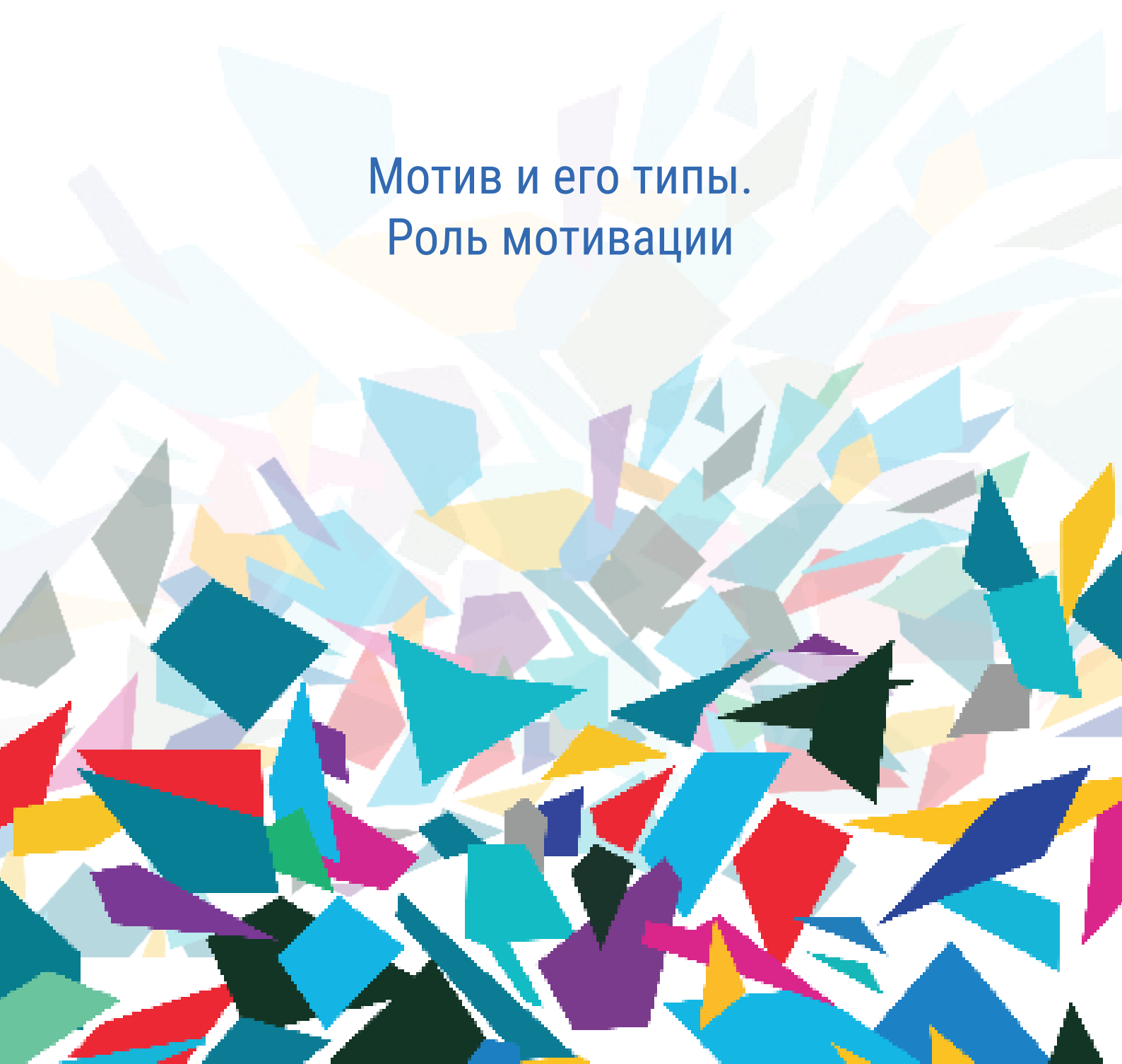


# ТЕОРИИ ОБУЧЕНИЯ

Мотив и его типы.  
Роль мотивации





Важное явление, без которого не было бы успеха ни в одном начинании – мотивация. Что это такое? Для чего она нужна? Из чего складывается, на какие виды подразделяется?

Мотив – это то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности. Мотив есть отражение потребности, которая действует как объективная закономерность, необходимость.

В качестве мотива могут выступать как упорная работа с воодушевлением и энтузиазмом, так и уклонение от нее в знак протеста, а также потребности, мысли, чувства и другие психические образования. Однако для осуществления деятельности недостаточно внутренних побуждений. Необходимо иметь объект деятельности и соотносить побуждения с целями, которые индивид желает достичь в результате деятельности.

