

НИКОЛАЙ ЯГОДКИН

# ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ДЕТСКОЙ МОТИВАЦИИ

**ВДОХНОВИТЬ**  
КАК ~~ЗАСТАВИТЬ~~ РЕБЕНКА УЧИТЬСЯ

Николай Ягодкин

**Энциклопедия детской мотивации**

«ИП Ягодкин Н.А.»

2022

УДК 37  
ББК 74.90

**Ягодкин Н. А.**

Энциклопедия детской мотивации / Н. А. Ягодкин — «ИП Ягодкин Н.А», 2022

ISBN 978-5-04-155274-9

В России только 2% людей после 25 лет учатся добровольно, при этом систематически. Как воспитывать ребенка, чтобы тяга к обучению только крепла с первых классов школы? Что делать, чтобы отказаться от репетиторов, которые «съедают» семейный бюджет? Как сохранить добрые отношения с ребенком, мотивируя его на учебу? «Энциклопедия» — результат двенадцатилетней работы коллектива авторов во главе с Николаем Ягодкиным, ведущим экспертом по инновационным образовательным технологиям. Годы наблюдений, исследований, экспериментов и работы с 20=000 детей изложены на страницах этой книги в виде примеров из жизни, красочных аллегорий, схем, таблиц и классификаций. Это своеобразный родительский учебник, руководство по поиску топлива для «ракеты мотивации» вашего ребенка. Вы узнаете, где она прячется, по каким законам живет и, главное, как правильно с ней работать. В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

УДК 37  
ББК 74.90

ISBN 978-5-04-155274-9

© Ягодкин Н. А., 2022  
© ИП Ягодкин Н.А, 2022

## Содержание

Николай Ягодкин, Александр Згода	5
Часть 1	6
1.1. Введение	6
1.2. Для кого эта книга, зачем ее читать	9
1.3. Благодарности	10
1.4. Как пользоваться книгой, как ее читать	11
Часть 2	13
2.1. Что такое мотивация? Основные термины	13
2.2. Мотивация мотивации рознь. Классификация мотиваций	16
2.3. По источнику и направленности	18
2.4. По характеру подкрепления	19
2.5. По времени действия	20
2.6. Классификация мотивов	25
Конец ознакомительного фрагмента.	31

## Николай Ягодкин, Александр Згода Энциклопедия детской мотивации

\* \* \*

**КРИЗИС МОТИВАЦИИ** – болезнь сегодняшних детей, с которой сталкиваются 99 % пап и мам. Но, возможно, никакого кризиса нет? Николай Ягодкин уверен, что это так!

### **ОН ОТВЕЧАЕТ НА ГЛАВНЫЕ ВОПРОСЫ ЛЮБОГО РОДИТЕЛЯ:**

- В чем секрет детского интереса?
- Как научить ребенка учиться?
- Какие рабочие инструменты по управлению собственной жизнью ему дать?
- Как передать ребенку ответственность за свои выборы и решения?

### **У ЭТОЙ КНИГИ ЕСТЬ ЕЩЕ ОДИН ВАЖНЫЙ СЕКРЕТ:**

*прочитав о мотивации своего ребенка,  
вы многое узнаете и о своей собственной!*

*«У современного ребенка огромное количество возможностей. Есть только одна проблема: он ничего не хочет. Ты хороший родитель, ты мечтаешь о ярком будущем для своих детей, но они не реагируют на твои усилия и не разделяют твой энтузиазм. Эта книга даст все необходимые знания родителям, чтобы вдохновить своего ребенка на учебу и достижения».*

*Тутта Ларсен,  
телеведущая, блогер и мама троих детей*

# Часть 1

## Вводная часть

### 1.1. Введение

Идею этой книги я вынашивал давно. Она зародилась в 2006 году, на одной из первых консультаций, которую я, еще будучи студентом педагогического вуза, давал родителям одного моего ученика. Ситуация для Санкт-Петербурга была «очень редкая»: в семье в течение нескольких поколений сплошные профессор и доктор наук, а их потомок, и мой ученик, в свои 16 лет до сих пор не занял ни одного призового места ни на одной международной олимпиаде по физике или математике. На городской и районной олимпиадах, кстати, тоже не занял, как и на школьной. И вообще учился так, что у всех на его счет были сомнения: сможет ли он успешно окончить школу. И сомнения эти касались даже не экзамена по математике, которую я сам тогда весьма успешно преподавал в качестве репетитора, а практически всех остальных важных предметов.

Не буду вдаваться в подробности, однако, исходя из собственного опыта, я понимал, что причина не в ребенке и что, работая только с ним, результат я получу мизерный.

Взвесив все очень тщательно, я решил все же взять на себя ответственность и поговорить с родителями ученика. При этом я отчетливо понимал, что могу не только потерять отличного клиента, в случае если не буду услышан, но и вовсе испортить отношения с этой семьей.

Думаю, не надо объяснять, насколько болезненно каждый родитель воспринимает обычно любое вмешательство в его отношения с ребенком, особенно если не он сам пришел к вам с таким запросом. И все же желание помочь пересилило.

После очередного урока я попросил родителей ученика уделить мне время. Перед этим я основательно подготовился: изучил все дидактические материалы и принес ссылки на классиков педагогики.

К моему удивлению, с их стороны я не встретил сопротивления. Более того: все, что я говорил, было воспринято интеллигентно, без отрицания, хотя и с явной грустью. А потом на меня посыпались вопросы. В итоге мы проговорили часа три и расстались весьма довольными друг другом. Я радовался, что меня услышали: родители поняли и своего ребенка, и самих себя. Они осознали свои ошибки в воспитании, ведь точно такие же были допущены и по отношению к ним в детстве.

Еще большим удовольствием было убедиться, что беседа наша не прошла даром и стала причиной системных изменений в позиции семьи. Разумеется, это тут же повлияло и на мальчика. Он поверил в свои силы и выбрал профессию, которая была интересна лично ему. В результате мотивационные механизмы включились на полную мощность и мой ученик начал продвигаться к своей цели всеми доступными средствами. Вот тут-то, самым чудесным образом, появились и результаты на олимпиадах (а главное – желание в них участвовать), и книги, которые ребенок попросил ему купить, и многое другое вместо привычного «не хочу и не буду».

Говорят, новичкам везет. С этим соглашусь: в области педагогического консультирования это был мой первый опыт. И очень удачный, потому что огромное количество вопросов – сложных, подчас болезненных для понимания – мы обсудили всего за один разговор, пусть и длившийся целый вечер. Не обещаю, что все проблемы, о которых я буду говорить в этой книге, удастся решить так же быстро. Моя цель – предложить вам все, что может дать результат:

иногда сразу, иногда – через некоторое время. Но я очень хочу, чтобы преобразование, подобное тому, что произошло с моим учеником, стало доступным для каждого родителя.

Проблема воспитания и мотивации детей, как и взрослых, общемировая. Редкий родитель имеет эффективный план развития ребенка на годы вперед. Он приобретает опыт воспитания только после совершеннолетия ребенка или окончания им вуза. И часто это опыт нерешенных проблем. А стремительная скорость изменений в мире приводит к тому, что со вторым ребенком эти наработки уже не пригодятся.

