

ПЕДАГОГІЧНІ НАУКИ

УДК 316.628:378.147

М. В. Артюшина,
доктор педагогічних наук, доцент
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"
artushina-marina@rambler.ru

МЕТОДИ І ПРИЙОМИ МОТИВУВАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ

У статті розглянуто проблему забезпечення мотивації навчальної діяльності студентів. Здійснено аналіз літератури з питань мотивації навчання. Обґрунтовано поняття "мотив" і "стимул". Уточнено поняття "мотивування" і "стимулювання навчання". Проаналізовано наявні класифікації методів і прийомів мотивування і стимулювання навчальної діяльності. Запропоновано узагальнюючу класифікацію методів і прийомів мотивування і стимулювання навчальної діяльності студентів.

Актуальність та постановка проблеми. Проблема недостатньої навчальної мотивації студентів у вітчизняних ВНЗ сьогодні постає вкрай гостро. Характерні особливості сьогодення (економічні кризи, політична нестабільність, соціальна незахищеність, постійні природні катаклізми) пригнічують вітчизняну молодь, породжують у ній невіру у краще майбутнє, спричиняють негативізм і байдужість. Не завжди позитивно впливають на навчальну мотивацію і постійні реформи у сфері освіти. Перехід на рейтингову систему оцінювання спонукає студентів до систематичного навчання, натомість перетворює його на постійну гонитву за оцінками. Мотиви ж пізнання, професійного розвитку актуалізуються набагато рідше. Ще одним чинником проблеми є недостатня психолого-педагогічна компетентність викладачів. Дехто з них вважає, що студенти ВНЗ мають бути самі зацікавлені у результатах свого навчання, і не прикладають зусиль до їх мотивації, інші – просто не знають відповідних прийомів та методів. Як наслідок – навчання часто стає формальним, студенти не розуміють сенсу вивчення тих чи інших предметів, збільшуються такі негативні явища, як списування, пропуски занять, запізнення тощо. Вважаємо, що подоланню проблеми недостатньої мотивації студентів до навчання сприяє ознайомлення викладачів з арсеналом методів і прийомів мотивування і стимулювання навчання, а також спонукання самих викладачів до реалізації цієї функції управління навчанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам мотивації діяльності і навчання завжди приділялася велика увага дослідників. Психологічні аспекти мотивації розглядали в своїх роботах С. С. Занюк, Л. І. Божович, Є. М. Ільїн, В. І. Ковальов, П. М. Якобсон. Серед зарубіжних дослідників питаннями мотивації займалися Дж. Брунер, А. Маслоу, Х. Хекхаузен, Є. Даффі, Д. Макклеланд. Мотивація навчання розглядається у відомих підручниках з педагогіки Ю. К. Бабанського, І. П. Подласого, І. Ф. Харламова та інших. Окремі питання мотивації навчання висвітлені в працях В. В. Давидова, Д. Б. Ельконіна, Г. С. Костюка. Дослідженню і формуванню мотивації навчання учнів присвячені роботи А. К. Маркової, М. В. Матюхіної, Г. І. Щукіної. Про необхідність мотивації навчання як однієї із функцій управління навчанням говорить В. О. Якунін. Питання мотивації навчання студентів у вищій школі та післядипломній освіті розглядають В. М. Вергасов, С. Г. Вершловський, А. О. Вербицький. Вивченню та формуванню мотивації навчальної діяльності студентів різного профілю присвячені дослідження С. С. Занюка, Т. В. Чаусової, Н. О. Клименко. Серед суперечливих питань, які не мають однозначної відповіді дослідників, – необхідність мотивації навчання студентів, розрізнення чи ототожнення понять "мотив" і "стимул" і відповідно "мотивування" та "стимулювання", виділення окремої групи методів мотивування і стимулювання навчальної діяльності чи наділення всіх методів навчання мотивуючим ефектом. Вважаємо за необхідне взяти участь в дискусії на дану тему і спробувати виказати свою думку щодо даних питань.

Метою даної статті є розгляд поняття мотивації, мотивування і стимулювання навчальної діяльності, узагальнення наявних думок дослідників щодо класифікації методів і прийомів мотивування і стимулювання навчання, розробка цілісної класифікації методів і прийомів мотивування і стимулювання навчальної діяльності студентів.

Виклад основного матеріалу. Передусім, зупинимось на основних поняттях нашого дослідження.

Першим вагомим предметом нашого дослідження є поняття "мотивація". Це поняття тлумачиться у наукових джерелах у кількох значеннях: 1) як мотиваційна сфера особистості – система внутрішніх факторів, що обумовлюють поведінку і діяльність людини і підтримують її активність на необхідному рівні; 2) як процес розгортання активності індивіда у часі, від початку до завершення [1: 463]; 3) як функція управління навчанням – загальна назва для процесів, методів, засобів спонукання учнів до

продуктивної пізнавальної діяльності, активного освоєння змісту освіти [2: 360]. Ми пропонуємо використовувати цей термін у перших двох смислах. Водночас для позначення однієї із функцій управління навчанням вважаємо доцільнішим термін "мотивування", про зміст якого буде зазначено далі.

