

Министерство образования и науки Российской Федерации ФГАОУ ВПО
«Северо-Восточный Федеральный Университет» им. М.К. Аммосова
Институт Психологии
Кафедра общей психологии
Курсовая работа на тему: Мотивация учебной деятельности
Выполнила: студентка 2 курса
Группы Б-ПС-11-1 З.Е.Е.
Руководитель: Ким К. В.,
кандидат психологических наук, доцент
Якутск 2013г
Содержание

Введение.

Глава 1. Теоретическая часть

1.1 Психология мотивации

1.2 Проблема внутренней и внешней мотивации в психологии учения

1.3 Вывод

Глава 2. Эмпирическое исследование мотивации школьников

2.1 Программа исследования

2.2 Описание методов

2.3 Полученные результаты и интерпретация

2.4 Выводы

Рекомендации

Список литературы

Приложение

психология мотивация учебный

Введение

Мотивация играет немаловажную роль в жизни каждого человека. Проблема мотивации и мотивов поведения в деятельности - одна из основных в психологии. Её рассматривали такие авторы как Ф.У. Тейлор, А. Маслоу, В. Врум, С. Скиннер, А.Н. Леонтьев и многие другие. Все мотивационные теории можно разделить на содержательные и процессуальные. Сама же мотивация делится на внутреннюю и внешнюю, на положительную и отрицательную, устойчивую и неустойчивую и другие виды, которых существует множество. Однако, в данной работе мы затронем именно внешнюю и внутреннюю.

Мотивация рассматривается как основной компонент учебной деятельности. По мнению С.Л. Рубинштейна, главный мотив осознанной учебной деятельности связан либо с самим интересом к знанию, либо с осознанностью его «нужности» в будущей деятельности. Однако, на разных этапах обучения ведущие мотивы будут разнообразны: это могут быть и внешние мотивы, тяга к знаниям, и внутренние мотивы, желание угодить родителям, учителям. Конечно же, имея внутренние мотивы обучения, учащиеся получают более глубокие знания, нежели имея внешние.

При внешних мотивах работа над собой и своей успешностью идёт, как говорится, на публику. Поэтому успешность первых будет выше. В данной работе хотелось бы подтвердить исследование, проводимое психологом, доктором психологических наук, Т. Д. Дубовицкой.

Актуальность данной работы состоит в том, что в современной жизни роль обучения стала одной из важнейших, а молодежь, зачастую, не желает учиться, не заинтересована в этом. Достижения школьников зависят не только от их умственных способностей, но и от вида мотивации в учёбе. Во время огромного выбора источников информации, становится очень сложно мотивировать школьника к обучению, систематической работе, к поиску новых знаний.

Цель исследования состоит в изучении направленности мотивации школьников с высокими учебными баллами.

Задачи:

- Теоретический анализ теорий мотивации.
- Исследование направленности мотивов школьников.
- Сравнительный анализ направленности мотивации в зависимости от эффективности обучения.

Предмет исследования: мотивация школьников.

Объект: учащиеся 8 классов в возрасте от 14 до 16 лет.

Гипотеза: высокие баллы учащихся по школьным предметам обусловлены внутренней мотивацией.

Метод: тест - опросник направленности учебной мотивации: ОНУМ (Опросник направленности и уровня внутренней учебной мотивации)

Глава 1. Теоретическая часть

1.1 Психология мотивации

Итак, что же такое мотивация? Впервые данный термин (мотивация (от лат. movere) -- побуждение к действию) употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910). Позднее слово «мотивация» стало употребляться для объяснения причин того или иного поведения животных и человека [3].

В настоящее время есть несколько трактовок понятия мотивация. Во-первых, мотивация - это совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение [1]. Во-вторых, мотивация - это совокупность мотивов [7]. В-третьих, мотивация - это побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Следовательно, все понятия мотивации можно отнести к двум направлениям: первое направление рассматривает мотивацию как совокупность факторов или мотивов, второе же рассматривает мотивацию как процесс или механизм [3].

Из большого количества толкований понятия мотивация, можно вывести одно, которое коротко сможет объяснить всё вышеописанное. Мотивация - это способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

Вместе с понятием мотивации следует рассматривать понятия «потребность» и «мотив». Наличие у человека потребностей говорит о том, что человек испытывает нужду в чём-либо. Благодаря потребностям человек выступает как активное существо. Все человеческие потребности можно разделить на материальные, это, например, потребности в пище, и на духовные, это потребности в книге, театре и т.д. Существуют также различные формы проявления потребностей. Мотив же -- это предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности для индивида. Мотив - это цель, которую преследует человек, которая характеризуется либо положительными эмоциями от ожидания достижения цели, либо отрицательными эмоциями. Мотив -- одно из ключевых понятий психологической теории деятельности, разрабатывавшейся ведущими советскими психологами А. Н. Леонтьевым и С. Л. Рубинштейном. Самое простое определение мотива: «Мотив -- это опредмеченная потребность»[4]. Часто мотив путают с потребностью или целью, но потребность -- это неосознаваемое желание устранить дискомфорт, а цель -- результат сознательного целеполагания. Например: голод -- это потребность, желание утолить голод -- это мотив, а еда, которую человек хочет съесть -- это цель. Существуют различные теории мотивации. В зарубежной литературе их делят на два вида: содержательные теории и процессуальные. Содержательные теории мотивации основаны на внутренних мотивах, побуждающих человека к какому-либо действию, на анализе этих потребностей. К содержательным теориям могут быть отнесены теории Абрахама Маслоу, Дэвида Маккелланда, Хайнца Хекхаузена и других авторов. Процессуальные же теории, возникли позднее содержательных, основаны они на изучение внешних факторов, влияющих на поведение человека. Примерами таких теорий могут послужить: теория справедливости Джона Стейси Адамса, теория Портера-Лоулера (Лайман Портер и Эдвард Лоулер), теория трудовой мотивации Джона Аткинсона, теория мотивации Виктора Врума. Стоит рассмотреть некоторые из них.