Развитие IT-технологий и появление Интернета очень сильно повлияли на мышление наших детей. Установлено, что сегодня взрослый человек проводит в режиме экранного времени в среднем до 8 часов в сутки, а ребенок – примерно 12. Выросло новое поколение, которое обладает совершенно иными когнитивными функциями. У них другая манера усвоения информации, память, концентрация, способы принятия решений. А значит, и работать с ними надо по-другому.

Но что мы можем сделать, чтобы стимулировать у наших детей желание учиться? Предугадать, какие профессии будут востребованы на рынке труда завтра, практически невозможно. Но даже если говорить о так называемых классических специальностях, то набор знаний, который мы можем предложить им сегодня, завтра безнадежно устареет. Пропасть между тем, что написано в современных учебниках, и реальностью слишком велика. Ориентиров нет. И стимула продолжать учебу тоже нет.

Сегодня в штате любой крупной компании есть свой специалист по мотивации персонала. Это обязательная часть подготовки психологов. Похоже, родителям тоже пора заняться решением проблемы всерьез.

И здесь я хочу обратить ваше внимание на еще одну пугающую тенденцию – рост функциональной безграмотности. Педагоги просто приходят в ужас, когда школьники оказываются не в состоянии самостоятельно понять и пересказать прочитанный параграф. В институтах дела обстоят немногим лучше. Дошло до того, что о проблеме функциональной безграмотности стали все чаще говорить на уровне руководства страны.

В сущности, во всем этом нет ничего удивительного. Давайте посмотрим, с чем у нас конкурируют ценности развития и образования. Они конкурируют с ценностями развлечений и получения удовольствия – причем глобально, постоянно, буквально каждую секунду. Трудно сравнивать чтение книг и учебу в школе с просмотром сериалов или компьютерными играми, имеющими многомиллионные бюджеты. Для сведения: расходы мировой индустрии развлечений сегодня в разы превосходят весь бюджет Российской Федерации в части культуры и образования.

В этой ситуации у нас есть выбор: оставить все как есть, ссылаясь на разницу поколений, либо попытаться включиться в процесс и помочь нашим детям хотя бы в выборе ориентиров.

Интересный факт: согласно опросам ВЦИОМ, за последние несколько лет отношение к обучению и развитию стало более выборочным. С одной стороны, можно было бы порадоваться, ведь это говорит о правильной расстановке целей. Однако оказалось, что многие дети просто хотят сдать ЕГЭ и при этом совершенно не собираются становиться топовыми профессионалами в своей области. То есть у них нет ни четкого видения цели, ни понимания способов ее достижения. В историях успеха, которыми перенасыщен Интернет, рассказывается сплошь о «волшебных таблетках» в виде коучей или смены окружения. Но в реальной жизни все это не работает. Что бы ни говорили мы о временах СССР, тогда каждому было понятно, по какому маршруту надо идти, чтобы стать ученым, инженером или космонавтом. В 1990-е годы все эти маршруты были разрушены – и так и не восстановлены до сих пор.

Я пишу эту книгу с огромным желанием помочь. Надеюсь, что для многих родителей она станет чем-то вроде дорожного указателя в сложном мире педагогики, психологии, дидактики и прочих наук. Очень хочу, чтобы она облегчила им жизнь.

Я начинал свой путь в 2006 году как частный репетитор. Сегодня под моим руководством – крупнейший в России и СНГ Центр образовательных технологий Advance (узнать о нем подробнее можно на сайте [www.advance-club.ru/about](http://www.advance-club.ru/about)). И все это время идея книги была со мной. Я писал и затем переписывал отдельные главы, потому что в ходе работы приходили новые знания.

С ростом команды Advance процесс стал еще более сложным, поскольку каждый из экспертов и профессионалов, с которыми сводила меня судьба, привносил в коллективный опыт нашего Центра что-то свое.

В результате книга перестала быть только моей – теперь это наш общий вклад в изменение мира к лучшему. Работа над книгой заняла больше года. Я пишу от своего имени и в единственном числе, дабы сохранить цельность изложения, но хочу отметить, что перед вами – результат труда более чем ста человек.

XXI век – это время, когда старые модели отношений отмирают, как опадает пожелтевшая листва. Люди меняются слишком быстро, зачастую сами не осознавая произошедших с ними перемен. Многие не понимают, кто они, куда идут и, главное, зачем. Потому и движение это происходит наугад и очень часто через боль, страдания и травмы.

Как я уже говорил, мы занимаемся проблемами мотивации детей. Понятно, что дополнительных стимулов к любимым занятиям вроде прогулок с друзьями или просмотра мультфильмов ребенку не требуется. Поэтому речь пойдет о других аспектах: мотивации к чтению, дисциплине, подготовке к экзаменам – то есть о том, где без участия родителей просто не обойтись.

## **1.2. Для кого эта книга, зачем ее читать**

Книга для родителей – это очевидно.

А также для тех, кто только собирается стать родителем, ведь известно, что кто предупрежден, тот вооружен.

Надеюсь, она будет интересна и педагогам, поскольку дает алгоритмы действия в конкретных ситуациях. Некоторые главы вполне можно использовать в качестве аргументов, если не хочется говорить об ошибках, допущенных в воспитании, в лицо.

В тексте вы найдете указания на все наиболее важные источники, которые я использовал в процессе работы. Помимо книг, я опирался и на свой педагогический опыт. А также на опыт моих уважаемых коллег, силами которых Центр образовательных технологий Advance превратился сегодня в платформу для педагогических экспериментов и инноваций.

Все вместе мы решаем вопросы детской мотивации.

## 1.3. Благодарности

Огромная благодарность «отцам-основателям» педагогики и отдельным специалистам – всем, кто внес свой вклад в развитие наших представлений об обучении и развитии. Из общего ряда хотелось бы особо выделить Льва Семеновича Выготского, Виктора Федоровича Шаталова и Тони Бьюзена. Огромный вклад внесли так же и А. Н. Леонтьев, П. Я. Гальперин и А. Р. Лурия.

Спасибо моим ученикам и их родителям за ситуации, которые мы вместе преодолели.

Особая признательность – моим коллегам за совместную работу: кейсы, мозговые штурмы и многое другое, без чего эта книга не вышла бы в свет.

За комментарии и правки к рукописи книги, за отзывы, рецензии, советы, иллюстрации и многое другое отдельное спасибо:

Батомункуеву Арслану, Бойцовой Яне, Вечериной Наталье, Годуну Глебу, Гутман Юлии, Дерновскому Вячеславу, Елене Подольской, Исаковой Екатерине, Ковальски Тине, Комаровой Ольге, Комарову Денису, Лапенкову Андрею, Лукинской Екатерине, Матчиной Анне, Наталье Ольхиной, Петрову Андрею, Петросян Гаянэ, Прыткиной Елене, Романенко Татьяне, Рубцовой Владиславе, Сазоновой Евгении, Сидоренко Олесе, Субботиной Светлане, Тарасовой Дарье, Тимонову Евгению, Чередову Игнатию, Фирсовой Ольге.

