специфічних випадків. Так, низький рівень виконання завдань, які потребують вербальних навичок від особистості, буває пов'язаний з недоліком відповідної лінгвистичної практики або з рядом психо-соматичних захворювань. В науці має також доказ того, що статеві відмінності у здібності до просторової орієнтації обумовлені впливом чоловічих гормонів на мозок, який розвивається.

Але більш повного пояснення стійких відмінностей в IQ між групами студентів різних спеціальностей, які виділяються за статевому, расовиму та іншими ознаками у наступний час немає. Необхідно, на наш погляд, продовжувати дослідження соціальних, психологічних, педагогічних особливостей таких груп студентів, а також враховувати різницю в якості освіті, яку вони отримують.

Література

1. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. – Спб.: Питер, 1999. – 356 с.
2. Завалишина Д.Н. Психологическая структура способностей // Развитие и диагностика способностей: Сборник научных трудов / Под ред. В.Н.Дружинина. – М.: Наука, 1991. – 236 с.
3. Шадриков В.Д. Психология деятельности и способности человека: Учебное пособие для вузов. – М.: Изд. корпорация "Логос", 1996. – 318 с.
4. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. – М.: Мысль, 1971. – 352 с.
5. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. Психология: Учеб. для студ. высш.учеб.заведений. – М.:Издательский центр "Академия", 1998. – 512 с.

Анотація

У статті розглядається проблема розвитку інтелектуальних здібностей студентів у вищій школі. Доведено, що саме діалогічні методи навчання виступають ефективним засобом управління психолого-педагогічного керівництва розвитком інтелектуальних здібностей особистості студентів.

Аннотация

В статье рассматривается проблема развития интеллектуальных способностей студентов в высшей школе. Доказано, что именно диалогические методы обучения выступают как эффективное средство управления психолого-педагогического руководства развитием интеллектуальных способностей личности студентов.

©2007

Романова Г.М.

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ВИКЛАДАННЯ У ВИЩІЙ ШКОЛІ

Постановка проблеми у загальному вигляді... Основою успішного навчання є мотивація – як педагогів, так і тих, хто навчається. Відомо, що забезпечити мотивацію студентів може лише мотивований до своєї діяльності викладач. У практиці навчання в середній та вищій школі існує багато прикладів, коли блискуче викладання навчального предмета ставало фактором формування професійних інтересів школярів та студентів, вибору ними професії чи спеціалізації.

Аналіз публікацій і досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми... Проблемам мотивації у навчанні присвячені праці А.К.Маркової, О.Б.Орлова, В.А.Семиченко, В.О.Якуніна, Н.В.Басової та ін. Більшою мірою дослідження у цьому напрямі стосуються середньої освіти. Разом з цим потребують спеціального вивчення мотиваційні аспекти викладання у вищій школі.

Формулювання цілей статті... Мета даної статті – проаналізувати стратегії забезпечення мотивації викладачами, види мотиваційного впливу на студентів, несприятливі та сприятливі фактори навчальної мотивації, охарактеризувати ефективні для різних етапів мотиваційного циклу методи мотивації.

Виклад основного матеріалу дослідження... Перш ніж звернутися до питань, пов'язаних з мотиваційним впливом викладачів на студентів, наведемо дані дослідження щодо мотивації викладачів до своєї професійної діяльності. Дослідження проводилося у Київському національному економічному університеті імені Вадима Гетьмана в ході тренінг-курсу для викладачів "Сучасні методи навчання" за методикою "Формула Б.Додонова". Застосована методика дозволяє встановити співвідношення різних мотивів за наступними групами:

1) задоволення від самого процесу діяльності – **П**;
2) прагнення до отримання результату діяльності (продукту, знань і т.п. – **Р**;
3) прагнення до винагороди діяльності (оцінки, плати, підвищення у посаді, отримання диплома) – **В**;
4) запобігання санкцій (покарання), які б погрожували у випадку ухилення від діяльності або її неякісного виконання – **Д** [2, с.11-12].

