
А. Г. Дербеньова

УСЕ ПРО МОТИВАЦІЮ

Харків
«Видавнича група “Основа”»
2012

УДК 159.922.7+159.923
ББК 88.8+88.37
У74

Серія «Золота педагогічна скарбниця»
Заснована 2008 року

Зміст

ПЕРЕДНЄ СЛОВО	6
РОЗДІЛ I. ДЕЩО З ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ	7
Мотиви й мотивація	7
Стимули	9
Потреби	11
РОЗДІЛ II. ДІАГНОСТИКА МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ	15
Позавікова діагностика мотивації школярів	15
Методика діагностики структури навчальної мотивації	16
Загальна характеристика методики	17
Зміст тесту-опитувальника	17
Самооцінювання мотиваційних станів школяра	19
Методика «Незавершені речення»	20
Діагностика шкільної мотивації учнів початкових класів	21
Анкета для оцінювання рівня шкільної мотивації	21
Методика вивчення мотивації в першокласників	24
Проективна методика «Школа звірів»	27
Методика «Бесіда про школу»	29
Проективні методики діагностики мотивації навчання молодших школярів (методика малювання)	31
Діагностика мотивації учнів середньої та старшої школи	33
Діагностика структури навчальної мотивації школяра	33
Адаптована методика «Діагностика потреби в пошуках відчуттів»	35
Діагностування типу шкільної мотивації в старшокласників	37
Методики вивчення особистісних особливостей, що впливають на ухвалення рішення	42
Методика «Мотивація до успіху»	42
Методика «Мотивація до уникнення невдач»	44

Усе про мотивацію / уклад. А. Г. Дербеньова. — Х. :
У74 Вид. група «Основа», 2012. — 207, [1] с. : схеми, рис.,
табл. — (Серія «Золота педагогічна скарбниця»).

ISBN 978-617-00-1218-0.

Цей посібник присвячено шляхам розв'язання проблем, що пов'язані із мотивацією до навчання учнів будь-якого віку. На його сторінках міститься корисна інформація з питань діагностування мотивації, що допоможе педагогам впливати на навчальний процес активніше й дієвіше, сприятиме підвищенню ефективності навчальної діяльності та налагодженню взаємин із учнями, їх батьками й адміністрацією школи та ін.

Для вчителів, студентів педагогічних навчальних закладів і адміністраторів системи освіти.

УДК 159.922.7+159.923
ББК 88.8+88.37

ISBN 978-617-00-1218-0

© Дербеньова А. Г., уклад., 2011
© ТОВ «Видавнична група "Основа"», 2012

Методика «Діагностика соціально-психологічних настанов особистості в мотиваційно-потрібнісній сфері»	47
Виявлення мотивів поведінки у старших школярів	49
Оцінювання рівня домагань	49
Вимірювання мотивації досягнення	56
Вимірювання мотивації афіліації	61
Виявлення рівня тривожності у підлітків	65
Діагностика мотивації роботи педагогів	71
Методика вивчення мотивації поведінки в групі «Спрямованість особистості»	71
Методика «Виявлення настанов „праця—гроші“»	76
Методика «Діагностика рівня емоційного вигорання»	77
Опитувальник на вигорання	80
РОЗДІЛ III. ЗАГАЛЬНОШКІЛЬНІ ПРОГРАМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ МОТИВАЦІЇ ШКОЛЯРІВ	82
Проект програми підвищення рівня мотивації школярів	82
Формування мотивації навчальної діяльності учнів за допомогою психолого-педагогічної освіти вчителів	92
Методика «Мотиви навчальної діяльності»	99
Психометричний тест «Мотиваційне поле»	100
РОЗДІЛ IV. КОРИСНІ ПОРАДИ	101
Педагогам: усім без винятку	101
Мотив і мета	101
Типи мотивації навчальної діяльності	102
Формування мотивації навчання	106
Вікова мотивація	108
Класним керівникам	109
Робота із аудіалами, візуалами та кінестетиками	110
Робота з інертними дітьми	111
Навчання й розвиток дитячої обдарованості	112
Ідеали, переконання та звички як підґрунтя мотивації	114
Форми й методи роботи	119
Взаємини в учнівському колективі	123
Причини порушення взаємодії педагогів і учнів	127
Суперництво	128
Компроміс	129
Пристаювання	130
Уникання	130
Співпраця	131
Учителям-предметникам:	
формування позитивної мотивації	132
Вплив успіху на ефективність навчання	132
Проблемні ситуації у навчанні	135