Процесс написания и издания книги – это особая история, подразумевающая командную работу множества специалистов, согласование организационных и технических моментов. За все это говорю отдельное спасибо всем, кто внес свой вклад!

## 1.4. Как пользоваться книгой, как ее читать

Несколько советов о том, как правильно пользоваться этой книгой. В первую очередь она ориентирована на родителей, у которых есть проблемы с мотивацией ребенка. Книга написана простым языком и проиллюстрирована понятными примерами, что делает ее доступной для человека с любым уровнем педагогической подготовки. Рекомендую вам не читать все по порядку, а сразу открыть главу, которая кажется вам наиболее актуальной. Затем можно перейти к темам, непосредственно связанным с вашей проблемой, и лишь потом, когда все острые вопросы будут сняты, – прочесть всю книгу от начала до конца и, возможно, не один раз. Помните, что наше внимание избирательно: в первую очередь оно выхватывает из контекста наиболее ценную информацию. До момента накопления знаний «про запас» и «на всякий случай» должно пройти время.

Весь материал четко разделен на теоретическую часть, научные сноски и кейсы. Это позволит вам адаптироваться очень быстро.

Имейте в виду, что кейсы демонстрируют, «как оно может быть», но при этом ни в коем случае не являются законом, правилом, обобщением или прямым руководством к действию. Постарайтесь воспринимать книгу как единое целое, где все разделы и рекомендации связаны между собой.

Довольно часто вам будут встречаться вопросы. Не проходите мимо – сделайте паузу и честно ответьте на них. Так вы лучше усвоите прочитанное. Некоторые вопросы вы найдете не в конце главы, а в ее начале. Я сделал это специально, чтобы еще больше сфокусировать ваше внимание.

Некоторые куски могут показаться вам скучными. Обещаю предупреждать о них заранее и сделать все, чтобы не слишком вас утомлять.

Я вложил в эту книгу очень много сил, времени и энергии. Уверен, что перепису ее еще не один раз, и предлагаю вам тоже поучаствовать в этом процессе. Читайте внимательно и обязательно сообщайте мне, что осталось непонятным или, наоборот, оказалось полезным. Удалось ли вам внедрить что-то из предложенного мной? Пишите обо всем, что вас интересует, и тогда с каждым последующим изданием книга будет становиться еще лучше.

Отзывы, вопросы и пожелания можно оставить в социальных сетях:

[vk.cc/9KMwmA](https://vk.cc/9KMwmA)



Или прислать мне их по электронной почте: [book@advance.ru](mailto:book@advance.ru)



## Часть 2

### О мотивации «без воды»

#### 2.1. Что такое мотивация? Основные термины

90 % родителей жалуются на отсутствие у детей мотивации. «Мой ребенок не хочет учиться, поэтому мы привели его к вам!» – говорят они. Как правило, первые пять-шесть школьных лет дела идут неплохо, однако с приближением выпускных экзаменов ситуация меняется: «ЕГЭ на носу, и мы не знаем, что делать».

Хочу сразу сказать, что наш Центр в меньшей степени работает с проблемами мотивации, а в большей степени с когнитивными навыками, то есть с умением человека получать информацию, усваивать ее и на этой основе эффективно взаимодействовать с миром. Конечно, это связано с вопросами мотивации самым непосредственным образом, но мы смотрим на нее более системно.

Подобно тому, как кровеносная система пронизывает насквозь весь организм человека, мотивация присутствует во всех наших решениях и поступках. Она необходима для нормального развития и функционирования личности.

С мотивацией мы работаем как с навыком, входящим в общий объем интеллектуальных умений, который надо тренировать и развивать, а это точно не формат вдохновляющих тренингов, где надо прыгать и скандировать лозунги под бодрую музыку, в лучших традициях Тони Роббинса.

Многие родители обращаются в Центр Advance в поисках некоей «волшебной таблетки». Они надеются, что мы предложим им быстрый способ разбудить их детей, замотивировать их для достижения конкретных целей. С момента выхода первого издания книги мы обработали тысячи вопросов читателей и даже сделали ряд курсов по развитию мотивации, и можем уверенно заявить, то тут нет «волшебной таблетки». Ничто не может измениться в одно мгновение. Любой прогресс – это всегда результат большого труда, усилий, которые прикладывает даже не один, а сразу несколько человек в течение длительного времени.

Проблемы мотивации «лечатся» долго. Поэтому мы сразу настраиваем вас на серьезную работу. Но тут есть и плюс, у серьезной работы намного больше шансов дать результат, чем у «волшебной таблетки».

Сейчас будет примерно пять страниц теории. Запаситесь терпением, потому что вся эта информация пригодится вам при прочтении книги. Слова, которые мы используем, нередко имеют разные значения в бытовом и научном языках, так что нам необходимо сразу определиться с основными терминами.

О мотивации написано немало книг – психологами, педагогами и авторами различных тренингов, но однозначной трактовки этого понятия среди специалистов пока еще нет. Все они сводятся к единому мнению: **мотивация – это система стимулов, которые управляют поведением человека, побуждая его делать или не делать что-либо. А различия в мотивации это различия в этих стимулах.**

Некоторые специалисты считают основополагающими внутренними стимулы, то есть врожденные и приобретенные механизмы, которые формируют человеческую деятельность. Другие выводят на первый план внешние факторы, в том числе – влияние других людей. Есть еще третья группа исследователей, которая пытается по-своему классифицировать основные стимулы, выделяя среди них базовые и производные.

Нейрофизиологи, в свою очередь, выдвигают предположение, что за мотивацию к различным видам деятельности отвечают определенные зоны мозга. Существует ряд интереснейших исследований на этот счет, хотя однозначно идентифицировать пару «зона мозга – мотивация к конкретной деятельности» пока не удалось.

Вероятнее всего, как говаривал агент Фокс Малдер из «Секретных материалов»: «Истина где-то рядом». Мотивация, несомненно, является единой системой, переплетением множества внешних и внутренних факторов. Эта система определяет направление деятельности человека, степень ее активности, организованности и последовательности, а также срок, в течение которого сама мотивация будет устойчива.

Надеюсь, когда-нибудь ученые наконец договорятся между собой и предложат нам четкие объяснения природы мотивации. Возможно, развитие искусственного интеллекта, систем обработки информации big data и прочих чудес прогресса ускорит этот процесс. Мы же с вами на данном этапе ограничимся только тем, что сможем применить в нашей работе.

Итак: *мотивация* – это многогранный термин, который мы будем использовать в трех значениях в зависимости от контекста. 1. Система мотивов (вам еще предстоит убедиться, что разные мотивы нередко взаимодействуют внутри одного вида мотивации). 2. Система – как кровеносная система человека или топливная система автомобиля. 3. Наполнение этой системы – как кровь или топливо.

**Мотив** – это некий обобщенный образ: материальный или воображаемый, но всегда представляющий ценность для конкретного человека.