**Мотивация** – это система внутренних и внешних мотивов, заставляющих человека поступать определенным образом. На первый взгляд, это что-то абстрактное и далекое, но без этого невозможны ни желания, ни радость от их осуществления. И действительно, даже путешествие не принесет счастья тому, кто не желает туда отправляться. Мотивация связана с нашими интересами и потребностями. Именно поэтому она индивидуальна. Также она определяет стремления личности и в то же время обусловлена ее психофизиологическими свойствами. Ключевое понятие мотивации – мотив. Это идеальный (не обязательно существующий в материальном мире) предмет, на достижение которого направлена деятельность личности.

Феномен мотивации может быть описан через следующие характеристики:

- Вектор направленности.
- Организованность, последовательность действий.
- Устойчивость избранных целей.
- Напористость, активность.

По этим параметрам изучается мотивация каждой личности, что важно, допустим, в школе. Большое значение эти характеристики имеют и при выборе профессии. Менеджер по продажам, например, должен быть устойчиво ориентирован на высокий доход и активен в достижении цели.

Мотивация существует как процесс и включает в себя несколько этапов:

- Сначала возникает потребность.
- Человек решает, как ее можно удовлетворить (либо не удовлетворять).
- Далее нужно определить цель и способы ее достижения.
- После этого совершается само действие.
- По окончании действия личность получает или не получает вознаграждение.

Под вознаграждением понимается любой успех. Результативность действия влияет на дальнейшую мотивацию. Необходимость действия исчезает, если потребность полностью закрыта. Или остается, при этом характер действий может измениться.

Как и любое сложное явление, мотивация различается по разным основаниям:

- По источнику мотивов.
- По результатам действий.
- По устойчивости.
- По охвату.

По источнику мотивов:

- Экстринсивная (внешняя) – группа мотивов, основанных на внешних стимулах, обстоятельствах, условиях (работать, чтобы получить зарплату).
- Интринсивная (внутренняя) – группа мотивов, исходящих из внутренних потребностей, интересов человека (работать, потому что работа нравится). Все внутреннее осознается человеком как «порыв души», так как исходит из его личностных особенностей: склада характера, склонностей и т. д.



По результатам действий:

- Положительная – стремление человека сделать что-либо в надежде позитивного подкрепления (переработать, чтобы получить отгулы).
- Отрицательная – установка выполнить действие во избежание отрицательных последствий (приходить на работу вовремя, чтобы не платить штраф).

По устойчивости:

- Устойчивая действует длительное время, не нуждается в дополнительном подкреплении (заядлый турист вновь и вновь покоряет тропы, не боясь трудностей).
- Неустойчивая нуждается в дополнительном подкреплении (желание учиться может у одного быть сильным и осознанным, у другого – слабым, колеблющимся).

По охвату:

- В управлении коллективом различают личную и групповую мотивацию.
- Индивидуальная мотивация выражает совокупность потребностей, стимулов и целей, направленных на обеспечение нормальной жизнедеятельности индивида и поддержки гомеостаза. В качестве примера здесь выступают жажда, голод, стремление к избеганию болевых ощущений и прочее. Примеры мотивации группы: поддержание государственного устройства; деятельность, направленная на признание со стороны социума; забота родителей о детях и так далее. Ну и наконец, к познавательной мотивации относятся научная деятельность, стремление ребенка к получению знаний через игровой процесс и прочее.

## Теории мотивации

Проблема мотивации поведения человека занимала умы мыслителей всех времён. Всего насчитывается несколько десятков принципиально разных теорий мотивации. Проведем краткий экскурс.

### Античность и Средневековье

Теории делятся на два вида: рациональные и иррациональные (ранее мы говорили об этом). Рациональные теории мотивации.

Аристотель и другие греческие философы, теологи Средневековья считали, что человек – особое существо, наделённое разумом. Всё, что не побуждает действовать человека, – рационально, то есть является следствием каких-то логических умопостроений. Силой своего разума человек имеет волю и свободу выбора, ставит цели и достигает результата.

Иррациональные теории мотивации. В основном описывали поведение животных, которые несвободны, неразумны, управляются тёмными, неосознаваемыми силами, имеющими свои истоки в органических потребностях.

### Теория принятия решения и теория «автомата»

Первыми научными теориями мотивации можно считать возникшие в XVII–XVIII веках теорию принятия решений и теорию «автомата». Теория принятия решения объясняет на рационалистической основе поведение человека. «Теория автомата» объясняет на иррационалистической основе поведение животного.