Стимулювання інтересу до навчання	140
Мотивація активної діяльності на уроці	141
Учителям початкової школи	146
Учителям іноземної мови	152
Шкільним адміністраторам	155
Директорам шкіл	163
Педагогам з організації позаурочної діяльності	166
Учителям математики	167
Учителям фізики	170
Філологам, мовознавцям, лінгвістам	176
Учителям історії	178
РОЗДІЛ V. ПАМ'ЯТКИ ПЕДАГОГА	184
ДОДАТКИ	195
Додаток 1. Діагностика за участі батьків	195
Анкетування батьків	195
Тест-опитувальник батьківського ставлення до дітей	196
Поради батькам «Допоможіть своїм дітям навчатися»	200
Додаток 2. Фізкультхвилинки	201
Методика виконання дихальних вправ	201
Дихальні вправи загальної дії	201
Дихальні вправи з тонізуючим ефектом	203
Дихальні вправи із заспокійливим ефектом	204
ЛІТЕРАТУРА	205

ПЕРЕДНЄ СЛОВО

*Ефективність діяльності
залежить від сили мотивації.
Закон Йеркса-Додсона*

Готуючись розповісти нашим шановним читачам усе про мотивацію, ми обробили великий обсяг психологічної літератури, у якій викладено різні погляди на проблему мотивації взагалі й мотивації навчальної діяльності зокрема. Результати вивчення нас здивували. Ми з'ясували, що у науці відсутній єдиний погляд на проблему мотивації. Тому вирішили визначити поняття «мотивація» згідно із методикою *бритви Оккама*.

Примітка. *Бритва Оккама* (принцип простоти, принцип ощадливості) — принцип логіки, за яким недоцільно робити більше припущень, аніж мінімально потрібно.

У науці методика бритви Оккама застосовують у такий спосіб: якщо певне явище можна пояснити у два способи (наприклад, перший — за посередництва термінів А, В та С, а другий — за посередництва А, В, С та D), що однаково результативні, то термін D є зайвим, отже, правильним є перший спосіб (під час застосування якого недоречно залучати зайвий термін).

Отже, скориставшись принципом простоти й ощадливості, ми визначили мотивацію як зацікавленість або її відсутність до запропонованого виду діяльності. За наявності інтересу мотивація є позитивною, за його відсутності — негативною.

Посібник вирішили створювати у вигляді кількох взаємопов'язаних розділів, що містять найсуттєвіше із теорії та діагностування мотивації навчальної діяльності школярів.

Сподіваємося, що наведені нами рекомендації та практичні методики допоможуть учителям опанувати мистецтво мотивації, сприятимуть налагодженню взаємин між учнями й педагогами, а також допоможуть зацікавити школярів навчальним процесом і позакласними заходами.

Розділ I ДЕЩО З ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ

*Усі наші задуми, уся пошуки
й побудови перетворюються
на порох, якщо учень не бажає
вчитися.*

В. О. Сухомлинський

Поведінку людини характеризують дві функціонально взаємозалежні сторони: спонукальна й регуляційна. Психічні процеси (пізнавальні, емоційні, вольові) та психічні стани (страх, бадьорість, стрес, зневіра) здебільшого регулюють поведінку. Її стимулювання, забезпечуючи активізацію та спрямованість поведінки, пов'язане з мотивами й мотивацією.

МОТИВИ Й МОТИВАЦІЯ

Мотив — це спонукання до діяльності, пов'язані із задоволенням потреби суб'єкта. Мотив — це також причина, що є підґрунтям для обрання певних дій і вчинків, сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що активізують суб'єкта.

Термін «мотивація» є ширшим поняттям, аніж «мотив». У сучасній психології слово «мотивація» використовують як таке:

- 1) визначення системи факторів, що детермінують поведінку (зокрема: мета, потреби, мотиви, наміри, прагнення та ін.);
- 2) характеристику процесу, що стимулює й підтримує поведінкову активність на певному рівні.

У науковій літературі найчастіше зазначено: **мотивація** — це сукупність причин психологічного характеру, що пояснюють поведінку людини, спрямованість і активність цієї поведінки.

Мотив (на відміну від мотивації) — це те, що належить самому суб'єктові поведінки, є його стійкою особистісною властивістю, що зсередини спонукає до здійснення певних дій.

Мотиви можуть бути *усвідомленими* й *неусвідомленими*. Усвідомленим мотивам належить провідна роль у формуванні спрямованості особистості. Відповідно, мотивація також може бути *свідомою* та *несвідомою*.

Іноді досить складно визначити потреби й з'ясувати спонукальні мотиви. На прохання пояснити свою поведінку деякі люди часто зазнають серйозних труднощів. Особливо складним є завдання виправдати свої погані вчинки. Дотепним способом приховати справжні мотиви своєї поведінки є відмова, що «лихий попутав». Водночас передбачається, що сама по собі людина зовсім не здатна усвідомлено й навмисно скоїти щось погане. Багато психологів погоджуються із цим, зауважуючи, що людиною в таких випадках керує її несвідоме.

