



ПСИХОЛОГИЯ

Приобретение социокультурного опыта



Система деятельности, в результате которых человек приобретает опыт

- Научение
- Учение
- Обучение



Научение

- процесс и результат приобретения индивидуального опыта биологической системой (от простейших до человека).
- включает в себя приобретение опыта как побочного продукта во всех видах деятельности вне зависимости от его характера (в процессе стихийного **общения**, в **игре** (если она не организуется взрослым специально с целью усвоения ребенком какого-либо вида опыта)).




Теории научения

- I. Учение И.П. Павлова об условных рефлексах
- II. Теория оперантного обусловливания (Б.-Ф. Скиннер)
- III. Теория социального научения (А.Бандура)

(см. презентация 2 Теории развития)



Учение

- процесс и результат **целенаправленного, сознательного** присвоения передаваемого социокультурного опыта и формируемого на этой основе индивидуального опыта
- 



Учебная деятельность

- деятельность, **непосредственно** направленная на усвоение достижений науки и культуры, накопленных человечеством
- ведущий тип деятельности в младшем школьном возрасте
- предмет учебной деятельности (то, на что направлена деятельность, или то, что изменяется в процессе деятельности) – сам субъект, осуществляющий эту деятельность
- Оценка собственных изменений, рефлексия на себя – собственный предмет учебной деятельности (Эльконин Д. Б.)



Учебная деятельность

- Когда ребенок приходит в школу, учебная деятельность у него еще не сформирована
- Мотив, с которым ребенок приходит в школу, не связан с содержанием учебной деятельности
- Необходимо сформировать мотив, связанный с содержанием и способами обучения – познавательный мотив



МОТИВ

- 1) мелодия, напев.
- 2) простейшая составная часть сюжета.
- 3) тема, главная идея в произведениях искусства.



существенное, повторяющееся

Совокупность (иерархия) мотивов (мотивационная сфера личности) - специфическая характеристика личности, определяющая инвариантность (постоянство) деятельности индивида относительно ситуаций и временных интервалов.



МОТИВ


- 1) побудительная причина, повод (основание) к какому-либо действию;
- 2) довод (мысль, приводимая в доказательство) в пользу чего-либо.



наличие побудительной силы и обоснованности



Проблематика мотивации

- почему человек (или животное) действует так или иначе
 - исследование сил, побуждающих человека к активности и направляющих эту активность
- 



Виды активности

соответствие намерениям
субъекта, возможность
осуществления контроля и
коррекции

Непроизвольная
(автоматизированно
сть)

Произвольная
(целенаправленность,
рефлексивность)

```
graph LR; A[МОТИВ] --> B[Побуждает АКТИВНОСТЬ]; A --> C[Обеспечивает направленность АКТИВНОСТИ];
```

