**Семінар-практикум: «Самопізнання, самореалізація та самовдосконалення учнів: створення умов та мотивація»**

***Мета*** : підвищення професійної компетентності педагогічних працівників, підвищення мотивації до педагогічної діяльності.

***Форми роботи***: інформаційне повідомлення, публічний виступ з презентацією, групова вправа.

***Необхідні ресурси:*** мультимедійний проектор, презентація «Мотивація», притча «Лотерейний квиток», матеріали, необхідні для виконання практичного завдання.

***Очікуваний результат***: підвищення професійної компетентності педагогів, позитивне прийняття семінару як життєвого досвіду.

***План семінару:***

1. Вступ.

2. Вправа «Найбільш невмотивований учень».

3. Мотиваційна сфера особистості.

4. Особливості мотиваційної сфери учнів з інтелектуальними порушеннями.

5. Технології підвищення навчальної мотивації.

6. Зовнішні мотиватори навчальної діяльності.

7. Притча «Лотерейний квиток».

8. Заключна частина. Рефлексія .

***Хід семінару***:

«Вплив мотивації – це річ делікатна,

легко не виявляється, але в кінці кінців

дає про себе знати фатальним чином.»

П. Я. Гальперін.

Якщо не можна, але дуже хочеться, то можна. Знайома приказка? Зазвичай її розуміють в тому сенсі, що при сильному бажанні заборони порушувати допустимо. Звучить якось «незаконнопослушно». Але «не можна» означає не тільки «заборонено», але і «неможливо». І якщо приказку розуміти саме в цьому сенсі, то вона стає відмінним епіграфом до теми «Мотивація». У самому справі, адже ми добре знаємо, що варто лише по-справжньому захотіти, як стають досяжними самі фантастичні цілі. Ми не потребуємо підтвердження того, у що і так щиро віримо. Перефразовуючи іншу приказку, можна сказати: мотивація міста бере. Проблема мотивації вже багато років залишається однією з найбільш дискусійних у психологічній і педагогічній науці. Ось і сьогодні ми розглянемо теоретичні аспекти створення високої мотивації, а також практичні прийоми підвищення навчальної мотивації дітей.

*В якості зовнішнього мотиватора для підвищення ефективності роботи нашого семінару, пропоную Вам вправу* ***« Найбільш немотивований учень».***

Інструкція:

1. Згадайте, будь ласка, свого учня, який здається Вам найменш мотивованим до навчання (не бажає вчитися). Опишіть його за допомогою 10 шкал, обвівши кружечком відповідний бал за кожною шкалою.

2. Тепер виконайте ті ж дії щодо учня, який здається Вам найбільш вмотивованим (виражене бажання вчитися). Опишіть його за допомогою тих же 10 шкал.

Підсумуйте всі бали окремо кожного учня. Підніміть, будь ласка, руки, у кого мотивований учень набрав меншу кількість балів, ніж невмотивований? А в кого більша кількість балів?

Шкала мотивації

|  |
| --- |
| Несимпатичний -1 0 +1 Симпатичний  Злий -1 0 +1 Добрий  Безвідповідальний -1 0 +1 Обов'язковий  Дурний -1 0 +1 Розумний  Байдужий -1 0 +1 Чуйний |

Неуважний -1 0 +1 Зібраний

Безвольний -1 0 +1 Цілеспрямований

Невихований -1 0 +1 Вихований

Нічим не цікавиться -1 0 +1 Захоплений

Невдаха -1 0 +1 Успішний

На неуспішних у навчанні учнів ми в якійсь мірі ставимо хрест. В даному випадку ми маємо справу з «ефектом ореолу» - включення позитивних рис в уявлення про людину, який високо оцінюється нами з важливого для нас якістю (наприклад, за рівнем мотивації). В уявленні про людину, яка оцінюється нами низько з важливої для нас якості, ми включаємо негативні риси, хоча в життя ці риси не пов'язані з якостями, що нас цікавлять. Упередження по відношенню до людини виражається не в усвідомлюваних нами поведінкових сигналах, що провокують людину вести себе у відповідності з нашими упередженнями. В одному дослідженні вибрали і протестували дітей з приблизно однаковим рівнем інтелекту, а потім розділили їх на дві групи. Вчителю, який взяв першу групу, сказали, що у нього дуже сильні учні. Вчителю, який взяв другу групу, сказали, що його група сформована з відстаючих учнів. При повторному тестуванні рівня інтелекту, перша група була успішніше другою у середньому на 20 пунктів.

