

# МОТИВАЦИЯ



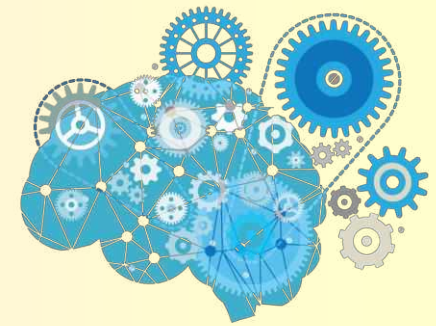
# МОТИВАЦИЯ

- # (от лат. «movere») – побуждение к действию;
- # динамический процесс физиологического и психологического плана, управляющий поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

**Мотивация** определяется как совокупность личностных (устойчивых) и ситуативных (динамических) факторов.

# # Иррациональные стрессогенные установки





## 1. Установка долженствования:

- # *В отношении себя* – то, что я должен другим.
- # *В отношении к другим людям* – что мне должны другие: как они должны вести себя со мной, как говорить со мной, что делать и т.д.
- # *Требования, предъявляемые к окружающему миру:*  
претензии к правительству, экономической ситуации, погоде, природе и т.д.



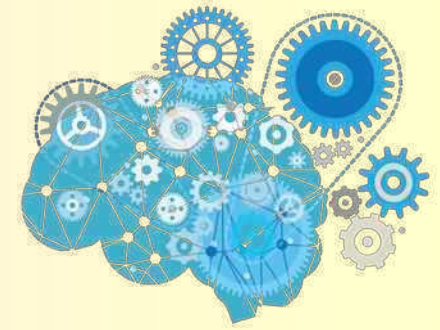
## 2. Установка катастрофизации:

- *Резкое преувеличение негативного характера явления или ситуации.*

Проявляет себя в высказываниях негативного характера, выраженных в крайней степени.

*«О, ужас!», «Меня уволят!»,*

*«Мне поставят 2!», «Ну, все! Это конец!»*



### 3. Установка предсказания негативного будущего:

➤ *Тенденция верить своим конкретным негативным ожиданиям, как сформулированным вербально, так и в качестве мысленных образов.*

Важно: это всего лишь гипотеза! Нужна проверка на истинность: только эмпирическим путем!

*Жванецкий: решаем неприятности по мере их поступления.*



#### **4. Установка максимализма:**

➤ *Подбором для себя и других высших из гипотетически возможных стандартов, даже если никто не в состоянии их достичь.*

Крайняя форма – перфекционизм:

- ✓ по-максимуму, только на пятерку,
- ✓ только на 100%.



## **5. Установка дихотомического мышления:**

➤ *Тенденция размещать жизненный опыт в одну из двух противоположных категорий.*

*«или – или», «или да – или нет», либо- либо».*

*Черно-белое мышление, склонность мыслить крайностями.*

*«В этом мире ты или победитель,  
или проигравший».*





## **6. Установка персонализации:**

- *Склонность связывать все с собой, когда нет никаких оснований для такого вывода.*

«Все на меня смотрят»,  
«Наверняка эти двое оценивают меня»