Чи опинялися ви колись у глухому куті, намагаючись пояснити власну поведінку? Переївши ввечері, ви швидко виправдаєтеся, що були голодними; старанну роботу можна пояснити бажанням отримати підвищення по службі або винагороду. Усе це є прикладами свідомої мотивації.

Несвідома мотивація — це почуття й потреби, які людина не усвідомлює, проте вони впливають на її поведінку. Люди досить часто учиняють щось таке, чого згодом не можуть пояснити. Дехто, наприклад, постійно запізнюється: навіть намагаючись усе розпланувати посекундно, усе одно не встигає до призначеного терміну. Фрейдисти пояснили б таку схильність до запізнь на наявність несвідомої мотивації (наприклад, несвідоме бажання повернути до себе увагу, з'явившись пізніше за інших).

Іншою формою несвідомої мотивації є **витиснення**, тобто вмотивоване забування, зумовлене несвідомим блокуванням думок або спогадів про неприємності, що лякають. Студент, який не склав сесію й повинен з'явитися в деканаті, може забути про призначену зустріч. Він говорить правду, адже він насправді забув! Думка про те, як декан соромитиме його, настільки лякає студента, що він підсвідомо відмовляється про це думати. Наслідком є несвідома мотивація про те, щоб не думати про неприємну зустріч. Ця мотивація допомагає позбутися почуття провини за свої вчинки, оскільки, на думку людини, вони є мимовільними.

Мотиваційну сферу людини, зважаючи на її розвиненість, можна оцінити за такими параметрами: *широта*, *гнучкість* та *ієрархічність*.

Широта мотиваційної сфери — це якісна різноманітність мотиваційних факторів — мотивів, потреб і мети. Чим більше людина має різноманітних мотивів, потреб і цілей, тим розвинутішою є її мотиваційна сфера.

Гнучкість мотиваційної сфери виражена в тому, що для задоволення мотиваційного спонукання вищого рівня можливим є використання мотиваційних збудників нижчого рівня. Наприклад, один індивід потребує в інформації задовольняє тільки за допомогою телебачення, радіо й кіно, а інший — за допомогою різноманітних книг, часописів, спілкування з іншими людьми. Мотиваційна сфера другого індивіда гнучкіша.

Слід зазначити, що широта й гнучкість характеризують мотиваційну сферу по-різному. Широта — це різноманіття потенційного кола предметів, здатних задовольнити актуальні потреби людини, а гнучкість — це рухливість зв'язків, що існують між різними рівнями ієрархічної організації мотиваційної сфери: мотивами й потребами, мотивами й метою, потребами й метою.

Ієрархічність мотивів також характеризує мотиваційну сферу. Одні мотиви є сильнішими за інші й виникають частіше; інші — слабшими й актуалізуються рідше. Чим відміннішими є сила й частота актуалізації мотиваційних утворень певного рівня, тим вищою є ієрархічність мотиваційної сфери.

СТИМУЛИ

Питання про мотивацію діяльності постає щоразу, коли необхідно пояснити причини вчинків людини. *Будь-яку форму поведінки можна пояснити як внутрішніми, так і зовнішніми причинами.* У першому випадку це пояснено психологічними властивостями суб'єкта поведінки, у другому — зовнішніми умовами й обставинами його діяльності. У першому випадку йдеться про *мету, мотиви, потреби, наміри, бажання, інтереси* тощо, у другому — про *стимули*, які є похідними ситуації, що склалася. **Стимули** — це нагороди, що мотивують поведінку.

Абсолютно все, що робить людина, має або внутрішню, або зовнішню мотивацію. **Внутрішня мотивація** — це спонукання до якоїсь діяльності завдяки власному внутрішньому прагненню задовольнитися роботою. Ви дієте під впливом внутрішньої мотивації, якщо займаєтеся чимось, що вам подобається. Діяльність

сама по собі задовольняє вас. Припустімо, вам подобається переглядати футбольні матчі по телевізору. Вам приємно сидіти й спостерігати за грою. Якщо ваші домашні не цікавляться футболом, то така внутрішня мотивація у них відсутня.

Тепер припустімо, ви прагнете, щоб ваш друг переглядав футбольні матчі разом із вами, але у нього відсутня внутрішня мотивація до цього. Ви маєте застосувати якийсь *зовнішній стимул*, тобто винагороду, що надходить ззовні. За те, що ваш друг переглядатиме футбольні матчі разом із вами, ви, наприклад, натомість можете похвалити його чимось смачним, запропонувати квитки на концерт або матеріальну винагороду. Остання мотивує вашого друга тільки зовні — він нудьгуватиме поруч із вами.