Кожен із цих мотивів вносить різний внесок у загальну мотивацію діяльності, як позитивний, так і негативний. Позначивши кількісну міру такого внеску за допомогою умовних індексів, можна отримати формулу мотивації конкретної діяльності, де вплив кожного фактора може варіюватись від –3 до +3 (–3 – фактор, що не

тільки не мотивує, але й викликає помітне незадоволення; 0 – фактор, до якого людина байдужа; +3 – фактор, що значно мотивує). Також можна визначити загальну середню мотивацію, максимальне значення якої дорівнюватиме 3. У ході дослідження викладачі оцінювали зазначені фактори мотивації як до викладання, так і до навчання (підвищення кваліфікації в процесі тренінг-курсу). Результати опрацьовувалися методом розрахунку середніх величин (табл.1).

Таблиця 1

Мотивація викладачів

Викладання	Навчання
$П_{2,51}Р_{2,38}В_{1,71}Д_{0,05}$	$П_{2,08}Р_{2,62}В_{1,60}Д_{0,26}$

У цілому мотивація викладачів як до навчання (1,64), так і до викладання (1,67) є позитивною і знаходиться на середньому рівні. Відповідно до окремих груп мотивів можна зазначити, що мотивація до викладання характеризується більш високою орієнтацією на процес та винагороду при мінімальному виразі запобігання покарання, тоді як мотивація до навчання проявляється у спрямованості на результат і порівняно більшим проявом запобігання покарання. Отже, в ході підвищення кваліфікації викладачів треба враховувати їх мотиви і будувати процес навчання таким чином, щоб він ставав мотиваційним фактором: забезпечував чільну підготовку до реалізації процесуальних сторін викладання, демонстрував переваги такої підготовки, надавав чітке уявлення про результати навчання тощо.

З позицій менеджменту мотивацію розглядають як процес спонукання себе та інших до діяльності з метою досягнення особистих цілей або цілей організації [3, с.215]. Стосовно спонукання себе кажуть про внутрішню мотивацію, а щодо впливу на інших – про зовнішню. Поняття "мотивація" розглядається також як мотиваційна сфера особистості – система внутрішніх факторів, що обумовлюють поведінку й діяльність людини та підтримують її активність на необхідному рівні.

Під *управлінням мотиваційними процесами у навчанні* розуміється цілеспрямоване забезпечення педагогами достатньої активності тих, хто навчається. Серед стратегій забезпечення мотивації виділяють негативну та позитивну [3, с.220]. *Негативна* ґрунтується на застосуванні методів тиску і буває доцільною у виняткових ситуаціях. Її вадами є викликання фрустрації, запуск захисних механізмів, створення агресивного середовища. За одним з законів Мерфі "Під тиском все погіршується".

Позитивна стратегія є принципово іншою. А.С.Макаренко часто нагадував про роль оптимістичного впливу педагога на вихованців, застосовуючи для цього поняття "мажор". Отже, *позитивна* стратегія ґрунтується на внутрішніх потребах тих, хто навчається, на узгодженні мотивацій суб'єктів процесу навчання. За К.Роджерсом, одним з засновників гуманістичного напряму психології, головним завданням педагога є полегшення (фасилітація) процесу навчання, тобто створення атмосфери психологічної підтримки. Навчання має будуватися та плануватися відповідно до послідовності, у якій перед учнем (студентом) виникають ті чи інші проблеми. Коли вони виявлені, роль викладача зводиться до створення такої вільної та невимушеної атмосфери, яка буде сприяти їх самостійному розв'язанню. К.Роджерс вважає, що викладач може створити в аудиторії потрібну атмосферу, якщо він керуватиметься такими принципами:

- Демонструвати повну довіру до тих, хто навчається з самого початку і протягом всього навчального процесу.
- Допомагати у формулюванні та уточненні мети і завдань, що стоять як перед групами, так і перед окремими учнями (студентами).
- Завжди виходити з того, що у тих, хто навчається, є внутрішня мотивація до навчання.
- Бути для учнів (студентів) джерелом різноманітного досвіду, помічником, до якого завжди можна звернутися за допомогою, зіштовхнувшись із труднощами у розв'язанні тієї чи іншої проблеми.
- Розвивати в собі спроможність відчувати емоційний настрій групи і приймати його.
- Бути активним учасником групової взаємодії.
- Відкрито висловлювати в групі свої почуття.
- Прагнути до досягнення емпатії, що дозволить розуміти почуття і переживання кожного студента.
- Нарешті, викладач повинен добре знати себе.

