

**А. П. Усольцев, Е. В. Макурова**

## **СИНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МОТИВАЦИИ УЧАЩИХСЯ К УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** мотивация; модель мотивации; внешние мотивы; внутренние мотивы; вектор мотивации.

**АННОТАЦИЯ.** Предлагается синергетическая модель мотивации, на основе которой рассматриваются пути повышения мотивации учащегося к учебно-познавательной деятельности при различных начальных мотивационных установках этого ученика и окружающего его школьного социума.

**A. P. Usoltsev, E. V. Makurova**

## **SYNERGETIC MODEL OF SCHOOLCHILDREN MOTIVATION TO STUDY**

**KEY WORDS:** motivation; model motivation; outer motives; inside motives; vector motivation.

**ABSTRACT.** Synergetic model of motivation on the basis of which the ways of increasing motivation of schoolchildren to study under different initial motivational aims of schoolchild and his social surroundings are offered.

Первейшим и необходимым условием эффективности любой образовательной технологии является достаточно высокая мотивация учащихся к учебной деятельности. Образовательная технология начинает обладать свойствами технологии (прежде всего, воспроизводимостью результатов) только тогда, когда мотивация учащихся уже достаточно высока, так как процесс ее начального формирования слабо поддается алгоритмизации. Технологизация начального и важнейшего участка организации образовательного процесса, связанного с формированием мотивации, не в последнюю очередь затрудняется тем, что единой концепции мотивации в настоящее время не существует. Создание такой концепции мотивации, мотивов поведения и деятельности является сегодня одной из центральных проблем современных педагогики и психологии.

Так, Е. П. Ильин [3] отмечает, что обилие литературы по проблеме мотивации и мотивов сопровождается многообразием и противоречивостью точек зрения на их природу. Это вынуждает некоторых психологов впадать в излишний пессимизм и говорить о практической неразрешимости

проблемы. Несмотря на огромное количество различных исследований феномена мотивации учения, синергетические аспекты мотивации до сих пор еще не рассматривались. В отдельных концепциях мотивации и мотивов встречаются «фрагменты», так или иначе указывающие на синергетический характер мотивационных процессов, но единой синергетической концепция мотивации отсутствует. Мы не ставили задачу объединения выделенных «фрагментов» в новую концепцию, а лишь рассмотрели возможность синергетического подхода к обсуждению свойств мотивационной сферы.

Прежде чем отнести мотивационную сферу к синергетическим системам, следует раскрыть синергетическую природу мотивационных процессов и обсудить открытость мотивационной сферы по отношению к внешней среде.

Первый рассматриваемый нами вопрос связан с изучением системности процессов мотивации и мотивов.

Поскольку единой концепция мотивации и мотивов в настоящее время еще не создана, то, как следствие, не разработан и единый подход к определению внутренней структуры мотивации. Соответственно от-

существует и единство в терминологии обозначения ее внутренних элементов. Однако системные свойства мотивации (или мотива, если считать мотивацию процессом) признаются большинством исследователей. Так, например, Е. П. Ильин характеризует мотив как «сложное интегральное (системное) психологическое образование», многомерную структуру мотива отмечают М. Ш. Магомед-Эминов и В. А. Терентьев, в ряде концепций системный характер мотивации (мотивов) отражается в предлагаемых терминах (мотивационное поле, мотивационная сфера и т. д.).

Таким образом, можно считать, что мотивация (или мотив) представляет собой сложную систему тесно взаимосвязанных элементов, иерархию которых можно условно обозначить следующим образом:

нужда → потребность → мотив → мотивация.

Особо подчеркнем условность такой последовательности элементов мотивации, которая служит нам лишь для определения иерархичности системы, а не для определения и установления отношений между психологическими понятиями мотивации, мотива, потребности и нужды.

Если бы система мотивации состояла из четко определенных и неизменных элементов, то ее можно было бы отнести к кибернетическим системам. Однако в большинстве различных концепций мотивации либо подчеркиваются синергетические свойства мотивационной сферы, либо указывается на невозможность определения системы и объяснения ее свойств через фиксированный набор элементов.