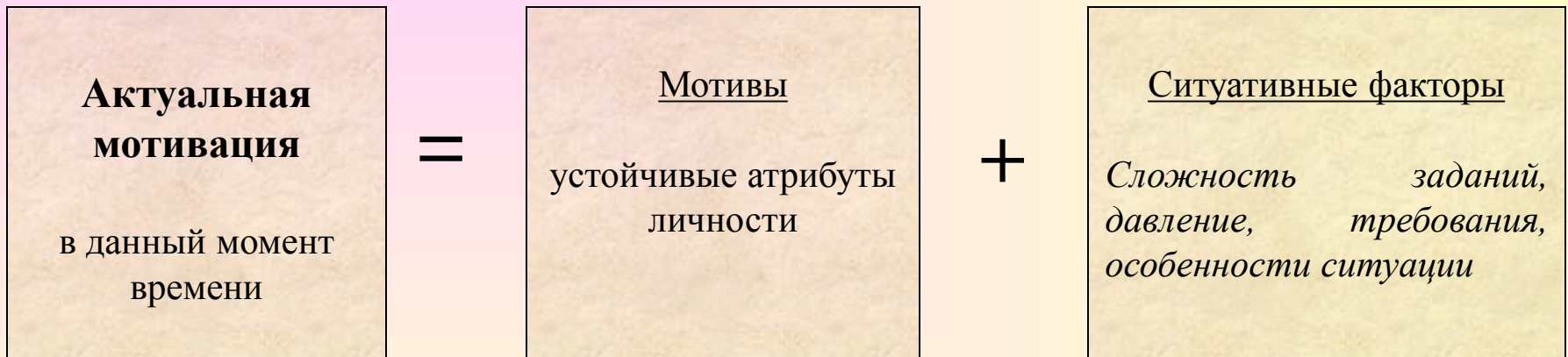


## 7. Установка сверхобобщения:

- *Категоричное суждение по единичному признаку (критерию, эпизоду) о всей совокупности.*

«Если не получилось сразу – не получится никогда».

# Структура мотивации



## Оптимум мотивации:

- # Экспериментально установлено, что существует определенный **оптимум** (оптимальный уровень) мотивации, при которой деятельность выполняется лучше всего (для данного человека в конкретной ситуации).
- # Очень высокий уровень мотивации не всегда является наилучшим. Существует определенная граница, за которой дальнейшее увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов.
- # **Закон Еркаса-Додсона:** вследствие увеличения интенсивности мотивации качество деятельности сначала увеличивается, но после прохождения точки наиболее высоких показателей успешности деятельности (оптимума мотивации) постепенно уменьшается.

