

УДК 37.013.77

МОТИВАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ КОМПОНЕНТ УСПЕШНОГО ОБУЧЕНИЯ

А. А. Худари

*Волгоградская академия МВД России,
старший преподаватель кафедры основ
экспертно-криминалистической деятельности
учебно-научного комплекса
экспертно-криминалистической деятельности*

Н. С. Рагзин

*Волгоградская академия МВД России
преподаватель кафедры основ
экспертно-криминалистической деятельности
учебно-научного комплекса
экспертно-криминалистической деятельности*

На протяжении столетий человечество ставит перед собой вопросы, на которые сложно дать однозначный ответ. Одним из таких вопросов являются поступки человека, что им руководит во время совершения какого-либо действия, какие цели он ставит во главу угла и какие мотивы побудили его действовать в этом направлении.

На перечисленные вопросы получить ответы возможно, разъясняя манеру поведения людей в процессе их взаимодействия. Благодаря ответам на поставленные вопросы руководящий состав организаций и предприятий выстраивает определенную модель поведения с целью эффективной организации управления людьми.

Взаимоотношения между людьми имеют продолжительную историю, разворачивающуюся на протяжении нескольких столетий. В процессе изучения мотивов взаимоотношений между людьми, этого психолого-социального феномена, неоднократно указывалось, что процедура социализации, как правило, положительно влияет на личность и на его ценностные жизненные установки.

Актуальность выбранной тематики не вызывает сомнений, поскольку, научившись грамотно анализировать собственную жизнь и поступки, мы будем понимать, какое явление нас мотивировало так поступить, получим определенное представление о самом мотивационном механизме. Будем адекватно воспринимать происходящие жизненные явления, управлять своей жизнью, строить планы на будущее и получать от этого процесса истинное удовольствие, руководствуясь исключительно своими истинными мотивами и предпочтениями.

Под мотивом принято понимать внутреннее стремление человека совершить ряд действий, направленность которых имеет конечную цель в виде удовлетворения своих же потребностей или желания достичь определенного состояния среды [1, с. 11].

Продемонстрируем на примере. Человек в процессе осуществления своей профессиональной деятельности руководствуется своими политическими, идеологическими побуждениями, в основе которых лежат нравственные, этические, социальные соображения. Также следует отметить, что понятие «мотив» носит амбивалентный характер и может рассматриваться и изучаться в различных плоскостях науки.

Например, в уголовно-процессуальной науке огромное значение уделено данному вопросу, а именно мотиву совершения лицом преступления. Он является одним из наиболее известных уголовно-процессуальных институтов, при помощи которого выясняется реальная причина произошедшего преступления. На протяжении всего развития человечества люди совершали преступления и несли за них соответствующие наказания. Одновременно с развитием человечества менялась и уголовная политика государства, адаптируясь под новые реалии, выдвигаемые обществом. Необходимо отметить, что на теоретическом уровне в советское время данный вопрос исследовался крайне редко, хотя проблематика данного института была не менее актуальной. Но уголовно-процессуальное законодательство не стояло на месте, выявлению мотивов лица, совершившего преступление, посвящено очень много научных трудов, и теперь мотив входит в предмет доказывания уголовно-процессуальной науки.

В современных политико-правовых реалиях встречается огромное разнообразие человеческих мотивов. По классификации мотивы разделяют на сознательные и бессознательные.

К первой категории можно отнести социальные ценности, нравственно-моральные убеждения, намерения.

Понятие «ценность» имеет философское содержание, и, как правило, применяется в философии для обозначения и определения уровня значимости для личности того или иного предмета или явления. У личности в процессе жизнедеятельности формируется своя система определенных жизненных ценностей. Ценности также могут носить постоянный или переменный характер.

Например, подаренная ребенку игрушка для него особенно ценна в этот промежуток времени в силу его возраста и других особенностей психики. В свою очередь, через несколько лет она может потерять ту ценность, которую имела для него в малолетнем возрасте [1, с. 24]. Также помимо материальных ценностей выделяются и культурные ценности. К ним можно отнести внутренние

жизненные установки, предубеждения, которые в основном закладываются родителями изначально, а в последующем приобретаются в процессе жизнедеятельности в обществе.

К таким ценностям могут быть отнесены:

- самоориентированность — она отражает внутреннее состояние индивида, его направленность, жизненные цели и т. д.;
- социальная ориентированность — это отношения, складывающиеся между индивидом и различными людьми, социальными группами в обществе [2, с. 47].

Убеждения личности в основном базируются на практическом или теоретическом опыте и возникают на основе уже сложившейся модели жизненного мировоззрения. В случае если ваши убеждения не меняются на протяжении десятилетий, их можно называть уже жизненными принципами или устоями, которые пронизывают всю вашу жизнь.

Намерение — сознательное волевое действие, характеризующееся определенной последовательностью действий для достижения поставленной цели, с использованием заранее продуманного определенного алгоритма действий. Здесь, помимо самого поступка, осуществляется еще и мыслительный процесс в виде планирования.

