

Николай Ягодкин
ad✓ance

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ДЕТСКОЙ МОТИВАЦИИ

ЗАМОТИВИРОВАТЬ
КАК ~~ЗАСТАВИТЬ~~ РЕБЕНКА



Г. В. Годун
А. Н. Згода
И. Г. Чередов
Н. А. Ягодкин

Энциклопедия детской мотивации

УДК 37.032.2; 37.032.5
ББК 88.41
Э 68

Авторы: Н. А. Ягодкин, Г. В. Годун, А. Н. Згода, И. Г. Чередов
Э 68 Энциклопедия детской мотивации / Н. А. Ягодкин, Г. В. Годун, А. Н. Згода, И. Г. Чередов; Под ред. А. Н. Згоды. — 1-е изд. — СПб.: Любавич, 2019. — 312 с.

ISBN 978-5-907207-25-7

Мотивация для человека как топливо для автомобиля. Без нее не происходит никаких позитивных изменений. Но если мотивация — это топливо, то где можно ей заправиться? Все ли виды этого топлива одинаково влияют на нас и наших детей? Как научиться «заправлять» ребенка правильно, экологично, так чтобы в конечном итоге ребенок научился сам управлять своим маршрутом?

Книга написана простым языком, понятным всем родителям, но так же будет интересна и педагогам, студентам, старшим школьникам и всем интересующимся вопросами мотивации.

УДК 37.032.2; 37.032.5
ББК 88.41

ISBN 978-5-907207-25-7



© Ягодкин Н. А., 2019
© Годун Г. В., 2019
© Згода А. Н., 2019
© Чередов И. Г., 2019
© ООО «Любавич», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Часть 1. Вводная часть

1.1. Биография Николая Ягодкина.....	9
1.2. Вступление. Глава о книге.....	13
1.3. Для кого эта книга? Зачем ее читать?.....	17
1.4. Благодарности.....	17
1.5. Как пользоваться книгой, как ее читать.....	18

Часть 2. О мотивации «без воды»

2.1. Что такое мотивация? Основные термины.....	20
2.2. Мотивация мотивации рознь. Классификация мотиваций.....	23
2.3. По источнику и направленности.....	25
2.3.1. Внешняя и внутренняя.....	25
2.4. По характеру подкрепления.....	25
2.4.1. Позитивная (положительная) и негативная (отрицательная) ...	25
2.5. По времени действия.....	26
2.5.1. Устойчивая (постоянная) и неустойчивая (временная).....	26
2.6. Классификация мотивов.....	32
2.6.1. Биологические мотивы.....	33
2.6.2. Процесс как мотив.....	33
2.6.3. Мотивы, сформированные подкреплениями.....	34
2.6.4. Достижение как мотив.....	35
2.6.5. Мотивы идентификации.....	36
2.6.6. Мотив принадлежности к группе.....	37
2.6.7. Мотивы признания, лидерства и власти.....	40
2.6.8. Соревновательные мотивы.....	40
2.6.9. Протестные мотивы.....	41
2.6.10. Образ будущего как мотив.....	44
2.6.11. Игровые мотивы.....	45
2.6.12. Мотив саморазвития.....	46

Часть 3. Особенности мотивации детей

3.1. Особенности мотивации детей	48
3.2. Ошибки в работе с мотивацией детей	57
3.2.1. Постулирование правильного решения	57
3.2.2. Недостаточное поощрение процесса	58
3.2.3. Игнорирование деятельности ребенка	59
3.3. С чего начать искать детскую мотивацию и как правильно сформировать карту (образ будущего) у ребенка	60

Часть 4. Отрицательная и положительная мотивация

4.1. Отрицательная мотивация: чего делать не стоит	71
4.2. Почему нельзя размахивать кнутом и ждать чудес от ребенка?	72
4.3. Злоупотребление негативной мотивацией, или как «допинать» до счастья?	80
4.3.1. Страх	82
4.3.2. Долг	85
4.3.3. Боль	88
4.3.4. Стыд	90
4.3.5. Избыток негативной обратной связи	92
4.4. Блокировки мотивации: какие ошибки могут заблокировать детскую мотивацию навсегда или надолго	93
4.5. Что же делать, если уже начали злоупотреблять негативной мотивацией?	101
4.6. Положительная мотивация	104
4.6.1. Что хвалить и что порицать	105

Часть 5. Мотивы простые и сложные

5.1. В целом про «сборки» из мотивов	117
5.2. Самолет мотивации (процессная мотивация, мотивация подкрепления, мотивация достижения целей как три двигателя одного самолета)	118
5.2.1. Двигатель процессной мотивации	119
5.2.2. Двигатель мотивации подкрепления	121
5.2.3. Двигатель мотивации достижения	123
5.2.4. Взаимодействие систем мотивации (разных двигателей)	129

5.3. Геймификация и мотивация	134
5.3.1. Роль игры в обучении и мотивации	134
5.3.2. Подводные камни излишней геймификации	139
5.4. Соревновательная мотивация	142
5.4.1. Плюсы соревновательной мотивации	144
5.4.2. Минусы соревновательной мотивации	147
5.4.3. Влияние внешней и внутренней соревновательной мотивации на будущее ребенка.....	153
5.4.4. Как осуществить переход от внешней соревновательной мотивации к внутренней соревновательной мотивации	161
5.5. Договор, или Как правильно договариваться с ребенком	164
5.5.1. Возраст. С какого возраста можно договариваться с ребенком	173
5.6. Материальная, и в том числе денежная мотивация: как грамотно научить ребенка денежным отношениям	175
5.6.1. Опасности материальной или денежной мотивации.....	181
5.7. Шесть причин потери топлива, или Почему теряется мотивация	185

Часть 6. Влияние дополнительных активностей, дополнительного образования и прочих факторов на мотивацию ребенка

6.1. Зачем вообще нужны дополнительные активности и дополнительное образование: гибкие и жесткие навыки, четыре «К», навыки будущего (навыки 21 века)	195
6.2. Классификация дополнительных факторов, влияющих на мотивацию ребенка	198
6.3. Влияющие через то, что с ребенком случается по воле родителей ...	198
6.3.1. Что влияет на энергичность ребенка?.....	198
6.3.2. Питание	199
6.3.3. Режим дня и сон	202
6.3.4. Родительский контроль.....	205
6.3.5. Выбор окружения, школы или иного учебного заведения	206
6.4. Влияющие через то, что ребенок все-таки делает, пусть и по воле родителей. Дополнительные активности в жизни ребенка.....	216
6.4.1. Акцент на физические навыки	219
6.5. Акцент на речевые навыки	223
6.6. Акцент на психологические навыки	225
6.7. Акцент на социальные навыки.....	227
6.8. Акцент на художественные навыки.....	229

6.9. Акцент на интеллектуальные навыки	231
6.9.1. Общие особенности	231
6.9.2. Шахматы, шашки, го — интеллектуальные игры	232
6.9.3. Развитие когнитивных навыков	233
6.9.4. Методики Монтессори и «около Монтессори»	234
6.9.5. Ментальная арифметика	236
6.9.6. Мышематика (или «математика вприпрыжку») от Жени Кац	237
6.9.7. Тренажеры развития памяти, внимания и интеллекта	237
6.9.8. Мнемотехники	238
6.9.9. Скорочтение и Эффективное чтение	241
6.9.10. Технологии работы с информацией — майнд-техники	242
6.9.11. Скоростная сборка кубика Рубика. Спидкубинг	244
6.9.12. Изучение иностранных языков	245
6.9.13. Критическое мышление, зачем оно нужно и как его развивать?	247
6.10. Акцент на прикладной характер навыков	255
6.10.1. Ремесленные и профессиональные кружки	255
6.10.2. Военно-патриотическая подготовка, ДОСАФ, ГТО, охотничья и военная подготовка	255
6.10.3. Работа и подработки	256
6.11. Акцент на положительные эмоции от деятельности	257