Дослідники також по-різному співвідносять поняття "мотив" і "стимул". Здійснюючи аналіз думок різних авторів щодо цього питання, можна заключити, що дослідники або розводять, або ототожнюють ці поняття. У якості розбіжностей називають їх походження (внутрішній збудник – мотив, зовнішній – стимул), усвідомленість (усвідомлена спонука – мотив, неусвідомлена – стимул), безпосередність по відношенню до основної діяльності (пряма спонука до навчально-пізнавальної діяльності – мотив; опосередкована, не пов'язана з навчанням – стимул), довільність (спонукання, що виникає довільно, внаслідок власних потреб і бажань індивіда, – мотив; спонука, що діє мимовільно, поза сферою активності самого індивіда – стимул).

Ми підтримуємо думку, що поняття "мотив" і "стимул", і, відповідно, "мотивування" і "стимулювання" варто розрізняти.

Поняття "мотив" походить з лат. *movere* – рухатися. Мотив визначають як внутрішній потяг людини до діяльності; особисті причини, що спонукають людину до дій, вчинків; те, заради чого діяльність відбувається (В. А. Козаков [3]). Отже, мотив позначає внутрішню, особисту причину діяльності.

Кожна діяльність обумовлює свої мотиви, які можуть називатись і класифікуватись по-різному. Наприклад, С. С. Занюк [4] виділяє такі види мотивів: самоствердження, ідентифікації з іншою людиною, влади, процесуально-змістовні, саморозвитку та самовдосконалення, досягнення, просоціальні, аффіліації (приєднання) та негативної мотивації (прагнення запобігти неприємностей).

У навчанні також виділяють певну сукупність мотивів та пропонують їх класифікації. А. К. Маркова [5] виділяє соціальні і пізнавальні мотиви навчання, які, у свою чергу, поділяють за рівнями: широкі соціальні мотиви (борг, відповідальність, розуміння соціальної значущості навчання); вузькі соціальні мотиви (прагнення підвищити свій соціальний статус, зайняти певну посаду у майбутньому, отримати визнання оточуючих, отримати гідну винагороду за свою працю); мотиви соціального співробітництва (орієнтація на різні способи взаємодії із оточуючими, затвердження своєї ролі і позиції у групі); широкі пізнавальні мотиви (орієнтація на ерудицію, задоволення від самого процесу навчання та його результатів); навчально-пізнавальні мотиви (орієнтація на способи добування знань, засвоєння конкретних навчальних предметів); мотиви самоосвіти (орієнтація на здобуття додаткових знань).

Поняття "стимул" хоч і позначає аналогічно до мотиву рушійну силу людини до діяльності, значно відрізняється від того за своїм смислом. І. П. Подласий зазначає, що слово "стимул" походить з давньогрецького "стимулус", що позначає довгу загострену палицю, якою поганяли биків та мулів. У перекладі це слово позначає "підштовхувати, поганяти" [2: 395]. Отже, на відміну від мотиву, який означає внутрішній потяг людини до діяльності, стимул є зовнішнім спонуканням активності.

Стимули також можна класифікувати. В. М. Вергасов [6] пропонує класифікувати стимули навчання таким чином: збуджувальні (інтерес, довіра, пріоритет, важливість, професія); динамічні (час, швидкість); загрозливі (контроль, оцінка, важкість, відповідальність).

Будь-який зовнішній вплив на людину для спонукання її до виконання певної діяльності може вважатись стимулюванням. Водночас ми вважаємо, що стимулювання не є однаковим зі своїм характером.

Вважаємо, що найближче сенс стимулу відображає термін "підкріплення", що використовується у біхевіористичному напрямку психології. Б. Ф. Скіннер [7] виділяє два види підкріплення: заохочення – стимули, що викликають приємні відчуття і переживання, і покарання – стимули, що викликають неприємні відчуття і переживання. За характером підкріплення поділяються також на: позитивні (позитивне заохочення – надання винагороди за бажану поведінку; позитивне покарання – позбавлення заохочень за небажану поведінку) та негативні (негативне покарання за небажану поведінку); негативне заохочення (позбавлення покарань за бажану поведінку). При цьому перевага, на думку дослідника, має надаватись саме позитивним підкріпленням.

