

## Сценарий семинара

**Тема:** Повышение мотивации учебной деятельности учащихся как важнейшая составляющая эффективного учебно-воспитательного процесса

**Цели:** повышение профессиональной компетентности педагогов, повышение мотивации к педагогической деятельности

**Задачи:**

- ✓ стимулировать стремление педагогов к систематизации, углублению знаний по общей, специальной психологии, психологии мотивации,
- ✓ актуализировать знания педагогов об особенностях мотивационной сферы учащихся с интеллектуальными нарушениями,
- ✓ познакомить с внешними мотиваторами учебной деятельности, с технологиями повышения учебной мотивации учащихся с интеллектуальными нарушениями,
- ✓ совершенствовать навыки рефлексии, осуществлять профилактику СЭВ, профессиональной деформации.

**Формы работы:**Круглый стол

**Категория участников:** педагоги

**Предполагаемый результат:** повышение профессиональной компетентности педагогов, позитивное принятие семинара как жизненного опыта

### Структура семинара:

1. Вступление.
2. Упражнение «Самый немотивированный ученик».
3. Мотивационная сфера личности.
4. Особенности мотивационной сферы учащихся с интеллектуальными нарушениями.
5. Технологии повышения учебной мотивации.
6. Внешние мотиваторы учебной деятельности.
7. Притча «Лотерейный билет».
8. Заключительная часть. Рефлексия .

### Ход семинара:

*«Влияние мотивации – это вещь деликатная, легко не обнаруживается, но в конце концов дающая о себе знать роковым образом.»*

П.Я. Гальперин.

Если нельзя, но очень хочется, то можно. Знакомая поговорка? Обычно её понимают в том смысле, что при сильном желании запреты нарушать допустимо. Звучит как-то незаконопослушно. Но «нельзя» означает не только «запрещено», но и «невозможно». И если поговорку понимать именно в этом смысле, то она становится отличным эпиграфом к теме «Мотивация». В самом деле, мы ведь хорошо знаем, что стоит лишь по-настоящему

захотеть, как становятся достижимыми самые фантастические цели. Мы не нуждаемся в подтверждении того, во что и так искренне верим. Перефразируя другую поговорку можно сказать: мотивация города берёт. Проблема мотивации уже много лет остаётся одной из самых дискуссионных в психологической и педагогической науке. Вот и сегодня мы рассмотрим теоретические аспекты создания высокой мотивации, а также практические приемы повышения учебной мотивации детей.

В качестве внешнего мотиватора (по Е. П. Ильину) для повышения эффективности работы нашего семинара, предлагаю Вам **упражнение «Самый мотивированный ученик»**.

### **Инструкция:**

1. Вспомните, пожалуйста, своего ученика, который кажется Вам наименее мотивированным к учёбе (не желает учиться). Опишите его с помощью 10 шкал, обведя кружочком соответствующий балл по каждой шкале.
2. Теперь выполните те же действия относительно ученика, который кажется Вам наиболее мотивированным (выраженное желание учиться). Опишите его с помощью тех же 10 шкал.

Суммируйте все баллы отдельно каждого ученика. Поднимите, пожалуйста, руки, у кого мотивированный ученик набрал меньшее количество баллов, чем немотивированный? А у кого большее количество баллов?

### **Шкалы мотивации**

Несимпатичный	-1	0	+1	Симпатичный
Злой	-1	0	+1	Добрый
Безответственный	-1	0	+1	Обязательный
Глупый	-1	0	+1	Умный
Равнодушный	-1	0	+1	Отзывчивый
Невнимательный	-1	0	+1	Собранный
Безвольный	-1	0	+1	Целеустремлённый
Невоспитанный	-1	0	+1	Воспитанный
Ничем не интересующийся	-1	0	+1	Увлечённый
Неудачливый	-1	0	+1	Успешный

На неуспешных в учёбе учениках мы в какой-то мере ставим крест. В данном случае мы имеем дело с «эффектом ореола» - включения положительных черт в представление о человеке, который высоко оценивается нами по важному для нас качеству (например, по уровню мотивации). В представлении же о человеке, который оценивается нами низко по важному для нас качеству, мы включаем отрицательные черты, хотя в жизни эти черты не связаны с интересующим нас качеством.