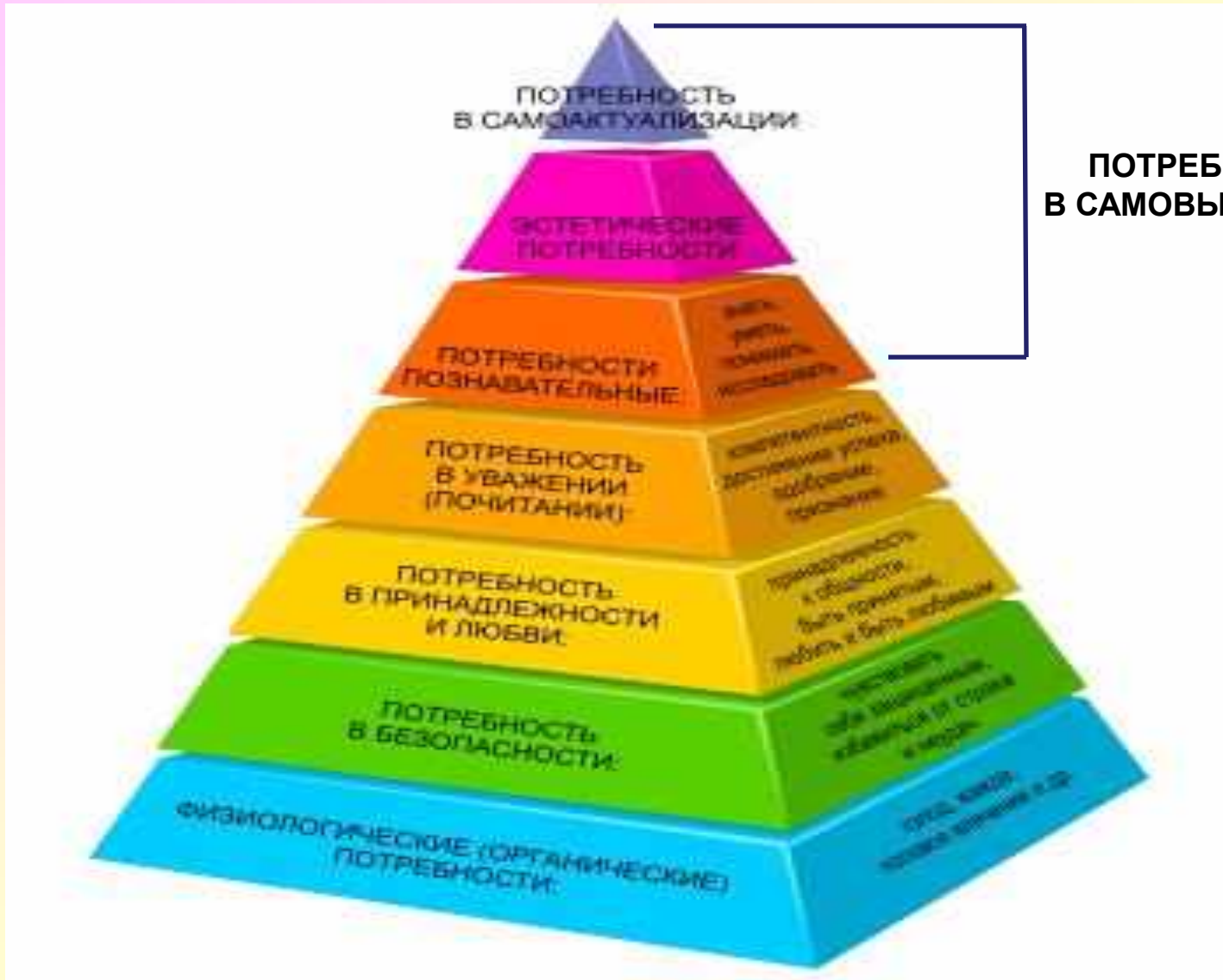
# Виды мотивации

- # **Внешняя мотивация** (экстринсивная) — мотивация, обусловленная внешними по отношению к субъекту обстоятельствами (оценки, диплом, стипендия, амбиции: обращение на себя внимания, избегание неудачи)
- # **Внутренняя мотивация** (интринсивная) — мотивация, связанная с самим содержанием деятельности (учебно-познавательная мотивация: расширение мировоззрения, развитие способностей адаптация к жизни)

# Виды мотивации

- # Мотивация, основанная на положительных стимулах – **положительная мотивация.**
- # *Пример: «если я сдам во время задание, я получу премию».*
- # Мотивация, основанная на отрицательных стимулах – **отрицательная мотивация.**
- # *Пример: «если я не выполню задание, то меня накажу (лишат премии)».*
- # Различают также мотивацию «от» и «к», или «метод кнута и пряника».
- # **Устойчивой** считается мотивация, которая основана на нуждах человека, так как она не требует дополнительного подкрепления.

# Диаграмма иерархии человеческих потребностей (А. Маслоу)



Последние три уровня: «познание», «эстетические» и «самоактуализация» в общем случае называют «Потребностью в самовыражении» (Потребность в личностном росте)

# Негативная мотивация

Это побуждения, вызванные осознанием возможных неприятностей, неудобств, наказанием, которые могут последовать в случае невыполнения деятельности.

В случае действия негативной мотивации человека побуждает страх перед возможными неприятностями или наказанием и стремление их избежать.

## **Формы негативных санкций:**

- # вербальное (словесное) наказание (осуждение, замечание и т. п.);
- # материальные санкции (штраф, лишение привилегий, стипендии);
- # социальная изоляция (пренебрежение, игнорирование, неприятие группой, социальный ostracism);
- # лишение свободы;
- # физическое наказание.



Мотив (лат. moveo – двигаю) – это материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности.