МОТИВ


Побуждает
АКТИВНОСТЬ

Обеспечивает
направленность
АКТИВНОСТИ



Характеристики мотива: полнота осознания

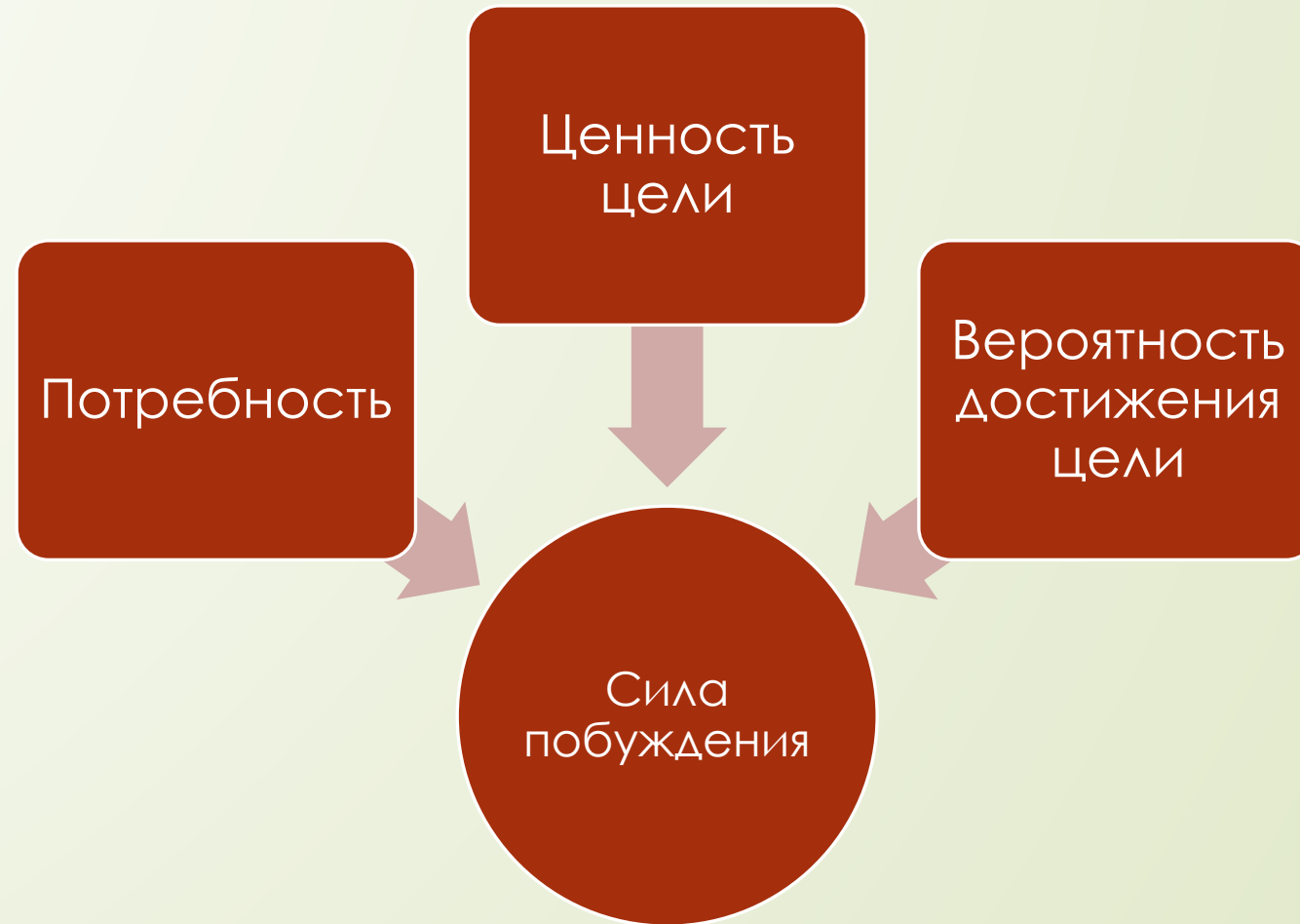
- Мотив побуждает к достижению цели, но не всегда осознается
- Цель – всегда осознанна (заранее представляемый результат, на достижение которого направлены действия)
- Мотив и цель не связаны однозначно (достижение одной и той же цели может побуждаться разными мотивами)
- Мотив – ответ на вопрос: «Ради чего достигается цель?»



Характеристики мотива: сила мотива

- Силой потребности
- Отдаленность достижения цели в пространстве и времени (градиент приближения)
- Вероятность достижения успеха (психологическая отдаленность)
- Характер побуждения (внутреннее/внешнее)

Сила побуждения (К.Левин)





Мотивация и эффективность деятельности

- Экспериментальное изучение связи силы стимуляции (=мотивации) и эффективности научения: чрезмерная стимуляция (наказание за ошибку) приводит к замедлению скорости научения.
- Научение эффективно при оптимальном уровне стимуляции, оптимальный уровень стимуляции зависит от трудности задачи.
- Для сложной задачи нужна слабая стимуляция/мотивация, для легкой – сильная (закон Йеркса-Додсона).