Відповідно здійсненому аналізу ми вважаємо мотивом внутрішній потяг людини до діяльності, зумовлений особистими потребами і бажаннями, а стимулом – зовнішню спонуку активності особи, те, що підштовхує людину до діяльності навіть при відсутності прямого бажання діяти. Зовнішній вплив на людину, що актуалізує її мотиви, викликає бажання діяти, породжує інтерес до змісту діяльності та її прямих результатів є мотивуванням, а зовнішній вплив, що спрямований на підштовхування людини до дій позитивними чи негативними підкріпленнями – стимулюванням.

Розглянемо, що відбувається з мотивацією особистості як процесом під час її мотивування і стимулювання. Мотивування спрямоване на актуалізацію наявних в людині потреб, інтересів, бажань, мотивів, що зумовлюють появу в людині цілі діяльності і відповідних дій. Процес стимулювання здійснюється трохи по-іншому. Як правило, людина зразу ж підштовхується до виконання необхідних дій, що повинні забезпечуватись необхідним мотивом. Якщо цей мотив у людини присутній і актуалізований, виконувана діяльність отримує підкріплення у необхідній мотивації. Якщо ні – дії будуть вимушені, неприродні. Процес забезпечення активності при цьому як би змінює свій напрямок – від дій до цілі,

мотиву, потреби. Зовнішній характер стимулювання і обумовлює меншу ефективність процесу стимулювання у випадку відсутності відповідної мотивації. Дія під впливом стимулу відрізняється від дії, здійсненої під впливом мотиву. Коли ми маємо власну мотивацію до діяльності, ми діємо із задоволенням, мало відволікаємося і можемо працювати тривалий час з однаковою продуктивністю. Дія під впливом стимулу – може бути вимушена, неприродна, і хоч продуктивність роботи під час дії стимулу може бути дуже високою, при найменшому послабленні його дії ми починаємо відволікатись, уникати роботи, продуктивність різко знижується. Тому частка мотивування у навчанні має бути дещо більшою.

Здавалося, від застосування стимулів варто відмовитись. Але досить часто наша мотивація до діяльності – недостатня. Лінощі і звичка до байдкування призводять до загального зниження життєвого тону і байдужості навіть до цікавих занять. У таких випадках стимулювання необхідне. Тим більш, що часто початкове стимулювання може надалі спричинити і формування необхідних мотивів, появу мотивації.

Тепер можна перейти до класифікації методів мотивування і стимулювання навчання (МСН). Під методами мотивування і стимулювання ми розуміємо способи зовнішнього впливу на тих, хто навчається, для їх спонукання до реалізації навчальної діяльності, прийоми виступають окремими складовими методу. Класифікація методів і прийомів мотивування і стимулювання навчання може допомогти педагогам у виборі і використанні необхідних способів мотивуючого впливу.

Український педагог Ю. К. Бабанський вперше виділив серед методів навчання окрему групу методів стимулювання й мотивації навчання, зазначаючи, що кожен метод навчання має не тільки інформативно-навчальний, а й мотиваційний вплив, він, однак стверджує, що існують й певні методи, спеціально спрямовані на формування позитивних мотивів навчання, стимулюють пізнавальну активність, одночасно сприяючи засвоєнню навчальної інформації. До цих методів від відніс дві великі підгрупи: методи формування пізнавальних інтересів та методи формування почуття обов'язку і відповідальності у навчанні [8: 88]. Абсолютно погоджуємось з автором в плані необхідності виділення методів мотивування і стимулювання в окрему категорію методів навчання. Водночас вважаємо, що виділеного кола методів і прийомів їх реалізації недостатньо.

У підручнику "Педагогіка", написаного під редакцією В. О. Сластьоніна, методи стимулювання і мотивації діяльності і поведінки особистості розглядаються серед методів виховання. До таких методів віднесено методи змагання, пізнавальної гри, дискусії, емоційного впливу, заохочення та покарання [9: 230]. Вважаємо, що методи мотивування і стимулювання мають все ж розглядатись серед методів навчання як одна зі складових управління навчальною діяльністю. Також вважаємо, що недоцільно включати до таких методів методи ігор, дискусій та інших, які мають значний навчальний ефект і мають, на наш погляд, бути віднесені до методів організації навчальної діяльності.

У підручнику "Педагогічні теорії, системи, технології" [10] серед методів навчання виділено окрему групу методів стимулювання навчально-пізнавальної діяльності, до яких віднесено: методи емоційного стимулювання (створення ситуацій успіху у навчанні, заохочення і покарання у навчанні, використання ігрових форм організації навчальної діяльності, постановка системи перспектив); методи розвитку пізнавального інтересу (формування готовності до сприймання навчального матеріалу, побудови навколо навчального матеріалу ігрового пригодницького сюжету, стимулювання цікавим змістом, створення ситуацій творчого пошуку); методи формування відповідальності і почуття обов'язку (роз'яснення учням особистості значущості навчання, пред'явлення вимог та привчання до їх виконання); методи розвитку творчих здібностей і особистісних якостей учнів (творче завдання, постановка проблеми чи створення проблемної ситуації, дискусія, створення креативного поля, переведення гри на інший, більш складний, творчий рівень). Бачимо, що автори значно збагатили і удосконалили класифікацію Ю. К. Бабанського, доповнили її багатьма методами і прийомами. Водночас не всі методи і прийоми відокремлені один від одного. До методів стимулювання віднесено і методи організації навчальної діяльності (ігри, дискусії).