- # **Мотив** – одно из ключевых понятий психологической теории деятельности (А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн).
- # Наиболее простое определение мотива в рамках этой теории: «Мотив – это опредмеченная потребность».
- # Мотив часто путают с потребностью или целью, однако потребность – это, по сути, неосознаваемое желание устранить дискомфорт, а цель – результат сознательного целеполагания.
- # **Например:** жажда – это потребность, желание утолить жажду – это мотив, а бутылка с водой – это цель.

# *Виды мотивов*

- # самоутверждения
- # идентификации с другим человеком
- # МОТИВ власти
- # процессуально-содержательный
- # саморазвития
- # достижения
- # СОЦИАЛЬНЫЕ МОТИВЫ
- # общения (аффилиации)



# Полимотивированность деятельности

*Деятельность побуждается группой мотивов  
(Б. Додонов):*

- 1. Удовольствие** от самого процесса деятельности.
- 2. Результат** деятельности (созданный продукт, усвоенные знания и т. п.).
- 3. Вознаграждение** за деятельность (плата, повышение в должности, слава).
- 4. Избегание санкций** (наказания), которые угрожали бы в случае уклонения от деятельности или недобросовестного выполнения.

# *ПРАКТИЧЕСКОЕ УПРАЖНЕНИЕ*



☺ МОТИВИРОВАННОСТЬ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

# Полимотивированность деятельности

1. От каких видов деятельности (действий) в Вашей профессиональной (учебной) деятельности Вы получаете удовольствие?

.....  
.....

2. Какой результат (созданный продукт, усвоенные знания и т. п.) в Вашей деятельности радует Вас?

.....  
.....

3. Какое вознаграждение за Вашу деятельность стимулирует Вас к дальнейшей ее реализации?

Материальное вознаграждение		Психологическое вознаграждение	

4. Какие элементы Вашей деятельности вы реализуете только потому, что их невыполнение связано с применением санкций?

.....  
.....



# ПОДДЕРЖКА И АКТИВИЗАЦИЯ МОТИВАЦИИ

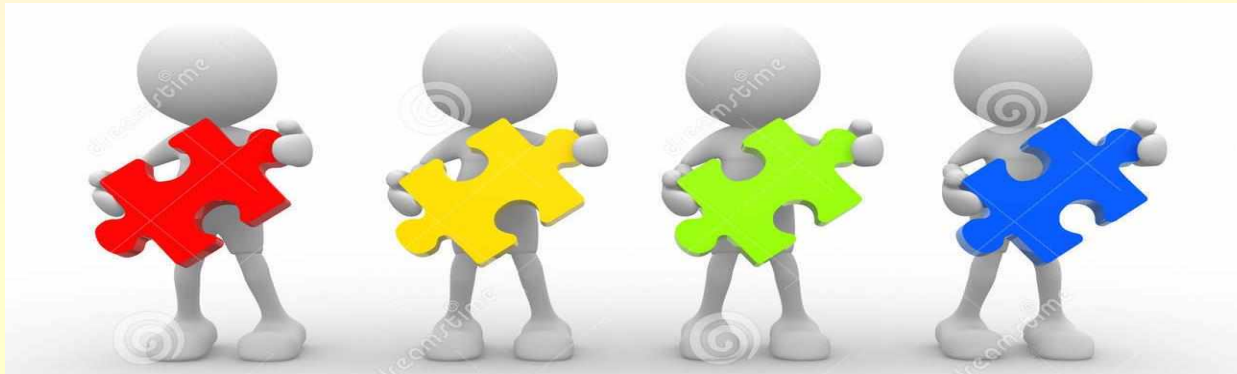
# Четыре типа атрибуции, влияющих на мотивацию к деятельности (Б. Вайнер)

1. **Усилия** (уровень старания).
2. **Способности** (уровень развития способностей).
3. **Трудность задания** (объективная сложность задания).
4. **Везение** (случайность: повезло – не повезло).