Експеримент, описаний американськими психологами Розенталем та Джекобсоном в книзі "Пігмаліон у класі", підтвердив, що результати навчання значною мірою залежать від установок педагогів відносно тих, хто навчається. Експеримент полягав у тому, що учнів зі слабким за проведеним тестуванням рівнем розвитку представляли вчителю як здібних. У результаті віра вчителя в те, що це здібні учні, призвела до того, що вчитель поводився з цими учнями як із здібними. І вони дійсно досягли кращих результатів, ніж ті, хто демонстрував на початку тестування кращі здібності.

Можна виділити такі *види мотиваційного впливу*, як прямий та непрямий. *Прямий* – це чітке, зрозуміле повідомлення про необхідність засвоєння навчального матеріалу. *Непрямий* вплив являє собою натяк на необхідність засвоєння навчального матеріалу, при якому студенти самі доходять такого висновку, або створення специфічних умов автоматичного включення тих, хто навчається, до виконання навчальних завдань.

Відповідно, існують певні механізми прямого та непрямого мотиваційного впливу. Так, переконування є механізмом прямого впливу, оскільки впливає на логіку людини, на свідомість. Але є механізми, які дозволяють впливати не несвідому сферу особистості, обминаючи свідомість. І нерідко вони виявляються більш дієвими. Відомий психіатр В.Л.Леві зазначав, що внутрішній опір обов'язково властивий будь-якій людині. Це одна з психофізіологічних закономірностей сприйняття інформації, зокрема навчальної. Психолого-педагогічні дослідження довели, що пряме втручання у внутрішній світ того, хто навчається, іноді викликає гострі конфлікти і може виявитись педагогічно недієвим. Запобігти критичності можна застосовуючи такі механізми, як зараження та навіювання. Зараження діє на емоційний стан людини, при цьому її воля є пригніченою. Людина поводиться несвідомо, під впливом інших або певного контексту.

Навіювання діє на основі емоцій, але воля при цьому не завжди пригнічується, людина залишається у свідомому стані. Цей механізм розрахований на некритичне сприйняття інформації.

Навіювання відіграє значну роль у педагогічному процесі, оскільки навчання та виховання в цілому вимагають тонких та тривалих засобів впливу. У 70-х роках минулого століття болгарський вчений Г.Лозанов запропонував сугестивну (від англ. – suggest – навіювання) технологію навчання, яка будується на п'яти принципах:

1. Ніякого зубріння.
2. Навчальний процес без утоми.
3. В основі навчання полягає інтерес, мотивація.
4. Навчати треба укрупненими одиницями (блоками).
5. Можна комплексно вирішувати задачу.

Ця технологія навчання ґрунтується на застосуванні двох закономірностей пам'яті людини. Відповідно до першої закономірності запам'ятовується все, що потрапляє до свідомості: люди, слова, події, але в активному стані залишається тільки те, що людині важливо, цікаво чи потрібно, те, що його дійсно хвилює і пов'язано з певними переживаннями. Друга закономірність пов'язана із своєрідним механізмом, який можна порівняти з воротами: цікаво – ворота трохи відчинені, дуже цікаво – ворота широко відчинені, нецікаво – ворота зачинені. Система Г.Лозанова використовує збудження першої сигнальної системи, емоційний фактор на фоні загальної релаксації того, хто навчається.

Крім розглянутих механізмів мотивації доречно, на наш погляд, виділити творчість, яка характеризується нестандартністю мислення й діяльності, в результаті чого народжується нове корисне рішення чи продукт діяльності, що виходить за межі загальноприйнятих стандартів. Для ефективного навчання дуже важливим є те, щоб воно було захоплюючим, здійснювалося на творчій основі. Отже, творчість у педагогічному процесі виступає основою взаємомотивації, ефективної взаємодії та співробітництва між суб'єктами навчальної діяльності.