Хоча ви з вашим другом спільно переглядатимете футбольний матч, мотивації матимете різні. Імовірно, що наступного разу ви переглядатимете улюблений матч на самоті. Якщо ви не запропонуєте своєму другові жодного зовнішнього стимулу, він навряд чи сидітиме поруч із вами.

Які ваші вчинки, на вашу думку, мають внутрішню мотивацію? Імовірно, ви не вимагаєте винагороди за те, щоб з'їсти щось смачне або поспати довше. А як щодо навчання? Якщо вам подобається вчитися, то у вас є внутрішня мотивація. Можливо, якийсь навчальний предмет або вид діяльності цікавить вас настільки, що повністю повертає вашу увагу. Художники й письменники досить часто настільки заглиблені у свою роботу, що втрачають відчуття часу. На думку психологів, така повна концентрація уваги є *переживанням потоку, зануренням*. Люди, які досягли стану занурення, отримують від роботи величезне задоволення. Зазвичай їх майстерність у цьому стані помітно зростає.

Якщо ви не маєте внутрішнього інтересу до якого-небудь предмета і займаєтесь ним тільки для того, щоб скласти ЗНО, а потім отримати атестат, то ваша навчальна діяльність є зовнішньо мотивованою. Утім, можливо, навчаєтесь ви як через зовнішні, так і через внутрішні мотиви. Це відбувається за двох умов: коли людині подобається навчатися, а також коли вона планує отримати гарні оцінки, диплома, а можливо, і високооплачувану роботу в майбутньому.

Проте потрібно пам'ятати також, що матеріальна винагорода спричиняє згасання внутрішньої мотивації, а похвала й суспільне схвалення підвищують внутрішню привабливість діяльності.

ПОТРЕБИ

Рушійною силою мотивації є потреби, навіть мотиви формуються із них.

Потребою називають необхідність у комусь (чомусь), що вимагає задоволення, або те, без чого не можна обійтися, вимоги, які необхідно задовольнити.

Деякі наші мотиви засновані на фізіологічних або емоційних потребах, змушуючи нас поводитися певним чином. До нагальних потреб належать: потреби їсти, пити, почуватися у безпеці та ін. Інша форма мотивації виникає тоді, коли нас приваблює що-небудь: наприклад, шматок піци (якщо зголодніли), холодний напій (спекотного дня) або представник протилежної статі. Навряд учасник конкурсу їдців після десятого шматка пирога відчуває голод. Імовірніше, що його приваблює грошовий приз, лаври переможця або увага оточуючих.

Потреба, як і будь-який стан особистості, завжди пов'язана з наявністю в людини почуття задоволення або незадоволення. Якщо людині чогось бракує (їжі, сну, схвалення або поваги), вона спрямовує свої вчинки на задоволення потреби компенсувати цю нестачу. Потреби підштовхують людей до діяльності, стимулюючи їх поведінку.

Потреби мають усі живі істоти, саме цим жива природа відрізняється від неживої. Кількість і якість потреб, які мають живі істоти, залежить від рівня їх організації, способу й умов життя, місця, яке вони посідають на еволюційних сходах. Найменше потреб у рослин, найбільше — у людини, яка поряд із фізичними й органічними потребами має ще й духовні, соціальні. *Соціальні потреби* — це прагнення людини жити в суспільстві, взаємодіяти з іншими людьми.

Діапазон людських потреб є досить широким. Деякі з них властиві всім людям (наприклад, усі прагнуть жити й бути здоровими). Потреби в їжі, відпочинку й кисні є спільними для всіх. Але кожна людина має ще й індивідуальні потреби. Одні, наприклад, відчують потребу одягатися тільки у брендові речі, другі не уявляють свого існування без подорожей, треті — без сходження на гірські вершини, четверті — без місіонерства у слаборозвинених країнах.

Провідні характеристики людських потреб — *сила, періодичність виникнення й спосіб задоволення*. Додатковою, але досить суттєвою характеристикою, якщо йдеться про особистість,

є предметний зміст потреби, тобто сукупність тих об'єктів матеріальної й духовної культури, за допомогою яких цю потребу можна задовольнити.

Класифікувати всі людські потреби — завдання нездійсненне. Однак Абрахам Маслоу, який зробив значний внесок у дослідження мотивації, класифікував людські потреби й мотиви, побудувавши ієрархічну модель людських потреб у вигляді піраміди. Відповідно до цієї моделі потреби, що очолюють піраміду, можуть впливати на поведінку людей лише після того, як задоволені потреби, що перебувають на нижчих щаблях.