Часть 7. Психологические проблемы в жизни ребенка

7.1. Базовые понятия про вытеснение эмоций, и почему это плохо	259
7.2. Алгоритм разбора неудачи (учебной/жизненной) с ребенком	261
7.3. Про буллинг: как противодействовать и отличие буллинга от наказуемых видов поведения	262
7.4. Алгоритм: что делать, если на ребенка напала лень	263
7.5. Алгоритм: что делать, когда ребенок сильно забит или страдает от психологических проблем	264
7.6. Когда однозначно нужно обратиться к психологу?	264
7.7. Как выбрать психолога	265
7.8. Что делать, если психолог ребенку развенчивает «культ родителей»	268

Часть 8. Вместо предисловия к заключению — Пирамида Дилтса

- 8.1. Как пирамида Дилтса строится270
- 8.2. Изменение пирамиды Дилтса, или Как правильно и продуктивно
менять свою жизнь279

Часть 9. Заключение, или Есть ли мотивация после совершеннолетия

- 9.1. Есть ли мотивация после 18 лет287
- 9.2. Как отметить совершеннолетие ребенка288
- 9.3. Как долго ребенку жить в доме родителей после 18 лет288
- 9.4. Про отселение ребенка из дома и совершеннолетие288

Часть 10. Приложения

- 10.1. Как развивать внимание290
- 10.2. Упражнение на выделение главного300
- 10.3. Как выбрать секцию и/или тренера302
- 10.4. Немного науки: про влияние генетики на развитие ребенка305

ВВОДНАЯ ЧАСТЬ

1.1. Биография Николая Ягодкина

Николай Ягодкин родился 27 апреля 1985 года в Санкт-Петербурге.

В 2009 году окончил бакалавриат математического факультета, а в 2010 — специалитет РГПУ имени Герцена. К тому времени, имея собственную методику преподавания математики, параллельно занимался репетиторством.

С 2007—2009 годы, будучи на 3-м курсе университета, обучался в Южной Корее по обмену, где по международной образовательной программе ЮНЕСКО преподавал русский язык студентам и школьникам.

20 августа 2009 года — основал Центр Образовательных Технологий Advance (далее по тексту Advance).

С 2010 года — ведет навыки тренинги в групповом формате, направленные на развитие интеллектуальных способностей, а именно памяти, работы с информацией.



Н. А. Ягодкин

Педагогический опыт

Николай Ягодкин с детства интересовался преподаванием.

В возрасте 9 лет он самостоятельно обучил младшего брата уже пройденной им части программы начальной школы. Будучи студентом университета, Николай Ягодкин основательно занимался репетиторством, преподавал математику. Находясь в Южной Корее, он в качестве носителя обучал корейских студентов

русскому языку. С 2009 года Николай создает Центр Образовательных Технологий Advance, в котором возглавляет методическую работу в области технологии обучения.

Известность и популярность

Всероссийская известность пришла к Николаю Ягодкину в 2012 году после сюжетов на Первом канале, а также телеканалах НТВ и «Санкт-Петербург», которые публично признали его экспертом в области обучения и развития интеллекта.

С именем Николая Ягодкина связано несколько проектов. В их числе обучение парламента Казахстана, обучение магистрантов МПГУ, Всероссийский Чемпионат по интеллектуальному спорту, кубки России по запоминанию различных типов информации, вниманию, памяти, устному счету и обучение школьников, попавших на прием к министру образования Российской Федерации.

Средства массовой информации регулярно ссылаются на мнение Николая Ягодкина как эксперта в области образования и обучения.

Центр образовательных технологий Николая Ягодкина Advance

10 августа 2009 года Николай Ягодкин открыл центр образовательных технологий Advance и начал проведение навыковых тренингов, направленных на развитие интеллектуальных способностей. Изначально компания осуществляла свою деятельность по 2 направлениям: «Эффективные технологии обучения» (курс развития памяти, внимания, интеллектуальной выносливости и технологии обучения и работы с информацией, а также техника постановки навыков) и «Английский язык за 3 месяца» (с использованием адаптированных технологий).

В 2012 году появился новый формат обучения — вебинары. Затем разработка и запуск новых групповых программ обучения для детей и взрослых. На данный момент Advance работает уже больше 10 лет и обучил порядка 75 000 студентов разных возрастов, очно и онлайн.

Advance является одним из ведущих учреждений в России по разработке программ навыкового обучения людей в области работы с информацией. Преподаватели и методисты Advance за 10 лет работы накопили уникальный опыт, а также статистический материал об эффективности самых разных образовательных методик.

Технологии обучения Advance

Николай Ягодкин является основателем Advance, именно с его наработок и теоретических моделей началась полномасштабная разработка и исследование эффективности методик образования.

На данный момент технологии Advance состоят из трех основных блоков, а также не менее важной мотивационной составляющей, которая позволяет инсталлировать новые навыки в жизни конкретного человека.

Три базовых блока техник Advance это:		
Технологии восприятия информации	Технологии структурирования информации	Технологии повышения интеллектуальной выносливости

Технологии восприятия информации составляют примерно треть от общего объема и строятся в значительной степени на мнемонике (мнемотехнике), используя авторскую интерпретацию общеизвестных методов. При создании методики Николай Ягодкин и методисты ЦОТ Advance принимали к сведению всё, что могли узнать об эффективном обучении, в том числе и из международного опыта. В основе технологии лежит образное кодирование информации с использованием визуальных ассоциаций и готовых образных алфавитов. Авторскими в данном случае являются не сами технологии, а способ их применения, собственные методические пособия и раздаточный материал для их усвоения, а также статистически выверенная система повторения и закрепления информации в долговременной памяти.

Технологии структурирования информации являются преимущественно авторской разработкой Николая Ягодкина. Они включают совокупность приемов и методов развития логического мышления за счет обучения теории множеств и теории классификации, одновременно с пониманием и выучиванием большого количества определений, требующих относить каждое слово из определения к соответствующему множеству с одновременным выстраиванием образной связи по принципу ментальной карты. Такой подход при выучивании большого количества определений, за счет их разбора и прорисовки связей их элементов, позволяет обучить человека видеть причинно-следственные и логические связи. Также важной частью разработок являются методики многоуровневого прохождения учебников (профессиональной или технической литературы) и принципы построения информационных каркасов для закрепления информации, которую на начальном этапе логически не связать с имеющимися знаниями.

Технологии повышения интеллектуальной выносливости сформировались на стыке мнемотехник и технологий работы с информацией, когда опытным путем было обнаружено, что можно повышать интеллектуальную выносливость и без развития навыков работы с информацией и памяти. Это позволило с одной стороны вывести эти технологии в самостоятельный блок, а с другой стороны, за счет включения его элементов в блоки развития памяти и технологии работы с информацией, увеличить их эффективность.

Алгоритмы развития когнитивных навыков частично были разработаны Николаем Ягодкиным самостоятельно, частично — адаптированы и внедрены в обучение из спорта (в частности, методы интенсивной тренировки, метод разделения развивающих и закрепляющих занятий).