Процес мотивації, як і процес навчання взагалі, є циклічним. Поняття цикл (від грецьк. kyklos – коло) в основному своєму значенні розкривається як сукупність явищ, процесів, що складають кругообіг протягом відомого часу. Під циклом навчання слід розуміти всю сукупність дій викладача та тих, хто навчається, що призводять останніх до засвоєння певного фрагменту змісту освіти із заданими показниками, тобто досягнення поставленої мети. Це може бути і окреме навчальне заняття, і вивчення теми чи тематичного блоку, і вивчення навчального предмету в цілому. У сучасній педагогіці визначаються не тільки когнітивні (пізнавальні) навчальні цілі, але й афективні, пов'язані з позитивним ставленням учнів до навчання та їх задоволенням від цього процесу. Відповідно, для забезпечення поставлених цілей, має реалізовуватись мотиваційний цикл як окремого навчального заняття, теми, блоку тем, так і всієї навчальної дисципліни.

Мотиваційний цикл утворюється системою усіх заходів щодо управління мотиваційними процесами. Повноцінний мотиваційний цикл складається з наступних етапів: вступно-мотиваційного (викликання похідної мотивації), підтримуючого (підтримка та підсилення мотивів, що виникли), завершального (забезпечення мотивації на подальше вивчення навчального матеріалу). Отже, мотивація має здійснюватись на всіх етапах навчального процесу. Спеціальні методи та прийоми забезпечення викладачем кожного етапу мотиваційного циклу будуть розглянуті далі.

У забезпеченні навчальної мотивації можна виділити цілу низку несприятливих та сприятливих факторів, які послаблюють або підсилюють навчальну мотивацію. До несприятливих факторів навчальної мотивації – демотиваторів належать такі: незрозумілість та нечіткість поставлених завдань, необхідність їх виконання; навчальне перевантаження або недовантаження; недостатня поінформованість учнів (студентів); відсутність конкретних позитивних результатів; некомпетентність викладача; погані стосунки у навчальній групі; надто сувора, несправедлива критика; невмотивована відмова у визнанні.

Сприятливими для ефективного управління мотиваційними процесами в навчанні є такі фактори: обізнаність викладача щодо основних мотивів навчання своїх учнів (студентів); створення викладачем необхідних умов для реалізації особистісних потреб тих, хто навчається; взаємна віра викладачів і тих, хто навчається, в успіх; встановлення гармонійних стосунків між викладачем та навчальною та групою та між учнями (студентами) в групі; доброзичливе ставлення викладача до кожного учня (студента); проведення "занять радості" (Н.В.Басова), де учні чи студенти мають можливість отримати задоволення від того, що вони знають та вміють (дискусії, ігри, конкурси тощо); зовнішні умови навчання (стан приміщення, обстановка в аудиторії, сучасні технічні засоби навчання).

Успіх будь-якої справи завжди залежить від того, як вона розпочинається. Це безпосередньо стосується і викладання. Перший урок, лекція, семінар, практичне заняття, тренінг, як правило, викликають хвилювання і у тих, хто тільки починає свою викладацьку діяльність (для них все вперше), і у досвідчених педагогів (для них це вперше у певних навчальних групах, у навчальному році, семестрі, в умовах зміни навчальних програм тощо). Саме у зв'язку з початковою мотивацією В.М.Лещинський та С.В.Кульневич, автори популярного педагогічного практикуму "Вчимося управляти собою та дітьми", наводять афоризм: "Другої можливості справити перше враження не трапиться". Отже, на початку вивчення навчальної дисципліни, а також і на початку вивчення будь-якої навчальної теми, дуже важливо "захопити" аудиторію, викликати інтерес. Для цього доцільні такі методи, як комунікативна атака, доведення та переконування, сугестія (навіювання).