В основі піраміди Маслоу розташував щоденні фізіологічні потреби, необхідні людині: потреба в їжі, угамуванні спраги, відпочинку, виділенні з організму продуктів обміну речовин, сексуальні та ін. Піднімаючись сходинкою нагору, людина потрапляє на новий рівень потреб. Останнього рівня мало хто здатний дістатися, адже саме тут відбувається цілковита реалізація потенційних можливостей людини. Маслоу назвав найвищий щабель своєї ієрархії потребою в самоактуалізації.

ПІРАМІДА ЛЮДСЬКИХ ПОТРЕБ
(за А. Маслоу)



Згідно з моделлю Маслоу, люди впродовж свого життя постійно рухаються цією пірамідою вгору-вниз. Навіть протягом одного дня вони повсякчас відчують різні потреби, тобто переміщуються з одного рівня піраміди на інший. Людина, яка потерпає від голоду, спочатку прагне знайти їжу й тільки після цього намагатиметься спорудити будинок. Живучи у зручності й безпеці, людина в першу чергу потребуватиме соціальних контактів, а згодом активно прагнутиме до поваги з боку оточуючих. Тільки після того, як людина відчує внутрішню задоволеність і повагу оточуючих, її найважливіші потреби почнуть зростати відповідно до її потенційних можливостей.

Якщо ж ситуація радикально змінюється, то й найважливіші потреби також можуть зазнати змін. Припустімо, людина перебуває на одній із верхніх сходинок піраміди. У цей час найголовнішими для неї є схвалення оточуючих і почуття власної гідності. Раптом їй погрожують пістолетом. Людина миттєво спуститься на дві сходинки вниз, щоб задовольнити потребу в безпеці.

Отже, якщо одна з нижніх сходинок з певних причин випадає, людині необхідно повернутися на неї, щоб задовольнити відповідні потреби. Проте зазвичай така людина швидко опиняється на колишньому, вищому рівні.

Маслоу припускав, що, можливо, є винятки із цього ієрархічного розташування потреб. Він визнавав, що деякі творчі особистості можуть розвивати й виражати свій талант, незважаючи на серйозні труднощі й соціальні проблеми. Також є люди, для яких значення цінностей та ідеалів настільки важливе, що вони згодні потерпати від голоду, спраги або неволі, аніж відмовитися від своїх принципів. Нарешті, Маслоу припускав, що деякі люди можуть створити власну ієрархію потреб (наприклад, уважати пріоритетнішою повагу, а не любов). Таких людей зазвичай більше цікавлять престиж і просування службовими сходами, а не інтимні взаємини або створення родини.

Ключовим моментом у концепції ієрархії потреб Маслоу є те, що потреби ніколи не бувають задоволені за принципом «усе або нічого». Потреби частково збігаються, і людина водночас може бажати задовольнити потреби на двох або більше рівнях. Маслоу припустив, що середня людина задовольняє свої потреби приблизно в такому ступені: 85 % — фізіологічні, 70 % — безпека й захист, 50 % — кохання і визнання, 40 % — самоповага й 10 % — самоактуалізація.

Найвищий щабель піраміди Маслоу назвав потребою в самоактуалізації. Він уважав, що всі люди мають певні ще не виражені

таланти або здібності, які прагнуть реалізувати або актуалізувати. Коли всі нижчі потреби задоволені, людина може присвятити себе реалізації свого потенціалу. Особистісне зростання — це безперервний процес, що дає змогу людині самовиразитися й повністю реалізувати наявний у неї потенціал. Психотерапія часто має на меті саме розвинути особистість.

Намагаючись визначити характерні якості людей, які досягли рівня реалізації потреби в самоактуалізації, Маслоу дослідив життя 49 людей, які, на його думку, максимально реалізували свій особистісний потенціал. З-поміж них Альберт Ейнштейн, Елеонора Рузвельт, Авраам Лінкольн, Томас Джефферсон, Вільям Джеймс і Джейн Адамс. Виявилося, що особистостям, які досягли високого рівня самоактуалізації, властиві такі якості:

- чесність і безкорисливість, вони здатні на об'єктивність і альтруїзм;
- креативність, вони поводяться природно й безпосередньо, їм подобаються нестандартні рішення;
- терпимість, вони цілком приймають самих себе й готові прийняти оточуючих такими, якими вони є;
- життєлюбство, яка-небудь діяльність повністю поглинає їх і вони здатні радіти навіть найпростішим речам;
- почуття гумору, вони вміють цінувати дотепність і гумор, їх легко розсмішити;
- чуйність, вони симпатизують та співчують іншим людям.