Предубеждение по отношению к человеку выражается не в осознаваемых нами поведенческих сигналах, провоцирующих человека вести себя в соответствии с нашими предубеждениями. В одном исследовании выбрали и протестировали детей с примерно равным уровнем интеллекта, а затем разделили их на две группы. Учителю, который взял первую группу, сказали, что у него очень сильные ученики. Учителю, который взял вторую группу, сказали, что его группа сформирована из отстающих учеников. При повторном тестировании уровня интеллекта, первая группа была успешнее второй в среднем на 20 пунктов.

Мы сами не замечаем того, как наше предубеждение произвольно передаётся нами в словах, интонациях, жестах. Человек воспринимает эти сигналы и, может быть даже не осознавая этого, начинает вести себя так, как мы от него ожидаем. Это психологический закон, который был подтверждён экспериментально. Он получил

название «самоисполняющееся пророчество». Можно (и нужно) использовать этот закон сознательно.

### **Упражнение «Самоисполняющееся пророчество»**

**Цель:** получить опыт самоисполняющихся предсказаний.

Попробуем поработать с нашим предубеждением. Будем действовать по следующему алгоритму:

<sup>35</sup><sub>17</sub> Напишите имя ученика, которого Вы оценили сейчас, как не желающего учиться;

<sup>35</sup><sub>17</sub> Забудьте все предубеждения относительно него, будто Вы его совсем не знаете;

<sup>35</sup><sub>17</sub> Составьте для себя желаемое представление о нём. Каким бы Вы хотели его видеть? Пусть Ваше воображение будет смелым и ярким. Творите новый образ этого человека в своём воображении.

<sup>35</sup><sub>17</sub> Запишите, каким Вы видите новый образ. К чему он стремиться? Что его мотивирует?

А теперь действуйте по отношению к нему так, как если бы он был таким, каким Вы хотите его видеть. Не ожидайте мгновенного результата. Наберитесь терпения, и результат последует. Примите это хотя бы в качестве эксперимента.

### **Мотивационная сфера личности.**

Мотивационная сфера личности – совокупность мотивационных образований: мотивов, потребностей, целей, намерений, желаний, интересов.

Мотив – побуждение к деятельности; это причина, лежащая в основе выбора действий и поступков.

Мотивация – процесс образования, формирования мотивов, характеристика процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность на определённом уровне

По видам деятельности различают:

- Н игровую мотивацию,
- Н учебную,
- Н общения (аффилиации),
- Н познавательную,
- Н профессиональную;

Термин «мотивация» представляет собой более широкое понятие, чем термин «мотив». Единицей анализа мотивационной сферы служит понятие «потребности».

Потребность – исходная форма активности живых существ, основная движущая сила их развития.

В психологии наблюдается многообразие всевозможных классификаций потребностей. В самом общем виде потребности можно разделить на:

- Н *биологические,*
- Н *материальные,*
- Н *социальные,*
- Н *духовные;*

Широко распространённой и популярной является классификация потребностей, предложенная одним из основоположников гуманистической психологии А. Маслоу. У человека, согласно его концепции, с рождения последовательно появляются и сопровождают личностное взросление следующие 7 классов человеческих потребностей (пирамида Маслоу):



Кроме потребностей, в качестве побудителей человеческого поведения рассматриваются **мотивы, цели, интересы, желания, намерения**.

**Интерес** – особое мотивационное состояние познавательного характера, которое напрямую не связано с какой либо одной потребностью. Интересу соответствует особый вид деятельности, которая называется ориентировочно-исследовательской. Высший уровень развития этой деятельности, имеющийся только у человека, - это научные и художественно-творческие изыскания.

**Желания и намерения** – это сиюминутно возникающие и часто сменяющие друг друга мотивационные субъективные состояния, отвечающие изменяющимся условиям выполнения действия.

Ещё одним аспектом мотивационной сферы является понятие **мотива**.

**Мотив** определяется как предмет потребности, связан с потребностью. Классификаций мотивов столько, сколько существует оснований для их классификации.

Мотивы могут быть осознанными и неосознанными.

**Осознанные мотивы** – это цели, к которым человек стремиться.

**Цель-непосредственно осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие.**

Неосознанные мотивы – это реально движущие силы поведения человека. Нередко случается так, что подлинных причин своего поведения человек не знает. Как правило, в случае неосознанных мотивов, человек для объяснения причин своего поведения прибегает к мотивировке.