# Поддержка и активизация мотивации

1. похвала эффективнее порицания и конструктивной критики (правило 7:1);
2. поощрение должно быть осязаемым и незамедлительным (поощрение за достижение не только основной цели, но и промежуточных);
3. непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют больше, чем ожидаемые и прогнозируемые;
4. знаки внимания;

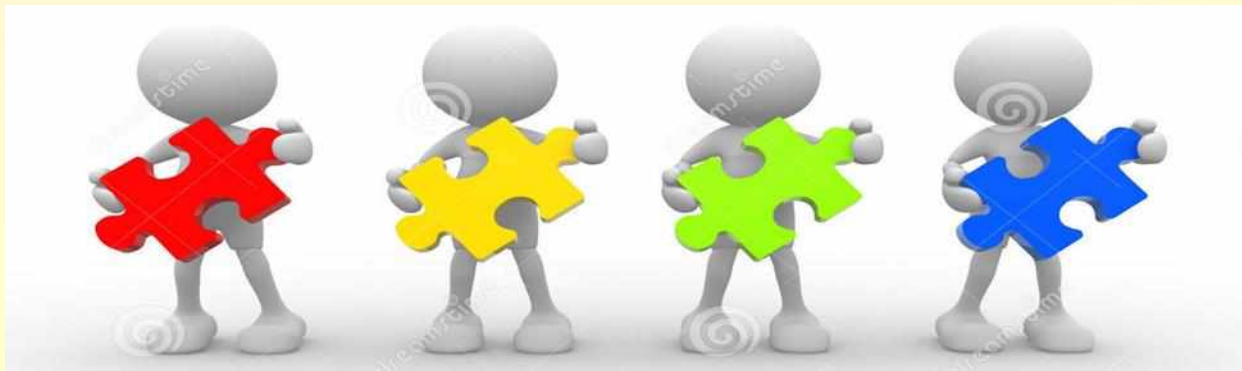




# Поддержка и активизация мотивации

5. ситуации успешности (победа, высокий результат);
6. чувство свободы действия, возможность контролировать ситуацию;
7. уважение (поддержка самоуважения — важно «сохранить» лицо);
8. соревнования и конкуренция.

**ВАЖНО!** Не сравнивайте одного человека с другим, сравнивайте его с самим собой (его вчерашнего с ним сегодняшним).



# Матрица мотивации и предметной компетентности

<b>Высокая мотивация</b>	<p style="text-align: center;"><b>НАПРАВЛЕНИЕ</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Уделяйте достаточно времени подготовке и организации учебной деятельности.</li><li>2. Осуществляйте наставничество, привлекайте более сильных учеников.</li><li>3. Создавайте ситуации успеха.</li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>ДЕЛЕГИРОВАНИЕ</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ставьте серьезные цели, но не указывайте на методы достижения.</li><li>2. Чаще поощряйте ученика – не оставляя его успехи без внимания.</li><li>3. Интересуйтесь его мнением.</li></ol>
<b>Низкая мотивация</b>	<p style="text-align: center;"><b>ИНСТРУКТИРОВАНИЕ</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Четко формулируйте задачу.</li><li>2. Продумайте с учеником видение результата.</li><li>3. Занимайтесь наставничеством – предоставляйте обратную связь, хвалите и обучайте.</li><li>4. Осуществляйте контроль.</li><li>5. Устанавливайте «правила игры» и сроки.</li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>СТИМУЛИРОВАНИЕ</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Выявите причину отсутствия должной мотивации.</li><li>2. Подберите способы мотивации и стимулирования.</li><li>3. Отслеживайте выполняемые действия.</li><li>4. Предоставляйте позитивную обратную связь.</li></ol>
	<b>Низкая предметная компетентность</b>	<b>Высокая предметная компетентность</b>

## Возрастные особенности мотивации

- ❑ При работе с учащимися разного возраста важно делать акцент именно на внутреннюю мотивацию, поскольку она направлена на содержание учебного процесса и обладает высокой побудительной силой.
- ❑ В каждом возрасте следует опираться на разные мотивы обучающихся:
  - на младшей ступени – это познавательные мотивы (интерес к новым знаниям, фактам, учебным умениям и навыкам),
  - на средней ступени – позиционные мотивы (стремление занять свою позицию в отношениях с окружающими, получить их одобрение, заслужить авторитет),
  - на старшей ступени – социальные мотивы (место в обществе, профессия, семья).