Автор концепції педагогічного спілкування В. О. Кан-Калік [11] запропонував цікавий метод встановлення педагогічного контакту в спілкуванні – комунікативну атаку. Мета цього методу – швидко привернути увагу, захопити учнів чимось цікавим, неочікуваним, мобілізувати до навчання. В. І. Лещинський і С. В. Кульневич у книзі "Вчимося управляти собою і дітьми" [12] детально описали практику використання цього методу, вважаючи його особливо доцільним на першому етапі навчального заняття. При цьому вони пропонують такі прийоми реалізації цього методу: розповідь про щось цікаве, захоплююче; запитання чи інформація, близько пов'язані з інтересами учнів; повідомлення чогось особистого для вчителя, відчутого їм, хвилюючого для нього; оригінальний, незвичайний початок, що викликає увагу аудиторії саме своєю незвичайністю. Також ці автори пропонують цікаві прийоми стимулювання розумової активності та інтересу учнів: запитання (на встановлення схожості і відмінності, на встановлення причинно-наслідкових зв'язків, неочікувані, провокуючі тощо), завдання на вибір і порівняння варіантів, зіткнення точок зору, незвичайні, фантастичні ситуації, театралізація. Для подолання одноманітності у навчанні пропонуються прийоми: варіювання несуттєвих ознак; введення матеріалу в нові зв'язки і відношення; різноманітні змагання, конкурси; індивідуалізація завдань із можливістю їх самостійного вибору учнями; розрядка. Також пропонуються цікаві і нестандартні форми завершення

занять, які, на наш погляд, також є прийомами мотивування і стимулювання навчання: висновки (резюме), заклик до дії, комплімент, "сміх", ефектна цитата, нагнітання (кульмінація), навчальне коло, "детективна кінцівка" (завдання на самостійний пошук відповіді), неочікуване завершення. Вважаємо зазначений репертуар прийомів цікавим, однак таким, що потребує логічного упорядкування.

Узагальнення названих, а також інших класифікацій методів і прийомів МСН, вивчення спеціальної психологічної і педагогічної літератури, особистий досвід реалізації викладацької діяльності надали нам можливість запропонувати свою класифікацію МСН студентів. При цьому ми виділили такі групи методів МСН: методи формування пізнавальних інтересів і розвитку позитивного емоційного ставлення студентів до навчання; формування обов'язку і відповідальності в навчанні; методи використання мотивуючого впливу академічної групи; методи психологічного впливу викладача, методи подолання перешкод у навчанні (табл. 1). При складанні цієї таблиці частково використані матеріали джерела [13].

Таблиця 1.

Методи і прийоми мотивування і стимулювання навчальної діяльності студентів

МЕТОДИ	ПРИЙОМИ
I. Методи формування пізнавальних інтересів і розвитку позитивного емоційного ставлення до навчання	
<ul style="list-style-type: none"> • Метод комунікативної атаки – метод швидкого включення, мобілізації аудиторії до навчання через використання ефекту новизни, несподіваності. 	<ul style="list-style-type: none"> – незвична атмосфера (затемнення, оформлення, незвичайні предмети); – незвичайна дія викладача (розміщення, поза, одяг); – театралізація; – інтригуючий початок заняття – цікаве запитання, суперечливе ствердження, казка, анекдот, притча, ситуація з відстроченим завершенням (в кінці).
<ul style="list-style-type: none"> • Метод викликання цікавості – включення у навчальний процес цікавого, захоплюючого матеріалу. 	<ul style="list-style-type: none"> – розповідь про цікаві приклади, факти, історичні відомості, парадоксальні ситуації, наукові відкриття тощо; – розповідь про особисте (розповідь викладачем подій, фактів зі свого життя); – наведення уривків із художніх творів, кіно; – проведення дослідів, демонстрація цікавих експериментів.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод цікавих аналогій – базується на викликанні емоції подиву через вміле порівняння даних. 	<ul style="list-style-type: none"> – зіставлення наукових і життєвих тлумачень; – порівняння окремих природних і суспільних явищ; – співставлення цифр, фактів, подій; – епітети, метафори (образні порівняння).
<ul style="list-style-type: none"> • Метод створення ситуацій моральних переживань – викликання емоційних переживань студентів при наданні навчального матеріалу за допомогою засобів художнього слова, яскравості, емоційності викладу. 	<ul style="list-style-type: none"> – показ уривків фільмів, читання уривків творів; – обговорення екстремальних подій, ситуацій; – аналіз літературних творів.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод спирання на життєвий досвід студентів – використання викладачем у навчальному процесі життєвого досвіду студентів, що викликає в них інтерес, бажання пізнати сутність спостережуваних явищ. 	<ul style="list-style-type: none"> – запитання про досвід ("Хто знає?", "Хто чув?", "Хто був?", "Хто бачив?"); – самостійне наведення студентами прикладів з власного життя, особистих спостережень.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод створення відчуття успіху в навчанні – викликання в студентів переживань та радощів успіху, що зміцнює впевненість у власних силах, пробуджує почуття гідності, бажання вчитися. 	<ul style="list-style-type: none"> – посилена важкість – надання доступних для виконання завдань, можливості їх вибору студентами; – еврика – створення умов, за яких студент, виконуючи навчальне завдання, несподівано для себе доходить висновку, який розкриває раніше йому невідомі можливості, отримує новий, цікавий, оригінальний результат.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод закріплення позитивного враження – метод заключної мотивації, що дозволяє скласти цілісне враження про навчання, спрямувати студентів на подальшу самостійну роботу. 	<ul style="list-style-type: none"> – узагальнення, підсумки, висновки, резюме; – комплімент, подяка слухачам; – емоційна розрядка (викликання сміху); – ефектне завершення (влучна цитата, вислів, заклик до дії); – відстрочене завершення початку ("навчальне коло" між початком і завершенням); – зв'язок з наступною темою (прийом Шехерезади –