Комунікативна атака – це метод швидкого включення, мобілізації, зацікавлення аудиторії у процесі навчання, дія якого ґрунтується на активізації емоційної сфери студента – викликання його подиву, захоплення через використання ефекту новизни, несподіваності. Комунікативна атака може здійснюватись на будь-якому етапі мотиваційного циклу в навчанні, але найефективнішою вона є на вступно-мотиваційному етапі (на початку вивчення дисципліни, теми, заняття). Найбільшого ефекту цей метод досягає серед емоційних, допитливих слухачів, з переважанням мимовільної уваги (жінки, діти), а від викладача потребуються творчі здібності і артистизм. Прийоми комунікативної атаки:

- ✓ ефектна цитата;
- ✓ незвичайна дія;
- ✓ розповідь казки, анекдоту, притчі;
- ✓ цікаве запитання;
- ✓ парадокс;
- ✓ особисте зацікавлення (щось близько пов'язане з інтересами учнів, питання до аудиторії);
- ✓ приклад, опис ситуації з власного життя викладача;
- ✓ театралізація.

Доведення та переконування **–** активізація вольових зусиль учнів через пояснення їм необхідності навчального матеріалу для життєдіяльності. Застосування цього методу вимагає розвитку високого рівня свідомості учнів, їх логічного мислення, розвиненої сили волі, довільності уваги. Немає сенсу доводити щось людині, яка байдужа до свого майбутнього, постійно відволікається від логіки міркувань викладача. Цей метод особливо продуктивний у дорослій аудиторії, при появі сумнівів слухачів стосовно якогось питання, висунення критичних зауважень. Від викладача потребує впевненості поведінки, логічності й доведеності його міркувань, володіння відповідними прийомами:

- ✓ посилання на негативні наслідки незнання, позитивні наслідки знання;
- ✓ використання індукції (від конкретних прикладів до загального ствердження про необхідність) та дедукції (навпаки);
- ✓ посилання на несуперечливі факти та відомості;
- ✓ посилання на авторитети та авторитетні джерела в даній галузі;
- ✓ використання аналогій та порівнянь;
- ✓ підкреслення актуальності та практичності (дієвість, актуальність знань із теми у житті, можливість на практиці перевірити свої знання, легке впровадження; засіб вирішення особистих проблем; складова професійності, компонент ділової кар'єри);
- ✓ виявлення суперечностей у критичних зауваженнях аудиторії;
- ✓ прийом "так, але…" (прийняття думки аудиторії з наступним поверненням до думки викладача);
- ✓ прийом "бумеранга" – відповідь запитанням на запитання, аргументом на аргумент.

Сугестія (навіювання) – цей метод полягає в опосередкованому формуванні думки про необхідність навчання через апеляцію до підсвідомості учнів. Важливо, щоб учні не усвідомлювали того впливу, що здійснюється. Тому викладач повинен стежити за невимушеністю своєї поведінки, динамізмом впливу на аудиторію. Навіювання досягається за рахунок таких прийомів:

- ✓ періодичне повторення однієї і тієї ж думки;
- ✓ висування вимог до бажаної емоційної реакції слухачів (думаю, що ви погодитеся зі мною, що…);

- ✓ інтонаційне підкреслення важливих моментів виступу;
- ✓ автоматичне включення до певної роботи, динамічність викладу матеріалу, коли не дається часу на обмірковування їх необхідності.

Ми вже розглядали переконування та навіювання у якості загальних механізмів мотиваційного впливу. У цьому контексті важливою є переважна орієнтація педагогів на ті чи інші стратегії чи види мотиваційного впливу. Так для традиційного навчання, що орієнтоване на засвоєння предметних знань, більш характерним є переконування, оскільки високий рівень свідомості учнів має існувати як даність (деякі вчителі та викладачі кажуть, що вони мають навчати, а не мотивувати, бо мотивація це – справа тих, хто навчається). Відповідно до особистісно-орієнтованого навчання, де основною метою вважаються зміни у досвіді, особистісні новоутворення, вибір механізмів впливу має залежати від кожного конкретного учня. У даній статті, визначаючи такі методи мотивації як доказ та переконування, сугестія (навіювання), ми розглядаємо їх у прикладному аспекті, в плані реалізації через конкретні прийоми та у зв'язку з певними етапами навчального процесу.

