. Захочет ли ребенок взять эту сладость? Это зависит от того, как ребенок оценивает успех этого действия – насколько реально и трудно заполучить желаемое. Возможно, ребенок приложит усилие достать сладость, но мотивация быстро упадет, если он поймет, что усилие, которое нужно приложить, слишком велико. Второй важный фактор – ценность, которую ребенок видит в потенциальном результате. Если ценность обладания сладостью для ребенка невелика, он вряд ли будет прилагать излишние усилия для достижения этой цели. Таким образом, приверженцы теории ожидаемой ценности описывают поведение как постоянное мысленное соотношение затраченных усилий и потенциальной выгоды. Для учителей и образовательных учреждений это означает, что они должны учитывать те результаты, которые имеют ценность для конкретных учеников, а также четко описывать шаги, необходимые для достижения тех или иных результатов.

Одна из влиятельных моделей мотивации – **теория достижения (achievement theory)**. Изначально в рамках этой модели мотивация понималась как базовая потребность человека самосовершенствоваться. Со временем фокус сместился на идею **компетентности**. Такие области

как спорт или музыка зачастую подразумевают стремление к идеалу. В большинстве же сфер жизни человеку достаточно обладать необходимым уровнем компетентности. Для учителя это значит, что важно прививать ученикам чувство компетентности в том, что они делают, а также ставить перед ними такие задачи, которые будут развивать их компетентности дальше. Если задание находится в рамках компетентности ученика и не требует развития его компетентности, оно не вызовет мотивацию. С другой стороны, если задание далеко за рамками текущего уровня компетентности, ученик также будет демотивирован. Таким образом, роль учителя – планирование уроков и организация заданий, которые тонко сбалансированы и направлены на развитие компетентности ученика.

Центральное место в ряду теорий когнитивизма занимает **теория постановки целей (goal-setting theory)**. Рассматриваются три ключевых аспекта целей, которые мы ставим: **конкретность, сложность** (точнее, насколько сложным нам *кажется* ее достижение) и **степень целеустремленности**. Ученик будет скорее вовлечен в выполнение задания, вероятность успешного выполнения которого высока, то есть его сложность соотносится со способностями конкретного ученика, а цель выражена четко и разбита на конкретные шаги. Это вновь возвращает нас к пониманию, что для повышения мотивации учеников учитель должен предлагать им посильные задания, которые представляют вызов для ученика, а также объяснять цели каждого такого задания. В дополнение к этому важно разделять и обсуждать с учениками как **долгосрочные** так и **краткосрочные цели** обучения. Долгосрочные цели могут сильно мотивировать в начале пути, но для поддержания мотивации необходимы более ощутимые, достижимые краткосрочные цели.

Существует еще одно важное различие между постановками целей – **цели, ориентированные на мастерство**, и **цели, ориентированные на результативность**. Представим себе двух музыкантов, которые играют в местном оркестре. Оба музыканта обладают большим опытом, много времени уделяют регулярным репетициям. Однако, занимаются музыкой они по разным причинам. Первый музыкант получает искреннее удовольствие от процесса и хочет развиваться и самосовершенствоваться, чтобы достигать новых высот, улучшать свои навыки, играть более сложные произведения. Второй музыкант занимается не менее усердно, но им руководит то удивительное чувство, которое он испытывает, выступая на сцене перед зрителями. На первый взгляд поведение музыкантов схоже, но в первом случае речь идет об ориентации на мастерство, а во втором – на результативность. Казалось бы, так ли это важно, если мы видим перед собой одинаковый результат? Второй музыкант сконцентрирован на том, как он выглядит перед зрителями и зависит от их реакции, вероятность того, что он будет в той же степени мотивирован заниматься музыкой, если перед ним не будет угрозы неодобрения и ожидания похвалы,