МЕТОДИ	ПРИЙОМИ
	відстрочена кінцівка); – зворотний зв'язок, рефлексія (відгуки студентів про заняття, його аналіз).
II. Методи формування обов'язку і відповідальності в навчанні	
<ul style="list-style-type: none"> • Метод роз'яснення значимості навчання – показ, пояснення студентам суспільної та особистої значущості знань. 	<ul style="list-style-type: none"> – доведення (розгортання логічних аргументів); – посилення на наслідки знання та незнання; – підтвердження прикладом; – посилення на авторитети та авторитетні джерела; – вказування на актуальність і практичність, професійну необхідність знань.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод пред'явлення навчальних вимог та практичного привчання до їх виконання – пред'явлення вимог до студентів щодо виконання ними свого обов'язку, правил, розпорядку та забезпечення їх дотримання. 	<ul style="list-style-type: none"> – повідомлення про вимоги, правила; – спільне обговорення вимог; – позитивний приклад; – заохочення до сумлінного виконання обов'язків; – оперативний контроль за виконанням вимог; – вказівки на недоліки та зауваження з тим, щоб викликати більш відповідальне ставлення до навчання; – вправи в корисній діяльності.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод заохочення прояву активності і самостійності – допомога студентам у самостійній реалізації навчальної діяльності відповідно їх потребам і можливостям. 	<ul style="list-style-type: none"> – спільна постановка навчальних цілей зі студентами та їх обговорення; – індивідуальний вибір завдань, форм і методів навчання; – варіативність умов і вимог.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод делегування обов'язків – залучення студентів до будь-якого етапу управління процесом навчання. 	<ul style="list-style-type: none"> – студентське самоуправління; – укладення контрактів (індивідуальних та групових договорів, угод) між студентами та викладачем на добровільній основі, коли після спільного обговорення фіксується чітке співвідношення обсягів навчальної роботи, її якості та оцінок); – залучення до викладання.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод заохочення в навчанні – підкріплення, що застосовується з метою підтримки і розвитку позитивних засад у поведінці студентів, їх навчальній діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> – схвалення – короткий експресивний вираз позитивного ставлення до дій і вчинків студента (словами: "Правильно", "Продовжуй", "Так", "Цікаво", "Вірно", "Чудово", "Добре", рухами: кивання, поплескування по плечу, посмішка тощо); – похвала – аргументоване схвалення ("У твоїй роботі мені сподобалось..."); – подяка (усна чи письмова); – заохочувальні оцінки (надання додаткових балів); – винагороди (призи, подарунки, цукерки, заохочувальні картки, медалі і т. п.); – привілеї (додаткові права, довіра).
<ul style="list-style-type: none"> • Метод покарання у навчанні – підкріплення, що застосовується для припинення небажаної поведінки студентів чи бездіяльності, використовується у виняткових випадках. 	<ul style="list-style-type: none"> – осудження – короткий вираз негативного ставлення до дій та вчинків студента (словами: зауваження, вказування на недоліки, догана, попередження, осудження, докір, рухами: загрозливий погляд, потискування плечима, сваріння пальцем тощо); – зниження оцінок (зняття балів); – обмеження в правах (позбавлення переваг, довіри, відсторонення від справ); – суспільний осуд (бойкот, ізоляція).
III. Методи використання мотивуючого впливу навчальної групи	
<ul style="list-style-type: none"> • Метод взаємного впливу і допомоги – створення умов для взаємного стимулювання студентами один одного. 	<ul style="list-style-type: none"> – запитання один до одного, обмін думками; – командна, парна робота; – взаємонавчання; – взаємне рецензування, взаємооцінювання; – допомога слабким.
<ul style="list-style-type: none"> • Метод організації змагань – надання можливості студентам проявити себе кращим за інших. 	<ul style="list-style-type: none"> – проведення інтелектуальних турнірів ("Що? Де? Коли?", "Брейн-ринг"); – побудова рейтингу студентів.