Так, по мнению Е. П. Ильина, «принятие социально зрелым человеком решения к совершению того или иного поступка, действия находится под постоянным давлением моральных, нравственных норм и принципов и осуществляется с учетом его возможностей (знаний, умений, качеств), состояния в данный момент, ситуации» [3, с. 84]. Понятно, что если нравственные и моральные нормы человека изменяются достаточно медленно, то его состояние и тем более окружающая ситуация меняются быстро. Это накладывает отпечаток на действия человека и придает им вероятностный, стохастичный характер.

Кроме того, нельзя не учитывать и тот факт, что внешнее деятельностное проявление мотивов у различных людей может

быть одинаковым, тогда как внутреннее смысловое содержание мотива неизбежно будет разным. Эта разница, связанная с различным внутренним смыслом внешних воздействий и собственной деятельности человека, может проявиться в любой момент и быть неожиданной для другого человека, считающего, что их мотивы совпадают.

Даже если не принимать во внимание различия в действии внешней среды и гипотетически представить абсолютную идентичность начального «мотивационного состояния», то случайные флюктуации мотивов все равно через некоторое время приведут к различиям. Именно поэтому многие психологи говорят о бесперспективности попыток досконального определения всех действующих мотивов: «Попытка точно со-считать число мотивов, действующих в каждом данном случае, заранее должна быть признана несостоятельной. Затруднение увеличивается еще и тем, что каждый мотив не представляет из себя чего-нибудь простейшего, неразложимого, а очень часто является сложным комплексом, в состав которого входит целая группа чувств и влечений, более или менее тесно между собой связанных» [4, с. 194].

Вероятностный характер мотивации наиболее отчетливо выражается в подходах, определяющих мотив как состояние (Р. А. Пилоян, Дж. Гилфорд, Е. Р. Хилгард). Но в то же время мотиву нельзя отказать в устойчивости. Это свойство мотива отмечается в концепциях, определяющих мотив как устойчивые характеристики личности: устойчивые и переменные факторы мотивации (М. Мадсен); устойчивые и функциональные переменные (Х. Мюррей); личностные и ситуационные детерминанты (Дж. Аткинсон). С позиций синергетики можно увидеть непротиворечивость концепций мотива как состояния и как устойчивых характеристик. С одной стороны, мотив определяется изменяющимся состоянием синергетической системы, с другой стороны, как было выше сказано, система может устойчиво находиться в особых состояниях, вероятность нахождения в которых наиболее высока.

Таким образом, можно констатировать, что представление мотивации как синергетического процесса не противоречит основным психологическим концепциям мотивов

и мотивации. Определенная направленность, упорядоченность и организация устремлений личности рождается из множества хаотичных и не связанных между собой внешних воздействий, накладывающихся на постоянно изменяющиеся внутренние состояния субъекта.

Синергетический подход к объяснению мотивации указывает на принципиальную невозможность однозначного описания всех состояний, условий и целей мотивационной системы, так как они являются вероятностными, и, что самое главное, определяемыми во многом своими внутренними меняющимися состояниями, зачастую совершенно не зависящими от внешней среды.

Это не означает, что управление развитием мотивации невозможно, но в этом случае под управлением следует понимать не жестко алгоритмизированную деятельность учителя, а создание внешних условий для увеличения вероятности развития мотивации в нужном направлении.

Таким образом, основной и принципиально важный вопрос синергетики об открытости или закрытости системы становится важным и при управлении мотивационной сферой.

Вопрос о внешних воздействиях и внутренних законах решался исследователями в пользу открытости и наличия внутренних мотивационных процессов задолго до широкого распространения идей синергетики. Понятно, что внутренняя составляющая мотива может быть охарактеризована в границах закрытой системы, тогда как общественная составляющая означает открытость системы внешним воздействиям.

Можно констатировать: подавляющее большинство исследователей согласно с целесообразностью деления мотивов деятельности на общественные (внешние) и внутренние.

Кроме того, общепризнанным является и тот факт, что внутренняя мотивация изначально возникает от внешней и является производным от социального фактора. Социальные установки, вначале принимаемые ребенком как некие правила игры, которые надо просто выполнять, чтобы оставаться в игре и не изгоняться из нее своими товарищами, постепенно переходят во внутренний план и начинают руководить деятельностью ребенка. Часть этих установок им осознается, другая часть отражается в подсознании

и выполняется неосознанно. Так, если ученик, не увлекающийся физикой и считающий ее неинтересной, попадает в физико-математический класс, в котором знание физики считается престижным и определяющим социальный статус каждого школьника, то вначале он учит физику потому, что это необходимо для социального утверждения в классном коллективе. Установки, такие как «физика — интересна», «физика — полезна», вначале выступают как внешние. Далее они осознанно и подсознательно воспринимаются учеником и начинают пониматься как свои: «мне — интересно», «мне — полезно».