Часть методов была заимствована из смежных областей, а именно теория множеств и теория классификации — из математики. Из музыки — техники асинхронной работы руками, пальчиковой гимнастики для синхронизации работы полушарий головного мозга. Основной метод обучения — интенсивная изолированная тренировка навыков. Со слов Николая Ягодкина: «Самый эффективный способ изучения языка — интенсивный, это раз. Чем меньше срок, тем выше эффективность на единицу времени, просто потому, что человек не успевает забыть, а забываем мы более 90% того, что учим».

Технология Advance является комплексным решением по работе с информацией любого типа. От создания положительной установки и мотивационных факторов, до кодирования (подготовки информации к запоминанию, «перевода» информации в удобную для запоминания и осмысления форму), особой системы повторения и воспроизведения материала. Включая в себя множество приемов и авторских методик, она является гармонично завершенным способом повышения качества образовательного процесса.

Значимые факты

Николай Ягодкин и его центр Advance являются организаторами первого Всероссийского чемпионата по интеллектуальному спорту.

В 2016 году Николай Ягодкин вошел в Топ-5 молодых миллионеров по версии газеты «Деловой Петербург». В то же время он всегда подчеркивает, что бизнес для него — это вынужденная история для распространения технологий обучения и работы с информацией, а также для финансирования своих исследований и экспериментов.

Согласно итогам проекта «Выбор клиента», проведенного агрегатором интернет-отзывов Yell.ru совместно с сообществом e-executive.ru, Николай Ягодкин одержал победу в номинации «Семинары, тренинги» в 2015 году.

С 2017 года Advance начал проводить ознакомительные занятия по мнемотехнике в школах Санкт-Петербурга.

В 2018 году ученики Николая Ягодкина и его центра Advance встречались с министром образования Российской Федерации, Ольгой Юрьевной Васильевой.

С 2018—2019 года по инициативе Advance и Николая Ягодкина был начат проект перевода лицея № 17 г. Химки Московской области на обучение по применению мнемотехник и технологий обучения в учебном процессе. В истории России это является первым подобным случаем.

1.2. Вступление. Глава о книге

Идея этой книги вынашивалась мною давно, не один год, и зародилась она на одной из первых консультаций, которые я давал родителям одного моего ученика, еще будучи студентом педагогического вуза. У них была «очень редкая» для Санкт-Петербурга ситуация, когда в семье все профессора и доктора наук на несколько поколений, а их потомок, и мой ученик, в свои 16 лет все еще не занял ни одного призового места ни на одной международной олимпиаде по физике или математике. На городской и районной олимпиаде, кстати, тоже не занял, как и на школьной. И вообще учился так, что у всех на его счет были сомнения: сможет ли он вообще успешно завершить школу. Сомнения были не только по поводу экзамена по математике, по которой я весьма успешно репетиторствовал — они касались практически всех важных предметов.

Не буду вдаваться в подробности ситуации, но, имея образование и опыт, я понимал, что причина не в ребенке, и что, работая только с ребенком, я получу мизерный результат.

Я все взвесил и решил в этой ситуации взвалить на себя ответственность и поговорить с родителями ученика. При этом я отчетливо понимал, что могу потерять отличного клиента как репетитор, если не буду услышан, или могу и вовсе испортить отношения.

Думаю, тут не надо объяснять, что любой родитель будет болезненно воспринимать вмешательство в его отношения с ребенком, особенно если он не сам пришел с таким запросом. Но желание помочь ребенку пересилило.

И вот, подготовившись, вооружившись ссылками из классиков дидактики (раздел педагогики, который изучает закономерности усвоения знаний, умений и навыков) и примерами из жизни, после очередного урока попросил родителей уделить мне время отдельно от ребенка, чтобы поговорить о его успехах.

К моему удивлению, встречного сопротивления не было вообще, и то, что я говорил, было воспринято интеллигентно, без отрицания, хотя и с явной грустью, а потом пошел вал вопросов. В итоге мы проговорили часа три, но расстались очень довольными друг другом. Я радовался тому, что смог объяснить, а они — тому, что смогли понять, причем не только своего ребенка, но в некоторой степени и себя самих, потому что все те ошибки в воспитании ребенка, которые они допустили в свое время, были допущены и по отношению к ним.

Еще больше я радовался, когда на следующих занятиях видел, что беседа дала системные изменения в позиции родителей, и, как следствие, системно повлияла на ребенка. В частности, ребенок начал понимать, зачем ему нужно учиться, поверил в свои силы, понял, что делает это для себя, а не для родителей, серьезно проработал вопрос собственной профориентации и смог выбрать специальность, интересную именно ему, а не ту, которая казалась оптимальной родителям. В результате он смог включить свои собственные мотивационные механизмы на полную мощность, в том числе и начать двигаться к своей цели всеми доступными средствами. Вот тут-то и появились результаты на олимпиадах (и, главное — желание в них участвовать), книги, которые ребенок попросил ему купить и многое другое вместо «не хочу и не буду».

Говорят, что новичкам везет. С этим соглашусь: в области педагогического консультирования это был мой первый опыт. И очень удачный, потому что большое количество вопросов — сложных, трудных, подчас болезненных для понимания — было решено всего за один разговор, пусть и длившийся целый вечер. И поэтому цель данной книги: вместить в себя все то, что может дать эффективный результат, в каких-то вопросах сразу, в каких-то — за некоторое время. Я хочу, чтобы подобное преобразование ребенка стало возможным для каждого родителя.

Тут важно отметить, что проблема воспитания и мотивации детей (да и взрослых тоже) сейчас является одной из мировых проблем. Практически нет семей, в которых этот вопрос не стоял бы остро. Более того, родители редко имеют «дорожную карту» развития ребенка, по которой могут ориентироваться, а значит, собственный опыт они получают только после того, как полностью, до совершеннолетия или до окончания вуза, доведут первого ребенка. Только после этого родитель становится достаточно опытным. И то зачастую это опыт нерешенных проблем, а не опыт успешного решения различных ситуаций в жизни ребенка. Не говоря уже о том, что этот опыт четко привязан к конкретному историческому периоду, а сейчас мир меняется очень сильно почти каждые десять лет.

Согласно последним исследованиям, нынешние взрослые проводят до 8 часов в режиме экранного времени (в прямом или косвенном контакте с экраном телефона или компьютера) в день, а у детей время контакта с мониторами ПК и гаджетов достигает 12 часов. Появление IT-технологий, гаджетов, Интернета

не может не сказаться на развитии ребенка, на внутренних процессах, на его когнитивных функциях. Поколение наших детей однозначно будет отличаться от нашего поколения, а значит, и методы воспитательной и мотивационной работы тоже должны отличаться.

Сейчас постоянно растет поток информации по всем видам знаний, но если мы говорим о «классических профессиях», то можно говорить о некоторой «базе», которая позволяет ориентироваться в своем собственном развитии, а вот в вопросах мотивации есть огромная пропасть между тем, что надо знать и уметь, и тем, что есть на самом деле.

Неудивительно, что крупнейшие компании уже вводят себе в штат специалистов по мотивации, что работа с мотивацией постепенно становится обязательной частью подготовки психологов и специалистов по работе с персоналом, и, наверное, скоро станет обязательной частью подготовки любого родителя.

