

Ильченко Оксана Васильевна

учитель

МБОУ «СОШ №13»

г. Белгород, Белгородская область

О МОТИВАХ УЧЕНИЯ И КАК ВЫРАБОТАТЬ МОТИВАЦИЮ К УЧЁБЕ

Аннотация: в статье рассматриваются различные виды и способы формирования мотивации у школьников. Автором отмечено, что обучение, основанное на внутренней мотивации, значительно превосходит образовательный процесс, осуществляемый под давлением.

Ключевые слова: мотивация, мотив, обучение, образовательный процесс, формирование мотивации.

Мотивация – это процесс, побуждающий человека к действию.

Мотив — это побудительная причина, лежащая в основе выбора действий и поступков человека в различные ситуации.

Учёные определяют следующие мотивы и мотивации учения.

Познавательная мотивация — это выраженный интерес к новому знанию, новой информации, получение удовольствия от самого процесса открытия нового. В основе познавательных мотивов лежит желание учащихся обогащать свои знания через самообучение, причем акцент делается на развитии навыков и методов самостоятельного получения знаний.

Престижная мотивация характерна для детей, обладающих повышенной самооценкой и выраженными лидерскими качествами. Этот вид мотивации стимулирует ученика превосходить своих сверстников в учебе и стремиться к лидерству. Служа сильным стимулом для развития одаренных детей, престижная мотивация несет в себе риск формирования пренебрежения к другим учащимся.

Компенсаторная мотивация возникает у плохо успевающих детей. Это побочные по отношению к учебной деятельности мотивы, позволяющие утвердиться в другой области – в занятиях музыкой, спортом, рисованием и т. д. В этом случае потребность ребенка в самоутверждении удовлетворяется в иной, не учебной деятельности, и плохая школьная успеваемость не становится источником тяжелых переживаний ребенка.

Мотивация достижения успеха означает желание исполнять задания безупречно, осознавать свои таланты и интеллект, стремиться подтвердить свои способности. У детей, движимых этой целью, наблюдается удовольствие от процесса обучения и приобретения новых знаний.

Ученики, мотивированные на достижение успеха, обычно ставят перед собой позитивную цель, и обучение вызывает у них положительные эмоции, мобилизацию внутренних ресурсов и сосредоточение внимания.

Стремление к успеху и стремление к знанию – самые значимые движущие силы.

Мотивация избегания неудачи — дети стараются избежать «двойки» и последствий, которые влечет за собой низкая отметка, — недовольства учителя, наказания родителей. Главной целью является не достижение успеха, а предотвращение неудач. Это вызывает тревогу и страх перед возможностью низких результатов, что делает процесс обучения эмоционально отталкивающим. Данная мотивация обусловлена чувством неуверенности, пониженной самооценкой и отсутствием веры в собственные силы, что, в свою очередь, не способствует достижению положительных учебных результатов.

Учащиеся, склонные к такому типу мотивации, часто приписывают свои неудачи недостатку таланта или случайным обстоятельствам, в то время как успехи они ассоциируют с удачей или простотой заданий.

Внеучебная школьная мотивация. При такой мотивации ребенок часто охотно посещает школу, но заинтересован он во всевозможных внеучебных занятиях, проходящих в школе – концертах, соревнованиях, праздниках, выставках и т. д.

Социальный мотив — обозначает стремление к успеху в учебе ради будущего благополучия и желание вносить вклад в развитие общества. Включает в себя позиционные мотивы, которые проявляются в амбиции занять определенный статус в социальных связях, стремлении получить признание и одобрение от других, а также в

амбициях лидерства, стремлении к доминированию в группе и прочее. Этот мотив играет ключевую роль в стимулировании личностного роста, саморазвития.

Мотив общения – здесь ребенок проявляет интерес к тем видам деятельности, в которых присутствует возможность общения со сверстниками.

Стремление к социальному признанию. Обучающийся в данном аспекте стремится к активности преимущественно для получения одобрения, поддержки от родителей, учителей и сверстников.

Очевидно, что обучение, основанное на внутренней мотивации, значительно превосходит образовательный процесс, осуществляемый под давлением: учащийся с собственными побуждениями к изучению предметов демонстрирует отличные академические результаты, усвоенная информация долгое время сохраняется в его сознании, при этом родителям не требуется постоянно следить за выполнением учебных заданий своим чадом.

Стимулировать заинтересованность в изучаемой дисциплине — это ключ к достижению высокой степени освоения программы обучения у учеников и отличных результатов по уровню их познаний, что, в свою очередь, представляет собой достижение главной задачи образовательного процесса.

Заключение.

Сформировать глубокие познавательные интересы и высокую учебную мотивацию у всех учащихся невозможно и, наверное, не нужно. Важно, чтобы всем ученикам на каждом вашем уроке было интересно. Тогда у многих из них первоначальная заинтересованность предметом перерастет в глубокий и стойкий интерес к учению. Именно от педагога, используемых им приемов, методов и средств, от умения настроить обучающихся на успех, от его умения отбирать содержание учебного материала, зависит успешность формирования учебной мотивации обучающихся.

Список литературы

1. Гордеева Т.О. Внутренняя и внешняя учебная мотивация академически успешных школьников / Т.О. Гордеева, Е.А. Шепелева // Вестник Московского университета: психология. – 2011. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://

algis26.ru/vnutrennyaya-i-vneshnyaya-motivaciya-raznica-i-vliyanie-na-dostizhenie-celej.html (дата обращения: 14.01.2025). – EDN OOKZZL

- 2. Поведение личности: понятие и особенности [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://xn--870-iddfg5dar7d.xn--p1ai/faq/povedenie-licnosti-ponyatie-i-osobennosti (дата обращения: 14.01.2025).
- 3. Как повысить мотивацию ребёнка к учёбе? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://dzen.ru/a/Z (дата обращения: 14.01.2025).
- 4. Мамедова Э.В. О мотивах учения и как выработать мотивацию к учёбе / Э.В. Мамедова [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.uchportal.ru/publ/28-1-0-12343 (дата обращения: 14.01.2025).