# СТРУКТУРА УЧЕНИЧЕСКОГО СЧАСТЬЯ



# Внесение собственного вклада в общее дело

Стратегии	Техники
Поддержка личного вклада ученика в процесс улучшения жизни своего класса	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приглашение учеников к помощи вам в решении различных задач</li><li>• Организация учебной деятельности на основе ученических предпочтений (выбора)</li><li>• Принятие правил вместе с учениками</li></ul>
Оказание моральной поддержки ученикам, которые стараются помочь другим	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ученическое репетиторство</li><li>• Выражение учениками признания и одобрения друг другу</li><li>• Аплодисменты</li><li>• Поощрительные утверждения</li><li>• Письменные посвящения</li><li>• Одобрительные пароль</li></ul>

# Интеллектуальная состоятельность

Стратегии	Техники
Ошибка – это нормально	<ul style="list-style-type: none"><li>• Рассказы об ошибках</li><li>• Ценность ошибки</li><li>• Призы за ошибки</li><li>• Минимизация последствий ошибки</li></ul>
Вера в успех	<ul style="list-style-type: none"><li>• Подчеркивание улучшений</li><li>• Любой вклад</li><li>• Акцент на сильных сторонах</li><li>• Демонстрация веры в ученика</li><li>• Признание трудности заданий</li><li>• Ограничение времени</li></ul>
Концентрация на успехах	<ul style="list-style-type: none"><li>• Анализ ситуаций успеха</li><li>• Повтор и закрепление успеха</li></ul>
Признание достижений	<ul style="list-style-type: none"><li>• Наклейки, звезды, награды, медали,</li><li>• Альбомы достижений, выставки</li><li>• Самопрезентация и портфолио</li></ul>

# Коммуникативная состоятельность

Стратегии	Техники
Принятие	<ul style="list-style-type: none"><li>• Принимать того, кто делает, а не то, что сделано.</li><li>• Принимать личностные особенности ученика.</li></ul>
Внимание	<ul style="list-style-type: none"><li>• Приветствие</li><li>• Выслушивание</li><li>• Знаки внимания</li></ul>
Уважение (признание)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Фокус на настоящем</li><li>• Карточки – признания</li><li>• Я – высказывания</li></ul>
Одобрение	<ul style="list-style-type: none"><li>• Одобряющие высказывания в адрес учеников</li></ul>
Теплые чувства	<ul style="list-style-type: none"><li>• Слова</li><li>• Действия</li></ul>

# ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

---

построение мотивационных посланий



*Перед составлением текста  
**мотивирования** необходимо  
ответить на следующие вопросы:*

---

- 1.** В чем мое послание? В чем я хочу убедить моих слушателей и к чему хочу их призвать? (основная цель мотивации)
  - 2.** Кто мои слушатели? Что их волнует? (учет категории)
  - 3.** Каковы мои аргументы?
-

# *Структура текста мотивирования*

---

1. Представление:
  2. Послание: рекомендую ...
  3. Аргументы:
    - ✓ Во-первых:
    - ✓ Во-вторых:
    - ✓ В-третьих:
  4. Завершение (призыв, резюме).
-

# Рекомендации

---

1. Следить за «словами-паразитами».
  2. Подчеркнуто говорить: во-первых, во-вторых и в-третьих.
  3. Устанавливать зрительный контакт.
  4. Проявлять уверенность, говорить убедительно.
  5. Говорить в рекомендательном залоге (без долженствования).
-