Одновременно с этим нельзя пропустить другие тенденции: например, рост функциональной безграмотности — когда даже студенты не всегда могут прочитать текст и кратко пересказать его суть, основное и главное. Это явление сейчас вызывает опасение даже на уровне руководства страны, не говоря уже о школьных педагогах, которые заявляют, что многие дети не в состоянии прочитать параграф и понять его самостоятельно.

И это совсем неудивительно. Давайте посмотрим, с чем у нас конкурируют ценности развития и образования? Они конкурируют с ценностями развлечения и получения удовольствия, конкурируют глобально, постоянно, каждую секунду. Тут необходимо понять, что книгам очень трудно конкурировать с сериалами, каждая серия которых имеет бюджет более 10 млн. долларов, что школе трудно конкурировать с компьютерными играми, поскольку многие компьютерные игры имеют на разработку бюджет больше 200 миллионов долларов. Если посмотреть на бюджет индустрии развлечений и компьютерных игр, то они в разы превосходят весь бюджет Российской Федерации на систему образования и развитие культуры.

Какой вывод из этого следует? На мой взгляд, только такой, что на нас с вами лежит повышенная ответственность за будущее наших детей, за то, какие ценности они будут разделять, и за то, какую жизнь проживут.

И здесь есть очень много положительных изменений. Согласно опросам ВЦИОМ, за последние несколько лет отношение к обучению и развитию стало более выборочным, что однозначно говорит о правильном целеполагании в обучении.

Хотя если говорить о целеполагании, то у многих детей есть цель сдать ЕГЭ, но нет цели быть «топовым» профессионалом в своей области, у них нет четкого образа такой цели, нет понимания маршрутов ее достижения. Истории успеха, которыми перенасыщен интернет, все как одна говорят о волшебных таблетках

в виде коучей или смены окружения, но в жизни это почему-то не работает. Раньше, в советскую эпоху, были вполне понятные маршруты, было понятно, как стать ученым, инженером, даже космонавтом, но в 90-е годы эти маршруты были разрушены и до сих пор не восстановлены.

Вот такое у нас введение, и мне захотелось написать книгу, которая могла бы помогать родителям решать подобные проблемы, могла бы быть если не профессиональным проводником в дремучем лесу педагогики, психологии, дидактики и других наук, то хотя бы надежным путевым указателем, облегчающим жизнь всем путешественникам.

После этого был пройден путь от частного репетитора до, без ложной скромности, уникального специалиста в области обучения и личной эффективности, основателя крупнейшего в России и СНГ центра образовательных технологий Advance www.advance-club.ru/about.

И все эти годы идея книги была постоянно со мной. Я писал и переписывал отдельные главы — пока работал над ними, менялись мой опыт и квалификация, и приходилось по-новому, еще осмысленнее, переписывать уже готовые части.

С ростом команды Advance этот процесс более усложнился, поскольку большое количество экспертов и профессионалов приносили что-то свое в коллективный опыт нашего центра.

Это сказалось и на самой книге: она перестала быть моей и стала нашим общим вкладом в изменение мира к лучшему. Поэтому хоть в ней и идет повествование от моего имени и в единственном числе, дабы сохранить цельность изложения, но хочу отметить, что книга — это результат труда целого авторского коллектива, который работал над ней больше года.

Сейчас эту книгу просто необходимо опубликовать, даже зная, что она будет много раз переиздана и переработана почти полностью.

Почему? Потому что в этом есть острая необходимость.

XXI век — время, когда без правильной работы с мотивацией ничто не движется; век, когда старые модели отношений отмирают, как опадает пожелтевшая листва; век, когда люди меняются настолько быстро, что не успевают понять, что в них поменялось до нового изменения. И самое главное — все это происходит без надежного авторитетного путеводителя по ситуации, интуитивно, и очень часто — через боль, страдания и травмы.

Поэтому мы посоветовались с коллегами и решили отключить нашего внутреннего перфекциониста и опубликовать эту книгу, чтобы оказать свое влияние на эту ситуацию, чтобы помочь и родителям, и их детям, и педагогам.

Итак, эта книга посвящена мотивации детей. Сразу оговорюсь, что мы будем говорить о мотивации детей к той деятельности, с которой у родителей и детей бывают сложности. То есть мы не будем рассматривать вопрос мотивации ребенка, который любит гулять с друзьями — к прогулке с друзьями, или любителя

мультфильмов — к их просмотру. Как правило, если ребенок что-то любит делать, его не приходится к этому дополнительно мотивировать.

Нет проблемы — говорить не о чем. Надо радоваться!

Соответственно, мы будем говорить о тех аспектах и направлениях работы с мотивацией, где зачастую требуется участие родителей, а в качестве примеров будем приводить случаи из нашей практики, в которых речь идет о мотивации к обучению или какому-либо его аспекту: например, к чтению, экзаменам, дисциплине и т.п.

1.3. Для кого эта книга? Зачем ее читать?

Эта книга для родителей всех возрастов — это очевидно.

Еще эта книга однозначно для всех, кто только собирается стать родителями, поскольку кто предупрежден, тот вооружен.

Педагогам она также будет интересна, поскольку дает действенные алгоритмы влияния на конкретные ситуации с детьми, и, самое главное — там, где родителям будет трудно сказать в лицо об их ошибках, можно будет аккуратно порекомендовать им именно эту книгу или конкретную главу из нее, что позволит более мягко донести до них конкретные мысли.

При написании книги использовались разные источники, наиболее важные из них приведены в тексте книги.

Помимо книг, важным источником материала является мой собственный педагогический опыт — те ситуации, через которые прошел как сам, так и вместе с родителями и/или с детьми, с которыми занимался.

Практически бесконечным источником опыта, кейсов, историй успехов, а также полем для педагогических инноваций и экспериментов является Центр Образовательных Технологий Advance. А это опыт более чем сотни специалистов, которые каждый день работают «в поле» с детьми разных возрастов, решая как типовые, так и уникальные проблемы их мотивации.

1.4. Благодарности

Конечно же, спасибо и «отцам-основателям» педагогики, и отдельным специалистам — всем, кто внес свой вклад в развитие наших детей. Из общего ряда хотелось бы особо выделить Виктора Федоровича Шаталова и Тони Бьюзена — спасибо вам большое!

Поскольку книга появилась из моего педагогического опыта, пользуясь возможностью, говорю большое спасибо всем моим ученикам и их родителям. Спасибо вам за ситуации, которые мы вместе преодолели.

Отдельное спасибо моим коллегам за совместную работу над книгой и тот вклад, который вы в нее внесли, за те кейсы, которые мы разбирали вместе, за мозговые штурмы и за 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:

Вечериной Наталье, Лапенкову Андрею, Дерновскому Вечеславу, Рубцовой Владиславе, Ковальски Тине, Петросян Гаянэ, Сазоновой Евгении, Тимонову Евгению, Лукинской Екатерине, Прыткиной Елене, Комаровой Ольге, Субботиной Ирине, Тарасовой Дарье, Исаковой Екатерине, Згода Николаю, Гутман Юлии, Матчиной Анне, Комарову Денису, Бойцовой Яне.

Процесс написания и издания книги — это особая история, в которой надо предусмотреть и командную работу очень разных специалистов, и согласовать все организационные и технические моменты, и, даже работая с авторами из Advance, напоминать про сроки сдачи текста. За все это отдельное спасибо руководителю проекта по публикации данной книги — Андрею Петрову.

