

## *Мотив как следствие заинтересованности*

Психологи говорят, что одной из причин плохих результатов обучения является его «незамотивированность». Поэтому учителя обычно начинают занятие с немедленного объявления темы урока: дескать, если ученику сразу же не сообщить, чем он сейчас будет заниматься, то он не «замотивируется» и ничего делать не будет. «Сегодня мы научимся решать уравнения с двумя неизвестными». Учителя даже заранее пишут на доске тему урока. Самые старательные, следуя методическим указаниям, добавляют при этом зачем – зачем знать, учить, запоминать.

А действительно, зачем? Чтобы быть культурным человеком? Но ведь ни один нормальный ученик в таких словах своё поведение не мотивирует. Да и взрослые тоже. Мотив – это что-то личное, интимное. И если известно, что мысль изреченная есть ложь, то словесное выражение мотивов тех или иных наших поступков – ложь на все сто процентов.

Высокие слова про «разумное-доброе-вечное», которые принято говорить, чаще всего ложный (или защитный) мотив. Что там на самом деле движет учителем на конкретном уроке – этого он и сам порой не понимает. Для детей же высокие слова о необходимости быть культурным человеком и вовсе пустой звук.

Так что же делать? А вообще не объяснять, что, зачем и почему! И ни в коем случае не заикаться о мотивах – тогда, глядишь, они и появятся. У каждого – свой. Ведь не только заинтересованность вызывается мотивом, но и сами мотивы возникают как следствие заинтересованности.

Как же вызвать заинтересованность? Социо-игровой стиль предлагает парадоксальные ходы, связанные, как это ни странно, с теми или иными ограничениями. Какими – читайте в следующем номере. Но и в этом номере есть блестящий пример социо-игрового ограничения (см. статью «Пять штук «самого-самого»).

**Мария Ганькина,**  
заместитель главного редактора, учитель  
**Вячеслав Букатов,**  
доктор педагогических наук, эксперт