**Мотив – это конкретный стимул, который должен идентифицироваться с удовлетворением потребности.**

Нередко мотив путают с такими понятиями, как «цель» и «потребность». Последние два многосложны сами по себе. Чтобы во всем разобраться, предложу вам один пример. Скажем, вы испытываете жажду. Это состояние дискомфорта происходит от потребности человека в воде, то есть в данном случае потребность формирует дискомфорт, от которого мы стремимся избавиться.

Мы ставим себе цель – утолить жажду, и вдруг – о чудо! – видим бутылку с водой. Эта бутылка с водой, к которой мы протягиваем руку, и есть мотив.

Возможно, в качестве иллюстрации мотивации к обучению это не самый очевидный пример. Однако он весьма показателен.

Мотив – это всегда очень конкретный стимул, он должен однозначно идентифицироваться с удовлетворением потребности, так же как бутылка воды однозначно воспринимается нами для решения проблемы жажды. Эту особенность мотива мы запомним на будущее и будем к ней возвращаться. Прозорливый читатель уже понял одну из проблем мотивации к обучению: у нее нет конкретного образа, мотива. А потребность учиться без какой-либо цели встречается довольно редко.

Думаю, некоторые из вас уже устали от теории и готовятся закрыть книгу. Соберитесь: осталось недолго.

Во время работы с детьми наши преподаватели часто используют один образ. Представьте, что мотивация – это бензин, а наш организм – машина с двигателем внутреннего сгорания. Спору нет, отечественный автомобиль по всем своим техническим характеристикам сильно отличается от болида «Формулы-1». Однако ни тот ни другой не сдвинутся с места, пока их не заправят.

Иначе говоря, вы можете иметь очень развитый мозг и тренированную психику, но при отсутствии мотивации не продвинуться ни на шаг в выбранном виде деятельности. В то же самое время человек средних способностей, но обладающий пусть даже не очень сильной, зато устойчивой мотивацией, обгонит всех. Любые параметры автомобиля имеют значение только при наличии бензина. Пока бак пуст – все машины равны.

Вы замечали, как часто автовладельцы спрашивают друг друга: «Сколько твоя ест?» Имеется в виду потребление топлива на 100 км. Эта цифра зависит от многих факторов: объема двигателя, стиля вождения, условий эксплуатации и т. д. Мы тоже тратим наше «топливо» неравномерно. Поэтому одна из глав нашей книги будет специально посвящена тому, как сохранить мотивацию. Открою вам секрет: доказано, что наш организм умеет «дозаправляться», то есть производить необходимое ему «топливо», самостоятельно. Правда, для этого ему нужны определенные условия. Вы обо всем узнаете чуть позже, а пока – сохраним интригу.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Дайте определение термину «мотивация».
2. Чем цель отличается от потребности?
3. Какие цели вы ставите перед собой в жизни?
4. Определите, какие потребности для вас первичны, а какие вторичны.
5. Сформулируйте определение термина «стимул».
6. Что является стимулом для вас?
7. Какие стимулы явно влияют на вашего ребенка, а к каким он безразличен?

## 2.2. Мотивация мотивации рознь. Классификация мотиваций

«Меня на курсы привела мама. Я сижу здесь, вместо того чтобы кататься на сноуборде. У меня каникулы, и учиться я не собираюсь». Обычно это первое, что слышит преподаватель, начиная занятие. Как нетрудно догадаться, примерно 90 % наших учеников в той или иной степени имеют проблемы с мотивацией. Некоторые сразу демонстрируют свое отвращение к учебе, другие – маскируют его, имитируя заинтересованность. Нет учителей, которые не сталкивались бы с такого рода проблемами. Опыт показывает, что лучше всего с ними справляются педагоги так называемого дополнительного образования.

Дети обязаны ходить на школьные уроки, но всевозможные кружки и секции – дело добровольное. Чтобы в следующий раз не остаться без группы, педагог должен уметь не только создавать мотивацию, но и поддерживать ее.

Мы с вами разобрались с определением мотивации – насколько это было возможно без применения специальных научных знаний. Осталось понять, какой она бывает. Существует сразу несколько классификаций, которые мы будем использовать в работе над книгой. Все они требуют некоторых пояснений.

	Внешняя	Внутренняя
Отрицательная	Внешняя отрицательная	Внутренняя отрицательная
Положительная	Внешняя положительная	Внутренняя положительная



## 2.3. По источнику и направленности

### 2.3.1. Внешняя и внутренняя

Мотивация бывает внешняя (иногда можно встретить термин «экстрисивная») и внутренняя («интрисивная»). Разница в том, лежат ли мотивы внутри человеческой личности или за ее пределами. До сих пор неясно, какие из них считать более важными, однако отрицать сам факт наличия внутренней мотивации бессмысленно, поскольку наши потребности уж точно находятся внутри нас. Также очевидно, что часть мотивов имеет внешнее происхождение: человек живет в социуме, а значит, разделяет принятую в нем систему ценностей.

Некоторые считают, что внешняя мотивация – это скорее плохо, а внутренняя – хорошо. На это я отвечу, что внешняя мотивация может быть крайне полезна на определенном этапе развития человека, а внутренняя, наоборот, формироваться на фоне невротизма и комплексов. Так что давайте все же не будем воспринимать различные виды мотиваций как добро и зло. Наша с вами цель – проследить мотивы, движущие человеком в конкретной ситуации.

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Как классифицируется мотивация по источнику и направленности?
2. Вспомните примеры из вашей жизни: что мотивировало вас?
3. Вспомните примеры из жизни вашего ребенка: что мотивировало его?
4. Сравните полученные ответы.

## 2.4. По характеру подкрепления

### 2.4.1. Позитивная и негативная

Мотивация бывает позитивной (положительной) и негативной (отрицательной). Здесь все зависит от ожидаемой реакции: если в результате выполнения определенного действия мы рассчитываем получить похвалу, речь идет о позитивной мотивации, если боимся наказания – об отрицательной. По своему опыту скажу, что на негативной мотивации далеко не уедешь – она дает кратковременный эффект и затрудняет всю дальнейшую работу.

Тяжелее всего бывает мотивировать детей, родители которых в качестве основного инструмента использовали негатив. Во время занятий с подростками мы тратим много сил, чтобы реанимировать их мотивацию к обучению и затем поддерживать ее на должном уровне. При правильном взаимодействии с родителями это получается сделать в 93–95 % случаев.

Впрочем, позитивная мотивация – тоже не панацея. Старший школьник, который не может заниматься чем-либо без похвалы от родителей или учителей, – не меньшая беда. То есть обратная связь, которую мы получаем от внешнего мира, не решает всех проблем. Внешняя мотивация обязательно должна быть дополнена мотивацией внутренней. Надо учиться самостоятельно формулировать ожидания от своей деятельности и затем оценивать ее эффективность. Это сложный психический процесс, который, как это ни печально, практически никогда не формируется спонтанно. Здесь требуется умелое и регулярное вмешательство родителей. В противном случае ребенок вырастет обычным исполнителем, но не творцом. Он никогда не достигнет высокого уровня профессионализма ни в одной сфере. Как в бизнесе, так и в науке, искусстве успеха добивается тот, кто не только умеет быть мотивированным извне, но и способен вдохновить себя и окружающих самостоятельно.