Ми самі не помічаємо того, як наше упередження мимоволі передається нами в словах, інтонаціях, жестах. Людина сприймає ці сигнали і, може бути навіть не усвідомлюючи цього, починає вести себе так, як ми від нього очікуємо. Це психологічний закон, який був підтверджений експериментально. Він отримав назву «*передбачення, що саме здійснюється*». Можна (і потрібно) використовувати цей закон свідомо.

***Вправа «Передбачення, що саме здійснюється»***

Мета: отримати досвід передбачень, що здійснюються самостійно.

Спробуємо попрацювати з нашим упередженням. Будемо діяти за таким алгоритмом:

• Напишіть ім'я учня, якого Ви оцінили зараз, як не бажає вчитися;

• Забудьте всі упередження щодо нього, ніби Ви його зовсім не знаєте;

• Складіть для себе бажане уявлення про нього. Яким би Ви хотіли його бачити? Нехай Ваша уява буде сміливим і яскравим. Творіть новий образ цієї людини в своїй уяві.

• Запишіть, яким Ви бачите новий образ. До чого він прагне? Що його мотивує?

А тепер дійте по відношенню до нього так, як якщо б він був таким, яким Ви хочете його бачити. Не чекайте миттєвого результату. Наберіться терпіння, і результат буде. Прийміть це хоча б в якості експерименту.

Мотиваційна сфера особистості.

Мотиваційна сфера особистості – сукупність мотиваційних утворень: мотивів, потреб, цілей, намірів, бажань, інтересів.

Мотив – спонукання до діяльності; це причина, яка лежить в основі вибору дій і вчинків.

Мотивація – процес утворення, формування мотивів, характеристика процесу, який стимулює і підтримує поведінкову активність на певному рівні За видами діяльності розрізняють:

• ігрову мотивацію,

• навчальну,

• спілкування (афіліації),

• пізнавальну,

• професійну;

Термін «мотивація» представляє собою ширше поняття, ніж термін «мотив».

Одиницею аналізу мотиваційної сфери служить поняття «потреби».

Потреба – вихідна форма активності живих істот, основна рушійна сила їх розвитку.

В психології спостерігається різноманіття всіляких класифікацій потреб. У найзагальнішому вигляді потреби можна розділити на:

• біологічні,

• матеріальні,

• соціальні,

• духовні;

Широко поширеною та популярною є класифікація потреб, запропонована одним з основоположників гуманістичної психології А. Маслоу. У людини, згідно його концепції, з народження послідовно з'являються і супроводжують особистісне дорослішання наступні 7 класів людських потреб (піраміда Маслоу):

Крім потреб, як спонукання людської поведінки розглядаються мотиви, цілі, інтереси, бажання, наміри.

Інтерес – особливий мотиваційний стан пізнавального характеру, яке безпосередньо не пов'язане з якоюсь однією потребою. Інтересу відповідає особливий вид діяльності, яка називається орієнтовно-дослідницької. Вищий рівень розвитку цієї діяльності, наявний тільки у людини, - це наукові та художньо-творчі вишукування.

Бажання і наміри – це миттєво виникають і часто змінюють одне одного мотиваційні суб'єктивні стани, що відповідають мінливих умов виконання дії.

Ще одним аспектом мотиваційної сфери є поняття мотиву.

Мотив визначається як предмет потреби, пов'язаний з потребою. Класифікацій мотивів стільки, скільки існує підстав для їх класифікації.

Мотиви можуть бути усвідомленими і неусвідомленими.

Усвідомлені мотиви – це цілі, до яких людина прагне.

Мета-безпосередньо усвідомлюваний результат, на який у даний момент спрямована дія.

Неусвідомлені мотиви – це реально рушійні сили поведінки людини. Нерідко трапляється так, що справжніх причин своєї поведінки людина не знає. Як правило, у разі неусвідомлених мотивів, людина для пояснення причин своєї поведінки вдається до мотивуванні.

Мотивування – це раціональне пояснення людиною причин своїх вчинків. З допомогою мотивування людина може виправдовувати свою поведінку, маскувати справжні мотиви своєї поведінки.

Каузальний атрибуція-це потреба людини в розумінні причин спостережуваних їм явищ, його здатність до такого розуміння.

Розрізняють мотиви зовнішні і внутрішні.