Мотивировка – это рациональное объяснение человеком причин своих поступков. С помощью мотивировки человек может оправдывать своё поведение, маскировать действительные мотивы своего поведения.

Каузальная атрибуция-это потребность человека в понимании причин наблюдаемых им явлений, его способность к такому пониманию.

Различают мотивы внешние и внутренние.

Внутренние – мотивы саморазвития, результативные мотивы.

Внешние – общественные мотивы долга и ответственности, мотивы оценки и успеха, самоутверждения и благополучия.

Существует теория мотивации достижения успехов в различных видах деятельности, согласно которой у человека есть два разных мотива, которые проявляются в процессах достижения им цели:

Н мотив достижения успеха,

Н мотив избегания неудачи.

Поведение людей, ориентированных на достижение успеха и на избегание неудачи различается следующим образом. Люди, мотивированные на успех, обычно ставят перед собой в деятельности некую положительную цель, достижение которой может быть однозначно расценено как успех. Они отчётливо проявляют стремление во что бы то ни стало добиваться только успехов в своей деятельности, ищут такой деятельности, активно в неё включаются, выбирают средства и предпочитают действия, направленные на достижение поставленной цели. У таких людей в их когнитивной сфере обычно имеется ожидание успеха, т.е., берясь за какую-либо работу, они обязательно рассчитывают на то, что добьются успеха, уверены в этом. Они рассчитывают получить одобрение за действия, направленные на достижение поставленной цели, а связанная с этим работа вызывает у них положительные эмоции. Для них, кроме того, характерна полная мобилизация всех своих ресурсов и сосредоточенность внимания на достижении поставленной цели.

Совершенно иначе ведут себя индивиды, мотивированные на избегание неудачи. Их явно выраженная цель в деятельности заключается не в том, чтобы добиться успеха, а в том, чтобы избежать неудачи. Все их мысли и действия в первую очередь подчинены именно этой цели. Человек, изначально мотивированный на неудачу, проявляет неуверенность в себе, не верит в возможность добиться успеха, боится критики. С работой, особенно такой, которая чревата возможностью неудачи, у него обычно связаны отрицательные эмоциональные переживания, он не испытывает удовольствия от деятельности, тяготеет к ней. В результате он часто оказывается не победителем, а побеждённым, в целом – жизненным неудачником.

**Отвлечение: удачливые и неудачливые люди.**

Отчего одним Фортуна постоянно улыбается, а других будто и не замечает и даже издевается над ними?

Английский психолог Ричард Вайзман из Хартфордширского университета решил научно исследовать этот вопрос. В нескольких национальных газетах он опубликовал объявление, в котором предлагал людям, которые считают себя исключительно удачливыми или, наоборот, страшно невезучими, связаться с ним и принять участие в психологическом эксперименте. Откликнулись сотни людей, которых Вайзман подробно проинтервьюировал, выясняя особенности их поведения и жизненного пути.

А опыт, в котором им предлагалось поучаствовать, был удивительно прост. Каждому испытуемому учёный выдавал толстую газету (многие английские газеты насчитывают десятки страниц) и просил точно сосчитать количество фотографий в ней. Подвох состоял в том, что одна из страниц газеты была искусно смоделирована учёным. Вместо банального рекламного объявления в неё было вмонтировано объявление следующего

содержания: «Сообщите экспериментатору, что Вы увидели ЭТО, и получите в награду 250 фунтов стерлингов».

Объявление было набрано крупными буквами высотой в 2 дюйма и занимало полстраницы. Несмотря на это, ни один из испытуемых, ранее заявивших о своей невезучести, его не заметил! Все они были заняты выполнением инструкций – скрупулёзным подсчётом фотографий – и на текстовые сообщения даже не обращали внимания. А вот все «счастливчики» подтвердили свою невезучесть и получили немаленький приз, который для многих был равен их недельному заработку.