На думку Маслоу, у нашому світі замало людей, яким дійсно вдалося повністю розкрити й реалізувати свій потенціал. Він обстежив приблизно 3000 студентів і тільки одного з них назвав особистістю, яка самоактуалізувалася. З-поміж людей старшого віку такі, безумовно, зустрічаються частіше, однак не настільки, щоб це можна було вважати поширеним явищем. Більшість людей не піднімаються вище рівня потреби в схваленні й повазі. Вони не здатні досягти самоактуалізації й повністю реалізувати свій потенціал.

Значно більше людей відчувають те, що Маслоу назвав *вершинним переживанням*, — це дуже коротке, майже миттєве відчуття безмежного щастя й повноти життя. Людина може переживати це, споглядаючи мальовничий світанок, тримаючи на руках дитину, вигравши Олімпійські ігри, створивши скульптуру або зустрівшись із коханим після тривалої розлуки. Вершинне переживання дає те саме почуття радості й повноти життя, що й самоактуалізація, проте цей стан швидко минає.

Розділ II

ДІАГНОСТИКА МОТИВАЦІЙНОЇ СФЕРИ

У цьому розділі ми пропонуємо діагностичні методи та прийоми мотиваційної сфери учнів. Після ознайомлення з наведеними тут матеріалами ви матимете можливість провести аналогічні дослідження у ваших навчальних закладах, модифікувавши їх під специфіку навчання у ваших школах, що допоможе оцінити реальний рівень мотивації навчальної діяльності та скласти мотиваційні карти класів і окремих учнів для того, щоб у майбутньому правильно та дієво стимулювати школярів до навчання.

ПОЗАВІКОВА ДІАГНОСТИКА МОТИВАЦІЇ ШКОЛЯРІВ

У сучасному мінливому, динамічному світі на першому плані не просте навчання учня предметних знань, умінь, навичок (деякі з яких можуть виявитися або застарілими, або незатребуваними), а особистість учня як майбутнього активного діяча, який забезпечуватиме суспільний прогрес, збереження й розвиток життя на Землі. Саме індивідуальність та особистість людини із властивими їй характеристиками є результатом освітнього процесу. Виховання особистості полягає насамперед у розвитку системи її потреб і мотивів.

Характер мотивації навчання й особливості особистості є, по суті, показником якості навчання.

Фактор мотивації для успішного навчання є сильнішим, аніж фактор інтелекту. Усвідомлення високої значущості мотиву навчання для успішного навчання сприяло виокремленню принципу мотиваційного забезпечення навчального процесу.

Методика діагностики структури навчальної мотивації

З-поміж різноманітних мотивів навчання виокремлюють, зокрема, зовнішні та внутрішні мотиви.

Психолог Л. М. Фридман так характеризує їх відмінність: «Якщо мотиви, що спонукають цю діяльність, не пов'язані з нею, то їх називають зовнішніми щодо цієї діяльності; якщо ж мотиви безпосередньо пов'язані із самою діяльністю, то їх називають внутрішніми».

Мотив є внутрішнім, якщо він збігається з метою діяльності. Тобто за умов навчальної діяльності опанування змісту навчального предмета є водночас і мотивом, і метою.

Внутрішні мотиви пов'язані з пізнавальною потребою суб'єкта, задоволенням, яке він отримує від процесу пізнання. Опанування навчального матеріалу є метою навчання, що в цьому випадку набуває характеру навчальної діяльності. Учень безпосередньо бере участь у процесі пізнання, отримуючи емоційне задоволення. Домінування внутрішньої мотивації характеризується проявом власної активності учня в процесі навчальної діяльності.

Зовні мотивованою навчальна діяльність стає за умови, що опанування змісту навчального предмета є не метою, а засобом досягнення іншої мети. Це може бути отримання гарної оцінки (атестата, диплома), стипендії, похвали, визнання товаришів, підпорядкування вимозі вчителя та ін. За умови зовнішньої мотивації знання не є метою навчання, учень відчужений від процесу пізнання. Досліджувані предмети для учня не є внутрішньо прийнятими, внутрішньо вмотивованими, а зміст навчальних предметів не стає особистісною цінністю.

Учитель, викладач, зацікавлений у підвищенні ефективності своєї діяльності, звісно, звертає увагу на мотивацію навчання й прагне до її активізації та підтримання на високому рівні, але водночас він позбавлений методичного інструментарію, що дає змогу визначити наявний рівень мотивації учнів та її динаміку під час використання різних форм, методів навчання, добирання змісту предмета.

У зв'язку із цим розроблено методику діагностики спрямованості мотивації вивчення предмета, яку можна використовувати в навчальному процесі як підґрунтя для підвищення ефективності навчання.