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Как классифицируется мотивация по характеру подкрепления?
2. Вспомните примеры из вашей жизни: что мотивировало вас?
3. Вспомните примеры из жизни вашего ребенка: что мотивировало его?
4. Сравните полученные ответы.

## 2.5. По времени действия

### 2.5.1. Устойчивая и неустойчивая

**Классификация мотивации** на постоянную (устойчивую) и временную (неустойчивую) в вопросах, связанных с обучением, очень полезна. Мотивы устойчивой мотивации выражают потребности личности, так что поддерживать ее дополнительно не нужно. Когда мы голодны, нам нужна еда. Мы не ждем, что официант в ресторане станет хвалить нас за каждый съеденный кусок или напоминать, как важно правильно питаться. Самый целеустремленный и мотивированный человек – тот, кто очень хочет в туалет: ничто не в состоянии отвлечь его от основного мотива.

Неустойчивая мотивация, напротив, требует постоянного подкрепления. У абсолютного большинства детей и подростков, с которыми мы имеем дело, мотивация к учебе неустойчива. Это становится серьезной проблемой сегодня, когда весь мир переходит на дистанционное обучение. Для работы онлайн нужна устойчивая мотивация, но дети до определенного возраста (в среднем до 12 лет) ею не обладают. Исключением могут служить разве что обучающие игры, где мотивация формируется и поддерживается формой, а не содержанием.

**Труднее всего мотивировать детей, родители которых в качестве основного инструмента использовали негатив.**

Давайте попробуем графически изобразить все три вида мотивации. На вертикальной оси мы будем отмечать положительную и отрицательную мотивацию, на горизонтальной – внешнюю и внутреннюю. Третью ось, предназначенную для постоянной или временной мотивации, пока добавлять не будем, поскольку, как уже было отмечено, постоянная мотивация к обучению у детей – это редкое явление.

Отрицательная внутренняя	Положительная внутренняя
<p><b>Я хочу. Если не сделаю, будет плохо</b> чувство стыда страх предстоящего наказания</p>	<p><b>Я хочу. Когда сделаю, будет круто</b> любопытство гордость за себя и дело ощущение правильно потраченных усилий уверенность в собственном развитии</p>
Отрицательная внутренняя	Положительная внутренняя
<p><b>Ты должен. Если не сделаешь, будет плохо</b> оштрафуют выпорют отругают поставят в угол запретят играть с друзьями</p>	<p><b>Ты должен. Когда сделаешь, получишь поощрение</b> заплатят погладят по головке скажут «какой ты молодец» поставят в пример окружающим</p>

**Вопросы для самопроверки:**

1. Как классифицируется мотивация по времени действия?
2. Вспомните примеры из вашей жизни: что вас мотивировало?
3. Вспомните примеры из жизни вашего ребенка: что его мотивировало?
4. Сравните полученные ответы.

Давайте разберем реальную ситуацию.

Георгий Борисович работает ведущим менеджером по продаже железнодорожных рельсов. Начальник предлагает ему пройти переподготовку, чтобы продвинуться по карьерной лестнице. Какой будет мотивация нашего героя?

Предлагаю два варианта на выбор:

**А.** Инициатива исходит от руководителя. Нашему герою сказали, что учеба необходима для получения более высокой должности. Он в это не верит, потому что руководитель еще жив, признаков ухудшения самочувствия не демонстрирует и нет никаких шансов в ближайшем будущем занять его место. Сама идея обучения оскорбляет Георгия Борисовича: можно подумать, он плохо справляется с работой. Наш герой ждет, что после возвращения в офис ему увеличат нагрузку. Уверен, что на работе начнется завал, а дома – недосып и напряжение. С другой стороны, он боится в случае отказа стать всеобщим посмешищем, быть оштрафованным или даже уволенным. Очередная битва за выживание уже маячит на горизонте. Георгий Борисович не может найти повода, чтобы избежать переподготовки. От размышлений у него начинает болеть голова. Стресс он заедает сладким.

**Б.** Георгий Борисович сам был инициатором обучения. Ему нравится узнавать что-то новое, поскольку каждый освоенный навык уводит его от рутинной работы. Переподготовка позволит ему занять хорошую должность с высокой зарплатой, а компании – получить квалифицированного специалиста. Георгий Борисович чувствует себя полезным. Он привык доводить любое дело до конца и теперь готов сконцентрироваться на учебе, чтобы получить максимальный результат. Наш герой уверен, что у него все получится, и рассчитывает на поддержку коллег и руководства. Трудности Георгия Борисовича не пугают. Он смотрит в будущее с оптимизмом и заражает им окружающих.

А теперь – задание. Попробуйте мысленно разделить все работающее население России на две категории. Как вы думаете, сколько процентов окажется в категории А и сколько – в категории Б? Запишите ваши варианты ответа.

**А** %

**Б** %

Если вы не являетесь экспертом-аналитиком на рынке труда, то, вероятнее всего, получили соотношение, близкое к 80 % на 20 %. Реальная статистика более сурова: согласно исследованиям, которые проводила консалтинговая компания The Boston Consulting Group на протяжении последних 25 лет, 98 % работающих россиян относятся к категории А<sup>1</sup>.

Какое отношение это имеет к детской мотивации? Самое непосредственное: человек вырастает, и все, что было заложено в нем, раскрывается. **Наша с вами цель – не успешная сдача ЕГЭ и даже не поступление в институт. Мы хотим, чтобы во взрослой жизни наш ребенок относился к категории Б, то есть имел устойчивую внутреннюю мотивацию, желание учиться и стабильную уверенность в себе.**

Если изобразить в виде таблицы основные тезисы из приведенного выше примера, получим следующее:

---

<sup>1</sup> Исследование проведено в 2017 году The Boston Consulting Group при поддержке ПАО Сбербанк, благотворительного фонда Сбербанка «Вклад в будущее», союза «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) и Global Education Futures. Его результаты были изложены в докладе «Россия 2025: от кадров к талантам».