Марк Твен писал: «По крайней мере, один раз в жизни Удача стучится в дверь к каждому, но многие из нас в это время сидят в соседнем кабачке и не слышат стука». Опыт английского психолога наглядно подтверждает это суждение. Удача – это не удачное стечение обстоятельств, а наша готовность ими воспользоваться. Первое случается в жизни практически каждого, и не раз, а вот второе отличает далеко не всякого. «Неудачники» оказываются закрыты для благоприятных возможностей. В поисках работы, просматривая в газете список вакансий, они выискивают то, что по каким-то субъективным параметрам считают подходящим, и даже не обращают внимания на неожиданные, более выгодные предложения. Отправляясь на вечеринку, они мечтают завести блестящий роман и составить выгодную партию, и при этом упускают возможность обзавестись новыми добрыми друзьями. Сосредоточившись на каких-то проблемах, которые они считают важными, «неудачники» не принимают подарки судьбы, потому что оказываются к ним абсолютно не готовы.

Беседуя с разными людьми, Вайзман выявил ещё одну важную особенность. Оказалось, что удачливые люди – по натуре оптимисты. И с ними тоже случаются неприятности, но они рассматривают это скорее как случайность, а не как закономерность. Во всём многообразии событий своей жизни они выделяют самое позитивное, настраиваясь на повторение приятных событий и обновление своего удачного опыта. Наверное, прав был Тенниси Уильямс, когда говорил: «Вера в удачу приносит удачу». Очень простая формула. Зато надёжная!

Со временем, мотивационные факторы, к которым кроме мотивов, потребностей, интересов и желаний относятся также тревожность, самооценка, уровень притязаний, локус контроля, становятся настолько характерными для человека, что превращаются в черты его личности. Кроме них личностно характеризуют человека потребность в общении (аффилиация), мотив власти, мотив оказания помощи другим людям (альтруизм), агрессивность. Это наиболее значимые социальные мотивы человека, определяющие его отношение к людям.

Итак, мотивация, как совокупность причин психологического характера объясняет поведение человека, его начало, направленность, активность, организованность и устойчивость целостной деятельности, направленной на достижение определённой цели, способствует эффективности деятельности, в том числе и учебной.

Каковы же **особенности развития мотивационной сферы учащегося с интеллектуальными нарушениями**? Это прежде всего:

- Н незрелость мотивационно-потребностной сферы, слабая выраженность и кратковременность побуждений к деятельности. Эдуард Сеген (1812-1880), один из классиков олигофренопедагогики, придавал огромное значение отсутствию каких либо хотений, стремлений, потребностей: «Физически – он не может, умственно – он не знает, психически он не желает. Он бы и смог, и знал, если бы хотел; но вся беда в том, что он прежде всего не хочет», писал он;
- Н адекватность элементарных органических потребностей, побудительная сила которых с годами увеличивается, повышенная расторможенность влечений;
- Н дисгармоничность развития потребностей, трудности формирования высших культурных потребностей, недостаточность социальных эмоций;

- Н самооценка неустойчивая, зависит от внешней оценки, часто завышенная, уровень притязаний формируется с трудом;
- Н интересы неглубокие, односторонние, ситуативные, недифференцированные, неустойчивые, тесно связанные с занимательностью выполняемой деятельности; познавательные интересы не выражены;
- Н мотивы учебных, трудовых, других действий заданы взрослыми, не превращаются в собственные действенные мотивы, внутренние мотивы формируются с трудом.

«Современные дети (особенно дети с интеллектуальными нарушениями) не хотят учиться». Эта фраза стала расхожей. Что же делать? Логика подсказывает два возможных пути выхода из ситуации. Путь первый – заставить детей хотеть (метод «кнута и пряника», социальное давление «надо», контроль), тогда и учителя могут их учить. Второй путь – научиться учить по-другому, так, чтобы дети научились хотеть учиться (изменение педагогических средств, используемых для создания и поддержания учебной мотивации).

Необходимо создавать внутреннюю мотивацию, формировать желание учиться.

Где же истоки учебной мотивации? На какие «кнопочки» можно нажимать, к каким внутренним источникам активации ребёнка подключаться для того, чтобы побуждать его к учебному труду?

Внутренних психологических **источников учебной мотивации** существует очень много, и если всех их грамотно задействовать, проблем может стать значительно меньше:

- Интерес к информации (познавательная потребность);
- Интерес к способу действия;
- Интерес к людям, организующим процесс или участвующим в нём;
- Потребность в самовыражении и (или) самопрезентации;
- Потребность в самосознании и (или) самовоспитании;
- Актуализация творческой позиции;
- Осознание значимости происходящего для себя и других;
- Потребность в социальном признании;
- Избегание наказания (физического или морального);
- Получение материальных выгод и преимуществ.