Первая теория была связана с использованием математических знаний при объяснении поведения человека. Она рассматривала проблемы выбора человека в экономике. В даль-



нейшем основные положения данной теории были перенесены на понимание человеческих поступков в целом.

Возникновение и развитие теории «автомата» было вызвано успехами механики. В центре было учение о рефлексе, который рассматривался как механический (автоматический) врождённый ответ живого организма на внешние воздействия.

### Естественнонаучные теории мотивации

Во второй половине XIX в. научная общественность приняла эволюционную теорию Ч. Дарвина. Она позволила пересмотреть поведение человека, опираясь на понятие инстинкта. Дарвин был одним из первых, кто обратил внимание на то, что у человека и животных имеется много общих потребностей и форм поведения, в частности, эмоционально-экспрессивных выражений и инстинктов. С одной стороны, началось интенсивное изучение разумных форм поведения у животных (В. Келер, Э. Торндайк), с другой – инстинктов у человека (З. Фрейд, У. Макдугалл, И. П. Павлов и др.).

В результате фактически полностью изменилось представление о потребностях человека и соответственно о мотивах его поведения. Термины «потребность», «инстинкт», «рефлекс» и другие прочно заняли своё место в научном аппарате. Стали выделять не только биологические, но и социальные потребности. Некоторые учёные при этом рассматривали социальные потребности как преломление биологических.

### Биологизаторские теории

Первыми биологизаторскими теориями стали теории инстинкта З. Фрейда и У. Мак-Дугалла, которые были предложены в конце XIX в. и получили популярность в первой половине XX в. Оба, и Фрейд, и Мак-Дугалл, свели все формы человеческого поведения к врождённым инстинктам. При этом в своей теории Фрейд сначала опирался лишь на один инстинкт (так называемый инстинкт жизни – либидо), сводя все формы проявления человеческого к этому. Потом он добавил инстинкт смерти (стремление к разрушению, хаосу).

Мак-Дугалл предложил набор из десяти инстинктов:

- Изобретательства.
- Строительства.
- Любопытства.
- Бегства.
- Стадности.
- Драчливости.
- Репродуктивный (родительский) инстинкт.
- Отвращения.
- Самоунижения.
- Самоутверждения.

В дальнейшем Мак-Дугалл добавил к перечисленным ещё восемь инстинктов, в основном относящихся к органическим потребностям. Теории инстинктов породили множество споров в научной среде. Предметом обсуждения было:

- Как доказать существование у человека этих инстинктов?
- В какой мере могут быть сведены к инстинктам или выведены из них социально обусловленные формы поведения?
- Как в конкретном поведении разделить инстинктивное и приобретаемое?

В дальнейшем в психологии стали всё реже использовать понятие «инстинкт», заменив его «потребностью». В результате описательный аппарат общей психологии, стоит это признать,



обеднел. Понятие «инстинкт» апеллирует к биологическим схемам поведения, в то же время потребность отражает лишь некое насущное неудовлетворение. Взять, к примеру, инстинкт самоунижения – понятна его биологическая роль (предотвращение агрессивных действий в отношении себя), понятно, когда запускается этот механизм (если человек прогнозирует акт агрессии в отношении себя, при этом агрессор заведомо сильнее). Нельзя здесь заменить инстинкт самоунижения на «потребность в самоунижении» – у слушающего может сложиться впечатление, что человек всегда испытывает эту потребность.

Некоторые инстинкты человека, что совершенно очевидно, носят более яркий характер, нежели у животных, например, репродуктивный инстинкт. Природа дала человеку разум, но вместе с этим усилила действие этого инстинкта (чтобы человек не «передумал»). Поэтому никакая хорошая теория личности не может обойтись без понятия об инстинктах.

## Другие теории

Курт Левин предложил теорию мотивации, основанную на так называемых валентностях (по аналогии с химией). Имеется целая плеяда теорий мотивации в гуманистической психологии: Г. Мюррея, А. Маслоу, Г. Олпорта, К. Роджерса и др.

## Теория Г. Мюррея

Имеются первичные (органические) и вторичные (психогенные) потребности, возникающие в процессе развития и обучения:

- Достижения успехов.
- Потребность в аффилиации.
- В агрессии.
- В независимости.
- В противодействии.
- В уважении.
- В унижении.
- В защите.
- В доминировании.
- В привлечении внимания.
- В избегании вредных воздействий.
- В избегании неудач.
- В покровительстве.
- В порядке.
- В игре.
- В осмыслении.
- В сексуальных отношениях.
- В помощи.
- Во взаимопонимании.
- В приобретении.
- В отклонении обвинений.
- В познании.
- В созидании.
- В объяснении.
- В признании.
- Потребность в бережливости.