Внутрішні – мотиви саморозвитку, результативні мотиви.

Зовнішні – громадські мотиви боргу і відповідальності, мотиви оцінки та успіху, самоствердження і благополуччя.

Існує теорія мотивації досягнення успіхів у різних видах діяльності, згідно з якою у людини є два різних мотиви, котрі виявляються під час досягнення ними мети:

• мотив досягнення успіху,

• мотив уникання невдачі.

Поведінка людей, орієнтованих на досягнення успіху і уникнення невдачі розрізняється наступним чином. Люди, мотивовані на успіх, зазвичай ставлять перед собою в діяльності деяку позитивну мету, досягнення якої може бути однозначно розцінена як успіх. Вони чітко виявляють прагнення в що б те не стало домагатися тільки успіхів у своїй діяльності, шукають такої діяльності, активно в неї включаються, вибирають засоби і воліють дії, спрямовані на досягнення поставленої мети. У таких людей в когнітивній сфері зазвичай є очікування успіху, тобто, беручись за якусь роботу, вони обов'язково розраховують на те, що доб'ються успіху, впевнені в цьому. Вони розраховують отримати схвалення за дії, спрямовані на досягнення поставленої мети, а пов'язана з цим робота викликає у них позитивні емоції. Для них, крім того, характерна повна мобілізація всіх своїх ресурсів і зосередженість уваги на досягненні поставленої мети.

Зовсім інакше поводяться індивіди, мотивовані на уникнення невдачі. Їх явно виражена мета діяльності полягає не в тому, щоб домогтися успіху, а в тому, щоб уникнути невдачі. Всі їх думки і дії в першу чергу підпорядковані саме цій меті. Людина, спочатку мотивований на невдачу, проявляє невпевненість у собі, не вірить у можливість добитися успіху, боїться критики. З роботою, особливо такої, яка чревата можливістю невдачі, у нього зазвичай пов'язані негативні емоційні переживання, він не відчуває задоволення від діяльності, тяготиться нею. В результаті він часто виявляється не переможцем, а переможеним, в цілому – життєвим невдахою.

Відволікання: щасливі і невдачливі люди.

Чому одним Фортуна постійно посміхається, а інших ніби й не помічає і навіть знущається над ними?

Англійський психолог Річард Вайзман з Хартфордширського університету вирішив науково дослідити це питання. В кількох національних газетах він опублікував оголошення, в якому пропонував людям, які вважають себе виключно щасливими або, навпаки, страшно невезучим, зв'язатися з ним і прийняти участь в психологічному експерименті. Відгукнулися сотні людей, яких Вайзман докладно проінтерв'ював, з'ясовуючи особливості їх поведінки та життєвого шляху.

А досвід, в якому їм пропонувалося взяти участь, був напрочуд простий. Кожному випробуваному вчений видавав товсту газету (багато англійські газети налічують десятки сторінок) і просив точно порахувати кількість фотографій в ній. Підступ полягав у тому, що одна із сторінок газети була майстерно змодельована вченим. Замість банального рекламного оголошення в неї було вмонтовано оголошення наступного змісту: «Повідомте експериментаторові, що Ви побачили ЦЕ, і отримаєте в нагороду 250 фунтів стерлінгів».

Оголошення було набрано великими літерами висотою 2 дюйма і займало півсторінки. Незважаючи на це, жоден з піддослідних, які раніше заявили про свої невдачі, його не помітив! Всі вони були зайняті виконанням інструкцій – скрупульозним підрахунком фотографій – і на текстові повідомлення навіть не звертали уваги. А ось всі «щасливчики» підтвердили свою везучість і отримали чималий приз, який для багатьох був рівний їх тижневому заробітку.

Марк Твен писав: «принаймні, один раз у житті Фортуна стукає у двері до кожного, але багато хто з нас в цей час сидять в сусідньому шинку і не чують стукіт». Досвід англійського психолога наочно підтверджує це судження. Удача – це не вдалий збіг обставин, а наша готовність ними скористатися. Перше трапляється в житті практично кожного, і не раз, а от друге відрізняє далеко не всякого.

«Невдахи» виявляються закриті для сприятливих можливостей. В пошуках роботи, переглядаючи у газеті список вакансій, вони вишукують те, що за якимись суб'єктивними параметрами вважають підходящим, і навіть не звертають уваги на несподівані, більш вигідні пропозиції. Вирушаючи на вечірку, вони мріють завести блискучий роман і скласти вигідну партію, і при цьому втрачають можливість обзавестися новими добрими друзями. Зосередившись на якихось проблемах, які вони вважають важливими, «невдахи» не приймають подарунки долі, тому що виявляються до них абсолютно не готові.