### Вариант А

Ситуация	Тип мотивации
Георгий Борисович пытается избежать обучения. Он боится.	Отрицательная внутренняя
Сама идея об обучении оскорбляет его, как будто он плохо справлялся со своей работой.	Отрицательная внутренняя
Он убежден, что после обучения ему повысят нагрузку и заставят делать то, чего он не хочет.	Отрицательная внешняя
Инициатива обучения исходит от руководителя. Герою сказали, что оно необходимо для получения более высокой должности.	Положительная внешняя
Но Георгий Борисович в это не верит, потому что шансов занять место руководителя у него нет.	Отрицательная внутренняя
Герой уверен, что из-за учебы у него будут проблемы в офисе и дома.	Отрицательная внешняя
Он боится стать всеобщим посмешищем в случае отказа, быть оштрафованным или уволенным.	Отрицательная внешняя
Он воспринимает ситуацию как начало новой битвы за выживание и очень хочет ее избежать.	Отрицательная внешняя
Он мучается сомнениями и заедает стресс сладким.	Психосоматика как результат отрицательной внутренней и внешней мотивации

### Вариант Б

Ситуация	Тип мотивации
Георгий Борисович любит учиться, потому что новые знания позволяют ему расти. На этот раз он сам был инициатором переподготовки.	Положительная внутренняя
Он понимает, что обучение поможет ему занять более высокооплачиваемую должность, а компании – обрести квалифицированного специалиста.	Положительная внутренняя
Он чувствует себя очень полезным членом команды.	Положительная внешняя

Он уверен, что у него все получится, и рассчитывает на поддержку руководства и коллег.	Положительная внутренняя и положительная внешняя
Его ни разу не штрафовали за неудачи в обучении.	Положительная внешняя
Он привык доводить дело до конца и готов полностью сконцентрироваться на учебе.	Положительная внутренняя
Он смотрит в будущее с оптимизмом и заражает своим настроением окружающих.	Положительная внутренняя

	Вариант А	Вариант Б
Положительная внутренняя	0	5
Положительная внешняя	1	3
Отрицательная внутренняя	5	0
Отрицательная внешняя	3	0

**Итак, первая закономерность: чем больше у человека положительной мотивации, тем лучше ему живется.** В работе и учебе он успешнее остальных, его психологическое состояние устойчиво. Мы видим, как сильно влияют эмоции на восприятие внешних факторов. Если внутренний мир переполнен тоской и печалью, то оптимизму и положительной мотивации взяться неоткуда.

Тот факт, что 98 % людей в нашей стране не хотят учиться после 25 лет, говорит о тотальном влиянии негативной мотивации. Это можно исправить, если начинать работу над проблемой с самого детства.

Рассмотрим другой пример. Возьмем две семьи, в которых растут мальчики примерно одного возраста. Один из них читает взахлеб, другой – игнорирует книги как явление. Родители второго подростка прикладывают массу усилий: покупают ему дорогие книжки с хорошими иллюстрациями, выделяют для чтения специальное время, уговаривают, заставляют, ругают, но все это не работает. Мальчик не дает себе труда ознакомиться даже с произведениями школьной программы и, как следствие, имеет множество проблем. Очевидно, что у первого ребенка есть устойчивая внутренняя позитивная мотивация к чтению. Со вторым все гораздо интереснее. Внутренней мотивации к чтению у него нет, зато, усилиями родителей, есть внешняя. Позитивная она или негативная? Скорее всего, смешанная, поскольку уговоры и обещания чередуются с порицанием. Может ли такая мотивация быть устойчивой? Крайне редко и в течение очень небольшого промежутка времени.

**ЭМОЦИИ ВЛИЯЮТ НА ВОСПРИЯТИЕ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ. ЕСЛИ ВНУТРЕННИЙ МИР ПЕРЕПОЛНЕН ТОСКОЙ И ПЕЧАЛЬЮ, ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ ВЗЯТЬСЯ НЕОТКУДА.**

К концу книги вы научитесь самостоятельно разбираться в видах мотивации и определять, под влиянием какой из них находится ребенок в определенный момент. Упражнения, которые я даю, помогут вам в этом. Советую сделать подобные разборы привычкой, тогда не придется тратить на них много сил.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Приходилось ли вам сталкиваться с ситуацией внутреннего конфликта, выбирать между за и против?
2. Что служило мотивацией в обоих случаях?
3. Какое решение вы приняли и почему?

## 2.6. Классификация мотивов

Ученые не раз пытались классифицировать мотивы, которые движут людьми в разных ситуациях. Единой системы до сих пор не существует, однако мы все же можем выделить несколько основных групп.

### МОТИВАЦИЯ

- Биологические мотивы
- Процесс как мотив
- Мотивы, сформированные под влиянием
- Мотивация достижения
- Мотивация идентификации
- Мотивация принадлежности к группе
- Мотивация признания, лидерства
- Соревновательная мотивация
- Протестная мотивация
- Образ будущего как мотив
- Игровая мотивация

### 2.6.1. Биологические мотивы

Это группа мотивов, связанных с биологическими потребностями. Вне зависимости от пола и возраста человек нуждается в пище, воде и безопасности. Вряд ли кому-то придет в голову использовать для создания мотива к обучению потребность ребенка в пище. Но с угрозой наказания дети сталкиваются очень часто. «Будешь плохо учиться – выпорю!» – говорит строгий родитель, создавая тем самым негативную мотивацию, угрожающую безопасности ребенка. При этом он опирается на собственный опыт: 30 лет назад отец усаживал его за уроки с такими же словами. Что происходит дальше? Ребенок пытается выполнять задания, но страх блокирует мыслительные процессы. Эффективность такой учебы крайне низка, а мотивация приведет скорее к неврозу, чем к хорошим оценкам в дневнике.

## 2.6.2. Процесс как мотив

Группа мотивов, связанных с процессом. Иногда мы бываем так увлечены какой-то деятельностью, что внешние стимулы отступают на второй план. Никто не принуждает нас и не обещает за выполнение «золотые горы» – нам просто интересно. Если в качестве основного мотива выступает процесс, человеку удастся не только сэкономить свое внутреннее «топливо», но даже «дозаправиться», чтобы потратить его потом на что-то менее увлекательное. В такие моменты включается так называемое слеппроизвольное внимание.

### Научная вставка

В результате взаимодействия с сильным раздражителем возникает непроизвольное внимание. Вспышка света, громкий звук, яркий цвет, резкий запах – все это привлекает нас на мгновение и почти не требует усилий. Другой тип внимания – произвольное. Оно возникает, когда мы сознательно концентрируемся на чем-либо. Допустим, ребенок знает, что завтра на уроке будет опрос, от которого зависит четвертная оценка. В случае успешного окончания четверти родители обещали ему велосипед. Поэтому он берет книгу и начинает ее читать. Если у ребенка натренированы когнитивные функции, то он сможет удерживать внимание довольно долго, однако затратит на весь процесс очень много усилий. Теперь представьте, что книга оказалась интересной. Ребенок уже сам хочет дочитать ее и не чувствует усталости даже по прошествии нескольких часов. Это говорит о том, что заработало слеппроизвольное внимание и построенная на нем процессная мотивация.

Вся наша деятельность так или иначе связана с процессной мотивацией – или ее отсутствием. Поэтому мы обязательно вернемся к обсуждению этой темы в одной из следующих глав.

## 2.6.3. Мотивы, сформированные подкреплениями

Мотивация подкреплением очень эффективна при работе с животными. Дрессировщик в одной руке держит кнут, а в другой – угощение. Если животное упрямится и не хочет выполнять трюк, дрессировщик громко щелкает кнутом, то есть демонстрирует возможное наказание. За послушание полагается награда – животное получает лакомство. Так называемый метод кнута и пряника в последнее время вызывает много споров: все больше людей по всему миру считают такие отношения между дрессировщиком и подопечным негуманными. Однако для некоторых родителей мотивация подкрепления до сих пор остается едва ли не основным способом добиться от ребенка желаемого результата. К счастью, кнут и пряник для большинства из них – понятия метафорические.