МЕТОДИ	ПРИЙОМИ
<ul style="list-style-type: none"> Метод створення сприятливої соціально-психологічної атмосфери навчання – сприяння прояву позитивних емоцій студентів, формування відчуття психологічного комфорту та безпеки. 	<ul style="list-style-type: none"> – гумор, релаксація; – особистісно-довірливе спілкування з аудиторією (прохання, звертання за порадою); – ствердження спільних цінностей, формування почуття "ми" ("Сьогодні ми будемо..."); – вільне висловлювання думок; – свобода творчості; – перевага кооперації над конкуренцією.
IV. Методи психологічного впливу викладача	
<ul style="list-style-type: none"> Метод сугесії (навіювання) – опосередковане формування думки про необхідність навчання через підсвідомість студентів. 	<ul style="list-style-type: none"> – періодичний повтор думки; – висування вимог до бажаної емоційної реакції слухачів ("Думаю, ви зі мною погодитесь, що..."); – впевненість поведінки; – виразне, розміряне мовлення.
<ul style="list-style-type: none"> Метод переконування – свідомий, аргументований вплив на іншу людину чи групу людей, що має за мету зміну їхніх суджень, ставлень, намірів чи рішень. 	<ul style="list-style-type: none"> – прийом "так, але..."; – прийом "бумерангу" (відповідь запитанням на запитання, аргументом на аргумент); – прийом трьох "Так" (правило Сократа чи прийом позитивних відповідей) – після двох стверджень, з якими людина погодилася, вона скоріше погодиться і з третім ствердженням; – дотримання черговості аргументів: сильні – середні – найдужчі (правило Гомера); – виявлення суперечностей в аргументах опонента.
<ul style="list-style-type: none"> Метод самопросування – відкрите пред'явлення свідчень своєї компетентності і кваліфікації для того, щоб бути гідно оціненим і завдяки цьому одержати переваги при доборі кандидатів, призначенні на посаду й ін. 	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрація своїх можливостей; – пред'явлення підтверджень (сертифікатів, дипломів, офіційних відгуків, патентів, друкованих праць й ін.); – авторитетність заяв; – розкриття своїх особистих цілей; – формулювання своїх запитів і умов.
<ul style="list-style-type: none"> Метод зараження – передача свого стану або ставлення іншій людині чи групі людей, які якимось чином переймають цей стан чи ставлення. 	<ul style="list-style-type: none"> – висока енергетика власної поведінки; – артистизм у виконанні дій; – залучення партнерів; – виконання дій, що інтригують; – поступове нарощування інтенсивності дій; – індивідуалізований погляд в очі; – дотик і тілесний контакт.
<ul style="list-style-type: none"> Метод пробудження імпульсу до наслідування – викликання прагнення бути подібним собі. 	<ul style="list-style-type: none"> – публічна популярність; – демонстрація високих зразків майстерності; – пред'явлення прикладу доблесті, милосердя, служіння ідеї; – новаторство, особистий магнетизм; – "модна" поведінка й оформлення зовнішності; – заклик до наслідування.
V. Методи подолання перешкод у навчанні	
<ul style="list-style-type: none"> Метод стимулювання часом і швидкістю – заохочення швидкості і своєчасності виконання навчальних завдань. 	<ul style="list-style-type: none"> – автоматичне включення до роботи; – динамічність викладу; – обмеження часу виконання завдання; – поступове нарощування інтенсивності дій; – змагання на швидкість (привілеї тим, хто першим виконав завдання); – експрес (бліц) опитування.
<ul style="list-style-type: none"> Метод стимулювання несподіваністю – підтримка постійної готовності студентів до навчання. 	<ul style="list-style-type: none"> – непередбаченість проведення контрольної роботи; – випадковість у виборі питання, білету; – вибіркове опитування.
<ul style="list-style-type: none"> Метод стимулювання неповною інформацією – заохочення до самостійного пошуку та знаходження інформації. 	<ul style="list-style-type: none"> – заповнення пропусків у словах, реченнях, текстах; – самостійне знаходження рішень; – неповні інструкції; – квести (пошукові ігри з вирішенням розумових задач); – плутання (лабіринт) – переставлені слова; – загадка, ребус, шарада.