Для дальнейшего объяснения процессов мотивации мы предлагаем «векторную» модель мотивации, которая отражает социально-психологическую «дуалистичность» мотивации, объясняет синергетические процессы образования мотива и позволяет обосновать их общую направленность (рис. 1).

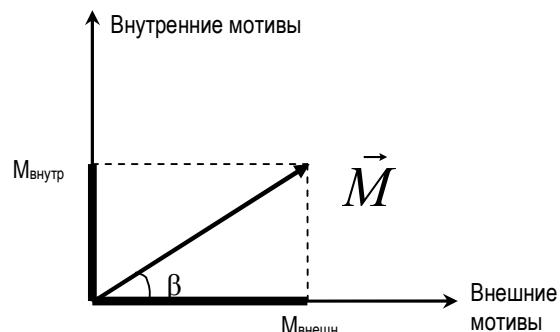


Рис. 1

Для построения такой модели необходимо провести дифференциацию понятий «мотив» и «мотивация».

Интегральная совокупность всех внешних и внутренних мотивов влияет на личность и создает общую направленность ее деятельности, характеризующуюся величиной и направлением вектора мотива. Чем больше величина (модуль) вектора мотива, тем настойчивее действия личности по преодолению препятствий на пути к достижению конечной цели. Направление вектора мотива определяется соотношением внешних и внутренних мотивов и их социальным или антисоциальным характером (социальный характер мотива направляет деятельность личности в соответствии с обществом

венными нормами поведения, морали и нравственности, а антисоциальный характер мотива вызывает действия, идущие вразрез с общечеловеческими ценностями).

Мотивация при этом понимается как процесс формирования вектора мотива личности, приводящего к поступку, действию, деятельности. Этот процесс обусловлен как внешними, общественными факторами, так и внутренними, которые, как уже было сказано, тоже имеют общественную компоненту.

Вектор  $M$  определим как вектор мотива, который можно рассматривать в проекциях на две оси: внешние мотивы (общественные) и внутренние мотивы (внутренне принятые общественные установки).

Из рис. 1 понятно, что  $M_{\text{внешн}}$  — проекция вектора  $M$  на ось «Внешние мотивы»;  $M_{\text{внутр}}$  — проекция вектора  $M$  на ось «Внутренние мотивы».

Значение внутренних мотивов, формируемых обществом, будем считать пропорциональным (в линейном приближении) значению внешних мотивов  $M_{\text{внешн}}$ . Тогда формально значение внутреннего общественного компонента можно найти как  $M_{\text{внутр}} = kM_{\text{внешн}}$ , где  $k$  будем называть коэффициентом интрапсихологической трансформации (т. е. показывающим, какая часть внешних общественных мотивов передается, транслируется во внутренние).

Таким образом, величина всей внутренней мотивации будет определяться по формуле:

$$M_{\text{внутр}} = k M_{\text{внешн}}$$

Понятно, что если использовать формальные геометрические правила, то величина (модуль) мотивации определяется по формуле:

$$M = M_{\text{внешн}} \sqrt{1+k^2}$$

Как следует из этой формулы, величиной, определяющей значение (интенсивность, движущую силу) мотивации, при наличии постоянной общественной мотивации является коэффициент  $k$ , который численно равен значению тангенса угла между вектором мотивации и осью «внешние мотивы»:

$$k = \frac{M_{\text{внутр}}}{M_{\text{внешн}}} = \operatorname{tg} \beta.$$

Пусть этот коэффициент равен нулю ( $k=0$ ), т. е. общественные установки не пе-

реходят во внутренний план субъекта, а остаются внешними по отношению к нему. Тогда формула приобретает внешне парадоксальную форму:  $M = M_{\text{внешн}}$ , но парадоксальность исчезает, как только принимается во внимание, что по этой формуле определяется лишь некоторое условное значение вектора мотива. В данной ситуации это значение минимально, а вектор мотива совпадает с осью «Внешние мотивы». Это означает, что внутреннее отношение к общественным требованиям отсутствует, они выполняются только тогда, когда к этому вынуждают внешние условия. Как только общественные установки меняются, пусть даже на диаметрально противоположные, меняется и мотивация субъекта. Становится объяснимым парадокс «конформизма», заключающийся в том, что конформизм в диффузных группах значительно выше, чем в сложившихся коллективах с четкими целями ориентирами.