Во взрослой жизни группа мотивов, связанных с подкреплениями, сопровождает нас постоянно. Премии и вычеты на работе, штрафы за нарушение правил дорожного движения, пени за не оплаченные в срок квитанции... Кстати, вы замечаете, что с отрицательной мотивацией мы сталкиваемся гораздо чаще?

Подкрепления со знаками плюс и минус оказывают на нас влияние с самого рождения. Способность к их восприятию у всех разная.

К тому же существует несколько важных нюансов.

Во-первых, нам не все равно, кто именно хвалит или ругает нас. Эмоционально значимые люди способны возродить или убить нашу мотивацию лишь одним сказанным словом. Даже отсутствие какой-либо реакции с их стороны имеет для нас значение. И наоборот – чело-

век эмоционально далекий может потратить долгие часы, пытаясь мотивировать нас, но не добиться ни малейшего результата.

Во-вторых, негативные мотивы запоминаются лучше. Ребенок, которого один раз заставили делать что-то, используя в качестве инструментов страх, стыд или чувство вины, запомнит этот опыт и вырастет с ощущением, что его постоянно к чему-то принуждают. Стресс, сформированный в момент негативной мотивации, накладывает отпечаток на эмоциональный фон и психическое здоровье человека.

Однако использовать только мотивы поощрения не менее опасно. На определенном этапе развития ребенка это сработает, но во взрослой жизни скорее будет мешать.

Трудно быть эффективным и самодостаточным, если постоянно ожидаешь похвалы.

#### **2.6.4. Достижение как мотив**

Мотивация достижения связана с особыми процессами, которые происходят в нашем мозге и сознании в момент успеха или неудачи. Мы думаем: «Я смог, я добился». Или думаем наоборот: «Я неудачник, у меня никогда не получится». Эти мысли дают прилив сил или опустошают нас. Дело не только в мыслях. Успех, как и неудача, – явление комплексное. Каким бы ни был результат, организм реагирует на него выработкой гормонов и формирует таким образом сильное подкрепление – положительное или отрицательное. При этом человек не может одновременно радоваться достижению цели и страдать от неуспеха. Активация одних гормонов подавляет выработку других – и наоборот.

Вся наша жизнь – череда достижений и неудач. Вопрос в том, какие из них мы замечаем, а на что привычно не обращаем внимания. Мы уже говорили о том, что отрицательные подкрепления и штрафы встречаются на нашем пути гораздо чаще. Однако мы и сами склонны преуменьшать собственные достижения. Кому придет в голову хвалить себя за почищенные зубы или вымытую тарелку? Но стоит нам опоздать на автобус или не сдать в срок отчет на работе, как внутренняя система наказаний включается на полную мощность.

Количество гормонов страха, стресса и тревоги постоянно превалирует в нашем организме. Мы никак не можем достичь баланса, а значит, просто не в состоянии ни ставить себе цели, ни продвигаться к ним. Единственный выход – приучить себя замечать и ценить любые успехи на своем пути, задействовать все мотивационные двигатели.

Мы будем говорить обо всем этом подробнее в главе, посвященной «самолету мотивации». Но если вы не хотите ждать, можете прочитать ее прямо сейчас, а потом – вернуться обратно.

#### **2.6.5. Мотивы идентификации**

Судьба человека во многом определяется выбором кумиров. Откройте мемуары любого известного персонажа, и вы узнаете, на кого он хотел быть похожим. Для взрослого важны определенные ментальные или психологические стандарты, задаваемые кумиром. Дети и подростки, идентифицируя себя с каким-либо реальным или вымышленным персонажем, принимают его внешность, манеру поведения и систему ценностей. Недостатка в кумирах у сегодняшних подростков нет. Однако важно понимать, что никакие рок- или поп-звезды, великие путешественники или герои комиксов Marvel в этом смысле все равно не затмят ближайших родственников. Чаще всего речь идет о родителях, но иногда огромное влияние могут оказывать также дедушки или бабушки.

Период «следования» за близким взрослым в разных семьях имеет различную продолжительность. Его принято делить на явный и латентный. Для явного характерно прямое подражание: девочки надевают мамины платья и туфли, а мальчики – «бреются» или «курят», как

папа. Во время латентного периода копирование уже не столь заметно: это этап формирования ребенком собственной системы ценностей и соотнесения ее с родительской.

На лекциях и семинарах, посвященных мотивации, мы часто говорим о том, что один из способов привить ребенку любовь к чтению – это сделать его неотъемлемой частью повседневной жизни семьи и позиционировать в качестве общего времяпрепровождения. Вы можете собираться вместе раз в неделю, чтобы читать и обсуждать прочитанное, пока это не превратится в традицию. Еще лучше – подбирать книги на определенные темы, которые интересны всем: например, о культуре и истории тех мест, куда вы собираетесь в отпуск. В результате мир книг перестанет быть для ребенка чем-то отдельным, его отношение к чтению изменится, а вместе с ним поменяется и отношение к образованию в целом.

Отдельная сложность, связанная с группой мотивов идентификации, состоит в том, что дети перенимают не только виды деятельности взрослых, но и программы их поведения в самом широком смысле этого слова. Папа, дедушка или другой близкий родственник являются носителями мужской системы поведения, мама – женской. В России, где из 25 учеников в классе половина воспитывается в неполных семьях, эта проблема особенно актуальна.

Мотивы идентификации влияют на человека независимо от его желания. Подражание – это инструмент, который природа придумала задолго до появления современного общества. Более того, оно возникло еще до того, как человек разумный сформировался как биологический вид. Мы можем по-разному идентифицировать себя в различные периоды своей жизни, но отменить этот процесс, игнорировать его или принудительно выбрать объект для подражания невозможно. Именно поэтому фигуры близких взрослых приобретают такую важность.

Мы используем их не только для формирования своей системы ценностей, но и в качестве образцов для определенного типа мотивации.

### **2.6.6. Мотивы принадлежности к группе**

Человек – существо социальное, и потому ему недостаточно идентифицировать себя только с одной конкретной, реально существующей или вымышленной персоной. Не менее сильна наша потребность принадлежать к определенной группе, чаще – сразу к нескольким. Посмотрите хотя бы на футбольных болельщиков: какой внутренний механизм заставляет их выходить на улицы, чтобы вместе праздновать победу или переживать поражение?

Социальность в нас сильна, и объяснить это довольно легко. Наши далекие предки, лишенные острых клыков и когтей, могли рассчитывать только на коллективную оборону. Их жизнь напрямую зависела от того, приняты они в какую-либо человеческую общность или нет. Не зря говорят, что один в поле не воин.