Одной из наиболее известных теорий является классификация потребностей Абрахамом Маслоу, так называемая пирамида потребностей (рис. 1.).

Согласно Маслоу в основании пирамиды должны лежать физиологические (органические) потребности, обеспечивающие выживание человека. К ним относятся потребности в еде, воде, воздухе, половом влечении и др. Далее следуют потребности в безопасности - это стремление защитить себя и близких, желание избавиться от страха и неудач. Ещё выше идут социальные потребности, включающие в себя чувство принадлежности к чему-либо или к кому-либо (к какому-то обществу, социальному слою и т.д.), чувство принятия тебя другими, социального взаимодействия, привязанности и поддержки.

Рис.1. Иерархия потребностей по А.Маслоу

На ступень выше социальных следуют потребности в уважении, которые включают в себя потребность в одобрении со стороны других и самого себя, потребность в личностных достижениях, компетентности, авторитете, признании. И завершают пирамиду потребности в самоактуализации (в самовыражении), которые характеризуются стремлением к реализации своих способностей, к духовному

развитию и просвещению. Однако некоторые психологи выделяют ещё две ступени между потребностью в уважении и потребностью в самоактуализации: познавательные и эстетические потребности.

Все эти потребности, составляющие пирамиду А. Маслоу - фундаментальны, они присущи каждому человеку. Не даром была составлена именно пирамида: каждый человек проходит своё индивидуальное развитие и, как бы проходя ступени этой пирамиды, проходит все этапы потребностей - от низших к высшим. Причем, Маслоу выдвинул такое правило для своей теории: «Следующая ступень мотивационной структуры имеет значение лишь тогда, когда предыдущие ступени реализованы».

Исходя из этого, психолог разделил всю мотивационную сферу человека на два направления: а) первичные потребности - это потребности связанные с компенсацией недостаточности какого-либо внутреннего ресурса для осуществления жизнедеятельности (голод, жажда); б) вторичные потребности - это потребности связанные с удовлетворением духовной сферы жизни, с реализацией своих способностей в жизни. Причем второе направление, по мнению Маслоу, свойственно только тем личностям, которые стремятся к всестороннему развитию. Позднее в психологии были разработаны и другие содержательные теории мотивации. Например, теория мотивации достижения успехов, которая дополнила теорию потребностей человека. Основателями этой теории считаются Дэвид Маккелланд, Джона Аткинсона и немецкий ученый Хайнца Хекхаузен. По их мнению, у человека есть два разных мотива, связанных с деятельностью, которая направлена на достижение успеха. Этими мотивами являются мотив достижения успеха и мотив избегания неудач. В первом случае, люди обычно ставят перед собой некоторую положительную цель, достижение которой может быть расценено как успех. Иначе ведут себя люди, мотивированные на избегание неудачи. Их цель в деятельности заключается в том, чтобы избежать неудачи.

Помимо содержательных теорий мотивации выделяют и процессуальные. Одной из таких теорий является теория ожиданий. Ожидание по этой теории рассматривается как личностная оценка вероятности определённого события. Например, написав хороший реферат, студент ожидает получить более высокий балл.

Другая процессуальная теория - теория справедливости. Согласно ей, люди оценивают свою работу и то вознаграждение, которое они получили и, затем, соотносят такую же работу другого человека и его вознаграждение. Если сравнение обнаруживает несправедливость (т.е., например, студент считает, что его коллега получает за ту же работу больший балл), то у него возникает психическое напряжение. Поэтому, необходимо восстановить справедливость, дабы мотивировать студента на дальнейшую работу. Пока люди не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение, они будут стремиться уменьшить интенсивность труда. Однако справедливость носит относительный и субъективный характер.

Что касается отечественной психологии, то и здесь предпринимались попытки решить проблему мотивации. Более или менее продуманной и завершённой является теория деятельностного происхождения мотивационной сферы человека, созданная

А.Н. Леонтьевым и описанная в его книге [5]. Согласно его теории, мотивационная сфера, имеет свой источник в практической деятельности человека. А. Н. Леонтьев обнаружил то, что все составляющие деятельности человека соответствуют элементам мотивационной сферы. Данная концепция показывает, как в соответствии с закономерностями развития деятельности можно вывести законы, описывающие изменения в мотивационной сфере человека, приобретение им новых потребностей, мотивов и целей.

Леонтьев описал так называемый механизм сдвига мотива на цель. Главное в этом механизме то, что в процессе деятельности цель, к которой стремился человек, со временем сама становится побудительной силой, то есть мотивом. Например, часто родители, для того, чтобы развить интерес ребёнка к школьным дисциплинам, обещают ему купить какую-нибудь игрушку (в наше время это чаще всего электронное устройство), если он начнёт учиться. Однако, в процессе учебной деятельности у ребёнка сам по себе появляется интерес и уже не нужны какие-либо подкрепления. Этот пример поясняет механизм развития мотивационной сферы человека за счет расширения того, в чем нуждается человек. Причем, происходит это в процессе его деятельности и контакта с окружающей средой.

Все эти теории невозможно объединить в одну и, поэтому, проблема мотивации очень сложна. На мой взгляд, эта проблема решится ещё не скоро так, как существует огромное количество школ и подходов в психологии.

Мотивация, как и любой другой феномен психологии, имеет свои виды. В данной работе нас больше интересует подразделение мотивации на внутреннюю и внешнюю. У большинства зарубежных авторов, как пишет Е. Ильин, имеется другое название этих видов - экстринсивная, то есть мотивация, которая идёт от внешнего стимула и интринсивная, то есть мотивация, которая идёт от самого желания познать или сделать что-либо [11]. Проще говоря, внутренняя мотивация - это мотивация, обусловленная личностными диспозициями: потребностями, желаниями, влечениями установками; внешняя мотивация - это мотивация, обусловленная обстоятельствами, какими-то внешними условиями.

