

*К. С. МАРКИН, студент III курса
(Президентский университет МАУП, г. Киев)*

ВЛИЯНИЕ МОТИВАЦИИ НА РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ КАК ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ И СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 12, с. 46–47

Можно наблюдать, что преподаватель, начиная читать новый курс, непосредственно обращается к мотивации студентов (мотивация как совокупность побуждающих факторов, определяющих активность личности [2]) как к предпосылке для заинтересованности студентами курса. Но этой мотивации недостаточно для продолжительной заинтересованности студентов. Поэтому преподавателю приходится чуть ли не на каждом занятии активизировать мотивы, потребности и стимулировать студентов к изучению материала. Те преподаватели, которые используют такую тактику, имеют заинтересованных студентов, но при этом тратят много времени на их мотивацию, что в значительной мере влияет на прочитанный курс. Другие преподаватели, кто практически не обращает внимания на мотивирование студентов, получают низкие показатели их успеваемости.

Успех в деятельности зависит не только от способностей человека, но и от стремления добиться цели, от целеустремленного и настойчивого труда ради достижения успеха (т. е. от мотивации достижения). Исходя из этого можно предложить такую формулу успеха [1]:

$$Y = Cn + M + C,$$

где Y — успех; Cn — способность; M — мотивация достижения; C — ситуация (внешние факторы, благоприятные обстоятельства и т. п.).

Несмотря на то что данная формула является достаточно общей, она дает возможность прогнозировать успехи в деятельности. Определяя силу (уровень) мотивации достижения человека (его стремление достичь успеха), можно спрогнозировать его будущую карьеру.

Для достижения успеха в деятельности важны как способности, так и наличие высокого уровня

мотивации достижения. Нас не удивляет, когда менее одаренный, но более мотивированный студент достигает иногда более высоких результатов в деятельности. Сильно мотивированный человек стремится к успеху и, как правило, больше работает. А для недостаточно мотивированного индивидуума успех не является привлекательным. Это определяет низкий уровень развития мотивации достижения у такого человека.

Представим себе двух студентов с одинаковыми способностями, но разной мотивацией.

Юноша А (с сильной мотивацией достижения):

- увлеченно учит психологию;
- стремится выполнять сложные задания и пытается разобраться в том, что является для него непонятным;
- все делает для того, чтобы получить наивысшую оценку.

Юноша Б (с таким же интеллектуальным уровнем и способностью к психологии, но со слабой мотивацией достижения):

- не проявляет заинтересованности к психологии, не любит решать практические задачи;
- при самостоятельном выборе задач выбирает более легкие;
- наталкиваясь на трудности (сложные задания), либо сразу обращается за помощью, либо прекращает деятельность.

Понятно, что юноша А будет быстрее развиваться и его успехи будут выше, чем у юноши Б.

Очень важно, чтобы преподаватель понимал, что успех зависит не только от способностей студентов, но и от их мотивации достижения, и учитывал это в работе с ними.

На выяснение и подтверждение влияния мотивации на успеваемость студентов было направлено

наше исследование. Те студенты, которые получили высокие показатели мотивации к успеху, т. е. у них была высокая мотивация к успеху, как правило, имеют и высокую успеваемость. И наоборот — студенты с низкой мотивацией плохо успевают в учебе.

В решении такой проблемы могут помочь тренинговые занятия на начальных этапах обучения в вузе. Это необходимо для создания стабильной личностной заинтересованности студента в мотивации. Как определил Д. Мак-Клелланд, курсы мотивационного тренинга могут оказаться достаточно эффективными для улучшения академической успешности студентов. Что же касается более широкого эффекта тренинга мотивации достижения на внеучебную деятельность студентов, то оказывается, что этот вид тренинга существенно меня-

ет (особенно у подростков) отношение к использованию свободного времени, к выработке и перспективному планированию профессиональных намерений и глобальных жизненных целей: 77 % студентов через год после прохождения тренинга имели высокий общий показатель уровня мотивации достижения вне учебной деятельности по сравнению с 11 % студентов контрольной группы [1].



Литература

1. Занюк С. Психология мотивации. — К.: Эльга-Н; Нико-Центр, 2001.
2. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер, 2002.