## Теория А. Маслоу

Самая известная концепция мотивации поведения принадлежит Абрахаму Маслоу. Существует иерархия человеческих потребностей, и эти потребности удовлетворяются обычно от низших к высшим:

- Физиологические (органические) потребности.
- Потребность в безопасности.
- В аффилиации.
- В уважении.
- Познавательные потребности.
- Эстетические потребности.
- Потребность в самоактуализации.

## Теория мотивации во второй половине XX в.

В это время появился целый ряд новых мотивационных концепций:

- Д. Макклелланда.
- Д. Аткинсона.
- Г. Хекхаузена.
- Г. Келли.
- Ю. Роттера.

В данных теориях отрицается принципиальная возможность создания единой универсальной теории мотивации, одинаково успешно объясняющей как поведение животных, так и человека. Обычно подчёркивается, что стремление снять напряжение как основной мотивационный источник целенаправленного поведения на уровне человека не работает, во всяком случае, не является для него основным мотивационным принципом.

Большинством учёных утверждается, что человек не реактивен, а изначально активен, и поэтому принцип редукции напряжения для объяснения поведения не очень приемлем, а источники его активности следует искать в нем самом, в его психических свойствах и состояниях.

Также признаётся одновременно и роль бессознательного, и роль сознания в формировании поведения человека. Сознательная регуляция выступает ведущим механизмом формирования поведения человека. Психодинамические теории, хотя и популярны, постепенно становятся историей.

На современном этапе принято изучать мотивацию человека «человеческими методами», то есть для такого рода исследований разработана собственная методология.

## Теория деятельности

В отечественной психологии до середины 1960-х гг. психологические исследования были сосредоточены на изучении познавательных процессов.

А. Н. Леонтьев, опираясь на труды С. Л. Рубинштейна, создал так называемую теорию деятельности. Согласно ей, мотивационная сфера человека имеет свои источники в практической деятельности. Между структурой деятельности и строением мотивационной сферы человека существуют отношения изоморфизма, то есть взаимного соответствия. В основе динамических изменений, происходящих с мотивационной сферой человека, лежит подчиняющееся объективным социальным законам развитие системы деятельности. Мотивация человека претерпевает изменения под влиянием осуществляемой деятельности.



## Какова роль мотивации?

Мотивация влияет на все этапы обучения и успеваемость. Теории поведения определяют мотивацию как повышенную скорость или вероятность возникновения поведения, которое является результатом повторяющегося поведения в ответ на стимулы или как следствие действия. Теория обусловленности операндов Скиннера не содержит новых принципов для учета мотивации: мотивированное поведение увеличивается или продолжение поведения обеспечивается усилением. Обучающиеся демонстрируют мотивированное поведение, потому что ранее они были усилены для них, а также присутствуют эффективные усилители.

Напротив, когнитивные теории рассматривают мотивацию и обучение как взаимосвязанные, но не идентичные. Можно быть мотивированным, но не учиться. А можно учиться, не будучи мотивированным. Когнитивные теории подчеркивают, что мотивация может помочь направить внимание и повлиять на то, как строится знание. Хотя поддержка и мотивирует учащихся, ее влияние на поведение не является автоматическим, а зависит от того, как учащиеся его интерпретируют. Когда история поддержки (то, что было усилено для того, чтобы делать в прошлом) противоречит нынешним убеждениям, люди с большей вероятностью будут действовать на основе своих убеждений.

Исследование выявило многие когнитивные процессы, которые мотивируют учащихся, например, цели, социальные сравнения, самооффективность, ценности и интересы. Учителя должны учитывать мотивационные эффекты учебных практик и природные особенности, чтобы гарантировать, что ученики будут мотивированы учиться.

## Как происходит трансфер в обучении?

Под трансфером в обучении понимаются знания и навыки, применяемые по-новому, с новым содержанием или в ситуациях, отличных от тех, где они были приобретены. Передача также объясняет влияние предыдущего обучения на новое – облегчает первое, мешает или не оказывает никакого влияния на второе. Передача имеет решающее значение, поскольку без нее все обучение будет ситуативно специфичным. Трансфер лежит в основе нашей системы образования.

