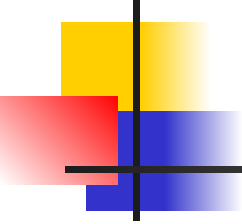


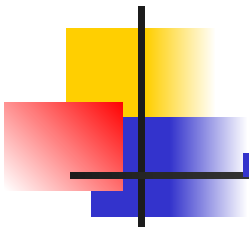
**«Мотивация и проблемы в  
обучении и воспитании.  
Научи себя учиться!»»**

---

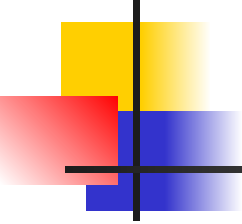
# Западные психологи изучают мотивацию как верный путь достижения успеха тщательнее других проблем.

- 
- 
- Д. Карнеги утверждает, что на свете есть только один способ побудить людей что-то сделать; и он заключается в том, чтобы **заставить человека захотеть это сделать**.
  - Фрейд говорит, что в основе всех наших поступков лежат 2 мотива: сексуальное влечение и желание стать великим.
  - Американский философ и педагог Д. Дьюи утверждает, что глубочайшим стремлением, присущим человеческой природе, является «желание быть значительным».

# Мотивация, активность, успех



- ~~Успех в любой деятельности зависит не только от способностей и знаний, сколько **от мотивации** (стремления работать и достигать высоких результатов).~~
- Чем **выше уровень мотивации** и активности, тем **большого успеха** в профессиональной или любой другой деятельности достигает индивид.



# Усилить мотивацию своих учеников(подчинённых)

---

**можно , работая в следующих трех направлениях:**

- 1.Задействовать(актуализировать) как можно большее ЧИСЛО МОТИВОВ.***
- 2.Увеличить побуждающую силу каждого из ЭТИХ МОТИВОВ.***
- 3.Актуализировать ситуативные мотивационные факторы.***



# Приёмы мотивации

---

<p><b>1. <u>Эффект любопытства.</u></b></p>	<p>Особое вниманием учащиеся проявляют к новым и неизвестным обстоятельствам. Внимание падает, когда обучаемым преподносятся известные им знания. Если учебный материал содержит мало новой информации или не содержит её совсем, то быстро достигается "психологическое насыщение».</p>
<p><b>2. <u>Через один интерес к новому интересу</u></b></p>	<p>Подобное происходит и в том случае, когда обучаемым не за что "зацепиться" в своём прошлом опыте познания. Л.С. Выготский писал: «Общим психологическим правилом выработки интереса будет следующее: чтобы предмет нас заинтересовал, он должен быть связан с чем-либо интересующим нас, с чем-либо уже знакомым, и вместе с тем он должен всегда заключать в себе некоторые новые формы деятельности, иначе он останется безрезультативным».</p>
<p><b>3. <u>Эффект загадки.</u></b></p>	<p>Если вам удалось в канву занятия вплести этот эффект, считайте, что вам уже удалось пробудить у ваших учащихся желание решать те задачи, которые вы перед ним поставили.</p>
<p><b>4. <u>Подталкивание к поиску объяснений с помощью противоречий.</u></b></p>	<p>Когда учащиеся сталкиваются с противоречиями, они стараются дать им объяснение. Если вам удастся поставить под сомнение доступную учащимся логичность объяснения, вскрыть или продемонстрировать в учебном материале противоречия, тогда вы пробудите у учащихся интерес к познанию истины.</p>
<p><b>5. <u>Использование «эффекта вызова».</u></b></p>	<p>Существует естественное стремление у всех людей к постоянному развитию своих способностей. Поэтому люди, как правило, «ищут вызовов». Но, принимая его, они рискуют не справиться с ним (риск провала). Если на ваших занятиях обучаемые сталкиваются с проблемами, представляющими для них реальные препятствия, то у них возникает желание принять вызов и пойти на этот риск.</p>
<p><b>6. <u>«Эффект риска»</u></b></p>	<p>Следует использовать осторожно, соизмеряя возможности обучаемых с их желаниями: частое применение сводит этот эффект к нулю.</p>
<p><b>7. <u>Укрепление уверенности в собственных силах учащихся</u></b></p>	<p>Все рассмотренные приёмы мотивации срабатывают только тогда, когда учащиеся чувствуют себя уверенно. Они должны быть убеждены в том, что достигли нужного уровня требований и ожиданий. Чем больше обучаемым доверяют, тем охотнее они сотрудничают с преподавателем в процессе обучения и тем меньше их обескураживают неудачи.</p>
<p><b>8. <u>Использование «самосравнения» или оценки «неиспользованного резерва».</u></b></p>	<p>Учащиеся должны иметь обратную связь относительно своих успехов в учебе. При этом полезно использование реальных результатов и тех результатов, которые учащиеся могли бы иметь при должном отношении к учебе.</p>
<p><b>9. <u>Предотвращение потери интереса к изучению.</u></b></p>	<p>что может быть связано с повышенной направленностью, стрессом, блокирующим познавательную деятельность, с появлением ряда комплексов; не следует доводить ситуацию до критического уровня</p>
<p><b>10. <u>Создание ситуаций постоянного поиска</u></b></p>	
<p><b>11. <u>Создание ситуаций для поддержания общего положительного отношения к учению</u></b></p>	
<p><b>12. <u>Планирование целей и</u></b></p>	<p>Только тогда, когда учащийся сам ставит индивидуальные цели обучения, у него возникает доверие</p>