1.5. Как пользоваться книгой, как ее читать

Несколько советов о том, как правильно пользоваться этой книгой. Книга в первую очередь сориентирована на тех родителей, у которых есть проблемы с мотивацией ребенка. Она написана предельно простым языком и богато проиллюстрирована примерами, чтобы быть понятной людям с любым уровнем педагогической подготовки. При этом читать ее лучше не от начала и до конца, а в первую очередь с той части, которая про вашу насущную проблему, и уже после этого читать те главы, которые будут с этой проблемой связаны, а уже когда все острые вопросы сняты, книгу стоит прочесть от начала и до конца и, возможно, не один раз. Потому что наше внимание избирательно, и в первые разы оно выхватит только то, что будет актуально, остро актуально, и только с очередного раза начнет накапливать знания «про запас» и «на всякий случай».

Материал книги четко разделен на теоретическую часть, научные сноски и кейсы. Это позволяет быстро адаптироваться, чтобы сначала освоить наиболее актуальную информацию.

Важно помнить, что кейсы демонстрируют то, «как оно может быть», а не являются законом, правилом, обобщением или прямым руководством к действию. Вообще книгу правильно воспринимать как целое, и, применяя те или иные рекомендации, учитывать все написанное в остальных разделах.

В тексте книги часто будут встречаться вопросы по прочитанному материалу: это позволяет лучше понять и закрепить материал. Не проходите мимо этих

вопросов, а сделайте паузу и честно на них ответьте. Если какой-то ответ не получается вспомнить, то перелистните пару страниц назад и посмотрите в тексте.

Иногда вопросы будут идти не после материала, а перед ним или по ходу дела. Это сделано специально, чтобы сфокусировать ваше внимание на процессе чтения.

В книге периодически будут «скучные куски». Об этом буду предупреждать заранее и постараюсь, чтобы они не были слишком большими.

Вложив в эту книгу очень много сил, времени и энергии, уверен, что перепису ее еще не один раз, поэтому предлагаю и вам поучаствовать в этом процессе. Осваивая эту книгу, пишите о том, что было непонятно, пишите о том, что удалось внедрить легче всего, о том, что получилось и о том, что еще требует разъяснений. Пишите о том, что сами захотите мне написать. Ваш опыт и отзывы помогут мне сделать каждое последующее издание книги значительно лучше, чем предыдущее.

Отзывы, вопросы и пожелания можно оставить или в обсуждениях книги в социальных сетях:

vk.cc/9KMwmA



Или на адресе электронной почты
book@advance-club.org



2.1. Что такое мотивация? Основные термины

90% всех разговоров с родителями так или иначе касаются вопросов мотивации. Иногда родители сами прямо формулируют свою проблему: «Мой ребенок не мотивирован учиться, поэтому я привела его к вам!». Иногда их запрос звучит так: «До 5-го (6-го, 7-го, любого другого) класса все было еще неплохо, а потом пошло вниз, сейчас уже 9-й (или 10-й, 11-й). ОГЭ/ЕГЭ на носу, и мы не знаем, что делать».

При этом наш центр не позиционируется как решающий проблемы мотивации в отличие от ораторов-мотиваторов вроде Тони Роббинса и/или множества коучей. У нас нет даже отдельного курса, на котором бы мы работали только с мотивацией детей. Повторюсь: мы работаем с когнитивными навыками (познавательными способностями человека и умением эти способности применять для взаимодействия с миром или обработки информации).

И в то же время все, что мы делаем, связано с мотивацией напрямую. Мотивация, как кровеносная система, пронизывает человека насквозь, и, если где-то с этой системой проблемы — проблемы могут быть у всего организма.

Конечно, с одной стороны, очень приятно, что деятельность ЦОТ Advance воспринимается родителями как некая волшебная таблетка, чудодейственное лекарство, дающее мотивацию и побеждающее демотивацию. С другой стороны, мы постоянно боремся со стереотипом, что можно что-то изменить в одно мгновение. Любое изменение в мотивационной сфере — это всегда результат труда, усилий, приложенных зачастую не одним человеком в одном направлении некоторое, иногда длительное время.

Если говорить про волшебную таблетку, то у нас такой нет, и мы не знаем никого, у кого бы она была. Нам приходится каждый раз рассказывать мамам, папам, бабушкам и дедушкам, что система мотивации в организме ребенка «лечится» долго, совместными слаженными усилиями родителей и педагогов. Никаких

гарантий и прогнозов в отношении сроков «по фотографии», то есть до того, как мы познакомимся с ребенком, сделать нельзя.

Сейчас будет примерно пять страниц теории. Запаситесь терпением, поскольку эта информация будет нужна в течение всей книги. Мы начнем с терминологии, поскольку часто слова, которые мы используем, имеют в бытовом и научном языке разные значения, и нам потребуется немного времени и внимания, чтобы зафиксировать основные термины.

При том, что о мотивации написано немало книг психологами, педагогами, авторами тренингов в различных дисциплинах, однозначного понимания этого термина среди специалистов нет. Точнее есть нечто общее во всех определениях, а есть то, что различается от специалиста к специалисту. Общее — то, что большинство исследователей считают, что мотивация — это система стимулов, которые управляют деятельностью человека, побуждая его делать или не делать что-либо. А вот суть этих стимулов и различается.

Часть специалистов считает, что основополагающими являются внутренние стимулы, то есть врожденные и приобретенные механизмы, которые формируют деятельность. Их оппоненты полагают, что основная группа стимулов «родом» из внешней среды, и именно внешние факторы, в том числе и другие люди, являются тем, что подталкивает нас к выполнению тех или иных действий. Отдельная группа специалистов пытается классифицировать основные стимулы, выделяет среди них «базовые» и производные.

Помимо этого, есть интереснейшие исследования нейрофизиологов, которые активно ищут те зоны мозга, которые формируют мотивацию к различным видам деятельности, и в этом вопросе существует определенное продвижение, хотя однозначно идентифицировать пару «зона мозга — мотивация к конкретной деятельности» пока ученым не удается.

Скорее всего, как говаривал агент Фокс Малдер из «Секретных материалов»: «Истина где-то рядом». В том смысле, что мотивация является системой, в которой **внешние и внутренние факторы тесно переплетены**, и эти хитросплетения определяют, на что направлена деятельность человека, насколько она активна, организована, последовательна, а также в течение какого времени эта мотивация будет устойчива.

Мы во все эти дебри сейчас глубоко вдаваться не будем, надеемся, что когда-нибудь ученые мужи во всем этом разберутся и нам расскажут, как правильно все это классифицировать. Есть даже надежда, что появление искусственного интеллекта, систем обработки информации «big data» и прочие чудеса прогресса ускорят этот процесс. Мы возьмем только основное и то, что будем применять к конкретному ребенку.

Давайте сразу определимся с терминами:

Мотивация — это многогранный термин, который мы будем применять в трех значениях, в зависимости от контекста:

1. система мотивов (мы часто будем рассматривать, как разные мотивы взаимодействуют внутри одного вида мотивации);
2. система, как кровеносная система в человеке или топливная система в автомобиле;
3. само наполнение этой «системы», как кровь внутри человека или топливо внутри автомобиля.

Мотив — это некий обобщенный образ: образ материального предмета или образ идеальный, воображаемый, но всегда имеющий для конкретного человека ценность.

В этом смысле мотив часто путают с такими понятиями, как «цель» и «потребность». Последние два понятия сами по себе многосложны, и, чтобы не запутаться, можно запомнить формулу, демонстрирующую специфику понятий. 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**.