Сегодня же в массовой педагогической практике активно эксплуатируются лишь некоторые «волшебные кнопки» мотивации. На всех этапах обучения – последние три, в старшей школе – «осознание значимости...», в начальной школе – «интерес к информации» и «интерес к способу действия», да и то последние используются как то не так, раз познавательная потребность резко снижается у большинства детей в средней и старшей школе.

### **Интерес к информации.**

«Ужасно интересно всё то, что неизвестно» - такова психологическая природа этого источника учебной мотивации. Младших школьников волнует вопрос, как всё вокруг устроено, младших подростков эта же тема, а ещё то, что всё работает, собирается и разбирается. Подростков постарше – как устроены они сами, старшеклассников – как устроен мир и то, что находится за пределами человеческого понимания. И конечно, во всех возрастах притягательны тайны, загадки, интриги...

### **Интерес к способу действия.**

Нормальная и очень ценная человеческая потребность – понять, как что-то делается, и сделать это ещё лучше. Дойти до эффективного способа решения задачи самому – это удовольствие. Удовольствие исследователя, первооткрывателя, творца. Передавая готовые способы действия и «натаскивая» на их автоматическое стопроцентное воспроизводство, мы лишаем их истинно человеческого наслаждения.

### **Интерес к людям, организующим процесс или участвующим в нём.**

В любом деле кого-то интересует сам процесс, кого-то результат, а кого-то – возможность общения, построения отношений. Социальность – наша глубинная, родовая черта. Возможность общаться в ходе учебного процесса для многих школьников – огромный стимул. Если учение построено таким образом, что у ребёнка есть возможность выстраивать ценные для него отношения с педагогом, для целой группы учеников это может быть стимулом.

### **Потребность в самовыражении и самопрезентации.**

Если человеку присуща такая черта, как демонстративность, – её не спрячешь в мешок и не зашьёшь. Она рвётся наружу, и это нормально. Ненормально, когда «демонстративные дети» лишены возможности проявлять свою особенность «законным путём», а вынуждены устраивать представления на последней парте, кривляться, нарушать ход урока, в общем – выступать в роли шутов и хулиганов. Но не только демонстративным детям нужны учебные ситуации, позволяющие презентовать себя, свои таланты и возможности. Они нужны всем, а, следовательно – стимулируют к учёбе.

### **Потребность в самопознании.**

Она актуализируется у большинства учащихся в подростковый период. Ресурс для актуализации потребности в самовоспитании – это разнообразные ситуации преодоления, которые необходимо создавать для школьников в учебном процессе. Учеба не должна быть простой или непомерно сложной. Она должна быть доступным по силе испытанием – чувств, мышления, социальных умений и т.д.

### **Актуализация творческой позиции.**

Ситуации, предполагающие проявление нестандартности, творческой, создания абсолютно нового продукта (пусть даже чисто учебного по своей сути) – известный способ повышения интереса к учебе. Жаль только, что при всей своей известности он почти не находит места в учебном процессе...

### **Осознание значимости происходящего для себя и для других.**

Та самая «осознанная» учебная мотивация: «Я учусь потому, что мне (или кому-то другому, значимому для меня) это надо». Лучше, конечно, когда учатся для себя, а не для других, но бывает по-разному, и такой экзотический учебный мотив иногда имеет право на существование. Осознанная мотивация – удел старшеклассников. До нее нужно дорасти. И очень хорошо, если она подкрепляется еще каким-нибудь эмоциональным интересом. Иначе учеба становится продуктивным, но очень энергозатратным процессом для ребенка: постоянно нужно объяснять себе значимость совершаемых усилий на рациональном уровне. В такой ситуации, как правило, живут выпускники, готовящиеся к поступлению в престижные вузы.

### **Потребность в социальном признании.**

Естественная потребность для детей 8-12 лет, которые готовы хорошо и усердно учиться для того, чтобы их любили, уважали значимые взрослые. Этот источник учебной активности мощно используется в сегодняшней педагогической практике и родителями и учителями. Слишком мощно, превращаясь в социальное давление. Мотивация из внутренней становится внешней.

### **Избегание наказания, получение материальных выгод и преимуществ.**

Весьма распространенный и часто действенный способ стимуляции активности. Более того, для многих школьников младшего и среднего школьного возраста практически незаменимый: если внутренние источники познавательной активности слабы, желание проявить себя и заявить о себе не развито, без них трудно обойтись. Но если они – единственный источник активности, вряд ли мы можем ожидать от ребенка хороших учебных результатов.