При смене общественной парадигмы субъект, не имеющий внутренних установок, тут же ее принимает. Субъект, внутренне разделяющий старые общественные установки, так быстро не меняется, потому что интрапсихологический процесс переосмысления и принятия нового положения вещей инерционен и требует времени.

Становится понятно принципиальное различие между поощрением и наказанием как двумя способами стимуляции учебной деятельности учащихся. Поощрение не столько стимулирует внешне проявляющиеся требуемые действия ученика, сколько транслирует общественные установки во внутренний психический план, тогда как наказание указывает на необходимость формального выполнения общественных требований и воспитывает конформизм.

Другой предельный случай определяет максимально возможное внутреннее принятие внешних социальных установок ( $k = 1$ ). Тогда величина вектора мотива будет максимально возможной и равной

$$M = M_{\text{внешн}} \sqrt{2}.$$

Воспринимая появившийся иррациональный коэффициент как издержки излишней формализации модели мотивации, подчеркнем, что его значение в этом случае почти в полтора раза больше единицы. Качественное объяснение заключается в том, что такое полное совпадение внутренних и

внешних установок приводит к растворению своих интересов в общественных, означающему полную и идеальную гармонию с окружающим субъекта социумом.

На практике возможна и экстремальная ситуация, когда  $k >> 1$ . Эта ситуация характеризуется отсутствием гибкости, диалектичности, неспособностью к компромиссам. Примером такой крайней степени мотивации может служить религиозный фанатизм, когда религиозные догмы и правила до абсурда усиливаются внутренними убеждениями субъекта и становятся антиобщественными. Реальные значения коэффициента  $k$  определяют положение человека между «абсолютным» конформистом и фанатиком.

Как видно из формулы, повышение значения вектора мотива возможно двумя основными способами: увеличением общественной мотивации (увеличением  $M_{внешн.}$ ) и увеличением коэффициента  $k$ .

В реализации первого способа повышения мотивации при обучении конкретному учебному предмету необходимо обоснование общественной значимости этого предмета как науки.

Для реализации этого способа на занятиях (например, по физике) целесообразно:

- обеспечивать зависимость общественного престижа ученика от успехов в изучении физики; для этого необходимо разработать комплекс поощрений учащихся с широкой общественной гласностью на уровне отдельной группы, класса, школы, региона, страны;
- раскрывать значение физической науки для развития и прогресса всего человечества в целом, для решения глобальных экологических, энергетических, экономических и других проблем;
- указывать на историческое значение деятельности выдающихся ученых-физиков;
- раскрывать огромную роль достижений отечественной физической науки в обеспечении обороноспособности и конкурентоспособности нашей страны;
- обосновывать значимость физических знаний в профессиональной деятельности людей самого широкого спектра профессий (ученых, врачей, инженеров, программистов, архитекторов, режиссеров, спортсменов и т. д.).

Для реализации второго способа повышения мотивации, заключающегося в уве-

личении зависимости общественной значимости индивида от его отношения к физике как к учебному предмету, целесообразно:

- создавать условия для интенсивной коммуникации учащихся в социальных группах, имеющих высокую мотивацию к деятельности, так или иначе связанной с физикой (физических кружках, на производстве, научных коллективах, в классах с высоким уровнем мотивации к познавательной деятельности и т. п.);
- реализовывать в процессе обучения физике широкие межпредметные связи не только с естественнонаучными, но и с гуманитарными дисциплинами: искусством, спортом, общественной деятельностью и т. п.;
- создавать условия для развития разнообразных способностей и склонностей всех учащихся во внеучебной деятельности (например, при организации физических вечеров, КВН и т. п.).