Розмовляючи з різними людьми, Вайзман виявив ще одну важливу особливість. Виявилося, що щасливі люди – по натурі оптимісти. І з ними теж трапляються неприємності, але вони розглядають це швидше випадковість, а не закономірність. У всьому різноманітті подій свого життя вони виділяють саме позитивне, налаштовуючись на повторення приємних подій і оновлення свого вдалого досвіду. Напевно, правий був Теннессі Вільямс, коли говорив: «Віра в удачу приносить удачу». Дуже проста формула. Зате надійна!

З часом, мотиваційні чинники, до яких крім мотивів, потреб, інтересів і бажань відносяться також тривожність, самооцінка, рівень домагань, локус контролю, стають настільки характерними для людини, що перетворюються на риси його особистості. Крім них особистісно характеризують людину потреба в спілкуванні (аффилиация), мотив влади, мотив надання допомоги людям (альтруїзм), агресивність. Це найбільш значущі соціальні мотиви людини, що визначають його ставлення до людей.

Отже, мотивацію, як сукупність причин психологічного характеру пояснює поведінку людини, його початок, спрямованість, активність, організованість і стійкість цілісної діяльності, спрямованої на досягнення певної мети, сприяє ефективності діяльності, в тому числі і навчальної.

Які ж особливості розвитку мотиваційної сфери учня з інтелектуальними порушеннями? Це насамперед:

• незрілість мотиваційно-потреб сфери, слабка вираженість і короткочасність спонукань до діяльності. Едуард Сеген (1812-1880), один з класиків олігофренопедагогіки, надавав величезне значення відсутності яких або хотінь, прагнень, потреб: «Фізично – він не може, розумово – він не знає, психічно він не бажає. Він би зміг, і знав, якби хотів; але вся біда в тому, що він перш за все не хоче», писав він;

• адекватність елементарних органічних потреб, спонукальна сила яких з роками збільшується, підвищена розгальмування потягів;

• дисгармонічність розвитку потреб, труднощі формування вищих культурних потреб, недостатність соціальних емоцій;

• самооцінка нестійка, залежить від зовнішньої оцінки, часто завищена, рівень домагань формується з працею;

• інтереси неглибокі, односторонні, ситуативні, недиференційовані, нестійкі, тісно пов'язані з цікавістю виконуваної діяльності; пізнавальні інтереси не виражені;

• мотиви навчальних, трудових, інших дій задані дорослими, не перетворюються на власні дієві мотиви, внутрішні мотиви формуються важко.

«Сучасні діти (особливо діти з інтелектуальними порушеннями) не хочуть вчитися». Ця фраза стала розхожою. Що ж робити? Логіка підказує два можливі шляхи виходу з ситуації. Шлях перший – примусити дітей хотіти (метод «батога і пряника», соціальний тиск «треба», контроль), тоді і вчителі можуть їх вчити. Другий шлях – навчитися вчити по-іншому, так, щоб діти навчилися хотіти вчитися (зміна педагогічних засобів, що використовуються для створення і підтримки навчальної мотивації).

Необхідно створювати внутрішню мотивацію, формувати бажання вчитися.

Де ж витоки навчальної мотивації? На які «кнопочки» можна натискати, до яких внутрішніх джерел активації дитини підключатися для того, щоб спонукати його до навчального праці?

Внутрішніх психологічних джерел навчальної мотивації існує дуже багато, і якщо всіх їх грамотно задіяти, проблем може стати значно менше:

• Інтерес до інформації (пізнавальна потреба);

• Інтерес до способу дії;

• Інтерес до людей, що організовують процес чи беруть участь у ньому;

• Потреба в самовираженні і (або) самопрезентації;

• Потреба в самосвідомості і (або) самовихованні;

• Актуалізація творчої позиції;

• Усвідомлення значимості для себе та інших;

• Потреба в соціальному визнанні;

• Уникання покарання (фізичного чи морального);

• Отримання матеріальних вигод і переваг.