Считается, что внешняя мотивация основана на наградах, поощрениях, наказаниях или других видах внешней стимуляции, которые направляют желательное или тормозят нежелательное поведение. Ученику родители пообещали купить игровую приставку, если он закончит четверть на отлично. Внешним стимулом здесь будет игровая приставка. Ученик будет учиться хорошо, но получив эту приставку, он может забросить учёбу. В этом кроется огромный минус внешней мотивации.

Чирков В.И. в своей статье «Самодетерминация и внутренняя мотивация человека» [12] приводит выдержку из статьи Э. Л. Диси о внутренней мотивации человека: «Внутренне мотивированные деятельности не имеют поощрений, кроме самой активности. Люди вовлекаются в эту деятельность ради нее самой, а не для достижения каких-либо внешних наград. Такая деятельность является самоцелью, а не средством для достижения некой другой цели». То есть, в отличие от внешней мотивации, внутренняя не обусловлена внешними стимулами, человеческое поведение стимулируют внутренние факторы, его внутренне «Я». Если ученик

приходит со школы и начинает взахлёб рассказывать про пройденный на уроке материал и потом сам с удовольствием садится за уроки, это означает то, что ребёнок обладает внутренней мотивацией.

Внутренняя и внешняя мотивация имеют и свои теории, о которых стоит рассказать. Наиболее ярко показана внешняя мотивация в бихевиористских теориях, и теориях инструментальности. Внутренняя же мотивация относится к совершенно другим подходам, таким как: теория компетентности и мотивации эффективностью, теории оптимальности активации и стимуляции, теория личностной причинности, теория самодетерминации, теория "потока".

В бихевиористских теориях делается упор на основной принцип этого направления - S->R («стимул» -> «реакция»), то есть в данном случае идёт подкрепление к деятельности - положительных (награды, поощрения) или отрицательных (наказания) последствиях, которые следуют за выполнением определенной деятельности. Началом появления идей бихевиоризма послужили исследования оперантного обусловливания, проводившиеся Эдвардом Л. Торндайком. Им было обнаружено то, что положительные и отрицательные последствия поведения влияют на частоту повторения поведенческих актов, приводящих к этим последствиям. То есть, если последствия были положительные, то такое поведение закрепляется и имеет тенденцию к повторению, и наоборот. Это положили в основу своих теорий многие бихевиористы. Поэтому главной особенностью всех теорий бихевиористского подхода является признание того, что основным побудителем и регулятором поведения является внешнее подкрепление.

Ещё одним вариантом теорий внешней мотивации являются теории валентности - ожидания - инструментальности. Они построены на работах К. Левина и Э. Толмена. Эти работы были посвящены двум основным условиям человеческого поведения. Первое условие: для того чтобы быть мотивированным к определенному виду поведения, человек должен быть уверен в том, что существует связь между осуществляемым поведением и его последствиями. Это условие получило название "ожидание". Второе условие заключается в том, что последствия поведения должны быть эмоционально значимы для человека. Эта значимость получила название "валентность". То есть мотивированное поведение опирается на произведение двух условий: ожидания и валентности, и, если хоть один из параметров будет равен нулю, то и сам результат будет равен нулю. Высокой внешней мотивация будет только в том случае, когда человек будет уверен, что желательные для него последствия являются прямым результатом предпринимаемого поведения. Что касается теорий внутренней мотивации, то они возникли гораздо позже. Сам термин "внутренняя мотивация" впервые был введен в 1950 г. американским психологом Гарри Харлоу.

В противовес бихевиористским взглядам на поведение, которое было обусловлено неким побуждением, Роберт Вудвортс провозгласил то, что поведение определяется не только неким побуждением, но и самим поведением. Другими словами, поведение является первичным, нежели побуждение. Человек, согласно Р. Вудвортсу, рождается с активной позицией освоить мир с помощью поведения. Такое поведение

понимается как постоянный поток активности по эффективному взаимодействию с окружением.

Р. Уайт развил предположение Р. Вудворта: он ввел понятие "компетентность", объединяющее такие виды поведения, при которых организм не получает никаких подкреплений: ощупывание, осматривание, манипулирование, конструирование, игра, творчество. Он считает, что все эти виды поведения преследуют одну цель: повышение компетентности и эффективности человека. Стремление это обусловлено так называемой «мотивацией через чувство эффективности». Р. Уайт показывает, что для понимания большого набора различных видов человеческого поведения конструкты "компетентность" и "мотивация эффективностью" (что практически равнозначно конструкту "внутренняя мотивация") являются более продуктивными, чем конструкты «оперантное обусловливание», «подкрепление».

1.2 Проблема внутренней и внешней мотивации в психологии учения

Хотелось бы начать с высказывания С.Л. Рубинштейна о необходимости в учебном процессе внутренней мотивации: «Для того чтобы учащийся по-настоящему включился в работу, нужно сделать поставленные в ходе учебной деятельности задачи не только понятными, но и внутренне принятыми им, т. е. чтобы они приобрели значимость и нашли, таким образом, отклик и опорную точку в его переживании. Уровень сознательности существенно определяется тем, насколько лично значимым для учащегося оказывается то, что объективно, общественно значимо» [8].