Если повышение общественной составляющей мотивации является внешним процессом по отношению к субъекту, то принятие общественных установок — процесс внутренний, субъективный, а потому труднонаблюдаемый и слабо поддающийся контролю.

Действие общества является внешним объективным управляющим воздействием, влияет на конечное состояние управляемой системы и не зависит от ее внутреннего состояния, а коэффициент интрапсихологической трансформации  $k$  зависит не столько от внешних факторов, сколько от текущего изменяющегося состояния системы. Более того, можно утверждать, что внутренняя система мотивации человека является системой, обладающей свойством самореферентности (т. е. возможностью самоизменения на основе отношения к самой себе) [2]. Самореферентность порождается коммуникативными процессами внутри системы, которые не выходят за ее пределы, и, следовательно, не содержат внешней информации о самой системе.

Таким образом, эти процессы недоступны внешнему наблюдателю и не могут быть им учтены (такие системы называются операционально-замкнутыми). Подобная операционная замкнутость приводит к неоднозначности причинно-следственных связей между стимулом и реакцией.

Внутреннее взаимодействие ненаблюдаемых мотивационных «микроэлементов» является основой синергетических процессов, проявляющихся тогда, когда несколько потребностей совпадают таким образом, что их удовлетворение требует одной и той же деятельности субъекта. В этом случае они взаимоусиливаются и «переориентируют» другие близкие потребности. Возникает мотив как отражение некоторой совокупности направленных в одну сторону нескольких потребностей.

В случае благоприятного для этого мотива стечения внешних обстоятельств он становится «центром конденсации», создающим некоторое поле, поворачивающее векторы других, более слабых мотивов и потребностей в свою сторону. Таким образом, из хаоса потребностей и мотивов возникает генеральная упорядоченная направленность деятельности субъекта, имеющая макроскопические характеристики и являющаяся в системе параметром порядка. Результат такой генерализации потребностей и мотивов будет являться тем мотивом, который в данный момент определяет деятельность субъекта. Процесс самоорганизации такого интегрального мотива, как появление упорядоченной структуры среди хаотичного сочетания потребностей, можно назвать мотивацией. Возникший генеральный мотив, изображаемый на векторной модели, определяет деятельность направленность личности, представляющую собой устойчиво доминирующую систему мотивов, или мотивационных образований (Л. И. Божович), т. е. отражает доминанту, становящуюся вектором поведения (А. А. Ухтомский).

Для объяснения возникновения механизма мотивации уместна аналогия с поведением доменов во внешнем магнитном поле. Чем сильнее поле (интенсивнее действия внешней среды), тем большее количество доменов (потребностей и мотивов) поворачивается так, что создаваемое ими магнитное поле совпадает с внешним и усиливает его. В конце концов, подавляющее большинство доменов «подчиняется» генеральной линии точно так же как мелкие, сиюминутные потребности начинают подчиняться единой цели. Аналогию можно продолжить и далее. Как при исчезновении внешнего магнитного поля остается внутреннее поле, создаваемое структурами са-

мого тела, так и при исчезновении внешнего начального мотивирующего фактора направленность деятельности личности может устойчиво сохраняться. Этую направленность начинают «размывать» мелкие и случайные факторы окружающей деятельности, подобно тому как тепловое движение молекул «сбивает» ориентацию вектора магнитной индукции общего поля, создаваемого доменами.

Как видно, в процессе первоначального зарождения мотивационной системы, когда общей ориентирующей направленности нет, всегда есть точки бифуркации, когда малейшее внешнее воздействие может вызвать «конденсацию» той или иной группы потребностей и мотивов, определяющей весь дальнейший путь развития системы из ряда разных, часто противоположных направлений.

Зависимость мотивации от причин, не предсказуемых с необходимой точностью, свидетельствует о стохастичности ее начального направления развития. Поэтому иногда возникает необъяснимая с позиций теории управления ситуация, когда при внешне совершенно идентичных условиях и воздействиях на одинаковые объекты получается противоположный результат.

Управление такими системами невозможно с помощью прямых управляющих воздействий. Оно осуществляется путем создания благоприятных условий, в которых вся совокупность случайных флюктуаций будет приводить к усилению ориентации мотивационного поля в требуемом направлении.

