

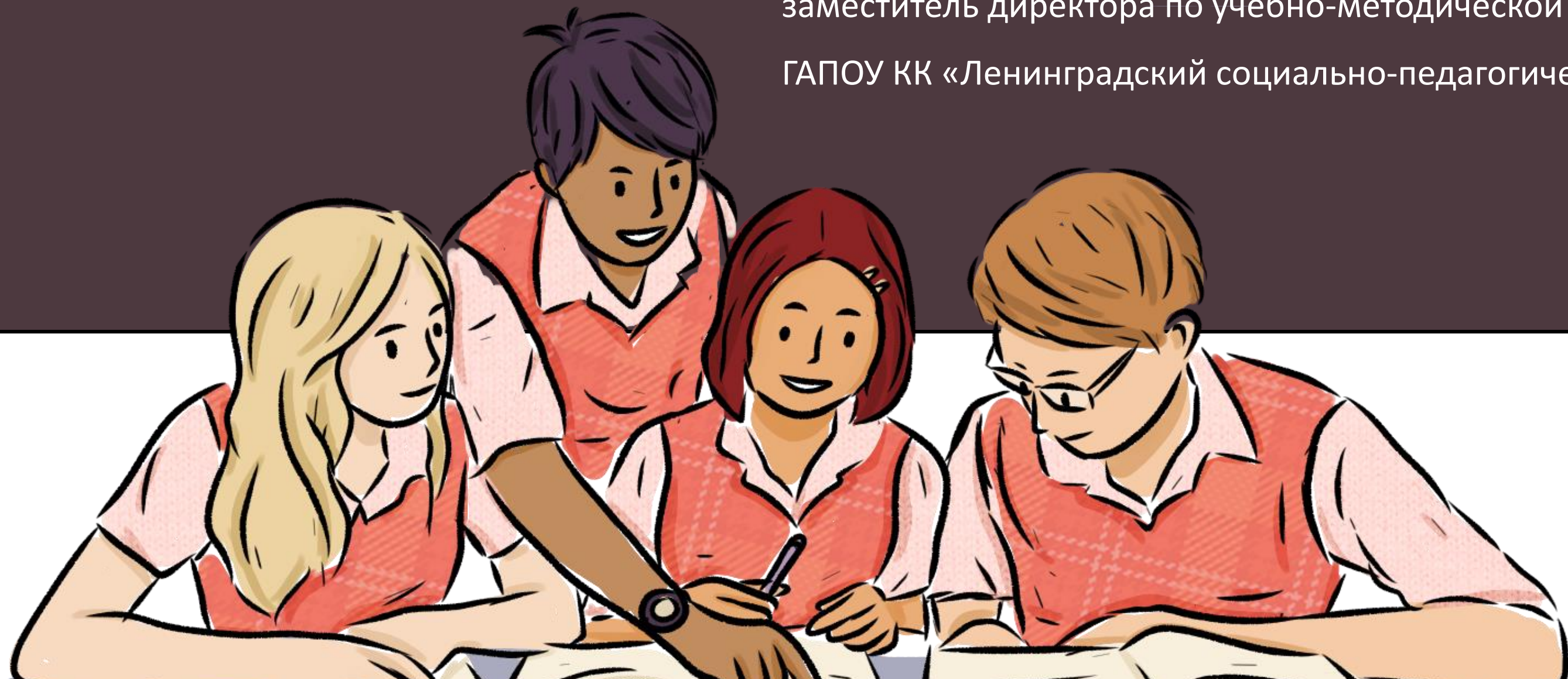
МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ СПО:

методы стимулирования в разных мотивационных моделях и стратегиях

Кужарова Елена Ивановна,

заместитель директора по учебно-методической работе

ГАПОУ КК «Ленинградский социально-педагогический колледж»



ПЛАН ВЕБИНАРА

1. Понятие «мотив» и «мотивация»
2. Виды и характеристика мотивов
3. Особенности мотивации студентов
4. Причины низкой мотивации
5. 7 инструментов управления мотивацией. Методы и приемы развития мотивации.
6. Мотивационные модели и стратегии
7. Рекомендации по диагностике мотивации SSDL, ARCS

ПОНЯТИЯ «МОТИВ» и «МОТИВАЦИЯ»

Мотив — это то, что побуждает человека к деятельности, направляя его на удовлетворение определенной потребности.

Мотивация — это движущая сила, которая является продуктом умственной деятельности и создается стабильным эмоциональным состоянием, точкой зрения или мировоззрением. Это комплекс мотивов, заставляющих человека принимать долгосрочные решения.

Мотивы учебно-профессиональной деятельности — это тот тип мотивации, который предполагает особую направленность студентов на конкретные аспекты обучения, которые «включаются», когда человек приобретает необходимые компетенции для будущей профессии.



«Мотивация гораздо больше, чем способности определяет поведение, действия человека» Дж. Равен

Различные подходы к классификации мотивов

Виды мотивов

Внутренние мотивы в обучении -

это удовлетворение от самого процесса учебы; результаты и достижения; стремление к успеху, понимание необходимости обучения для жизни; учение как возможность общения.

Внешняя мотивация

исходит от влияния на обучающегося извне (например, денежные вознаграждения, поощрения, наказания, оценки, похвалы).



Мотивы достижения успеха -направленность студента на достижение целей, решение поставленных задач. Такие обучающиеся воспринимают задачи как стимул к движению вперед, к развитию.