Мотивация является одним из важнейших компонентов учебного процесса. Ребёнку предоставляется огромный объём информации, который следует понять и запомнить. Чтобы это сделать, ему необходимы не только его способности и сила воли, но и мотивирование. Именно характер мотивов, лежащих в основе учебной деятельности, определяет направление и содержание активности личности, в частности вовлечённость или отстранённость, активность или пассивность, удовлетворённость или неудовлетворённость происходящим в учебном заведении. Если мотивы положительные (вовлечённость, активность, удовлетворённость), то происходящее вокруг субъекта деятельности будет основой для дальнейшего его самосовершенствования, самореализации. Если же мотивы отрицательные (отстранённость, пассивность, неудовлетворённость), то это может привести к избеганию данного вида деятельности, может даже привести к деструктивным формам поведения.

В одной из своих книг Эрих Фромм дает характеристику отчужденной и неотчужденной (продуктивной) активности [10]. В первом случае, человек осуществляет какую-либо деятельность не потому, что ему это нравится, а потому, что это надо делать. Человек не ощущает себя вовлеченным в деятельность, он направлен на получение результата, который будет представлять для него самого незначительную ценность. Такой человек отделен от результата своей деятельности. Всё выше изложенное даёт нам возможность говорить о наличии внешних и внутренних мотивов учебной деятельности, которые будут играть немаловажную

роль в образовательном процессе. При внутренней мотивации, у учащегося мотивом будет служить сам познавательный процесс. В данном случае получение знаний будет выступать как сама цель, а не как средство в достижении цели. То есть получение знаний будет выступать как удовлетворение познавательных потребностей. При внешней же мотивации, ученик будет учиться для удовлетворения других потребностей, а никак не познавательных [9].

А. Б. Орлов отмечает: «Мотив является внешним, если основной причиной поведения является получение чего-либо за пределами самого этого поведения. Внутренний мотив -- это в принципе неотчуждаемое от человека состояние радости, удовольствия и удовлетворения от своего дела. В отличие от внешнего внутренний мотив никогда не существует до и вне деятельности. Он всегда возникает в самой этой деятельности, каждый раз являясь непосредственным результатом, продуктом взаимодействия человека и его окружения. В этом смысле внутренний мотив неповторим, уникален и всегда представлен в непосредственном переживании». Но, к сожалению, исследования в данной области психологии почти отсутствуют, что приводит к плачевному состоянию в образовательном процессе: учащиеся не мотивированны, а учителя и родители не знают как создать атмосферу для того чтобы ребёнок сам захотел учиться [6].

Из этого можно вывести следующую характеристику внешних и внутренних мотивов учения. Внутренние мотивы обусловлены познавательной потребностью субъекта, они носят значимый для личности характер. Субъект получает от учения удовольствие, развивает свой личностный потенциал. Преобладание внутренней мотивации говорит о проявлении высокой познавательной активности учащегося в процессе учебной деятельности. Овладение знаниями является не только мотивом, но и целью учения. Учащийся вовлечен в сам процесс познания, и это доставляет ему не только эмоциональное удовлетворение, но и развивает его личность. Внешние мотивы же мотивы характеризуются тем, что овладение знаниями выступает средством достижения других целей, не само является целью. Здесь основную роль будет играть некий стимул, подкрепление. Это может быть получение хорошей оценки, получение похвалы со стороны родителей, получение какого-то поощрения (например, нового велосипеда), получение стипендии и др. При доминировании внешней мотивации учащийся отстранён от процесса познания, проявляет пассивность, переживает бессмысленность происходящего либо его активность носит вынужденный характер. Содержание учебных предметов не несёт для учащегося каких-либо личностных ценностей.

1.3 Вывод

Под мотивацией мы понимаем некое побуждение к какому-либо действию, систему факторов, которые побуждают личность к активности. К этим факторам мы относим стимулы, мотивы, потребности. Из этого следует то, что мотивация это побуждение к деятельности, которая связана с удовлетворением потребностей, желаний. Структура мотивации: потребности, мотивы, цели. Потребностями можно назвать источники активности человека, мотивами - причины, которые определяют

поведение человека в той или иной ситуации, цели же это то, на что направлены потребности.

Мотивы в свою очередь можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние мотивы определяются желаниями, которые человек испытывает без всякого рода подкрепления. Для внешних мотивов необходим некий стимул: деньги, вещи и т.д. Следовательно, внутренние мотивы куда долговечней и прочней, нежели внешние. В современном учебном процессе мало кто задумывается о том, что необходимо развивать у ученика внутреннюю мотивацию для того, чтобы познание несло некую ценность для личности. Ведь ребёнок, имеющий внешние мотивы может получать знания, но при этом внутренне не развиваться. Это влияет и на оценки по изучаемым предметам. Для того чтобы доказать это, нами было проведено исследование на выявление направленности мотивации (внешняя или внутренняя).

Глава 2. Эмпирическое исследование мотивации школьников

2.2 Программа исследования

Цель исследования состоит в изучении структуры мотивации школьников с высокими учебными баллами, а именно доминирующих в их деятельности мотивов.

Из поставленной цели, вытекают следующие задачи:

- Исследование структуры мотивов школьников.
- Сравнительный анализ структуры мотивации в зависимости от эффективности обучения.

Предмет исследования: мотивация школьников.

Объект: учащиеся 8 классов в возрасте от 14 до 16 лет.

Гипотеза: высокие баллы учащихся по школьным предметам обусловлены внутренней мотивацией.

Метод: тест - опросник направленности учебной мотивации: ОНУМ (Опросник направленности и уровня внутренней учебной мотивации).

Данное исследование проводилось в несколько этапов.

Первый этап состоял в том, что мы проводили методику на учениках 8 классов, которая дала нам результаты по наличию внешней, либо внутренней мотивации по заданным дисциплинам.

На втором этапе мы осуществили беседу с преподавателями по поводу успеваемости каждого отдельного ученика по заданным дисциплинам. Беседы проводились несколько дней из-за загруженности преподавателей. Так же были проанализированные журналы с оценками по четвертям за 2012-2013 учебный год. На третьем этапе была проведена корреляция полученных данных, для того, чтобы найти взаимосвязь между баллами внутренней мотивацией и положительными оценками. Это было сделано для подтверждения гипотезы исследования.