Рассмотрим возможности предложенной нами векторной модели мотивации к отображению различных ситуаций, когда общественная составляющая мотивации может быть как социально позитивной, так и антисоциальной, а коэффициент  $k$  — положительным или отрицательным.

В. Г. Асеев выделяет две модальности побуждений («в виде стремления к чему-либо и избегания, в виде удовлетворения и страдания, в виде двух форм воздействия на личность — поощрения и наказания» [1, с. 68]). Исходя из наличия двух форм воздействия на личность, определим знак коэффициента  $k$  следующим образом.

Если субъект выполняет требуемые обществом действия под страхом наказания и выполнение этих действий вызывает у него

отрицательные эмоции, будем считать, что  $k < 0$ . Такая ситуация вызывает у субъекта внутреннее противодействие внешнему социальному влиянию.

Если выполнение требуемых обществом действий вызывает у субъекта положительные эмоции и соответствует его внутренним мотивам, то  $k > 0$ .

Если на субъект постоянно действует положительная общественная мотивация и субъект их внутренне принимает ( $k > 0$ ), то вектор мотивации будет находиться в I четверти плоскости мотивации (рис. 2).

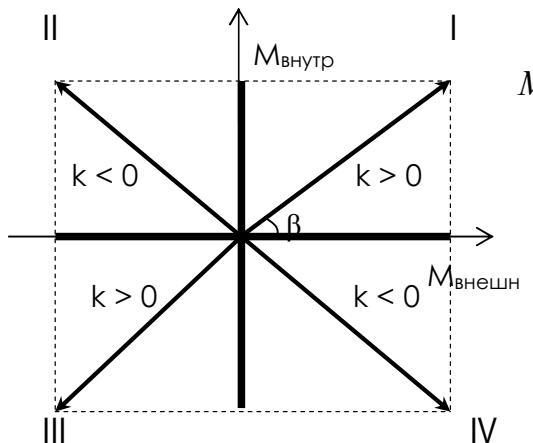


Рис. 2

В ситуации, когда человек попадает в группу с антисоциальной мотивацией (например, в классе, где хорошая учеба считается дурным тоном), его внутренние установки оказываются в конфронтации с общественными ( $k < 0$ ) (II четверть).

То же самое относится и к ситуации, когда ученик со сложившимися антисоциальными убеждениями становится членом социально позитивной группы (IV четверть).

Положение вектора  $\vec{M}$  в III четверти плоскости мотивации описывает ситуацию, когда антисоциальная направленность группы позитивно принимается отдельным индивидуумом. Такая ситуация возникает, например, в преступных группировках, сектах.

Состояния во II и IV четвертях являются неустойчивыми и характеризуют лишь некоторый начальный момент, когда субъект оказывается в новом и чуждом для себя социуме, морально-нравственные, этические, поведенческие и другие нормы которого противоречат внутренним установкам личности. Понятно, что в этом случае человек либо покидает группу, либо принимает ее установки не только во внешних проявле-

ниях, но и внутренне. Вектор его мотивов под воздействием внешней социальной среды неизбежно переходит в I или III четверть, так как коэффициент трансформации постепенно меняет свое значение с отрицательного на положительное. Можно сказать, что наличие положительной общественной мотивации является необходимым условием формирования положительной мотивации у отдельного субъекта, тогда как вместе с наличием положительного коэффициента трансформации условие становится и достаточным.

Скорость возрастания коэффициента трансформации прямо пропорциональна интенсивности социальной коммуникации субъекта. Чем чаще осуществляется взаимодействие субъекта с коллективом, тем эффективнее обратная связь, позволяющая ему перестроить свои внутренние установки в соответствии с общественными. Максимальная конечная величина коэффициента трансформации в данной социальной группе зависит от уровня ее референтности. В референтной группе он достаточно высок, максимальное его значение достигается в эталонной группе, мнение которой для субъекта является решающим.

Таким образом, для формирования положительной мотивации отдельного конкретного ученика необходимо интенсифицировать его коммуникацию в социальной группе с позитивными целевыми установками, постепенно повышая значимость мнения членов этой группы для ученика. Это возможно тогда, когда ученик, впервых, занят совместной деятельностью в группе, в которой групповая значимость успехов в учебе достаточно высока. Во-вторых, эта деятельность должна быть добровольной и вызывать у школьника положительные эмоции.