минимальна. Кроме того, ориентация на результативность может привести к дополнительным сложностям. Если ученик, которому свойственна ориентация на результативность попадает в группу учеников с высоким уровнем подготовки, его главной целью будет не выглядеть глупо в глазах других, он будет стараться избегать ошибок любой ценой, это может принимать различные формы - от списывания до саботажа. Такое следствие называется **ориентацией на избегание**. В случае если такой ученик попадет в группу с низким уровнем подготовки, он может использовать эту возможность, чтобы подняться в глазах других, при этом не прилагая усилий для обучения. Это называется **ориентацией на подход**. Несомненно, в процессе обучения, ученик сталкивается с внешней оценкой, например, контрольными и экзаменами, а также сравнивает себя с другими учениками – это неизбежно. Учитель может помочь учащимся сместить фокус с результативности на мастерство, предложить ученикам сравнивать свой сегодняшний результат со своим вчерашним, возможно, снизить градус соревнования в классе, если это является ведущим стимулом, акцентировать внимание учеников на том, что контроли нужны для того, чтобы определить их прогресс и построить новые цели для совершенствования мастерства.

Важная теория, которая рассматривает мотивацию как силу, которая имеет внутренние и внешние мотивы – **теория самодетерминации**. В основе этой теории лежит идея, что мотивация зависит от трех ключевых факторов: автономии (необходимость чувствовать контроль над своими действиями), причастности (необходимость чувствовать связь с другими людьми) и компетентности (необходимость чувствовать свою состоятельность). Уже много было сказано про компетентность. Базовая потребность быть услышанным и увиденным, взаимодействие с единомышленниками также сильно воздействует на мотивацию. Отдельно хотелось бы отметить базовую потребность в автономии. Теория самодетерминации появилась в начале 21 века, совпав с технологической революцией. Теперь каждый, благодаря сети интернет, мог проходить всевозможные тесты. Это привело к оторванности участников образовательного процесса. Напротив, автономия предполагает включенность в общую работу под кураторством опытного специалиста с возможностью самостоятельно выбирать инструменты и направление своего движения.

Попробуйте провести опрос среди Ваших учеников.

Какие из факторов, на твой взгляд заставляют тебя работать усерднее и прилагать больше усилий? Какие из них, напротив, никак не влияют на твое обучение? Оцени каждый из факторов по шкале от 1 до 3.

1 – это меня демотивирует

2 – это никак не влияет на мою учебу

3 – это мотивирует меня прилагать больше усилий

- ☐ когда я получаю высокий балл за работу
- ☐ когда мне нравится учитель
- ☐ когда я работаю с одноклассниками, которые мне нравятся
- ☐ когда мне интересна тема урока
- ☐ когда меня хвалят
- ☐ когда я счастлив
- ☐ когда я вижу, что у кого-то получается лучше, чем у меня
- ☐ когда я работаю в группах
- ☐ когда я работаю в парах
- ☐ когда задание простое
- ☐ когда мне некомфортно, например, слишком жарко или слишком холодно
- ☐ когда я уверен, что у меня что-то получится
- ☐ когда мне кажется, что учитель во мне заинтересован
- ☐ когда есть четкие цели урока
- ☐ когда есть четкие правила, как надо вести себя в классе
- ☐ когда я долго сижу на одном месте
- ☐ когда у меня плохое настроение
- ☐ когда я понимаю, что у меня есть выбор в том, что я могу делать на уроке

Предложите ученикам сравнить их ответы и проанализировать, какие есть сходства и различия.

Соберите формы и проанализируйте их. Что нового Вы узнали о своих учениках? Что Вы можете поменять в будущем, учитывая результаты?

Когнитивные теории мотивации предлагают нам довольно четкую структуру для понимания человеческого поведения и природы мотивации. Однако, в реальной жизни мы часто сталкиваемся с тем, что люди принимают решения и ведут себя вопреки теориям и исследованиям. Вышеперечисленные теории предполагают, что мы ведем себя рационально и логично, но на самом деле наши действия – это не просто сумма хладнокровных калькуляций. В 21

веке ученые все больше говорят о том, что физическое и эмоциональное состояние часто превосходит когнитивные процессы. Важен не только человек, его тип мышления, его установки, но и контекст, в котором он находится. Если ранние теории мотивации отмахивались от непредсказуемости **эмоционального** и **контекстуального факторов** как от погрешностей, современные исследования говорят о том, что учителя не могут игнорировать то огромное влияние, которое эти факторы оказывают на поведение учеников и их мотивацию.