Однако случается, что потребность быть частью группы оказывается сильнее даже инстинкта самосохранения. Самый яркий пример тому – подростки, которые сбиваются в стаи и конфликтуют друг с другом. Такая картина особенно характерна для неблагоприятных районов крупных городов, причем не только в нашей стране. Подростковые группировки – явление универсальное и повсеместное. Хотя, казалось бы, что может быть важнее личной безопасности?

Близкого окружения нам недостаточно. Мы должны иметь с кем-то общие цели и принимать активное участие в жизни какой-либо группы. За компанию мы готовы сделать то, на что в одиночку ни за что бы не решились. Известно, что худеть, заниматься бегом и учить иностранные языки лучше вместе. Бросать пить и курить – тоже, и именно поэтому работа с анонимными наркоманами и алкоголиками ведется в группах. Впрочем, существует и обратная сторона медали. Если окружение негативно настроено к какому-либо роду деятельности, сохранять личную мотивацию очень трудно. Психологи и педагоги называют это сопротивлением среды.

Однажды мы провели очень показательный эксперимент в одной из общеобразовательных школ Санкт-Петербурга. Мы занимались с группой, состоящей примерно из сотни учеников, и обнаружили, что чем быстрее росли их результаты в учебе, тем сложнее им было удерживать высокий уровень мотивации. В ходе опроса выяснилось, что 80 % наших подопечных испытывали стресс, потому что родители, одноклассники и друзья обесценивали результаты их работы. Сложилась парадоксальная ситуация: подросток понимает, что стал учиться гораздо лучше и может, например, запомнить и воспроизвести то, что еще вчера было для него совершенно недоступным. Однако при этом теряет мотивацию, поскольку окружающие не считают его личный прогресс значимым достижением. Иногда налицо зависть, нередко – в случае с родителями – растерянность. При этом факт остается фактом: не получая положительных подкреплений и встречая явное неодобрение, многие ученики предпочли просто прервать курс.

Мы все вкладываем в будущее своего ребенка время, деньги и усилия. Однако самая важная инвестиция – это окружение, в которое мы его помещаем. Именно там будут поддерживать или отвергать все его дальнейшие поступки и планы. А ребенок, в свою очередь, либо будет испытывать конфликт мотивов, либо – нет. Противостоять мнению окружающих очень трудно, особенно если они демонстрируют полное единство. Очень немногие готовы отстаивать свое мнение в ситуации, когда все вокруг убеждены в обратном.

Приведу еще один пример, который наглядно показывает, что человек, являющийся частью группы, готов поверить во что угодно, даже если это противоречит не только здравому смыслу, но и реальности. В ходе одного эксперимента группе детей предлагали сладкую кашу. В одну из тарелок вместо сахара клали соль. Ребенок, которому досталась соленая каша, в своих оценках присоединялся к мнению большинства: он ел, кривился, но в конце концов все же признавал, что каша сладкая. Аналогичные исследования, но уже со взрослой аудиторией, проводил в середине XX века известный психолог Соломон Аш<sup>2</sup>.

Размышляя о мотиве групповой принадлежности, необходимо учитывать, что интересы и мнение окружающих человек обычно воспринимает сквозь призму собственных эмоций. Случается, что эти прогнозы ошибочны. В упомянутом выше эксперименте с кашей все дети говорили правду. Ответ последнего ребенка вряд ли создал бы конфликт, реальной угрозы быть изгнанным из группы у него не было. Если посмотреть на ситуацию шире и взять в качестве примера современное общество, то окажется, что разобраться в интересах и ожиданиях отдельных групп практически невозможно. Мы судим о них, основываясь на оценках СМИ, блогеров, всевозможных экспертов и прочих третьих лиц. Иногда нам кажется, что мнение большинства выражают те, кто громче всех кричит. Но это совершенно не так: самые шумные решают свои личные задачи, в то время как большинство всегда пассивно.

### **2.6.7. Мотивы признания, лидерства и власти**

Группа мотивов, связанных с желанием быть признанным, лидировать, самоутверждаться и обладать властью. Обычно такие стремления возникают с возрастом, но все же они связаны скорее с уровнем психологической зрелости, чем с количеством прожитых лет. Все мы так или иначе нуждаемся в признании и хотим занимать в обществе положение, которое соответствует нашему представлению о себе.

В детстве это выражается в стремлении быть капитаном команды, старостой класса, неформальным лидером или просто тем, кто определяет, в какую игру будет играть весь двор в ближайший час, затем – переносится во взрослую жизнь. Именно эта группа мотивов определяет наш статус, уровень самооценки и отношение к результатам своей работы.

---

<sup>2</sup> Соломон Аш (1907–1996) – американский психолог, специалист в области психологии личности, социальной и экспериментальной психологии.

### 2.6.8. Соревновательные мотивы

Специалисты по-разному относятся к группе мотивов достижения. С одной стороны, очевидно, что стремление кого-то «догнать и перегнать» естественно не только для конкретного человека, но и для группы людей и даже целой страны. С другой стороны, избыточная сосредоточенность на соревновательных мотивах может привести к нежелательным последствиям: проблемам с целеполаганием, этическим конфликтам, а также психологическим проблемам от навязчивого сравнения себя с другими людьми.

Соревновательная мотивация может быть внешней или внутренней. В первом случае человек сравнивает себя с другими, а ценность достигнутых результатов связывает с результатами деятельности «соперников». Самый яркий пример – спорт. Если в прошлом году ребенок занял в соревнованиях 5-е место, а в этом – 7-е, то это два шага назад, независимо от работы, которую он при этом проделал.

Если соревновательный мотив внутренний, то «соперник» у человека только один – он сам. И критерий для оценки – лишь собственные достижения.



**ЭКСПЕРТИЗА ADVANCE**

---

*На курсах по тренировке памяти мы с некоторых пор стали использовать систему «дельты». Наиболее успешными признаются не те школьники, которые показывают наилучшие итоговые результаты, а те, кто максимально улучшил собственный результат. То есть мы стараемся привлечь внимание подростков именно к внутренней мотивации, транслируя идею, что по настоящему ценно и круто сделать себя лучше, чем вчера, а не обогнать соседа.*

### 2.6.9. Протестные мотивы

Суть протестной мотивации выражает известная поговорка: «Назло бабушке отморожу уши». Каждая семья проходит через период подросткового протеста. Давайте поговорим об этом подробнее.

Родители боятся протестов по двум причинам. Во-первых, они возникают внезапно, а во-вторых, бывают чрезвычайно разрушительными как для окружающих, так и для самих подростков. Недаром мы наблюдаем так много случаев аутоагрессии.

В социальном плане протест – это категорическое несогласие с чем-либо. Протесты граждан тихо копятся по кухням, а затем выливаются в уличные акции, демонстрируя проявление протестной мотивации в деятельности. В области психологии различают два вида протеста: явный и скрытый.

Во время явного протеста ребенок идет на прямое нарушение принятых норм и договоренностей в семье или в школе, действует вопреки. Такое поведение может быть сознательным или неосознанным. В первом случае подросток осознает, с чем именно он борется, и может конкретно назвать возмущающие его явления или людей. Во втором – он протестует вообще, без каких-либо явных причин.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.