На начальных этапах формирования мотивации учащихся необходимо создание ситуации успеха в небольшой, искусственно сформированной учителем учебной группе (или нескольких группах), цель создания которой связана только с выполнением задания. Выполняемая при этом работа в группе может носить и репродуктивный характер, но одновременно фронтально должен обязательно создаваться некоторый момент занимательности, вызывающий у школьников любопытство и побуждающий к выполнению даже малоинтересных действий.

Например, выполнение учащимися 7 класса достаточно простого экспериментального задания по определению плотности твердого тела можно организовать таким образом, чтобы общий конечный успех зависел от совместной деятельности всех групп и отдельных учеников. Класс разбивается на группы по четыре человека. Группе выдается набор из четырех тел, имеющих разную плотность. Каждый ученик индивидуально производит экспериментальное определение плотности одного из данных ему тел.

По окончании работы группа должна расположить все предоставленные ей предметы в порядке возрастания их плотности. В случае правильного выполнения задания каждая группа получает ключевое слово. Из всех «заработанных» группами слов уже весь класс должен составить пословицу, поговорку или высказывание, связанное с изучаемой темой. В такой достаточно простой организационной форме занятий знания и умения из области учебного предмета становятся социально значимыми, определяющими успех группы, всего класса и социальный «вес» отдельного индивида. При этом формируется своеобразный мотивационный «домен» на первом «микроуровне», он является тем центром «кристаллизации», который определяет дальнейшее развитие личности, расширение сферы ее мотивации и социальной коммуникации.

На начальном этапе формирования мотивации очень важен вопрос направленности «общественного мотивационного поля», которое, подобно внешнему магнитному полю, поворачивает «микрострелки» сложившихся мотивационных доменов в ту или иную сторону. Наличие положительных общественных мотивационных установок в классе практически освобождает учителя от необходимости постоянных усилий по мотивации учеников к учебе, так как

процесс мотивации отдельных учеников по большей части происходит «автоматически». Напротив, ситуация, когда в классе уже сложилось устойчивое отрицательное коллективное неприятие учебы, когда хорошая учеба товарищами не приветствуется и высмеивается, эффективность действий учителя по мотивации каждого отдельного учащегося близка к нулевой.

Таким образом, начальные действия учителя по мотивации учащихся должны начинаться с изучения общественного мнения в классе. Это можно сделать в процессе наблюдения за классом и изучения его с применением специальных методик (референто-социометрических методов), при помощи бесед и анкет. В случае позитивного общественного настроя, его необходимо усиливать. Полезны будут мероприятия на сплочение коллектива. При выявлении отрицательного коллективного отношения к учебе необходимо выявить лидеров и переориентировать их мотивацию. Реальная оценка возможностей учителя по влиянию на сложившийся «антисоциальный» настрой класса, к сожалению, не позволяет утверждать, что такие «терапевтические» попытки изменения коллектива часто приводят к позитивному результату. Одна из кардинальных мер по изменению сложившейся ситуации — переформирование классов или удаление антисоциальных лидеров. В этой ситуации учитель должен сам вырастить новых лидеров в классе с позитивными мотивационными установками.

Подчеркнем, что реальная действительность, несомненно, разнообразнее и сложнее рассматриваемых ситуаций. Тем не менее, предложенная модель позволяет выделить ориентиры в деятельности учителя, повысить уровень рефлексии и реализовать системный подход к развитию учебной мотивации школьников.

## С П И С О К Л И Т Е Р А Т У Р Ы

1. АСЕЕВ, В. Г. Мотивация поведения и формирования личности / В. Г. Асеев. — М. : Мысль, 1976.
2. ВАСИЛЬКОВА, В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем : (синергетика и теория соц. самоорганизации) / В. В. Василькова. — СПб. : Лань, 1999.
3. ИЛЬИН, Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. — СПб. : Питер, 2000.
4. ЛАЗУРСКИЙ, А. Ф. Очерк науки о характерах / А. Ф. Лазурский. — М., 1995.
5. УСОЛЬЦЕВ, А. П. Управление процессами саморазвития учащихся при обучении физике : монография / А. П. Усольцев / Урал. гос. пед. ун-т. — Екатеринбург, 2006.

Получено 25.03.09  
© Усольцев А. П., Макурова Е. В., 2009