Не самый очевидный пример, если говорить о мотивации к обучению, но он показателен в том смысле, что мотив — это всегда **очень конкретный стимул**, он **должен однозначно идентифицироваться с удовлетворением потребности**, как бутылка с водой однозначно воспринимается нами как решение 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. Да и сама потребность к обучению редко осознается.

Основываясь на нашем опыте, можно предположить, что часть читателей уже устала, подумала, что с них достаточно психологической теории, закрыла книгу или готовится это сделать.

Соберитесь: осталось недолго.

Мы будем часто использовать образ, который наши преподаватели транслируют и детям, и взрослым, которые учатся у нас. Разумеется, мы не рассказываем им весь предыдущий текст: у нас на это попросту нет времени. Мы говорим, что мотивация — это бензин, а наш организм — машина с двигателем внутреннего сгорания. Есть принципиальная разница между разными двигателями разных

машин, и продукции отечественного автопрома трудноато соревноваться с болидом «Формулы-1» по скорости на трассе, но в чем, собственно, сила и ясность образа: обе такие машины одинаково стоят, если они не заправлены.

Иначе говоря, вы можете иметь очень развитый мозг, тренированные психические функции, но при отсутствии мотивации вообще никак не продвигаться в выбранном виде деятельности, а другой человек, с весьма и весьма средними способностями, но с наличием пусть даже не очень сильной, но устойчивой мотивации, продвигается и обгонит всех. Только при наличии бензина становятся важными прочие параметры автомобиля: при его отсутствии все автомобили равны, поскольку не двигаются.

Часто разговоры автомобилистов об их «железных конях» начинаются с вопроса: «Сколько твой ест?». Имеется в виду потребление топлива на 100 километров. И любой автомобиль потребляет топливо по-разному, в зависимости от объема двигателя, стиля вождения и от того, в каких условиях он эксплуатируется. Вот и мы наше собственное топливо, мотивацию, тратим тоже неравномерно. В связи с этим одной из задач нашей книги будет поделиться опытом, как экономить топливо, а также, где и как «дозаправляться». Ну и как же без лайфхаков? Оказывается, наш организм умеет дозаправляться самостоятельно, то есть производить необходимое ему топливо, но только при определенных условиях. Об этом позднее, пока подвесим 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 для термина «стимул».
6. Что является стимулом для вас?

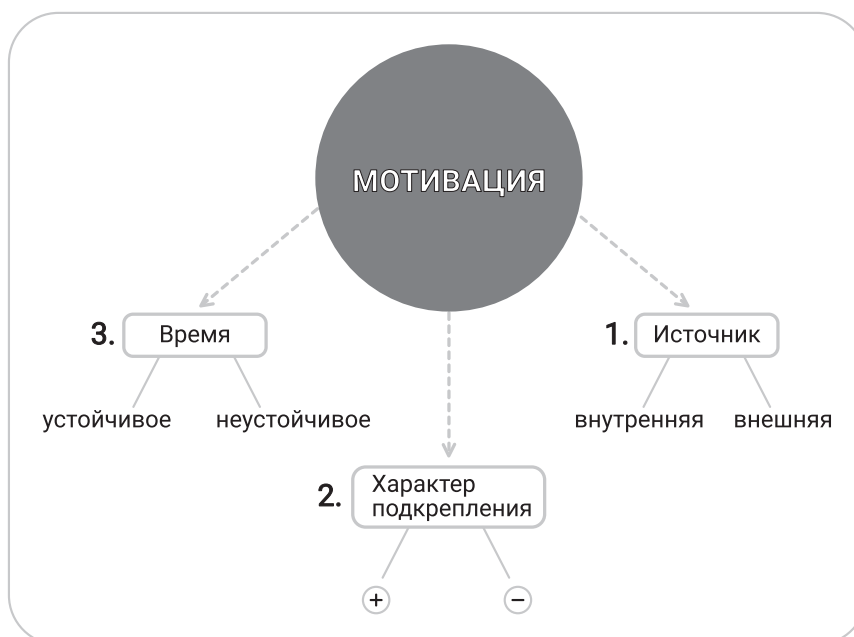
2.2. Мотивация мотивации рознь. Классификация мотиваций

«Меня на курсы привела мама, я сюда попал вместо того, чтобы кататься на сноуборде, и я на собственных каникулах учиться точно не буду» — так начинается курс для преподавателя одной из групп в зимние каникулы, когда несколько сотен школьников приходит к нам в центр учиться. В той или иной степени, до 90% групп, которые приходят к нам, имеют проблемы с мотивацией, и чаще всего именно из этих проблем вырастает проблема неуспеваемости

в школе. Некоторые демонстрируют свое отношение явно и с первого дня, другие маскируют его под имитацию образовательной деятельности. Нет преподавателей, которые бы не сталкивались с такого рода проблемами. Именно поэтому при поиске преподавателей в свой центр особое внимание мы обращаем на педагогов дополнительного образования. В отличие от школьных учителей, к которым дети обязаны прийти на урок под страхом плохой оценки или проблем с администрацией школы и родителями, педагоги, которые ведут кружки, необязательные для посещения, как правило, гораздо лучше понимают, что такое мотивация, как ее создавать, поддерживать, сколько раз можно рискнуть и интенсивно потратить «топливо» без «дозаправки», чтобы не оказаться в следующий раз без группы.

С самим явлением мотивации мы определились настолько, насколько это возможно, не залезая в дебри психологических концепций. Осталось понять, какой она бывает. И тут есть сразу несколько классификаций, которые мы далее будем использовать в книге, и которые требуют пояснения.

	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 «экстринсивная») и **внутренняя** («интринсивная»). Различаются они тем, где лежат мотивы: внутри человеческой личности или за ее пределами, в окружающей среде. Периодически возникают споры среди ученых, какие мотивы преобладают в нашей деятельности, высказываются полярные точки зрения, но отрицать то, что бывает мотивация внутренняя, бессмысленно, поскольку наши потребности точно находятся внутри нас. Отрицать то, что часть мотивов имеет внешнее происхождение, тоже сложно: социальность человека предполагает в том числе и разделение им определенной системы ценностей и определенной группы мотивов.

Некоторые считают, что внешняя мотивация — это скорее плохо, а внутренняя — хорошо. Это мнение лежит в диапазоне от «не совсем так» до «совсем не так». Внешняя мотивация может быть крайне полезна на определенном этапе развития человека, а внутренняя, например, формироваться невротическими структурами, комплексами и другими психологическими проблемами. Так что следует воспринимать эти виды мотивации не как «добро» и «зло», а просто как два разных места, из которых мотивация появляется. Всегда нужно тщательно разбираться в том, какие именно мотивы ее, мотивацию, формируют.

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 (положительная) и негативная (отрицательная)

Мотивация бывает **позитивной** (положительной) и **негативной (отрицательной)**. Здесь речь идет о том, какое подкрепление человек ожидает от деятельности. Если есть ожидание поощрения за выполнение деятельности — речь идет о позитивной мотивации. Если речь идет о наказании за невыполнение задания, то о негативной. Опыт педагогической деятельности показывает, что на негативной мотивации далеко не уедешь, поскольку она чаще всего дает

кратковременный эффект, что затрудняет работу с мотивационной сферой вообще. На очном обучении детей и подростков мы много делаем для реанимации мотивации к обучению для поддержания ее на достаточном уровне. Это дает отличный результат — 93–95%. Среди тех, кто почти не откликается на правильную мотивационную систему — в основном, дети, родители которых в качестве основного инструмента используют негативную мотивацию.