Сьогодні ж у масовій педагогічній практиці активно експлуатуються лише деякі «чарівні кнопки» мотивації. На всіх етапах навчання – останні три, в старшій школі – «усвідомлення значущості...», у початковій школі – «інтерес до інформації» та «інтерес до способу дії», та й то останні використовуються як щось не так, раз пізнавальна потреба різко знижується у більшості дітей в середній і старшій школі.

Інтерес до інформації.

«Жахливо цікаво все те, що невідомо» - така психологічна природа цього джерела навчальної мотивації. Молодших школярів хвилює питання, як все навколо влаштовано, молодших підлітків ця ж тема, а ще те, що все працює, збирається і розбирається. Підлітків старшого віку – як влаштовані вони самі, старшокласників – як влаштований світ і те, що перебуває за межами людського розуміння. І звичайно, у всіх віках привабливі таємниці, загадки, інтриги...

Інтерес до способу дії.

Нормальна і дуже цінна людська потреба – зрозуміти, як щось робиться, і зробити це ще краще. Дійти до ефективного способу вирішення завдання самому – це задоволення. Задоволення дослідника, першовідкривача, творця. Передаючи готові способи дії і «натягуючи» на їх стовідсоткове автоматичне відтворення, ми позбавляємо їх істинно людського насолоди.

Інтерес до людей, що організовують процес чи беруть участь у ньому.

У будь-якій справі когось цікавить сам процес, кого-то результат, а когось- можливість спілкування, побудови відносин. Соціальність – наша глибинна, родова риса. Можливість спілкуватися в ході навчального процесу для багатьох школярів – величезний стимул. Якщо вчення побудовано таким чином, що у дитини є можливість вибудовувати цінні для нього стосунки з педагогом, для цілої групи учнів це може бути стимулом.

Потреба в самовираженні і самопрезентації.

Якщо людині властива така риса, як демонстративність, – її не сховаєш в мішок і не зашиєш. Вона рветься назовні, і це нормально. Ненормально, коли «демонстративні діти позбавлені можливості проявляти свою особливість «законним шляхом», а змушені влаштовувати вистави на останній парті, кривлятися, порушувати хід уроку загалом виступати в ролі блазнів і хуліганів. Але не тільки демонстративним дітям потрібні навчальні ситуації, що дозволяють презентувати себе, свої таланти і можливості. Вони потрібні всім, а, отже, стимулюють до навчання.

Потреба у самопізнанні.

Вона актуалізується у більшості учнів в підлітковий період. Ресурс для актуалізації потреби в самовихованні – це різноманітні ситуації подолання, які необхідно створювати для школярів у навчальному процесі. Навчання не повинно бути простою або непомірно складною. Вони повинна бути доступним по силі випробуванням – почуттів, мислення, соціальних умінь і т. д.

Актуалізація творчої позиції.

Ситуації, які передбачають прояв нестандартності, творческости, створення абсолютно нового продукту (нехай навіть чисто навчального по своїй суті) – відомий спосіб підвищення інтересу до навчання. Шкода тільки, що при всій своїй популярності він майже не знаходить місця в навчальному процесі...

Усвідомлення значимості для себе і для інших.

Та сама «усвідомлена» навчальна мотивація: «Я навчаюсь тому, що мені (або комусь іншому, значимого для мене) це треба». Краще, звичайно, коли вчаться для себе, а не для інших, але буває по-різному, і такий екзотичний навчальний мотив іноді має право на існування. Усвідомлена мотивація – доля старшокласників. До неї треба дорости. І дуже добре, якщо вона підкріплюється ще якимось емоційним інтересом. Інакше навчання стає продуктивним, але дуже енергоємним процесом для дитини: постійно потрібно пояснювати собі значимість здійснюваних зусиль на раціональному рівні. У такій ситуації, як правило, живуть випускники, які готуються до вступу у престижні вузи.

Потреба в соціальному визнанні.

Природна потреба для дітей 8-12 років, які готові добре і старанно вчитися для того, щоб їх любили, поважали значущі дорослі. Цей джерело навчальної активності потужно використовується в сучасній педагогічній практиці та батьками і вчителями. Дуже потужно, перетворюючись на соціальний тиск. Мотивація із внутрішньої стає зовнішньої.

Уникнення покарання, отримання матеріальних вигод і переваг.

Вельми поширений і часто дієвий спосіб стимуляції активності. Більш того, для багатьох школярів молодшого та середнього шкільного віку практично незамінний: якщо внутрішні джерела пізнавальної активності слабкі, бажання проявити себе і заявити про себе не розвинене, без них важко обійтися. Але якщо вони– єдине джерело активності, навряд чи ми можемо очікувати від дитини хороших навчальних результатів.