Пример мотива достижения успеха:

Студент включается во все виды деятельности, потому хочет победить, получить высокую оценку и др.. Характерны следующие черты:

- предпочитает деятельность, которую оценивают другие люди;
- ориентация на успех, а не на избегание неудач;
- высокая или адекватная самооценка, уверенность в себе.

Мотив избегания неудачи - стремление человека действовать и вести себя так, чтобы в любой деятельности избежать ошибок и поражений. Особенно в тех ситуациях, где его деятельность оценивают другие люди. Ради избегания неудачи он готов отказаться от цели или изменить ее, даже если новая цель не соответствует его потребностям и интересам.

Пример мотива избегания неудачи:

Студент пропускает занятия, потому что недостаточно хорошо подготовился, из-за страха не справиться с проектом. Характерны следующие черты:

- избегание деятельности, которую оценивают другие люди;
- ориентация не на успех, а на избегание неудач;
- заниженная самооценка, неуверенность в себе.

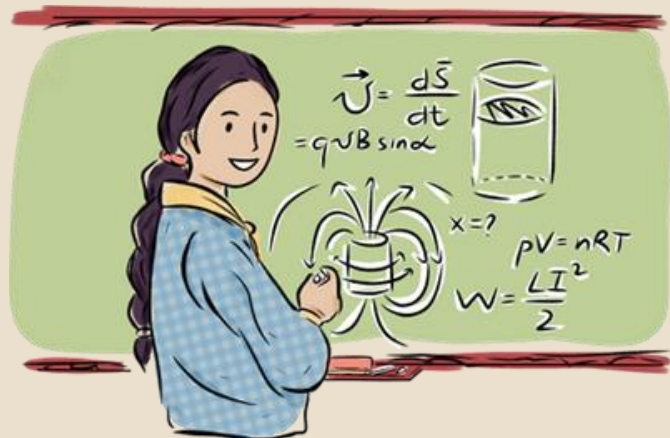
Учебно-познавательные мотивы

Познавательные мотивы:

- ❑ **широкие познавательные мотивы** (ориентация на овладение новыми знаниями — фактами, явлениями, закономерностями),
- ❑ **учебно-познавательные мотивы** (ориентация на усвоение способов добывания знаний, приемов самостоятельного приобретения знаний),
- ❑ **мотивы самообразования** (ориентация на приобретение дополнительных знаний и затем на построение специальной программы самосовершенствования).

Социальные мотивы:

- ❑ **широкие социальные мотивы** (долг и ответственность, понимание социальной значимости учения),
- ❑ **узкие социальные или позиционные мотивы** (стремление занять определенную позицию в отношениях с окружающими, получить их одобрение),
- ❑ **мотивы социального сотрудничества** (ориентация на разные способы взаимодействия с другим человеком).

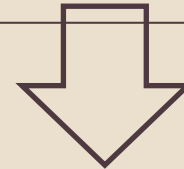


Учебно-профессиональные мотивы и мотивационные стратегии

Виды учебно-профессиональных мотивов

Лях Марина Валерьевна

Источник: [https://psychlib.ru/mgppu/disers/Lvm-2012/Lvm-a25.htm#\\$p1](https://psychlib.ru/mgppu/disers/Lvm-2012/Lvm-a25.htm#$p1)



Учебно-профессиональные мотивы:

Широкий учебно-профессиональный мотив — означает стремление студента в процессе учения получить глубокие профессиональные знания.

Узкий учебно-профессиональный мотив — означает стремление студента овладеть способами приобретения профессиональных знаний, необходимых для будущей профессии (научиться учиться в образовательной организации).

Мотив профессионального самообразования — означает стремление студента овладеть способами самостоятельного пополнения знаний, необходимых для будущей профессиональной деятельности.

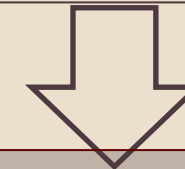
Социально-профессиональные мотивы

Широкий социально-профессиональный мотив означает стремление получить профессию, которая необходима и важна для современного общества.

Узкий социально-профессиональный мотив означает стремление студента занять определенное место в обществе (диплом, престиж).

Мотив профессионального сотрудничества означает стремление студента общаться с людьми, у которых сходные профессиональные интересы и увлечения...."

Мотивационные ориентации



1. На процесс учебной деятельности
2. На результат учебной деятельности
3. На оценку результата деятельности
4. На избегание неудачи, неприятности



Характеристики мотивов

Содержательные

- **Личностный смысл учения** (смыслообразующий мотив)
- **Действенность мотива** (реальный, действенный, «знаемый мотив»)
- **Место мотива в общей структуре мотивации** (доминирующий, подчиненный, второстепенный)
- **Внутренняя или внешняя обусловленность возникновения и проявления мотива** (внутренний или внешний мотив)
- **Уровень осознания мотива** (осознаваемые, неосознаваемые мотивы)
- **Степень распространения мотива на разные виды деятельности**

Динамические

- **Устойчивость** (ситуативный, относительно устойчивый или постоянно актуализирующийся мотив)
- **Модальность мотива и его эмоциональная окраска** (отрицательные, положительные)
- **Сила мотива** (его выраженность, быстрота возникновения)



ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ СПО



- ❑ Основа учебной мотивации студента - его знание и понимание целей обучения (ожидаемых от него результатов).
- ❑ Наличие демотивирующего «комплекса неудачника» у многих студентов
- ❑ Особый интерес ко всему, что связано с будущей профессией