Висновки і перспективи подальших досліджень. У статті обґрунтовано необхідність мотивації навчальної діяльності студентів у сучасних умовах. Аналіз наукових джерел, порівняння наявних думок дозволили уточнити сутність і відмінності понять "мотивація", "мотив", "стимул", "мотивування", "стимулювання". Показано, що мотив доцільно тлумачити як внутрішній потяг людини до діяльності, зумовлений особистими потребами і бажаннями, а стимул – як зовнішню спонуку активності особи, те, що підштовхує людину до діяльності навіть при відсутності прямого бажання діяти. Зовнішній вплив на людину, що актуалізує її мотиви, викликає бажання діяти, породжує інтерес до змісту діяльності та її прямих результатів є мотивуванням, а зовнішній вплив, що спрямований на підштовхування людини до дій позитивними чи негативними підкріпленнями – стимулюванням. Для ефективного навчання частка мотивування має бути дещо більшою, однак стимулювання також необхідно для підтримки достатнього рівня активності. Проаналізовано наявні класифікації методів і прийомів мотивування і стимулювання навчання. Здійснено узагальнення наявних думок та свого практичного досвіду надало можливість запропонувати свою класифікацію методів і прийомів мотивування і стимулювання студентів. Дані визначення і класифікація не претендують на універсальність, скоріше спрямовані на уточнення своїх вихідних позицій на це питання. У подальших дослідженнях пропонується продовжити обґрунтування виділених категорій, а також пошук ефективних методів і прийомів мотивування і стимулювання учнів різних освітньо-вікових категорій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Немов Р. С. Психология : [учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений в 2 кн.] / Р. С. Немов. – М. : Просвещение : Владос, 1994. – 576 с.
2. Подласый И. П. Педагогика. Новый курс : [учеб. для студ. пед. вузов в 2 кн.] / И. П. Подласый. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – Кн. 1 : Общие основы. Процесс обучения. – 576 с.
3. Козаков В. А. Психология деятельности и навальный менеджмент : [підруч. у 2-х ч.] / В. А. Козаков. – К. : КНЕУ, 1999. – Ч. I. Психология субъекта деятельности. – 244 с.
4. Заник С. С. Психология мотивации : Теория и практика мотивирования / С. С. Заник // Мотивационный тренинг. – К. : Эльга. – Н : Ника-Центр, 2001. – 146 с.
5. Маркова А. К. Формирование мотивации учения в школьном возрасте : [пособ. для учителей] / А. К. Маркова. – М. : Педагогика, 1983. – 96 с.
6. Вергасов В. М. Активизация мыслительной деятельности студента в высшей школе / В. М. Вергасов. – К. : Вища школа, 1979. – 216 с.
7. Скиннер Б. Ф. Оперантное поведение. История зарубежной психологии. Тексты / Б. Ф. Скиннер. – М. : Изд-во МГУ, 1986. – С. 60–95.
8. Бабанский Ю. К. Педагогика : [учеб. пособие для студентов пед. институтов] / [Бабанский Ю. К., Сластенин В. А., Сорокин Н. А. и др. ; под ред. Ю. К. Бабанского]. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Просвещение, 1988. – 479 с.
9. Педагогика : [учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений] / [Сластенин В. А., Исаев И. Ф., Шиянов Е. Н. ; под ред. В. А. Сластенина]. – М. : Издательский центр "Академия", 2002. – 576 с.
10. Педагогика : педагогические теории, системы, технологии : [учеб. пособ. для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений] / [Смирнов С. А., Котова И. Б., Шиянов Е. Н. и др. ; под ред. С. Л. Смирнова]. – [4-е изд., испр.]. – М. : Издательский центр "Академия", 2001. – 512 с.
11. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М. : Просвещение, 1987. – 190 с.
12. Лещинский В. М. Учимся управлять собой и детьми : [педагогический практикум] / В. М. Лещинский, С. В. Кульневич. – М. : Просвещение : Владос, 1995. – 240 с.
13. Психология деятельности та навальный менеджмент : [навч. посіб.] / Артюшина М. В., Журавська Л. М., Колесніченко Л. А. та ін. ; за заг. ред. М. В. Артюшиної]. – К. : КНЕУ, 2008. – 336 с.