На етапі підтримуючої мотивації має здійснюватись підтримка зацікавленості та активності тих, хто навчається, через постановку конкретних завдань. Це можливо, зокрема, завдяки таким методам, як долання перешкод та делегування.

Метод долання перешкод **–** обумовлює активізацію розумової діяльності студентів через створення спеціальних умов виконання завдань. Потребує достатньої свідомості й зрілості студентів, їх здатності до подолання утруднень. Прийоми застосування цього методу:

- ✓ завдання на вирішення певних навчальних задач, ситуацій, виконання тестів, на які неможливо відповісти без вивчення матеріалів теми;
- ✓ стимулювання часом (обмеженість у часі, чи нагорода за швидкість);
- ✓ удавана недовіра до слухачів (підкреслюється складність завдання та низька ймовірність його виконання).

Метод делегування – залучення студентів до будь-якого етапу управління процесом навчання. Потребує свідомості, відповідальності та зрілості студентів, їх здатності до самоорганізації, вдалого керівництва з боку викладача. Прийомами реалізації даного методу є :

- ✓ особистісно-довірливе звертання до аудиторії;
- ✓ договір з аудиторією;
- ✓ звертання за радою до аудиторії;
- ✓ формування почуття "ми";
- ✓ гра, конкурс, змагання;
- ✓ спільне планування навчання (відбір змісту, форм та методів навчання, контролю);
- ✓ взаємоперевірка;
- ✓ взаєморецензування;
- ✓ взаємовикладання ("метод змінних пар");
- ✓ індивідуальний вибір завдань;
- ✓ самоперевірка;
- ✓ мікровикладання (індивідуальне та в підгрупах);
- ✓ організаційно-мотиваційна гра;
- ✓ участь тих, хто навчається, у створенні навчально-методичної літератури, підручників, методичних посібників.

На завершальному етапі мотиваційного циклу важливо забезпечити мотиваційну готовність студентів до подальшого навчання. Для цього доречно застосовувати метод закріплення позитивного враження.

Метод закріплення позитивного враження – спосіб мотивації і стимулювання подальшої самостійної роботи тих, хто навчається, підтримки їх позитивного враження від заняття, теми, дисципліни, викладача. Найчастіше застосовується на завершальному етапі мотиваційного циклу, але може бути ефективним на етапах початкової та підтримуючої мотивації. Можливі прийоми:

- ✓ узагальнення основних думок, підбиття підсумків, резюме;
- ✓ заклик до дії ("запрошення" до подальшого вивчення теми);
- ✓ комплімент слухачам, подяка;
- ✓ створення гумористичних ситуацій (це особливо потрібно, якщо слухачі помітно стомилися);
- ✓ ефектна цитата (примушує замислитись про її зміст);
- ✓ нагнітання та кульмінація – розрядження (на кінець залишається найважливіше);
- ✓ установлення зв'язку з попередніми та наступними темами (включається асоціативне запам'ятовування);
- ✓ "навчальне коло" – повторення початку заняття, але на більш глибокому рівні (наприклад, те ж питання, але слухачі самі знаходять відповідь);
- ✓ "ефект Шахеризади" чи відстрочення закінчення (почати цікаву розповідь, пов'язану з темою заняття, і пообіцяти її завершити на наступному занятті).

Висновки. Отже, викладач має безліч можливостей для забезпечення мотивації тих, хто навчається. Ефективне мотивування студентів залежить від того, наскільки викладач є мотивованим до викладання і наскільки він готовий до вдосконалення навчального процесу, зокрема урахування психологічних умов навчання. Застосування існуючих видів, механізмів, методів й прийомів мотивації до навчання потребує відповідної компетентності викладача, що полягає у його здатності до фасилітуючого, тобто підтримуючого, особистісно-зорієнтованого викладання.