Приведенные выше типы мотивов являются наиболее распространенными, характеризующими мотивационную сферу. Данный перечень не является исчерпывающим.

Мотивы также по своему содержанию предполагают целеполагание. Мотивы выступают в качестве своего рода инструмента, средства для достижения целей. Иногда встречаются жизненные ситуации, когда цель и мотив совершения поступка носят различный характер. Это обуславливается внутренним состоянием индивида и специфическим способом достижения цели.

Человек по своей природе и внутренней составляющей является полимотивированным. Это становится особенно заметным, когда лицо стремится к достижению своей цели путем применения различных способов и средств. В случае неудачного действия лицо избирает совершенно другую методику действия и линию поведения и пытается достичь своей цели еще раз. С одной стороны, это можно рассматривать как проявление упрямства, но с другой — как гибкость ума. Применить неординарный способ для достижения своей цели, использовать обходные пути способен не каждый индивид. Обобщая вышеизложенное, можно констатировать, что все мотивы лица носят субъективный характер, также различается и методика достижения цели. Иногда бывает, что цель одна, но люди совершенно по-разному ее достигают.

Мотивационная система является сложной конструкцией, состоящей из различных интересов, убеждений, установок, ценностей, потребностей, влечений, мотивов, норм, целей, стереотипов, содержащихся в сути человеческого поведения [3, с. 101].

Формирование мотивационной системы осуществляется на протяжении всей жизни человека. Она обусловлена множеством обстоятельств — воздействием врожденных качеств и приобретенных навыков человека. Значительное воздействие на мотивационную сферу личности оказывают привычки человека и его окружение.

К прямым неимперативным формам воздействия относятся просьба, предложение (совет) и убеждение.

Просьба. Этот метод используют, когда не хотят придавать воздействию официальный характер или когда кто-то нуждается в помощи. Во многих случаях субъектам (особенно детям и подчиненным) льстит, что вместо приказа старший по возрасту или должности просит, тем самым показывается зависимость просящего от того, к кому он обращается.

Существует три формы внушения: сильное уговаривание, давление и эмоционально-волевое воздействие.

По критерию наличия цели выделяют преднамеренное и непреднамеренное внушение. По содержанию внушение определяют как специфическое и неспецифическое. По способу воздействия внушение делится на прямое (открытое) и косвенное (закрытое). Содержание внушения включается в передаваемую информацию в условном или скрытом виде.

К прямым императивным формам воздействия относятся приказы, требования, принуждение [3, с. 126].

Приказ, требование. В случае приказа, требования особенностью формирования мотива является то, что человек принимает их как цель. Приказ или требование как форма воздействия могут использоваться в случаях, когда один человек имеет право распоряжаться поведением другого (других). Требование воспринимается как проявление его власти над другим лицом.

Принуждение. Эта форма воздействия используется обычно тогда, когда другие методы воздействия на мотивацию оказываются недейственными или когда нет времени, чтобы их использовать. Принуждение действительно только в том случае, если принуждающий имеет более высокий статус, чем принуждаемый.

Мотивирование воздействует на человека. С помощью усиления конкретных мотивов мотивирование стимулирует человека к действиям.

Потребность — осознанное отсутствие чего-либо, вызывающее внутреннее побуждение к действию, к различным формам активности. Потребности составляют основу мотивов, определяющих поведение человека в труде.

Линия поведения и характер деятельности человека зависят от множества внешних и внутренних факторов. Человеческая активность во многом зависит от того, как происходит процесс удовлетворения человеческих потребностей. На основании изложенного в педагогической и психологической литературе приводятся разнообразные классификации потребностей. Мы рассмотрим классификацию по физиологическому и психологическому разделению.

Физиологические, или, как их еще называют первичные, потребности, по своей биологической составляющей являются врожденными. Они состоят из рефлексов, инстинктов и мотивов. Все вышеприведенные факторы обуславливают инстинктивные поступки человека.

Психологические (вторичные) потребности по своей сущности содержат сознательно-волевое действие, получающее воплощение в форме желаний, мотивов, и, как правило, носят осознанный характер.

Таким образом, рассмотрев различные вариации, мы увидели, что иногда потребности могут приносить существенные коррективы в поведенческую модель индивида путем интеграции или, наоборот, конфронтации друг с другом.

В иерархическом построении превалирует именно та потребность, которая наиболее подходит по образу поведения человека, т. е. более замотивированная.

Данные потребности формируются в процессе жизнедеятельности и во многом зависят от накопленного жизненного опыта и условий проживания человека, поскольку именно на основании данных факторов и складывается нравственно-моральная и духовная составляющая человека.

1. Столяренко Л. Д. Психология и педагогика : учеб. Ростов н/Д : Феникс, 2018. 228 с. [Вернуться к статье](#)
2. Сковородкина И. З. Педагогика : учеб. М. : Акад., 2018. 256 с. [Вернуться к статье](#)
3. Слостенин В. А. Педагогика : учеб. М. : Акад., 2018. 320 с. [Вернуться к статье](#)