2.2 Описание методов

Целью данной работы, как уже писалось выше, является исследование направленности учебной мотивации школьников при изучении конкретных учебных

предметов. Поэтому для исследования была выбрана методика, которая исключает из себя возможность ответа на вопросы, связав их с преподавателем. Конечно же, можно было взять и «Методику с конвертами» или методику «Составь расписание», разработанные А. К. Марковой. Однако они слишком сложны для нашего исследования, поэтому мы обратимся к созданной в 2005 году методике ОНУМ. Это тест-опросник, разработанный психологами Стерлитамакской государственной педагогической академии имени Зайнаб Бишевой в городе Стерлитамак, в том числе и доктором психологических наук Татьяной Дмитриевной Дубовицкой. Называется он Опросник направленности и уровня внутренней учебной мотивации, сокращённо ОНУМ. Данный опросник исследует направленность мотивации в двух областях: внутренняя и внешняя. То есть мотив, направленный на процесс познания, как на цель и мотив, направленный на процесс познания как на метод достижения цели. Опросник был разработан для того, чтобы использоваться в образовательном процессе и служить основой повышения эффективности обучения. Особенностью этой методики является, то, что исследуется, не мотивация учебной деятельности, а именно специфика мотивации учебной деятельности при изучении конкретных учебных дисциплин.

Объектом исследования направленности учебной мотивации является группа школьников от 14 до 16 лет 8 классов общеобразовательной школы, количеством 32 человека. Выборка подбиралась по критерию, что все исследуемые являются учащимися школы.

Общая характеристика методики: состоит из 20 суждений и предложенных вариантов ответов (верно; пожалуй, верно; пожалуй, неверное; неверно). Количество вопросов с ответом «нет» и с ответом «да» равное. Это сделано для того, чтобы повысить достоверность теста. Отличие этой методики от других заключается в том, что учащиеся высказывают свое отношение к происходящему на уроке и описывают испытываемое при этом ощущение, а не отношение к учителю, преподающему данную дисциплину (см. ПРИЛОЖЕНИЕ 1).

Ответы в виде плюсов либо минусов записываются испытуемым в специальном бланке. Обработка производится в соответствии с ключом. Методика может использоваться со всеми категориями обучающихся, начиная с 12-летнего возраста. ОНУМ состоит из двух шкал: первая шкала это внутренняя мотивация (школьник изучает данный предмет, потому что ему он нравится), вторая это внешняя мотивация (школьник изучает данный предмет, потому что это необходимо по школьной программе, потому что так хотят родители). Чем больше совпадений с ключом, тем выше балл по тесту, и тем больше внутренняя мотивация.

Сама методика является двусторонней: она может измерить наличие как внешней, так и внутренней мотивации к изучению заданного предмета, но также может измерить, насколько сильно выражена внешняя мотивация. Если ученик набирает баллы от 0 до 10, следовательно, у него развита внешняя мотивация. Если ученик набирает баллы от 11 до 20, то у него развита внутренняя мотивация. Но с другой стороны, если измерять этой же методикой насколько выражена внутренняя мотивация, то будут следующие критерии: от 0 до 5 баллов будет низкий уровень

мотивации, от 6 до 14 баллов средний уровень, от 15 до 20 - высокий уровень. Полученные баллы по методике сравнивались с оценками, которые получают учащиеся за четверти по основным предметам. Внешняя мотивация равносильна неудовлетворительно и удовлетворительно, то есть оценкам 2 и 3. Внутренняя мотивация равносильна оценкам хорошо и отлично, то есть 4 и 5.

Также был использован метод беседы, для получения полной информации об учениках со слов преподавателей.

Для проверки надёжности результатов был использован метод корреляции по критерию Пирсона. Вычислялся он в программе SPSS.

2.3 Полученные результаты и интерпретация.

Было проведено тестирование по одной методике среди учащихся 8 классов. Получены следующие результаты (диаграмма 1.): у 37,5% школьников преобладает внутренняя мотивация как по отношению к предмету русский язык, так и к предмету математика (алгебра); у 62,5% школьников по отношению к тем же самым предметам преобладают внешние мотивы. Это говорит о том, что большинство школьников учатся только имея некий внешний стимул, они не нацелены получать знания из интереса к предмету.

Как показала нам диаграмма 1, количество школьников, которые учатся имея внутренние мотивы, значительно ниже количества школьников со внешними мотивами. Это говорит нам о том, что процент заинтересованных в обучении детей довольно низкий. Это является плохим показателем для современного обучения, так как чтобы знать какой-либо предмет не поверхностно и помнить то, что учил, необходимо желание, необходима мотивация.

Диаграмма 1. Мотивация.

Далее были проанализированы оценки и мотивы школьников, они сопоставлены в диаграмме 2 и диаграмме 3. В соответствии с ключом внутренняя мотивация выходила у тех, у кого по баллам в методике получалось более 10. Эти баллы и положительные оценки, которые соответствуют им, представлены на диаграмме 2, которая характеризует мотивацию по отношению к предмету русский язык.

Школьники, которые учатся на хорошо или отлично и имеют внутреннюю мотивацию, представлены всего в 31,25% от общего количества респондентов. Ученики же, имеющие удовлетворительные оценки в совокупности со внешней мотивацией, составляют 53,125% от выборки. Остальные 15,625% включают в себя школьников, имеющих внешнюю мотивацию и положительные оценки или же наоборот внутреннюю мотивацию и оценки удовлетворительные.

Диаграмма 2. Русский язык. Мотивация и оценки.