Література

1. Басова Н.В. Педагогика и практическая психология. – Ростов на Дону: "Фенікс", 2000. – 416 с.
2. Занюк С. Психология мотивации. – К.: Эльга – Н; Ника-Центр, 2001. – 352 с.
3. Карамушка Л.М. Психологія освітнього менеджменту: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2004. – 424 с.
4. Лещинский В.М., Кульневич С.В. Учимся управлять собой и детьми: Педагогический практикум. – М.: Просвещение: Владос, 1995. – 240 с.
5. Подласый И.П. Педагогика. Новый курс: Учебник для студ. пед. вузов. В 2-х кн. - М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – Кн.1: Общие основы. Процесс обучения. – 576 с.
6. Семиченко В.А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль "Направленность" (Лекции, практические занятия, задания для самостоятельной работы). – К.: Миллениум, 2004. – 521 с.
7. Сисоєва С.О. Методологічні засади педагогічної творчості // Педагогіка і психологія формування творчої особистості: проблеми і пошуки: Зб. наук. пр. - Київ – Запоріжжя. – 1999. – Вип. 13. – С. 3-8.

Анотація

Статтю присвячено мотивації як складової викладацької діяльності у вищій школі. Наведено дані дослідження мотивації викладачів до викладання та навчання в ході підвищення їх кваліфікації. Проаналізовано стратегії забезпечення мотивації викладачами, види мотиваційного впливу на студентів, несприятливі та сприятливі фактори навчальної мотивації. Охарактеризовано ефективні для різних етапів мотиваційного циклу методи мотивації.

Аннотация

Статья посвящена мотивации как составляющей преподавательской деятельности в высшей школе. Приводяться данные исследования мотивации преподавателей к преподаванию и обучению в ходе повышения их квалификации. Проанализированы стратегии обеспечения мотивации преподавателями, виды мотивационного влияния на студентов, неблагоприятные и благоприятные факторы учебной мотивации. Охарактеризованы эффективные для разных этапов мотивационного цикла методы мотивации.

©2007

Сіняговська І.Ю.

ВИЯВЛЕННЯ ТРУДНОЩІВ У ВИВЧЕННІ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ І СПОСОБИ ЇХ ПОДОЛАННЯ ЯК ПРОВІДНА ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ САМОСТІЙНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ВЧИТЕЛЯ

Постановка проблеми у загальному вигляді... Зміст поняття „пізнавальна самостійність" розкритий у багатьох психолого-педагогічних роботах. Більшість авторів розглядають її як якість особистості, що поєднує в собі уміння набувати нові знання і творчо застосовувати їх в різноманітних ситуаціях з прагненням до такої роботи.

З нашої точки зору цей феномен представляє собою особистісну якість студента, що поєднує в собі єдність трьох компонентів: когнітивного, ціннісного і діяльнісного. Ці сторони існують в тісної єдності і взаємообумовлені, тому що можна прагнути до пошуку знань, але не вміти їх набувати як наслідок „бар'єру" (труднощів), що виникають у процесі вивчення іноземної мови студентами.

Аналіз публікацій і досліджень, в яких започатковано розв'язання даної проблеми... Саме тому ми розглядаємо проблему зняття труднощів і способів їх подолання у якості важливої обставини, що забезпечує розвиток пізнавальної самостійності студентів у процесі вивчення іноземної мови у вищому педагогічному навчальному закладі. Теоретичний аналіз даної проблеми і досвід роботи дозволив нам розглядати причини виникнення труднощів і знайти способи їх подолання, тим самим створюючи умови для ефективного розвитку пізнавальної самостійності майбутніх вчителів.

Однією з вагомих причин виникнення труднощів в навчанні іноземної мови є проблема психологічного характеру: боязнь тих, хто навчається, зробити помилку, що несприятливо виявляється на оформленні мови, її швидкості і змістовній стороні висловлювання. Постійне зазначення на помилки веде до психологічного "затискання" учня, виникненню того, що в психології називається „психологічним бар'єром" [4, с.17].

Професіоналізм і майстерність викладача повинні підказати йому правильний підхід до роботи над помилками, шлях до їх прогнозування і попередження. Описуючи типові помилки при вивченні англійської мови, Н.Д.Івицька відмічає: „ ... викладачам добре відомі випадки, коли помилка, скажімо, у вимові веде до викривлення