Теория поведения подчеркивает, что перенос зависит от идентичных элементов или сходных характеристик (стимулов) между ситуациями. Поведение переносится (или обобщается), когда старая и новая ситуации имеют общие элементы. Так, учащийся, который узнает, что  $6 \times 3 = 18$ , должен быть в состоянии выполнить это умножение в различных условиях (школа, дом), и когда те же цифры (6 и 3) появляются в аналогичном формате задачи (например,  $36 \times 23 = ?$ ). Когнитивные теории утверждают, что переход происходит, когда учащиеся понимают, как применять знания в различных условиях. Важно то, как информация хранится в памяти: применение знаний хранится вместе с самим знанием или вместе с общими знаниями, могут ли они быть доступными из любого места хранения. Ситуации не должны разделять общие элементы.

Учебные последствия этих взглядов расходятся. С поведенческой точки зрения, учителя должны усилить сходство между ситуациями и указывать на общие элементы. Когнитивные теории дополняют эти факторы, подчеркивая, что восприятие учащимися ценности обучения имеет решающее значение. Учителя могут рассмотреть эти представления, включив в уроки информацию о том, как знания могут быть использованы в различных условиях, обучая учащихся правилам и процедурам применения полученных знаний в различных ситуациях, чтобы определить, какие знания будут необходимы, и предоставляя им обратную связь о том, как навыки и стратегии могут принести пользу.



## Как работает саморегулируемое обучение?

Саморегулируемое обучение относится к процессу, в соответствии с которым учащиеся систематически направляют свои мысли, чувства и действия на достижение своих целей обучения. Исследователи различных теоретических традиций постулируют: саморегулируемое обучение предполагает наличие цели или задачи, использование целенаправленных действий, а также мониторинг стратегий и действий и их корректировку для обеспечения успеха. Теории различаются по механизмам, которые лежат в основе использования студентами когнитивных, метакогнитивных, мотивационных и поведенческих процессов для регулирования своей деятельности.

С точки зрения теории поведения, саморегулируемое обучение включает в себя создание собственных непредвиденных обстоятельств подкрепления, то есть стимулов, на которые человек реагирует, и последствий своих ответов. Никакие новые процессы не нужны для учета саморегулируемого поведения, включающего в себя самоконтроль учащихся, самоинструктирование и самоподдерживание.

Когнитивные теории уделяют внимание умственной деятельности, такой как внимание, планирование, постановка целей, использование стратегий обучения и мониторинг понимания. Теоретики также подчеркивают мотивационные убеждения о самоэффективности, результатах и воспринимаемой ценности обучения. Ключевым элементом является выбор: при саморегулируемом обучении учащиеся должны иметь некоторый выбор своих мотивов или методов обучения, времени, затраченного на обучение, критериев уровня обучения, условий, в которых происходит обучение, реальных социальных условий. Когда у учащихся мало выбора, их поведение в основном регулируется извне, а это уже не саморегулируется.

## Каковы последствия обучения?

Теории пытаются объяснить различные типы обучения, но различаются своей способностью делать это. Теории поведения подчеркивают формирование ассоциаций между стимулами и реакциями посредством избирательного усиления правильного реагирования, и, по-видимому, они лучше всего подходят для объяснения более простых форм обучения, которые включают ассоциации, такие, как умножение, значения слов иностранного языка и знание столиц государств.

Когнитивные теории объясняют обучение построением знаний, обработкой информации, сетями памяти, а также восприятием и интерпретацией студентами факторов класса (учителя, сверстники, материалы, организация). Они более подходят для объяснения сложных форм обучения, к примеру, решения математических задач, получения выводов из прочитанного, написания эссе.

Однако у различных форм обучения часто существуют общие черты. Учиться читать принципиально отличается от обучения игре на скрипке, но и оно также требует внимания, усилий и настойчивости. Научиться писать курсовые работы и научиться метать копье может показаться нам разным, не похожим, но оба занятия предполагают постановку целей, самоконтроль прогресса, обратную связь от учителей и тренеров, а также мотивацию для достижения.

Эффективное обучение требует, чтобы мы определили лучшие теоретические перспективы различных видов обучения и их последствия для обучения. Когда для обучения важна усиленная практика, то учителя должны ее планировать. При изучении стратегий решения проблем важно, то что мы должны теоретически определить последствия. Постоянной задачей исследователей является определение сходств и различий между типами обучения и определение эффективных учебных подходов для каждого из них.

Теория обучения и образовательная практика часто рассматриваются как разные, но на самом деле они дополняют и помогают усовершенствовать друг друга. Теория сама по себе может не в полной мере отражать важность ситуационных факторов. Практический опыт без





теории ситуативно специфичен и не имеет всеобъемлющей основы для организации знаний преподавания и обучения.

В теории и практике обучения одним из наиболее важных вопросов является то, как происходит обучение, как функционирует память, какова роль мотивации, как происходит трансфер знаний, как действует саморегулируемое обучение и последствия для обучения.