REFERENCES (TRANSLATED & TRANSLITERATED)

1. Nemov R. S. Psikhologiya [Psychology] : [ucheb. dlia studentov vyssh. ped. учеб. zavedenii v 2 kn.] / R. S. Nemov. – M. : Prosveshchenie : Vlados, 1994. – Kn. 1. Obshchie osnovy psikhologii. – 576 s.
2. Podlasyi I. P. Pedagogika. Novyi kurs [Pedagogy. New Course] : [ucheb. dlia stud. ped. vuzov v 2 kn.] / I. P. Podlasyi. – M. : Gumanit. izd. tsentr VLADOS, 1999. – Kn. 1. – Obshchie osnovy. Protsess obuchenii. – 576 s.
3. Kozakov V. A. Psykhologiya diial'nosti i navchal'nyi menedzhment [Psychology of Work and Educational Management] : [pidruch. u 2-kh ch.] / V. A. Kozakov. – K. : KNEU, 1999. – Ch. 1 Psykhologiya sub'ekta diial'nosti. – 244 s.
4. Zaniuk S. S. Psikhologiya motivatsii : Teoriia i praktika motivirovaniia [Motivational Psychology : Theory and Practice of Motivation] / S. S. Zaniuk // Motivatsionnyi trening [Motivational Training]. – K. : El'ga – N : Nika-Tsentr, 2001. – 146 s.
5. Markova A. K. Formirovanie motivatsii ucheniia v shkol'nom vozraste [The Formation of the Learning Motivation in the School Age] : [posob. dlia uchitelei] / A. K. Markova. – M. : Pedagogika, 1983. – 96 s.
6. Vergasov V. M. Aktivizatsiia myslitel'noi deiatel'nosti studenta v vysshei shkole [The Student's Cogitative Activity Activation in the Higher School] / V. M. Vergasov. – K. : Vyshcha shkola, 1979. – 216 s.
7. Skinner B. F. Operantnoe povedenie. Istoriia zarubezhnoi psikhologii. Testy [Operant Behaviour. History of the Foreign Psychology. Tests] / B. F. Skinner. – M. : Izd-vo MGU, 1986. – S. 60–95.

8. Babanskii Yu. K. Pedagogika [Pedagogy] : [ucheb. posobie dlia studentov ped. institutov] / [Babanskii Yu. K., Slastionin V. A., Sorokin N. A. i dr. ; pod red. Yu. K. Babanskogo]. – [2-e izd., dop. i pererab.]. – M. : Prosveshchenie, 1988. – 479 s.
9. Pedagogika [Pedagogy] : [ucheb. posobie dlia stud. vyssh. ped. ucheb. zavedenii] / [Slastionin V. A., Isaev I. F., Shiiianov E. N. i dr. ; pod red. S. L. Smirnova]. – [4-e izd., ispr.]. – M. : Izdatel'skii tsentr "Akademiia", 2001. – 512 s.
10. Pedagogika : pedagogicheskie teorii, sistemy, tekhnologii [Pedagogy : Pedagogical Theories, Systems, Technologies] : [ucheb. posob. dlia stud. vyssh. i sred. ucheb. zavedenii] / [Smirnov S. A., Kotova I. B., Shiiianov E. N. i dr. ; pod red. S. I. Smirnova]. – [4-e izd., ispr.]. – M. : Izdatel'skii tsentr "Akademiia", 2001. – 512 s.
11. Kan-Kalik V. A. Uchiteliu o pedagogicheskom obshchenii [On the Pedagogical Communication to the Teacher] / V. A. Kan-Kalik. – M. : Prosveshchenie, 1987. – 190 s.
12. Leshchinskii V. M. Uchimsia upravliat' soboi i det'mi [To Learn Control Yourself and Children] : [pedagogicheskii praktikum] / V. M. Leshchinskii, S. V. Kul'nevich. – M. : Prosveshchenie : Vldos, 1995. – 240 s.
13. Psikhologiiia dial'nosti ta navchal'nyi menedzhment [Psychology of Work and Educational Management] : [navch.-metod. posib. dlia samostiinogo vyvchennia dystsyplyny] / [Kozakov V. A., Artiushyna M. V., Kotikova O. M. ta in. ; za zag. red. V. A. Kozakova]. – K. : KNEU, 2003. – 829 s.

Матеріал надійшов до редакції 16.01. 2013 р.

Артиушина М. В. Методы и приемы мотивации и стимулирования учебной деятельности студентов.

В статье рассмотрена проблема обеспечения мотивации учебной деятельности студентов. Осуществлен анализ литературы по вопросам мотивации учения. Обоснованы понятия "мотив" и "стимул". Уточнены понятия "мотивирование" и "стимулирование обучения". Проанализированы имеющиеся классификации методов и приемов мотивирования и стимулирования учебной деятельности. Предложено обобщающую классификацию методов и приемов мотивирования и стимулирования учебной деятельности студентов.

Artiushyna M. V. Methods and Procedures of Students' Motivation and Stimulation of the Educational Activity.

The article is dedicated the problem of students' motivating learning activities. The analysis of the literature on the learning motivation is made. The concepts of "motive" and "stimulus" are justified. The concepts of "motivation" and "stimulate learning" are clarified. The existing classification of methods and techniques for motivating and stimulating learning activities are analyzed. The general classification of methods and techniques for students' motivating and stimulating learning activities is proposed.