Мета методики — виявити спрямованість і рівень розвитку внутрішньої мотивації навчальної діяльності учнів під час вивчення ними конкретних предметів.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИКИ

Методика складається з 20 суджень і запропонованих варіантів відповіді. Відповіді у вигляді плюсів і мінусів занотовують або на спеціальному бланку, або на звичайному аркуші паперу навпроти порядкового номера судження. Обробляють результати відповідно до ключа. Методику можна використовувати, працюючи з усіма категоріями учнів, здатними до самоаналізу й самозвітування, починаючи приблизно з 12-річного віку.

ЗМІСТ ТЕСТУ-ОПИТУВАЛЬНИКА

Інструкція

Пропонуємо вам узяти участь у дослідженні, спрямованому на підвищення ефективності навчання. Прочитайте кожне висловлення та продемонструйте власне ставлення до досліджуваного предмета, проставивши навпроти номера висловлення свою відповідь, використовуючи для цього такі позначення:

- правильно (+ +);
- мабуть, правильно (+);
- мабуть, неправильно (-);
- неправильно (- -).

Пам'ятайте, що якість наших рекомендацій залежатиме від щирості й точності ваших відповідей.

Дякуємо за участь в опитуванні!

ЗАПИТАННЯ ТЕСТУ-ОПИТУВАЛЬНИКА

1. Вивчення цього предмета допоможе мені дізнатися багато важливого для себе, виявити свої здібності.
2. Досліджуваний предмет мене цікавить, і я хочу опанувати його якнайкраще.
3. У вивченні цього предмета мені вистачає тих знань, які я здобуваю на заняттях.
4. Навчальні завдання з цього предмета мені нецікаві, я їх виконую тому, що цього вимагає вчитель (викладач).
5. Труднощі, що виникають під час вивчення цього предмета, роблять його для мене ще захопливішим та цікавішим.
6. Під час вивчення цього предмета крім підручників і рекомендованої літератури самостійно читаю додаткову літературу.

7. Уважаю, що складні теоретичні питання з цього предмета можна було б не вивчати.
8. Якщо щось із цього предмета незрозуміло, намагаюся розібратися й дійти до суті.
9. На заняттях із цього предмета часто відчуваю, що зовсім не хочеться вчитися.
10. Активно працюю й виконую завдання тільки під контролем учителя (викладача).
11. Матеріал, досліджуваний із цього предмета, захопливо обговорюю у вільний час (на перерві, вдома) зі своїми однокласниками (друзями).
12. Намагаюся самостійно виконувати завдання з цього предмета, уникаючи підказок і допомоги.
13. За можливості намагаюся списати в товаришів або прошу когось виконати завдання замість мене.
14. Уважаю, що всі знання з цього предмета є цінними, тому за можливості потрібно знати з цього предмета якнайбільше.
15. Оцінка з цього предмета для мене є важливішою, аніж знання.
16. Якщо я погано підготовлений до уроку, то не засмучуюся й не переймаюся.
17. Мої інтереси та захоплення у вільний час пов'язані з цим предметом.
18. Цей предмет мені складно зрозуміти, тому доводиться примушувати себе виконувати навчальні завдання.
19. Якщо через хворобу або з інших причин я пропускаю уроки з цього предмета, то засмучуюся.
20. За можливості я виключив би цей предмет із розкладу (навчального плану).

ОБРОБЛЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ

Показники опитувальника підраховують відповідно до ключа, де «так» означає позитивні відповіді (правильно; мабуть, правильно), а «ні» — негативні (мабуть, неправильно; неправильно).

Ключ

Так	1, 2, 5, 6, 8, 11, 12, 14, 17, 19
Ні	3, 4, 7, 9, 10, 13, 15, 16, 18, 20

За кожний збіг із ключем нараховують 1 бал.

Чим вищим є сумарний бал, тим вище показник внутрішньої мотивації вивчення предмета.

За низьких сумарних балів домінує зовнішня мотивація вивчення предмета.

Аналізування результатів

Отриманий після оброблення відповідей результат розшифровують у такий спосіб:

- 0—10 балів — зовнішня мотивація;
- 11—20 балів — внутрішня мотивація.

Для визначення рівня внутрішньої мотивації також можна використати такі нормативні межі:

- 0—5 балів — низький рівень внутрішньої мотивації;
- 6—14 балів — середній рівень внутрішньої мотивації;
- 15—20 балів — високий рівень внутрішньої мотивації.