Ниже представлена диаграмма 3, на которой показана мотивация по отношению к предмету математика (алгебра). Школьники, которые учатся на хорошо или отлично и имеют внутреннюю мотивацию, представлены всего в 34,375% от общего количества респондентов. Ученики же, имеющие удовлетворительные оценки в совокупности со внешней мотивацией, составляют 56,25% от выборки. Остальные 9,375% включают в себя школьников, имеющих внешнюю мотивацию и

положительные оценки или же наоборот внутреннюю мотивацию и оценки удовлетворительные. В отношении математики разброс оценок и мотивации достаточно узкий. Это может быть связано с тем, что математика является точной наукой, в отличие от русского языка, к которому может быть интерес и в тоже время его может и не быть (например, ученик любит писать сочинения, но не любит учить правила). В математике, чтобы решить хоть одну задачу, необходимо знать правила, русский же язык для респондентов является родным и каждый из них знает то или иное написание слова, там так не нужно сильно углубляться в правила написания.

Диаграмма 3. Математика и мотивация.

Следующим этапом работы было проведение корреляции. И получились результаты, которые представлены в таблице 1. Первые два столбца и две первые строчки - баллы, полученные учениками за тест (русский язык и математика). Оставшиеся столбцы и строчки, это оценки, которые получали ученики в течении всего учебного года.

Таблица 1. Корреляция.

Русский язык (баллы)

Математика (баллы)

Русский язык (оценки)

Математика (оценки)

Русский язык (баллы)

Корреляция Пирсона

0,827**

0,576**

0,564**

N

32

32

32

32

Математика (баллы)

Корреляция Пирсона

0,827**

1

0,526**

0,612**

N

32

32

32

32

Русский язык (оценки)

Корреляция Пирсона

0,576**

0,526**

1

0,833**

N

32

32

32

32

Математика (оценки)

Корреляция Пирсона

0,564**

0,612**

0,833**

1

N

32

32

32

32

** Корреляция значима на уровне 0,01

Как мы видим из таблицы 1, взаимосвязь в данной работе есть. Связь между баллами за тест по математике и между баллами за тест по русскому языку достаточно сильная. Это говорит о том, что в большинстве случаев будет наблюдаться тенденция к тому что, если по математике балл указывает на внешнюю мотивацию, то и по русскому языку будет наблюдаться внешняя мотивация. То же самое и со внутренней мотивацией. Связь, также, прослеживается и между баллами по русскому языку и оценками по этому же предмету. Связь умеренная. Однако это могло получиться из-за того, что баллы и оценки не были приведены к одному знаменателю: по баллам максимум составлял 20, а по оценкам всего 5. Мы решили ничего не менять, потому что могли получиться ошибки в дальнейшем. Связь между баллами по русскому и оценками по математике прослеживается умеренная. Это так же связано с тем, что баллы не были приведены к одному знаменателю. Сильная связь прослеживается между оценками по математике и оценками по русскому. То есть если ученик

учится на хорошо и отлично по математике, то и по русскому языку у него будут хорошие отметки.

В остальном прослеживается умеренная связь. Это может быть связано, как я писала выше, с тем, что баллы и оценки не были приведены к единому знаменателю, а также это может быть связано с недостаточным количеством выборки, так как учеников 8 классов в городе Якутске достаточно много, а выборка содержала всего 32 человека.

В данном случае, корреляция подтверждает, частично, и поставленную гипотезу. То есть мы подтвердили и надёжность нашей методики, и достоверность поставленной гипотезы.

Эта статистика плачевна, более 50% детей не имеют внутренней мотивации, которая является топливной силой, толкающей нас на активную деятельность. Данной проблеме не уделяется достаточного внимания, и это плохо, так как важность решения её достаточно высока. Направленность мотивации представляет собой решающий фактор эффективности учебного процесса. В отечественной психологии данные виды мотивации называют познавательными (внутренняя мотивация) и социальными (внешняя мотивация). То есть, представьте себе, что ребёнок учится, учится, но не познаёт всю суть учебного процесса, он находится на поверхности и не заглядывает в глубь изучаемого предмета. Этот ученик выйдет из школы плохим специалистом, который будет знать лишь основы некоторых вещей. Это пример последствий внешней мотивации. Ученик же, который имеет достаточно сильный познавательный мотив, как говорится, сможет и горы свернуть!

Таким образом, внутренние мотивы носят личностно значимый характер. Они обусловлены именно познавательной потребностью школьника, удовольствием, которое он получает при изучении данного предмета. Преобладание у субъекта внутренней мотивации, характеризует его деятельность появлением высокой познавательной активности. Овладение учебным материалом является и мотивом и целью учения. Школьник вовлечен в процесс познания, и это доставляет ему эмоциональное удовлетворение. Внешние же мотивы характеризуются тем, что овладение содержанием учебного предмета не является целью учения, а выступает средством достижения других целей. Это может быть получение хорошей оценки, получение некоторого материального предмета, подчинение требованиям преподавателя или родных людей, получение похвалы, признания товарищей и др. При доминировании внешней мотивации, у учащихся происходит отчуждение от учебного процесса. К познанию нового у ученика появляется отчуждение, у него преобладает пассивность в деятельности. Весь учебный процесс субъекту кажется бессмысленным и ненужным. Содержание учебных предметов не является для учащегося личностно значимым. Это подтверждает исследование Т.Д. Дубовицкой на тему выявления направленности учебной мотивации.

Как показано в диаграмме 2 и 3 есть и разброс в данных. Этот разброс представлен в диаграмме 4. Первые два столбца данных означают разброс, связанный с предметом русский язык. Первый тип исследуемых (9,375%) - это учащиеся, имеющие внешнюю мотивацию, но получающие хорошие оценки. Это говорит о том, что у них есть

сильный внешний стимул. Скорее всего, на них давят родители или преподаватели. Чаще всего это холерики. Второй тип исследуемых (6,25%) - это ученики, имеющие внутреннюю мотивацию, но получающие удовлетворительные оценки. Чаще всего, это дети, которые ленятся что-либо выполнять дома, но изучать данный предмет им интересно. У этих учеников также может быть пониженная самооценка и отрицание их успеха. Они боятся отвечать на уроке, даже если знают правильный ответ. Преобладают флегматики.