Навчитися грамотно поєднувати всі можливі способи спонукання дитини до навчальної активності, вчасно переходити від одного способу до іншого, добираючи до кожного окремого людині його особисту, індивідуальну кнопочку, - це хороший шанс змінити ситуацію.

Для кожного вікового періоду ефективна певна мотивація. При роботі з дітьми з інтелектуальними порушеннями необхідно враховувати стан дитини, структуру дефекту, його «психологічний вік».

Мотивуючі чинники (зовнішні мотиватори):

5 – 6,5 років – боротьбу з самим собою і іншими як отримання задоволення від процесу; пізнавальні інтереси, такі, як цікавість до сутності явищ; можливість отримати схвалення дорослого та однолітків.

7 – 9 років – соціальна позиція; змагання з іншими; схвалення вчителем, як референтним дорослим.

9 – 12 років – азарт пригод; подолання себе «ризикованих» завданнях; схвалення ровесників, референтних дорослих; неповторність, яскравість індивідуальності.

12 – 14 років – можливість випробувати себе на міцність; схвалення ровесників, референтних дорослих.

Старше 14 років – навчально-пізнавальна мотивація, пов'язана з інтересом до професії.

***Умови активізації навчальних мотивів учнів.***

1.Орієнтація вчителя на індивідуальні стандарти досягнень учнів відміну від усереднених форм. Досягнення учня порівнюються не з результатами інших дітей, а з його власними невдачами і успіхами. У підсумку зростає привабливість успіху, підвищується мотивація досягнення.

2.Допомога у вибудовуванні ближніх і дальніх перспектив, де навчальні успіхи є засобом досягнення життєво важливих цілей.

3.Використання допомагають прийомів у навчанні(зв'язок з вже відомими поняттями, викладання з урахуванням різних каналів сприйняття, виділення суті та ін).Доступність викладу, допомагають прийоми роблять навчання більш привабливим.

4.Побудова уроку таким чином, щоб основними переживаннями учня були інтерес і позитивні емоції(різноманітність видів діяльності, уникнення монотонності, здивування, гумор, групові переживання в командних змаганнях, ігри та ін)

5.Зв'язок досліджуваного предмета з життям. Розуміння учнем того, де це знання стане в нагоді в житті, створює ґрунт для бажання дізнаватися.

6.Сприяння усвідомленню причетності кожного до спільної справи, розуміння особистого вкладу.

7.Позитивні установки щодо проблемних учнів, програмування позитивних змін.

8.Мотивована особистість вчителя. Вираженість інтересу вчителя до педагогічної діяльності, задоволеність від неї є важливими мотивуючими факторами навчальної діяльності учня.

Шановні колеги! Наше завдання сьогодні полягала не в тому, щоб дати готові поради та рекомендації, а в тому, щоб акцентувати увагу на важливості розвитку мотиваційної сфери учня, вмілого застосування педагогами різних технологій розвитку адекватної мотивації навчальної діяльності (пізнавальної мотивації), підвищення мотивації навчальної діяльності учнів.

Те, що педагоги здатні мотивувати дітей з ОВЗ, володіють «інструментами» підвищення навчальної мотивації, свідчить про їх власної мотивації, прагнення до підвищення професійної компетентності, вдосконалення, про готовність вчасно зробити крок у потрібному напрямку.

***Притча «Лотерейний квиток».***

Жив на світі чоловік, нічим особливим від інших не відрізнявся. Але от тільки була в нього ідея фікс: дуже йому хотілося в лотерею виграти. З цією метою він мало не щодня ходив до церкви, ставив свічку і просив Бога: «Господи, допоможи мені, пішли виграш в лотерею».

І так він ревно молився сотні разів, що вже не могли байдуже дивитися навіть архангели.

- Господи, та допоможи Ти йому, - звернулися вони до Бога, - що Тобі варто, а він ще більше зміцнитися у вірі.

- Так допоміг би я йому вже давно, сам дивитися не можу, як він побивається, - відповів Всевишній. – Та тільки він хоч б один лотерейний квиток купив...

Мораль: зробіть крок у потрібному напрямку! Допоможіть собі!

*Шановні колеги! Бажаю вам успіхів в роботі з розвитку мотиваційної сфери учнів. Нехай вам не змінює ваша мотивація!*