Научиться грамотно сочетать все возможные способы побуждения ребенка к учебной активности, вовремя переходить от одного способа к другому, подбирая к каждому отдельному человеку его личную, индивидуальную кнопку, – это хороший шанс изменить сложившуюся ситуацию.



Для каждого возрастного периода эффективна определённая мотивация. При работе с детьми с интеллектуальными нарушениями необходимо учитывать состояние ребёнка, структуру дефекта, его «психологический возраст».

**Мотивирующие факторы (внешние мотиваторы):**

- 5 – 6,5 лет* – соревновательность с самим собой и другими как получение удовольствия от процесса; познавательные интересы, такие, как любопытство к сущности явлений; возможность получить одобрение взрослого и сверстников.
- 7 – 9 лет* – социальная позиция; соревнование с другими; одобрение учителем, как референтным взрослым.
- 9 – 12 лет* – азарт приключений; преодоление себя в «рискованных» задачах; одобрение сверстников, референтных взрослых; неповторимость, яркость индивидуальности.
- 12 – 14 лет* – возможность испытать себя на прочность; одобрение сверстников, референтных взрослых.
- Старше 14 лет* – учебно-познавательная мотивация, связанная с интересом к профессии.

**Условия активизации учебных мотивов у учащихся.**

1. Ориентация учителя на индивидуальные стандарты достижений учеников в отличие от усредненных форм. Достижения ученика сравниваются не с результатами других детей, а с его собственными неудачами и успехами. В итоге возрастает привлекательность успеха, повышается мотивация достижения.

2. Помощь в выстраивании ближних и дальних перспектив, где учебные успехи являются средством достижения жизненно важных целей.

3. Использование помогающих приемов в обучении (связь с уже известными понятиями, преподавание с учетом разных каналов восприятия, выделение сути и др.). Доступность изложения, помогающие приемы делают обучение более привлекательным.

4. Построение урока таким образом, чтобы основными переживаниями ученика были интерес и положительные эмоции (разнообразие видов деятельности, избегание монотонности, удивление, юмор, групповые переживания в командных соревнованиях, игры и др.)

5. Связь изучаемого предмета с жизнью. Понимание учеником того, где это знание пригодится в жизни, создает почву для желания узнавать.

6. Содействие осознанию причастности каждого к общему делу, понимание личного вклада.

7. Позитивные установки относительно проблемных учеников, программирование положительных изменений.

8. Мотивированная личность учителя. Выраженность интереса учителя к своей педагогической деятельности, удовлетворенность от нее являются важными мотивирующими факторами учебной деятельности ученика.

Уважаемые коллеги! Наша задача сегодня состояла не в том, чтобы дать готовые советы и рекомендации, а в том, чтобы акцентировать внимание на важности развития мотивационной сферы учащегося, умелого применения педагогами различных технологий развития адекватной мотивации учебной деятельности (познавательной мотивации), повышения мотивации учебной деятельности учащихся.

То, что педагоги способны мотивировать детей с ОВЗ, владеют «инструментами» повышения учебной мотивации, свидетельствует об их собственной мотивации, стремлении к повышению профессиональной компетентности, к совершенствованию, о готовности вовремя сделать шаг в нужном направлении.

**Притча «Лотерейный билет».**

Жил на свете человек, ничем особенным от других не отличался. Но вот только была у него идея фикс: очень ему хотелось в лотерею выиграть. С этой целью он чуть ли не каждый день ходил в церковь, ставил свечку и просил Бога: «Господи, помоги мне, пошли выигрыш в лотерею».

И так он истово молился сотни раз, что уже не могли на это равнодушно смотреть даже архангелы.

- Господи, да помоги Ты ему, - обратились они к Богу, -что Тебе стоит, а он ещё больше в вере укрепиться.

- Да помог бы я ему уже давно, сам смотреть не могу, как он убивается, - ответил Всевышний. – Да только он хоть бы один лотерейный билет купил...

Мораль: сделайте шаг в нужном направлении! Помогите себе!

Уважаемые коллеги! Желая вам успехов в работе по развитию мотивационной сферы учащихся. Пусть вам не изменяет ваша мотивация!