Упровадження та практичне використання

Запропоновану методику можна використовувати для такого:

- з'ясування причин неуспішності учнів;
 - виявлення категорій учнів залежно від спрямованості мотивації вивчення предмета (з домінуванням зовнішньої мотивації, з домінуванням внутрішньої мотивації й середнього типу);
 - забезпечення психологічного супроводу учнів у процесі навчання;
 - дослідження ефективності викладання навчальних дисциплін і пошуку резервів вдосконалення цього викладання.
- Результати дослідження можна розглядати як показник:
- ефективності (якості) застосовуваної вчителем методики (технології) навчання (порівняння результатів дослідження мотивації в контрольних і експериментальних класах);
 - здатності вчителя активізувати мотиваційну сферу учнів (що можна враховувати під час проведення атестації, конкурсів педагогічної майстерності);
 - підвищення ефективності педагогічної діяльності й удосконалення педагогічної майстерності.

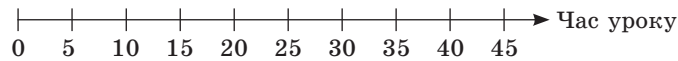
Самооцінювання мотиваційних станів школяра (за О. С. Гребенюк)

Інструкція

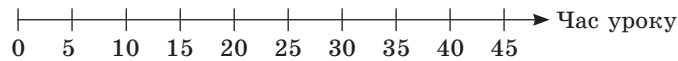
На горизонтальних лініях відбиті п'ятихвилинні інтервали уроку. Кожна лінія характеризує твій стан. Наприклад, на першій лінії ти повинен зазначити, скільки часу витрачаєш на те, щоб

включитися в хід уроку. Для цього на відповідній лінії обведи кількість хвилин, які ти зазвичай витрачаєш на це.

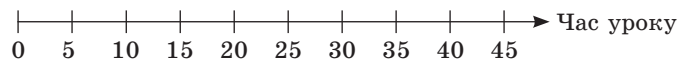
1. Витрати часу на включення в хід уроку



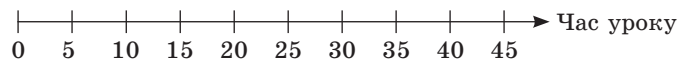
2. Скільки часу ти зацікавлено навчаєшся на уроці?



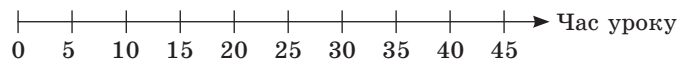
3. Скільки часу на уроці ти є неуважним?



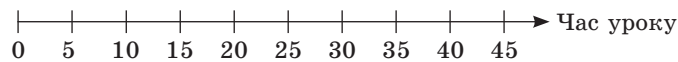
4. Скільки часу на уроці ти навчаєшся без бажання?



5. Скільки часу на уроці ти навчаєшся із захопленням?



6. Скільки часу на уроці ти відчуваєш біль?



Оброблення результатів

За всіма шкалами підраховують часові витрати учнів на запропоновані ситуації. Потім складають графічний профіль похвилинної ефективності уроку.

Методика «Незавершені речення»

(за Ж. Нютеном та О. Б. Орловим)

Ця методика розрахована на будь-які вікові категорії школярів.

Завершіть наведені далі речення.

1. Як на мене, гарний учень — це той, хто...
2. На мою думку, поганий учень — це той, хто...

3. Найбільше мені подобається, коли вчитель...
4. Найбільше я не люблю, коли вчитель...
5. Школа подобається мені завдяки тому, що...
6. Я не люблю школу через те, що...
7. Мені радісно, коли в школі...
8. Я боюся, коли в школі...
9. Я не хотів би, щоб у школі...
10. Коли я був маленьким, уважав, що в школі...
11. Якщо я неуважний на уроці, то...
12. Коли я не розумію щось на уроці, то...
13. Якщо я чогось не розумію під час виконання домашнього завдання, то...
14. Я завжди можу перевірити, чи правильно...
15. Я ніколи не можу визначити, чи правильно...
16. Якщо мені щось потрібно запам'ятати, то...
17. Мені завжди цікаво, коли на уроці...
18. Мені завжди не цікаво, коли на уроках...
19. Я хотів би, щоб у школі завжди...

Обробивши отримані відповіді, можна зробити висновки щодо пріоритетів, прагнень і мотивів навчальної діяльності учнів.

ДІАГНОСТИКА ШКІЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ УЧНІВ ПОЧАТКОВИХ КЛАСІВ

Для того щоб грамотно організувати процес мотивації учнів початкової школи й управляти ним, необхідно діагностувати навчальну мотивацію учнів за допомогою анкетування, у результаті якого визначають рівні мотивації за високим, середнім, низьким діапазонами.

Анкета для оцінювання рівня шкільної мотивації (за Н. Г. Лускановою)

1. Чи подобається тобі в школі?
 - Не дуже;
 - подобається;
 - не подобається.