Впрочем, позитивная мотивация — это не панацея: очевидно, что старший школьник, который не в состоянии заниматься чем-либо продолжительное время без похвалы родителей или учителей — это не меньшая беда, чем описанная выше. Соответственно, важно отдавать себе отчет, что в определенный момент обратная связь от внешнего мира и от других людей должна дополниться самомотивацией, то есть способностью самостоятельно формировать ожидания от деятельности и давать себе обратную связь о ее эффективности. Это сложный психический процесс, который, что печально, практически никогда не формируется спонтанно, требует умелого и регулярного вмешательства родителей. И если это вмешательство не осуществить, то ребенок вырастает посредственным исполнителем, в лучшем случае — хорошим. С творческой сферой, с достижением высокого уровня профессионализма — практически в любых сферах у него будут проблемы. Умение самостоятельно себя мотивировать и, более того, понимать и мотивировать других людей — это одна из главных составляющих в топ-менеджменте и бизнесе, а также в науке, искусстве и т.д.

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 (постоянная) и неустойчивая (временная)

Классификация мотивации на **постоянную (устойчивую)** и **временную (неустойчивую)** тоже очень полезна, особенно в вопросах, связанных с обучением. Устойчивая мотивация — такая мотивация, мотивы которой привязаны к потребностям личности. Для поддержания такой мотивации не требуется дополнительных подкреплений. Скажем, мы вполне справляемся с утолением чувства голода, когда нам в кафе или ресторане приносят еду, и не нуждаемся в том,

чтобы официант без устали хвалил нас за каждый съеденный кусок или монотонно напоминал, что если мы не будем есть, то непременно ослабнем и умрем. Одна из юмористических миниатюр показывает, что нет более целеустремленного и мотивированного человека, чем тот, кто очень хочет в туалет: никаких дополнительных подкреплений ему не требуется, ничто не в состоянии отвлечь его от основного мотива. Неустойчивая мотивация, напротив, требует постоянного подкрепления. Если говорить о мотивации к обучению, то у абсолютного большинства детей и подростков, с которыми мы имеем дело, мотивация к обучению — это неустойчивая мотивация, а у большинства взрослых, которые приходят развивать когнитивные навыки — сравнительно устойчивая. Наиболее устойчивая мотивация требуется, например, для обучения в онлайн-среде, и именно поэтому до определенного возраста онлайн-обучение не подходит для детей, за исключением разве что обучающих игр, где мотивация формируется и поддерживается формой, а не содержанием.

Ниже приведены две матрицы. Если объединить все три вида мотивации, измерить их у человека и изобразить графически, то мы получим следующую картину: по вертикали — положительная или отрицательная мотивация, а по горизонтали — внешняя или внутренняя мотивация, третья ось измеряет постоянную или временную мотивацию. Но, как мы сказали ранее, постоянная мотивация к обучению у детей — явление редкое, поэтому мы будем пользоваться плоской матрицей, без добавления третьей оси.

Отрицательная внутренняя	Положительная внутренняя
Формула: «я хочу, а если не сделаю, то будет плохо»: <ul style="list-style-type: none"> ■ чувство стыда ■ страх предстоящего наказания 	Формула: «я хочу, и когда сделаю, будет круто»: <ul style="list-style-type: none"> ■ любопытство ■ гордость за себя и то, что делаю ■ ощущение правильного дела от усилий, развивающих человека
Отрицательная внешняя	Положительная внешняя
Формула: «ты должен, если не сделаешь, то будет плохо»: <ul style="list-style-type: none"> ■ оштрафуют ■ выпорют ■ отругают ■ поставят в угол ■ запретят играть с друзьями 	Формула: «ты должен, и когда сделаешь, получишь поощрение»: <ul style="list-style-type: none"> ■ заплатят ■ погладят по головке ■ скажут, какой молодец ■ поставят в пример окружающим

Достаточно о видах мотивации, давайте разберем пару примеров, чтобы предыдущие теоретические выкладки примирились с реальным миром.

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.

Итак, в качестве примера возьмем ситуацию Георгия Борисовича: он работает ведущим менеджером по продаже железнодорожных рельсов. Начальник отправляет Георгия Борисовича на переподготовку, необходимую для продвижения по карьерной лестнице. Какой будет мотивация нашего героя?

Предлагаю два варианта на выбор:

А) Георгий Борисович пытался избежать этого обучения, но не смог. Сама идея, что его можно и нужно учить, оскорбляет его, как будто он плохо справлялся со своей работой. Более того, он убежден, что после обучения ему повысят нагрузку и заставят делать что-то, чего он не хочет. Инициатива обучения исходила от руководителя, и Георгию даже сказали, что это обучение нужно для получения более высокой должности. Он в это не верит, потому что руководитель еще жив, и признаков ухудшения самочувствия не демонстрирует, а это значит, что шанса занять его место у Георгия Борисовича нет. Он уверен, что у него из-за учебы на работе будет завал, недосып, напряг дома — в общем, полный букет проблем. Его также пугает, что, если он не пройдет обучение, то станет всеобщим посмешищем; кроме того, его могут оштрафовать или вообще уволить. На горизонте еще одна битва за выживание в этом суровом мире, и, похоже, что на этот раз ему не удастся ее избежать. От таких размышлений у нашего героя разболелась голова, и он начал рыться в тумбочке в поисках сладкого: заесть этот стресс.

Б) Георгий Борисович сам был инициатором обучения: он постоянно учился и развивался всю жизнь. Это ему нравится, ведь каждый новый освоенный навык позволяет заниматься новым направлением деятельности и все дальше уводит его от рутинной работы к творческой. Он понимает, что это обучение нужно для получения более высокой должности, оно нужно и компании, испытывающей недостаток в высококвалифицированных кадрах, и это позволяет ему чувствовать себя очень полезным в команде. Он уверен, что у него все получится, а если что-то не получится сразу, то его коллеги и руководитель ему обязательно помогут. У него нет никаких штрафов за провал обучения, а его внутренняя привычка доводить дело до конца и добиваться результата требует собраться и пройти обучение предельно внимательно. На горизонте у нашего героя повы-

шение не только в должности, но и зарплаты, поэтому он уверенно и с радостью смотрит в будущее, а его оптимизм просто излучается во все стороны и заражает окружающих.

А теперь задание на воображение: представьте себе все-все работающее население России и попробуйте разделить его на две описанные категории. Как вы думаете, сколько процентов окажется в категории А, а сколько — в категории Б? Впишите ваши варианты ответа, именно впишите, а не назовите устно, потому что это важно.

А _____%

Б _____%

Если вы не аналитик рынка труда или эксперт в этой области, то, скорее всего, получилось что-то близкое к 80% на 20%, хотя суровая реальность такова, что на самом деле за последние 25 лет соотношение 98% и 2% (согласно отчету БКГ «Россия 2025: от кадров к талантам»).

Теперь давайте разберемся, откуда этот пример в книге про детскую мотивацию?

Все логично: ребенок взрослеет и становится самостоятельным членом общества, начинает работать. И вот тут-то все, что в ребенке спрятано, как в нераспустившемся бутоне, расправляется и становится очевидным. И, спрашивая о том, зачем мы работаем с мотивацией ребенка в детстве, зачем читаем эту книгу и делаем многое другое, надо понимать, что мы это делаем не для того, чтобы он сдал ЕГЭ, и даже не для того, чтобы он поступил в вуз, а для того, чтобы в жизни он относился к категории Б, вместо того, чтобы прозябать в категории А.