Такая же ситуация и по предмету математика. Однако процент разброса данных здесь в полтора раза меньше. Те, кто имеют внешнюю мотивацию и положительные оценки, составляют всего 6,25%. Это примерно 2 человека. Те же, кто имеют внутреннюю мотивацию, составляют 3,125%. Эти показатели достаточно маленькие, из этого следует вывод о том, что мотивация всё же влияет на процесс учебной деятельности и взаимосвязь всё-таки прослеживается, даже не проводя корреляционный анализ.

Диаграмма 4. Разброс данных.

Многие дети не понимают, что учатся не ради оценок, а ради знаний. Конечно, заставлять учиться ребёнка надо, но не сильно, иначе для него это обернётся тем, что он будет работать на оценки, на похвалу, но никак ни на знания. Целью будет не познавательный процесс, а то, что следует после него.

2.4 Выводы

Проанализировав основные концепции внешней и внутренней мотивации, мы пришли к выводу о том, что внешняя мотивация опирается на какой-либо стимул. То есть, результаты деятельности с внешней мотивацией будут зависеть от этого стимула. Целью, в этом случае, будет являться то, что последует после познавательного процесса, а не сам процесс. Ученики, имеющие внешнюю мотивацию, в учёбе чаще пассивны, нежели активны. Ими не движет та топливная система, которая движет теми, кто имеет внутреннюю мотивацию. Деятельность же со внутренней мотивацией намного эффективней, так как субъект деятельности не боится избежать ошибок (как это происходит при внешней мотивации), которые смогут помочь ему в дальнейшей деятельности. Субъект будет идти вперёд преодолевая преграды, а не обходя их. Следовательно, и в обучении субъект будет вести себя так же: будет сам искать новую литературу, сам постигать что-то новое, сам идти дальше. В данном случае, целью будет сам познавательный процесс, а не то, что будет после него. Это достаточно активные люди, которые ставят перед собой задачу и идут до конца.

Проведя исследование, мы выявили то, что у школьников преобладают внешние мотивы. Для того, что бы повысились баллы по предметам, им необходим некий стимул, который не всегда может появиться. Менее 35% детей имеют внутреннюю мотивацию, которая является неким неиссякаемым «топливом» в достижении целей. Это плачевная статистика, так как мотивация внутренняя намного важнее внешней. Это мы установили, изучив теории мотивации в обучении. Однако есть и дети, которые выделяются из этой статистики и это ещё хуже. Так как имея внешнюю

мотивацию и не имея внутренней мы получаем людей, которые не стремятся углубиться в суть вопроса и не имеют стремления в достижении самой цели. Проведя тестирование в общеобразовательной школе мы пришли к выводу о том, что большинство детей по основным предметам имеют внешнюю мотивацию и получают удовлетворительные оценки (русский язык 50%, математика 56,25%). Меньше половины детей имеют внутреннюю мотивацию по этим же предметам и получают положительные оценки (русский язык 31,25%, математика 34,375%). Из этого можно сделать вывод что гипотеза (высокие баллы учащихся по школьным предметам обусловлены внутренней мотивацией) подтвердилась. Количество детей имеющих внутреннюю мотивацию намного меньше. Её нужно развивать. Обобщая все три вывода, можно прийти к заключению о том, что эффективность обучения зависит от направленности мотивов, которые в свою очередь бывают внешними и внутренними. Чаще всего, для того чтобы ребёнок учился хорошо, у него должны преобладать внутренние мотивы над внешними. Однако в большинстве случаев дети не заинтересованы в обучении и эта тенденция всё возрастает.

Рекомендации

Конечно же, для каждого ребёнка необходим индивидуальный подход. Этот подход родители могут обеспечить своему ребёнку дома. Например, для развития внутреннего мотива к какому-либо виду деятельности, необходимо эту деятельность попытаться связать с интересами ребёнка. Для развития же внутренних мотивов со стороны школы необходимо проводить консультации с психологом и проводить тренинги. Отличный вариант предлагают Е.Б. Ковалева и В.Д. Харченко в книге «Мотивация учения школьников: диагностика и формирование». Необходимо подробнее рассмотреть некоторые выдержки из неё, так как на втором курсе мы не обладаем достаточным опытом для составления тренингов по мотивации. В своей книге они пишут о том, что каждый ребёнок индивидуален. Одному может придать энергичности в работе повала, а другому для активности в деятельности необходимо порицание. Ни в коем случае нельзя оскорблять ребёнка в классе при его одноклассниках. Необходимо наедине обосновать причину порицания. Ругая ребенка, то есть более чем решительно и убежденно утверждая, что он лентяй, бестолочь...- это мы внушаем. Ребенок верит. Всякое внушение воспринимается однозначно. Стимулом для повышения мотивации может послужить и некое соревнование, которое может придать как соревновательный элемент мотивации, так и придать стимул в достижении цели. Основное внимание авторы уделяют влиянию на мотивацию похвалы и порицания. Так, например, интроверты и экстраверты по-разному воспринимают данный фактор. У интровертированных детей эффективность обучения увеличилась при похвале, а у экстравертированных при порицании. Но порицание отрицательно влияет на лиц со слабой нервной системой. Похвала же действует на них положительно. А на лиц с сильной нервной системой порицание почти не оказывает стимулирующего воздействия. Авторы советуют, если родители или преподаватели решили всё же похвалить или

отругать ребёнка, то нужно это делать осторожно. И похвала и порицание оказывают стимулирующее воздействие только в том случае, если повторяются подряд не более четырёх раз. Длительно их используемое приводит к негативным последствиям, как для эффективности труда, так и для развития личности.