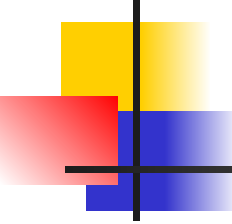
# ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ НА ОТДЕЛЬНЫХ ЭТАПАХ УРОКА.

	Начало урока	Ход урока	Конец урока
Цель мотивации	Ученик должен осознать, что ему не хватает каких то знаний для решения данной проблемы и ощутить потребность получить эти знания.	Ученик должен осознавать и понимать, что нужно делать и как. Укрепление всех сторон умения школьника учиться.	Ученик должен уметь оценить, какие поставленные в начале урока задачи выполнены, а какие – нет, уметь определить причину этого, наметить для себя выводы. Главная задача конца урока ,чтобы каждый ученик смог выйти из него с положительным опытом.

	Начало урока	Ход урока	Конец урока
<p><b>Пр иёмы реа лиза ции цели</b></p>	<p>1.Актуализировать мотивы предыдущих достижений.</p> <p>2.Вызвать мотивы относительной неудовлетворённости недостаточностью имеющихся знаний (созданием практической ситуации и столкновением учащихся с затруднениями</p> <p>3.Усилить мотивы на предстоящую деятельность</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- мотивы удивления,</li> <li>любопытности</li> </ul> <p>Затем учитель организует обсуждение того, что ученики знают, чего не знают, подводит учащихся к осознанию того, чему нужно научиться.</p>	<p>1.Чередование разных видов деятельности (репродуктивных и поисковых; устных и письменных; трудных и лёгких; индивидуальных групповых и фронтальных)</p> <p>2.Необычная форма преподнесения материала, занимательность изложения</p> <p>3.Эмоциональность учителя</p> <p>4.Выбор учителем меры трудности материала</p> <p>5.Познавательные игры, дискуссии, диалоги.</p> <p>6.Ситуации выбора, использование контрактов</p> <p>7.Подключение учащихся к самоконтролю и самооценке</p> <p>8.Умелое применение поощрения</p>	<p>Организация рефлексии проведённого урока.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Чему сегодня научился на уроке?</li> <li>2.Выполнена ли задача, поставленная в начале урока?</li> <li>3.Активно ли участвовал в уроке и в чём это проявилось?</li> <li>4.Благодаря чему добился успеха?</li> <li>5.Чем не удовлетворён?</li> <li>6.Что мог бы пожелать в конце урока себе, одноклассникам, учителю?</li> </ol>



## Педагогические **правила** стимулирования учения

- 
- 1. Опирайтесь на желание.
  - 2. Используйте идентификацию.
  - 3. Учитывайте интересы и склонности.
  - 4. Используйте намерения.
  - 5. Поощряйте желание добиться признания.
  - 6. Показывайте последствия совершаемых поступков.
  - 7. Признавайте достоинства.
  - 8. Одобряйте успехи.
  - 9. Сделайте работу привлекательной.
  - 10. Говорите иногда «надо».
  - 11. Используйте ситуацию (Ловите момент).
  - 12. Дайте обучаемому шанс.