«Мы учимся, когда хотим добиться такого результата, какого просто не достичь с теми знаниями, что у нас есть»

Джон Монро

Причины низкой мотивации

- ☐ Бедность сообщаемого учебного материала, оторванность от жизни, от выбранной специальности (профессии)
- ☐ Некомпетентность педагога
- ☐ Незаинтересованность педагога в работе и успехах студента
- ☐ Однообразие занятий, повторяемость
- ☐ Недоброжелательный настрой педагога, отсутствие благоприятной психологической атмосферы
- ☐ Принуждение к деятельности
- ☐ Низкий уровень мотивации, сформированный на предыдущих этапах в школе



«После трёх уже поздно» - сказал о развитии мотивации Масару Ибука – президент и основатель фирмы «Sony»

Методы и приемы развития учебно-познавательной мотивации

Приемы:

1. Оригинальности подачи материала (проблемное изложение, деловые игры, групповые формы работы и др.)
2. За счёт использования инновационных технологий и средств обучения
3. Индивидуальный и дифференцированный подход
4. Соревновательность, здоровая конкуренция
5. Заключение «шуточных контрактов»

Познавательные методы:

1. Эмоциональные методы (поощрение, наказание, ситуация успеха, занимательность)
2. Познавательные методы (опора на жизненный опыт, выполнение творческих заданий)
3. Волевые методы (предъявление требований, информирование об обязательных результатах)
4. Социальные методы (развитие желания быть полезным семье, близким, Родине)

7 инструментов управления учебной мотивацией



1. Постановка цели
2. Захват внимания
3. Поддержание настроения
4. Ситуация успеха
5. Опора на реальные мотивы
6. Создание перспективы
7. Демонстрация собственной мотивации преподавателя

1 инструмент: ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ

Фокусировка профессионального образования на результатах обучения включает в себя четкую формулировку ожидаемых результатов и озвучивание их перед началом учебного процесса.

Приемы:

1. «Открытый вариант контрольной работы».

Изучение каждой темы, раздела, модуля начинается с обнародования примерной будущей контрольной работы. Каждое занятие можно начинать с постановки цели с привязкой к контрольной работе: «Сегодня мы будем научиться решать задачи, которая в контрольной работе под номером № В профессиональной деятельности это встретится в ситуациях....»

2. Участие студентов целеполагании

Преподавателю не только не забыть поставить цель, определенную в ФГОС СПО, но и сформулировать ее вместе со студентами через личные и профессиональные цели.

3. Фиксация и обсуждение достигнутых результатов, продуктивная обратная связь, совместная рефлексия



«Студенты изучают не то, что заложено в программе, а то, что по их мнению, будет оцениваться»

Дж. Биггс

2 инструмент: ЗАХВАТ ВНИМАНИЯ

В основе лежит закономерность: из 100% полученной информации человек способен вспомнить и воспроизвести только 16% - безразличной или эмоционально-нейтральной информации и около 80% - эмоционально окрашенной.

Позитивный эмоциональный заряд действует на мотивационную сферу человека подобно будильнику.

Прием «Коммуникативная атака»

- ☐ Предъявление чего-то интересного, заведомо захватывающего аудиторию, в то же время связанного с изучаемым материалом: наглядность, примеры, остроумные эпиграфы, новости, привлекательные цитаты и др.
- ☐ Разговор о чем-то близком интересам студентов, примеры из их предыдущего опыта.
- ☐ Эмоциональные и прочувствованные примеры из профессионального опыта преподавателя
- ☐ Интрига – загадка по теме занятия, которую надо отгадать в процессе занятия.
- ☐ Любая уместная необычность, оригинальность, неожиданная сторона чего-либо привычного или ранее известного



3 инструмент: ПОДДЕРЖАНИЕ ИНТЕРЕСА

- ❑ **Познавательный интерес** – это избирательная направленность личности, обращенная к области познания, к ее предметной стороне и самому процессу овладения знаниями. Г.И. Щукина
- ❑ **Познавательный интерес** – это активное эмоционально-познавательное отношение человека к миру. Н.Г. Морозова
- ❑ **Положительные эмоции** повышают мотивацию и успеваемость, улучшают память, повышают концентрацию и способствуют лучшему усвоению информации. Положительные эмоции открывают дорогу восприятию.
- ❑ **Негативные эмоции** (страх, неуверенность и стресс) могут ограничивать способности студента к раскрытию учебного потенциала. Избыточный стресс влияет на когнитивные функции и снижает способность к анализу, концентрации и восприятию новой информации.
- ❑ Важное профессиональное качество педагога - экспрессия – эмоциональная выразительность.
- ❑ Важный принцип преподавания – эмоционально-образное насыщение учебного занятия.

МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ИНТЕРЕСА

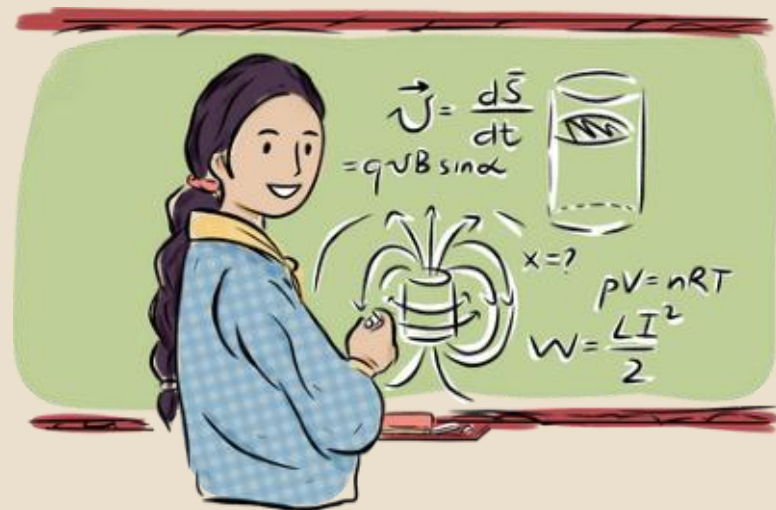
Методы и приемы:

1. **«Нарушение логики»** - умышленное создание когнитивного диссонанса, например, в условиях неполноты или избыточности информации либо умышленной ошибки, перескока или пропуска в цепи рассуждений. Структура типичного занятия комбинированного типа предсказуемо, что притупляет и усыпляет активность. На этом фоне нарушение привычной логики при соблюдении меры пробуждает спящую мотивацию. Например: технология «перевернутый класс» или нетрадиционные уроки: урок-конференция, урок-экскурсия и др.
2. **Смена ролевых позиций педагога:** консультант, эксперт, тьютор. В некоторых случаях представитель профессии (специальности) – актер, режиссер, агроном, инженер-технолог и др.
3. **Построение эмоциональной кривой.** Традиционно эмоциональная кривая выстраивается стихийно, с «провалом» к середине занятия. Эмоциональной кривой можно управлять по аналогии с литературным или драматическим произведением, в котором моменты «подъема» чередуются с моментами «спада». Подъемы имеют в драматургии особые названия: завязка, кульминация, развязка. Спады – это рабочие моменты урока.

Для управления эмоциональной кривой могут быть использованы приемы:

- интрига;
- провокация, включающая обострение, конфронтацию, столкновение с фактами, доведение до абсурда;
- детализировка урока («изюминка», деталь, которая станет эмоциональным и содержательным стержнем урока. С учетом возраста студентов это могут быть лайфхаки, интернет-мемы, фейки, ролики, подкасты и др.)
- Внесение изменений: ведущего канала работы с информацией, форм работы, средств обучения, вида деятельности, темпа и интенсивности, ролевых позиций педагога.

4 инструмент: СИТУАЦИЯ УСПЕХА



Ситуация успеха – это переживание состояния радости, удовлетворения от того, что результат, к которому личность следовала в своей деятельности, или совпал с ее ожиданиями, надеждами (с уровнем притязаний) или превзошел их.

Метод, наиболее эффективный в работе со студентами с «комплексом неудачников» и синдромом «выученной беспомощности».

Рекомендации по созданию ситуации успеха:

1. Если долгое время у студента что-то не получается, снизьте планку. Дайте задание попроще, возможно, даже слишком простое.
2. Искренне хвалите за малые победы. Дайте студенту оказаться в ситуации, где от него (пока!) никто не требует большего.
3. Выразите убежденность, что студент точно справится со своей задачей. «Я знаю, что ты сможешь, потому что ты делал такое раньше» или «Все получится, я не сомневаюсь» — это волшебные фразы.
4. Подскажите, с чего начать и что сделать. Только не давайте четкую инструкцию, а выскажите пожелание. Пусть студент сам примет удачное решение. Это его воодушевит.
5. Напомните о мотивах, почему он это делает и что будет в результате.
6. Покажите исключительность или положительные стороны студента, например «Ты — один из лучших, кто смог бы это сделать».
7. Оцените конкретную деталь выполнения задачи. Например, «Больше всего мне понравилось, как ты уверенно держался».

УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ СИТУАЦИЯ УСПЕХА

Условия создания ситуации успеха на уроке:

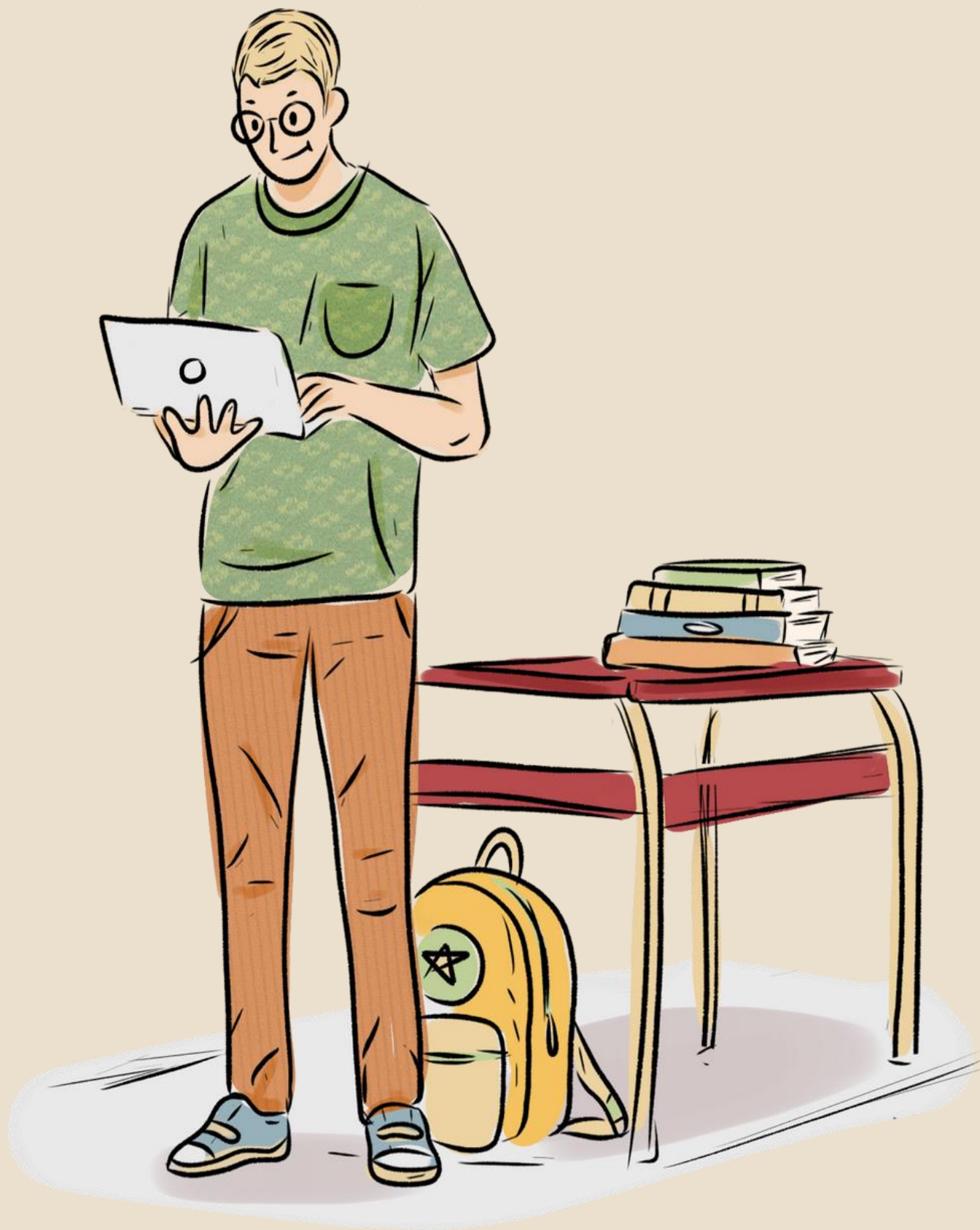
1. Первое обязательное условие – атмосфера доброжелательности в классе на протяжении всего урока. (Слагаемые доброжелательности: улыбка, добрый взгляд, внимание к друг другу, интерес к каждому, приветливость, расположенность, мягкие жесты.)
2. Второе условие — снятие страха — авансирование детей перед тем, как они приступят к реализации поставленной задачи. Авансировать успех - значит объявить о положительных результатах до того, как они получены.. Данная операция увеличивает меру уверенности в себе студента, повышает активность и его свободу.
3. Ключевой момент — высокая мотивация предлагаемых действий: во имя чего? Ради чего? Зачем?
4. Реальная помощь в продвижении к успеху — скрытая инструкция деятельности, посылаемая субъекту для инициирования мыслительного образа предстоящей деятельности и пути ее выполнения.
5. Краткое экспрессивное воздействие — педагогическое внушение, собранное в яркий фокус (За дело! Приступаем!)
6. Педагогическая поддержка в процессе выполнения работы (краткие реплики или мимические жесты)
7. Оценивание — оценка не производится в целом, она не произносится «сверху», она ставит акцент на деталях выполненной работы.



ПРИЕМЫ СОЗДАНИЯ СИТУАЦИЯ УСПЕХА

1. «Расчленение задачи».
2. Уровневая дифференциация
3. Ситуативная поддержка
4. Опережающее обучение
5. Авансирование успеха личности





5 инструмент: ОПОРА НА РЕАЛЬНЫЕ МОТИВЫ

Все студенты СПО относятся к одному из следующих типов мотивов:

- ❑ Преобладают **социально-прагматические** (коммуникативные, статусные) потребности. Для них наиболее эффективны социальные приемы управления мотивацией (инструмент 5)
- ❑ Преобладают **профессионально-прагматические** потребности, связанные с интересами будущей профессии и самостоятельной жизни (инструмент 6)
- ❑ Преобладают **учебно-профессиональные и познавательные потребности** (возможно с другими группами мотивов) – такие студенты занимают активную и сознательную позицию в обучении;
- ❑ Преобладают **социально-альтруистические мотивы**, связанные с

5 инструмент: ОПОРА НА РЕАЛЬНЫЕ МОТИВЫ

Методы и приемы:

1. **«Соревнование»** включает в себя участие в олимпиадах, конкурсах и чемпионатах профессионального мастерства; рейтинговую систему оценки
2. **«Опосредование»** - выявление и активизация собственных целей обучающихся, обладающих для них высокой привлекательностью. Реализуется через приемы:
 - Опора на наиболее сильные и здоровые интересы, которые проявляются в разговорах, досуговой деятельности
 - Связать удовлетворения интересов студентов с искоренением недостатков должно выглядеть не как требование педагога, а как требование среды
 - Исключение нажима и видимого руководства, тем более постоянного контроля за исполнением обязательств, которые студент взял на себя добровольно
 - Учет того факта, что после достижения заветной цели поведение и прилежание студента может снова ухудшиться, и тогда достигнутый результат надо закреплять другими способами
3. **«Активизация чувства собственного достоинства»**
 - Проявление уважения и отношение как к взрослым
 - Вызов – постановка сложной, личностно-значимой задачи, которую можно либо принять, либо отказаться от участи, но с потерей доли самоуважения.
4. **Использование групповых/интерактивных форм работы**
5. **«Создание перспективы»** - объяснять зачем изучается материал, где он применяется в профессиональной деятельности. Смысл создания перспективы – показать красоту и целесообразность профессии, раскрыть ее сущность и социальную миссию, возможность для самореализации. Реализуется через приемы:
 - Встреча с успешным человеком, желательно с недавними выпускниками
 - Опережающее штудирование профессиональных стандартов. Например, дисциплина «введение в специальность», введение профессиональных дисциплин с 1 курса.
 - Изучение «точек входа» - той или иной должностной позиции, на которую предприятие готово принимать выпускников с определенным уровнем зарплат, льгот, условий труда. Студента необходимо заблаговременно познакомить с «реальными точками входа»

Приемы управления учебной мотивацией

Группа приемов	Примеры приемов	
Приемы внешней организации и принуждения	требование, система требований, единый режим работы на уроках, убеждение, внушение оценка, отметка рейтинговая, зачетная система введение алгоритмов и подсказок	частый контроль, частый опрос раздаточный материал, рабочие тетради, опорные схемы высокий темп, большой объем заданий деятельностный подход
Познавательные приемы	задания повышенной сложности, введение межпредметных связей выявление противоречий в материале диалогическая подача материала, проблемное изложение, творческие задания	ситуация выбора задания уровневая дифференциация в ситуации свободного выбора проблемные вопросы и задачи, поисковые, исследовательские методы обучения, выдвижение и обсуждение гипотез
Эмоциональные приемы	эмоционально-окрашенный анонс урока, эмоциональное «заражение» интрига, провокация, умышленная ошибка соревнование с педагогом, активизация чувства собственного достоинства наглядность, иллюстрация, демонстрация, наблюдение диалогическая подача учебного материала	выявление противоречий нелогичность, перескок нестандартные задания, неожиданность
Социальные приемы	работа в группах, соревнование, игровые методы активизация чувства собственного достоинства обсуждение (рефлексия), интерактив использование личного опыта студентов	презентация и самопрезентация взаимоконтроль и взаимообучение, самоконтроль и самообучение введение ролей для отдельных студентов на занятии связь с жизнью общества, проблемами макро- и микросоциума создание ситуации выбора, «утепление отношений», фасилитация
Прагматические приемы	Постановка цели занятий для студентов Акцент на достигнутых в ходе занятия результатах, поощрение за результат Встреча с успешными профессионалами Изучение «точек входа» в профессию на предприятиях	Индивидуальные задания с учетом установок и профессиональных предпочтений Практическая направленность содержания Постоянное соотнесение изучаемого с будущей профессией и жизнью Отсылки к требованиям образовательной организации и профессии «Опережающее штудирование профессиональных стандартов»

7 инструмент: Демонстрация собственной мотивации



Доказано, что мотивация обучающихся зависит от мотивации преподавателя.

В случае высокой интенсивности положительно окрашенных эмоций педагога психологическое состояние студентов также имеет положительную окраску.

Эмоциональное заражение — это явление, в котором настроение одного человека передается другим людям. Психологическое состояние может распространяться как на конкретных личностей, так и на целую группу. **Эмоциональное заражение**- воздействие на человека путем передачи собственного эмоционального состояния не словесно, а с помощью интонации, темпа, ритма речи, тембра и силы голоса, жестов, мимики, движений.

Прием «**заражение**» заключается в передаче педагогом своих эмоций (интереса, удивления, восхищения и др.) студентам.

Демонстрация собственной мотивации преподавателя на основе бессловесных действий

Мобилизация

– состояние психологической готовности человека к предстоящим действиям: подтянутость, собранность, готовность сделать любое дело хорошо и качественно. Мобилизованность – свойство личности. Различают степени мобилизации от 0 до 10: 0-полное отсутствие готовности к чему-либо. 0-4 –пониженные степени мобилизации 5-6 – оптимальное состояние для деятельности 7-9 – присутствует навязчивость, нервозность, лихорадочные или панические действия 10 – состояние человека в минуты смертельной опасности

«Вес»

- индикатор эмоционального состояния и физического самочувствия человека.

Шкала «весов» такова:

- **тяжелый вес** – давит на собеседника гаммой негативных эмоций. Руки опущены, спина сгорблена и т.д.
- **средний вес** – внутренне состояние никак не читается и не определяется, педагог эмоционально закрыт. Такой педагог все делает с неохотой»
- **вес «с достоинством»** - оптимальный для педагогического общения. Педагог приветлив, спокоен, доброжелателен; от него веет уверенностью и достоинством, он уважает себя и собеседника.
- **легкий вес** – показатель прекрасного настроения, когда хочется кричать от счастья. Для проведения занятий такой настрой не очень подходит

«Пристройка»

- непроизвольное приспособление тела человека к объекту предстоящего общения, выражается в мимике, жестах, позах.

Различают пристройки:

- «сверху»,
- «снизу»,
- «наравне».