Хорошо повлияет на ребёнка публичная похвала, однако публичное порицание окажет тормозящее воздействие на познавательный процесс. Выговор наедине будет намного эффективнее в том случае, если порицание полностью обоснованно. Также нельзя полностью игнорировать ребёнка, потому что у него может пропасть мотивация в следствии того, что ему будет казаться, что его деятельность никому не нужна.

Авторы переработали советы психологов по этому вопросу и вывели правила, которым необходимо следовать при порицании:

1. Наказание должно быть таким, чтобы оно не навредило здоровью ученика, как физическому, так и психическому.
2. Если сомневаетесь в том, наказывать или нет, не наказывайте. Нельзя наказывать «на всякий случай!».
3. Наказание должно быть одно за один раз, даже если проступков много. Оно должно быть суровым, но справедливым. Нельзя отбирать то, что вы дарили в знак наказания.
4. Нельзя наказывать за то, что было давно. Лучше не наказывать.
5. Следуйте правилу: «Наказан - прощён!».
6. Не давите на слабости ребёнка и не унижайте его.
7. Ребёнок должен бояться не самого наказания, а вашего огорчения.

Также вывели правила, которые следует использовать при похвале:

1. Необходимо постараться внушить ребёнку похвалой: «Ты хорош уже тем, что живешь на свете. Такого, как ты, никогда не было, нет, и не будет. Ты - капля росы, успевающая отразить солнце, и это чудо. Ты - ЧУДО!»
2. Необходимо хвалить каждого. Даже при неудачах.
3. Если ребенок болен, ослаблен физически или морально, его нельзя оставлять без похвалы ни на сутки.
4. Заменой похвалы могут быть: подарки, что-то смешное, что угодно к месту и времени.
5. Хвалите заранее. Этим вы предаёте веру.
6. Очень важно похвалить или приободрить ребёнка с самого утра.

И многое, многое другое. Авторы подчёркивают также, что влияние на мотивацию оказывает и соревновательный фактор, фактор влияния успеха и неудач, фактор присутствия рядом других людей и многое другое. Подробнее стоит рассмотреть уже саму книгу для тех, кто хочет развить мотив к учению у ребёнка.

Список литературы.

1. Годфруа Ж. Что такое психология? Том 1. Пер. с франц. - М.: Мир 1992.
2. Дубовицкая Т. Д.. К проблеме мотивации учебной деятельности. - Вопросы психологии №1, 2005
3. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. -- СПб., 2003.

4. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. - М.: Академия, 2005.
5. Леонтьев А. Н. Потребности, мотивы и эмоции - М., 1971.
6. Маркова А. К., Матис Т. А., Орлов А. Б. Формирование мотивации учения. - М.: Просвещение 1990.
7. Платонов К. К. Занимательная психология. - СПб., 1986.
8. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. - СПб.: Питер, 2011.
9. Талызина Н. Ф. Формирование познавательной деятельности учащихся. - М., 1983.
10. Фромм Э. Иметь или быть? - М.: Прогресс, 1990.
11. Хекхаузен. Х. Мотивация и деятельность - СПб.: Питер, 2003.
12. Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация человека. - Вопросы психологии №3, 1996.

Приложение 1

Тест-опросник ОНУМ.

Бланк ответов

Школа _____ Класс _____ Возраст _____

ФИО _____

Инструкция: В целях повышения эффективности обучения просим Вас принять участие в нашем исследовании. Прочитайте каждое высказывание и выразите свое мнение по отношению к изучаемым предметам, проставив напротив номера высказывания соответствующий Вам ответ, используйте для этого указанные в скобках обозначения: верно -- (++); пожалуй, верно -- (+); пожалуй, неверно -- (-); неверно -- (--).

№

Вопросы

Название предмета

Русский язык

Математика (алгебра)

1

Изучение данного предмета дает мне возможность узнать много важного для себя, проявить свои способности.

2

Изучаемый предмет мне интересен, и я хочу знать по данному предмету как можно больше.

3

В изучении данного предмета мне достаточно тех знаний, которые я получаю на занятиях.

4

Учебные задания по данному предмету мне не интересны, я их выполняю, потому что этого требует учитель (преподаватель).

5

Трудности, возникающие при изучении данного предмета, делают его для меня еще более увлекательным

6

При изучении данного предмета, кроме учебников и рекомендованной литературы, самостоятельно читаю дополнительную литературу.

7

Считаю, что трудные теоретические вопросы по данному предмету можно было бы не изучать.

8

Если что-то не получается по данному предмету, стараюсь разобраться и прийти до сути.

9

На занятиях по данному предмету у меня часто бывает такое состояние, когда «совсем не хочется учиться».

10

Активно работаю и выполняю задания только под контролем учителя (преподавателя).

11

Материал, изучаемый по данному предмету, с интересом обсуждаю в свободное время (на перемене, дома) со своими одноклассниками (друзьями).

12

Стараюсь самостоятельно выполнять задания по данному предмету, не люблю, когда мне подсказывают и помогают.

13

По возможности стараюсь списать выполнение заданий у товарищей или прошу кого-то выполнить задание за меня.

14

Считаю, что все знания по данному предмету являются ценными и, по возможности, нужно знать по данному предмету как можно больше.

15

Оценка по этому предмету для меня важнее, чем знания.

16

Если я плохо подготовлен к уроку, то особо не расстраиваюсь и не переживаю.

17

Мои интересы и увлечения в свободное время связаны с данным предметом.

18

Данный предмет дается мне с трудом, мне приходится заставлять себя выполнять учебные задания.

19

Если по болезни (или другим причинам) я пропускаю уроки по данному предмету, то меня это огорчает.

20

Если бы это было возможно, то я исключил бы данный предмет из расписания (учебного плана).