Закон Йеркса-Додсона



Теории мотивации: иерархия потребностей А.Маслоу

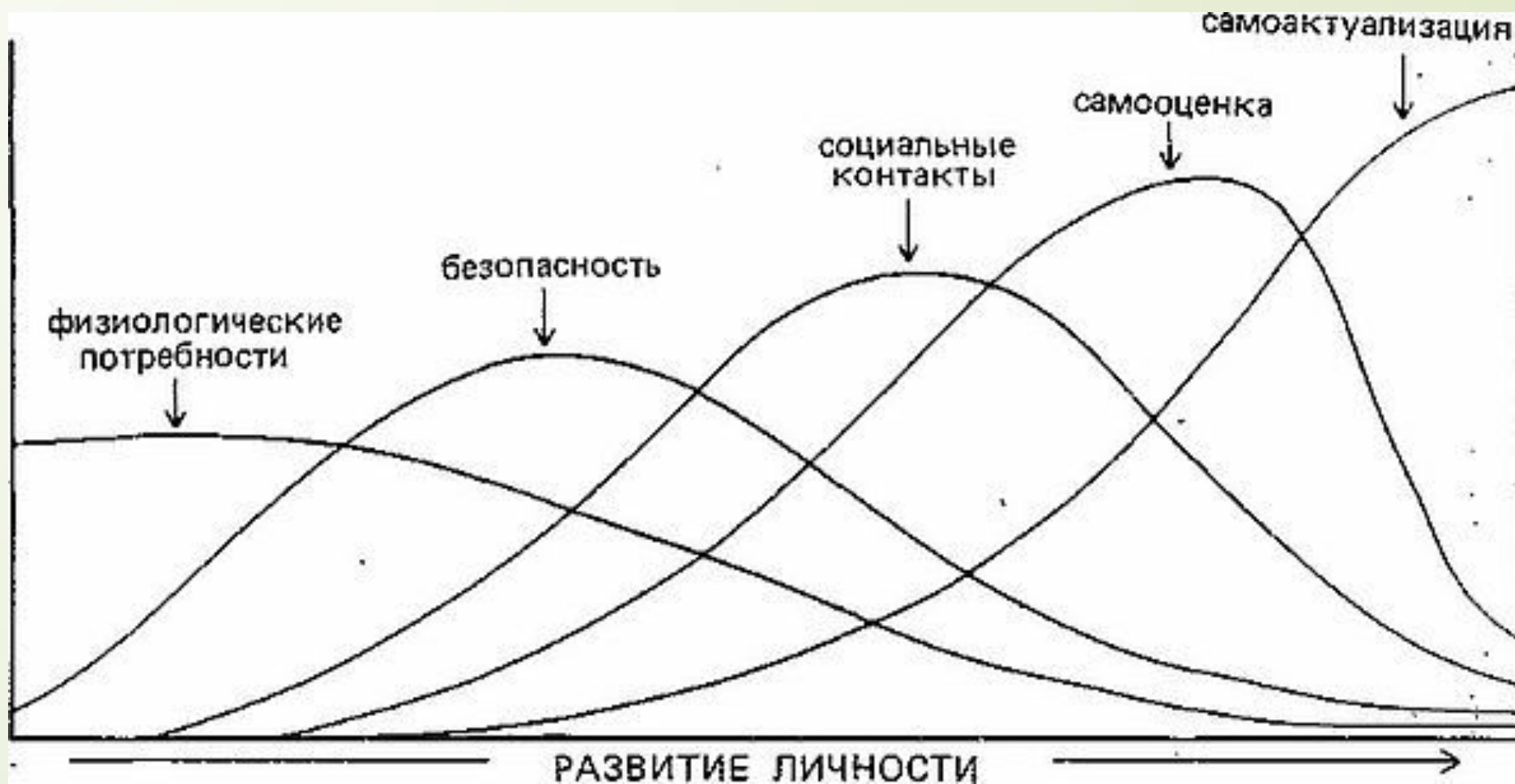





Теории мотивации: иерархия потребностей А.Маслоу

- Потребности трех нижних уровней являются приоритетными
- Потребности начинают мотивировать поведение только после того, как удовлетворены потребности всех предыдущих уровней. Это означает, что люди в первую очередь прикладывают усилия к удовлетворению неудовлетворенных потребностей самого низшего уровня.