Мотивационная модель

SSDL — STAGED SELF-DIRECTED LEARNING

Автор концепции: Джеральд Гроу

Цель концепции — научить тому, как учиться, и анализировать цель обучения.

Она раскрывает 4 стадии (типа обучающихся):

Зависимый

- «Очень хочется быстрее учиться»
- В голове образ тех успехов, которых можно достичь по окончании обучения. Но одновременно с этим обучающийся:
- не знает, что делать и как проходить этот путь;
- может не понимать, в чём ценность обучения;
- не всегда осознаёт, что обучение — это ответственный процесс, который требует вложения времени и сил именно от него.

Заинтересованный

- «У меня это никогда не получится»
- Оказывается, что учиться не так-то и просто.
- В этот момент часто возникает когнитивное сопротивление: мозг не хочет принимать новое и пытается переключиться на другие задачи.
- Самый опасный этап: эйфория начального этапа закончилась, а удовольствие от первых результатов еще не наступило.

Вовлеченный

- «Что-то внутри меня запомнило принцип действий и я перестал панически бояться учебы»
- Сформирована база, поэтому знания структурировать и запоминать уже легче.
- Становится интересно и узнавать больше, и применять на практике.
- Мотивация все еще нестабильна. Получается - взрыв, не получается - падение.

Самонаправленный

- «Могу самостоятельно выполнять трудовые действия»

Мотивационная модель

SSDL — STAGED SELF-DIRECTED LEARNING

Тип мотивации	Роль студентов и	Рекомендации
Зависимый	Роль студента: зависимый Полностью зависит от преподавателя, атмосферы, эмоций, получаемых в процессе обучения, своей успешности Роль преподавателя: эксперт	Объяснение маршрута обучения, способов достижения результата, четкие объяснения и инструкции, создание положительной атмосферы и максимальная поддержка. Рассказать: сколько длится обучение; из каких модулей состоит программа и почему их стоит проходить именно в этом порядке; как устроена образовательная среда; режим занятий занятия; будут ли д/з, сколько времени потребуется на выполнение заданий и какую обратную связь по ним получит; куда обращаться в случае технических проблем, а куда — если есть вопросы по содержанию обучения; как сдавать сессию, какие результаты ждут в конце обучения и др.
Заинтересованный	Роль студента: заинтересованный Полностью зависит от преподавателя, атмосферы, эмоций, получаемых в процессе обучения, своей успешности. Роль преподавателя: мотиватор	Давать задания, где потребуется проявить ответственность. Например, задания с взаимопроверкой, взаимообучением. Предложить поработать в команде. Поддерживать и давать обратную связь. Например, развёрнутую обратную связь по каждому домашнему заданию. На этом этапе важна постоянная обратная связь от педагогов. Обучающимся очень важно чувствовать, что они в безопасной среде, где их поддерживают и вместе с ними радуются успехам.
Вовлеченный	Роль студента: вовлеченный Он видит результаты от обучения: применяет их и видит изменения. Роль преподавателя: фасилитатор Теперь он гид и проводник.	Подготовка интересных задач и подбор полезных вопросов, помощь студенту в поиске ответов. Дайте желающим возможность изучить тему на более глубоком, чем базовый, уровне. Цель таких заданий — показать, что есть куда расти. Поддержка мотивации и закрепление знаний.
Самонаправленный	Роль ученика: самонаправленный Стабильно высокая мотивация, может самостоятельно применять знания и приобретать новые. Роль преподавателя: делегатор	Помощь в понимании своего результата, Давать возможность продолжения самостоятельного обучения и применения на практике, задать нужное направление профессионального развития. Стажировки, карьерные консультации.

Мотивационная модель

ARCS- (ATTENTION, RELEVANCE, CONFIDENCE, SATISFACTION)

Автор концепции: Джон Келлер

привлечение внимания
(Attention)

- сначала важно захватить внимание студентов

демонстрация значимости
(Relevance)

- затем нужно убедить его в значимости процесса обучения

формирование уверенности
(Confidence)