Давайте исследуем ситуацию Георгия Борисовича из нашего примера, соотнесем каждый тезис про его мотивацию и один из сегментов нашей матрицы мотивации и попробуем сравнить его мотивационные портреты в случае А и в случае Б.

Пример А:

Георгий Борисович пытался избежать этого обучения как мог, но не смог.	Налицо страх — отрицательная внутренняя
Сама идея, что его можно и нужно учить оскорбляет его, как будто он плохо справлялся со своей работой.	Отрицательная внутренняя
Более того, он убежден, что после обучения ему повысят нагрузку и заставят делать что-то, чего он не хочет.	Отрицательная внешняя
Инициатива обучения исходила от руководителя, и ему даже сказали, что это обучение нужно для получения более высокой должности,	Положительная внешняя

Но он в это не верит, потому что руководитель еще жив и признаков ухудшения самочувствия не демонстрирует, а это значит, что шанса занять его место нет.	Отрицательная внутренняя
Он уверен, что у него из-за этой учебы будет завал на работе, недосып, напряг дома — в общем, полный букет проблем.	Отрицательная внешняя
Его пугает, что если он не пройдет обучение, то станет всеобщим посмешищем; кроме того, его могут оштрафовать или вообще уволить.	Отрицательная внешняя
На горизонте еще одна битва за выживание в этом суровом мире, и похоже, что на этот раз ему не удастся ее избежать.	Отрицательная внешняя
От таких размышлений у нашего героя разболелась голова, и он начал рыться в тумбочке в поисках сладкого — заесть этот стресс.	Психосоматика, как результат отрицательной внутренней и внешней мотивации

Пример Б

Георгий Борисович сам был инициатором обучения, он постоянно учился и развивался всю жизнь, и это ему нравится, ведь каждый новый освоенный навык позволяет заниматься новым направлением деятельности и все дальше уводит его от рутинной работы к творческой.	Положительная внутренняя
Он понимает, что это обучение нужно для получения более высокой должности, оно нужно и компании, испытывающей недостаток в высококвалифицированных кадрах.	Положительная внутренняя
Это позволяет ему чувствовать себя очень полезным членом команды.	Положительная внешняя
Он уверен, что у него все получится, а если что-то не получится сразу, то его коллеги и руководитель ему обязательно помогут.	Положительная внутренняя и положительная внешняя
У него нет никаких штрафов за провал обучения.	Положительная внешняя
Однако внутренняя привычка доводить дело до конца и добиваться результата требует собраться и пройти обучение предельно внимательно.	Положительная внутренняя

На горизонте у нашего героя повышение не только в должности, но и зарплаты, поэтому он уверенно и с радостью смотрит в будущее, а его оптимизм просто излучается во все стороны и заражает окружающих.	Положительная внутренняя
--	--------------------------

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

Вот и первая закономерность: чем больше в жизни человека положительной мотивации, тем лучше его жизнь, и он, как правило, успешнее в отдельных проявлениях, таких, как работа или учеба. Кроме того, из приведенного разбора видно, что многие внешние факторы оцениваются через призму внутреннего мира человека, и если внутренний мир переполнен тоской и печалью, то оптимизму и положительной мотивации взяться неоткуда.

Внутреннее содержание закладывается как раз в детские годы. И то, что у нас 98% людей не учится после 25 лет, говорит о том, что влияние негативной мотивации в нашем обществе просто тотально.

Другой пример из подростковых историй. Две семьи, в каждой мальчишки-одногодки. Один — читающий взахлеб, второй — игнорирующий книги как явление. Родители второго прикладывают массу усилий: покупают ему дорогие книжки с хорошими иллюстрациями, выделяют для чтения специальное время, уговаривают, заставляют, даже ругают, но все это не работает. Как следствие, нечитающий ребенок имеет проблемы в школе, поскольку не трудится ознакомиться с произведениями литературы по школьной программе. Очевидно, что с первым ребенком ситуация сравнительно проста: как и всегда, когда проблемы с мотивацией нет, у него есть устойчивая внутренняя позитивная мотивация к чтению. Со вторым все гораздо интереснее с точки зрения исследования этого вопроса. Внутренней мотивации к чтению у него нет, усилиями родителей есть внешняя. Позитивная она или негативная? Скорее всего, смешанная, поскольку уговоры и обещания чередуются с порицанием. Бывает ли такая мотивация устойчивой? Крайне редко, да и то устойчива она незначительный промежуток времени.

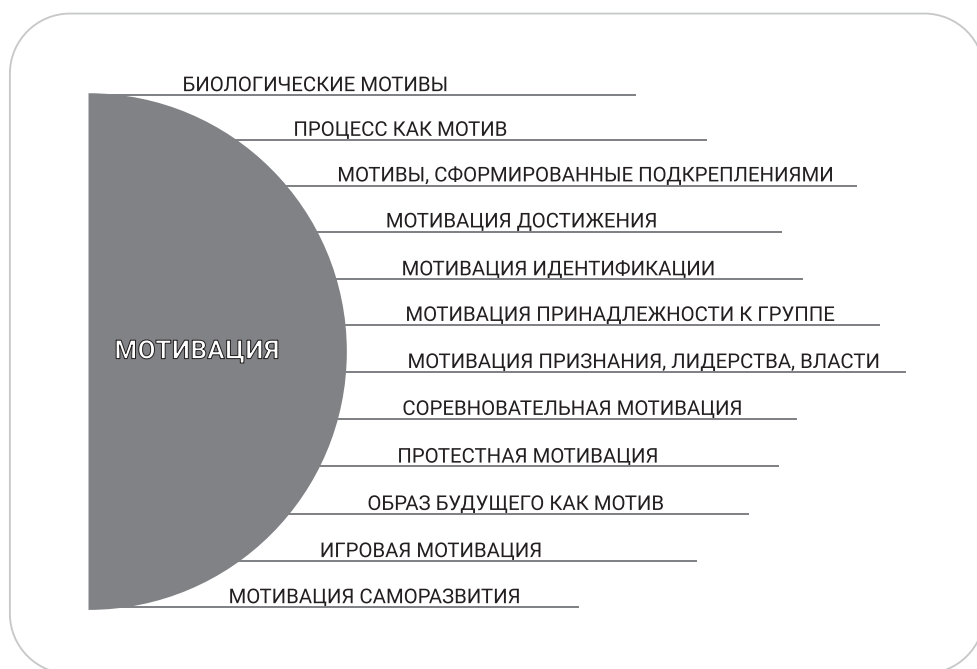
Наша с вами задача к концу книги — научиться самостоятельно разбираться с тем, какая мотивация сейчас работает у ребенка, а какая «буксует», и научиться помогать пробуксовывающим элементам. Именно поэтому в книге будут и упражнения, которые помогут ввести подобные разборы в привычку, чтобы они производились легко, не требуя много сил и времени.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ:

1. Вспомните, сталкивались ли вы с ситуацией внутреннего конфликта за и против?
2. Что для вас было мотивацией за и против?
3. Какое решение вы приняли и почему?

2.6. Классификация мотивов

Для того, чтобы лучше понять классификацию мотивов, давайте сначала с ней бегло ознакомимся, а затем уже разберем каждый из них.



Мотивы (а мы помним, что они должны быть достаточно конкретны, чтобы сыграть на поле мотивации) у людей могут быть довольно разными, и классифи-