Изменение актуальности потребностей в онтогенезе






Степень удовлетворения потребностей (в среднем)

- Физиологические – 85%
- Безопасность и защита – 70%
- Любовь и принадлежность – 50%
- Самоуважение – 40%
- Самоактуализация – 10%



Потребность в достижении успеха (Д.МакКлееланд)

- Определяется опытом раннего детства.
- В юности сильна у тех, кто уже в дошкольном возрасте привык добиваться успеха, а во время дальнейшей учебы в школе (8-10 лет) не испытывал жесткого внешнего контроля, а сам стремился к высоким результатам.
- В подростковом возрасте мотивация к достижению может существенно снижаться под влиянием референтной группы сверстников (Ремшмидт Х., 1992).



Потребность в достижении успеха (Д.МакКлееланд)

- Люди, у которых есть потребность в достижениях, работают усерднее, чем люди, не имеющие такой потребности (при прочих равных условиях).
- Уровень потребности в достижениях можно повысить с помощью обучения: для этого необходимо создать условия, которые позволят человеку непосредственно ощутить все преимущества, связанные с достижениями.

Потребность в достижении успеха (Д.МакКлелланд)





Когнитивные теории мотивации: теория ожиданий В.Врума

- Мотивацию определяет ожидание того, что усилия, приложенные для осуществления деятельности, приведут к желаемым результатам

Когнитивные теории мотивации: теория ожиданий В.Врума


АКТИВНОСТЬ

Ожидание определенного уровня работы в зависимости от усилий

Ожидание результата в зависимости от уровня выполнения работы

Инструментальность – полезность усилий для достижения цели

Ценность цели



Ожидание определенного уровня работы в зависимости от усилий

Зависит от:

- Оценки человеком своих знаний и умений
- Поддержки и ожиданий других людей
- Условий, в которых выполняется работа




Ожидание результата в зависимости от уровня выполнения работы

- Отражает веру в то, что за выполнение работы последуют желаемые результаты
- В значительной степени определяется прошлым опытом



Инструментальность



Определяется ожиданием того, насколько приложенные усилия позволят достичь не только цели, связанной с осуществляемой деятельностью, но и других целей (самоуважение, признание других, получение материального вознаграждения...)



Ценность цели

Определяет привлекательность целей, которые могут быть достигнуты



Теория ожиданий В.Врума: примеры

	Ожидание уровня от усилий	Ожидание результата от уровня работы	Результат 2-го уровня (цель)	Ценность цели	Прогноз усилий
Алексей	+0,6	+0,9	Признание	Высокая	Высокие
Василий	+0,8	+0,5	Признание	Средняя	Средние
Сергей	+1,0	+1,0	Признание	Низкая	Низкие




Теория справедливости Дж.С. Адамса

- Люди сравнивают соотношение между своими усилиями и результатами с соотношением усилий и результатов для других людей («релевантных других»).
- При обнаружении нарушения соответствия человек может изменить свои усилия (в направлении восстановления баланса)

Теория справедливости Дж.С. Адамса: пример






Теория справедливости Дж.С. Адамса

- Для поддержания мотивации важно, чтобы человек воспринимал оценку своего труда как справедливую




Теория постановки целей Э.Локка

- Люди ставят перед собой задачи и стремятся их решить, потому что достижение целей вознаграждается
 - Люди, ставящие перед собой (или принимающие) более сложные цели, прикладывают больше усилий для их достижения и выполняют работу лучше
- 



Требования к мотивирующим целям

- 1) Цель должна быть сформулирована конкретно
- 2) Уровень сложности цели – от среднего до высокого
- 3) Уровень принятия цели – высокий
- 4) Получение обратной связи о продвижении к цели
- 5) Степень участия в постановке цели



Принципы подкрепления для влияния на поведение

- 1) Вероятность поведения, за которым следует вознаграждение, повышается
- 2) Вероятность поведения, за которым следует наказание, повышается
- 3) Поведение, которое не вознаграждается и не наказывается, постепенно угасает

Проблема: выбор эффективных стимулов для вознаграждения и наказания