- поддержать уверенность в собственных силах

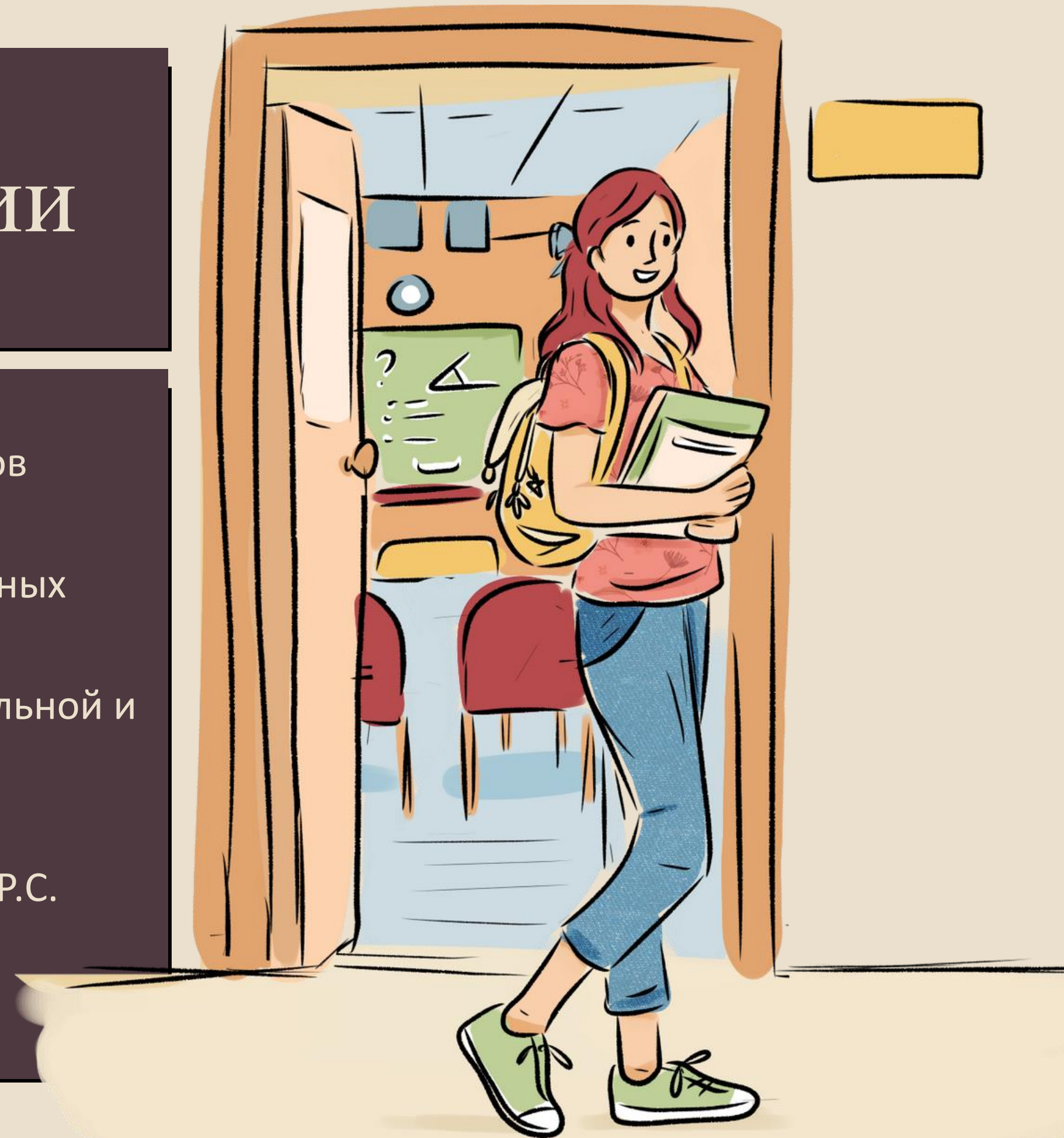
обеспечение удовлетворения
(Satisfaction)

- добиться удовлетворения от обучения и полученных результатов.



Диагностика мотивации

- ❑ Методика визуализированных проблемных вопросов (интерпретация сюжетных картинок, сочинения)
- ❑ Метод мотивационной индукции (метод неоконченных предложений)
- ❑ Методика самооценки мотивов учебной, познавательной и профессиональной деятельности
- ❑ Анкета изучения развития познавательных и профессиональных мотивов (Модификация анкеты Р.С. Вайсмана)



Диагностика мотивов студентов

Методика изучения мотивации обучения в вузе Т.И. Ильиной

Методика «Шкала академической мотивации» Р. Д. Валлеранда

[Методика «Изучение мотивов учебной деятельности»](#) в модификации А. А. Реана и В. А. Якунина

[«Мотивация успеха и боязнь неудачи» \(МУН\)](#) опросник А.А. Реана

[Методика «Мотивация учебной деятельности: уровни и типы»](#) разработка Домбровской И.С.

[Методика изучения мотивации успеха студента](#)

[Методика изучения мотивов учебной деятельности студентов педагогических специальностей](#)

адаптированная М.М. Калашниковой, В.Н. Косыревым, О.В. Щекочиным

[«Мотивация к избеганию неудач»](#), [«Мотивация к успеху»](#) Т. Элес (или Т.Элерс)

[Шкала оценки потребности в достижении](#)

[Диагностика самооценки мотивации одобрения](#) (тест на искренность ответов Д. Марлоу, и Д. Крауна)

[«Мотивы выбора профессии»](#) Р.В. Овчарова

Инструкция по получению видеозаписи вебинара

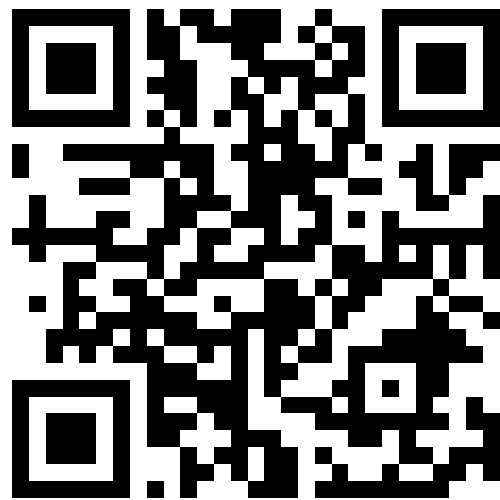
Бесплатно

Видеозапись вебинара

на канале

«Методическая мастерская Елены
Кужаровой» по ссылке:

<https://rutube.ru/channel/46128647/>



МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ СПО: методы стимулирования в разных мотивационных моделях и стратегиях

Кужарова Елена Ивановна,

заместитель директора по учебно-методической работе

ГАПОУ КК «Ленинградский социально-педагогический колледж»

