

ПОКОЛЕНИЕ «ИГРЕК». МОТИВАЦИЯ*БНТУ, Минск*

На смену поколению «Икс» (1963-1984), где ценностями являются самостоятельность, готовность к изменениям, признание авторитетов (учитель, начальник), надежда на себя, приходит поколение «Игрек», или Миллениумы. К поколению «Игрек» социологи относят детей родившихся в период 1983-2003. В Беларуси и в странах постсоветского пространства дату начала поколения привязывают к развалу советского союза. Развитие поколения шло в ногу с развитием новых технологий, стремительного роста техногенной сферы. В отличие от поколения «Икс» Миллениумам доступна информация, причем изобилие информации. Представителям этого поколения присущи некоторые особенности. Молодые люди больше не стремятся скорее начинать самостоятельную жизнь, отсутствует мотивация к развитию, особенно на первых этапах обучения. Отличительной чертой является потребность в комфорте, индивидуализм, желание получать все и сейчас, получать результат незамедлительно, настроенность на командную работу.

Автоматизация всех процессов растет стремительными темпами.

Если изучать рынок труда, то при поколении «Икс» рынок управлял кандидатами, из-за большой конкуренции люди стремились повышать свой уровень, держались за рабочие места, признавали авторитеты руководителя. Сейчас же кандидаты поколения «Игрек» правят рынком труда, понимая, что в любой момент смогут найти нового работодателя, нет страха потери работы, так как зачастую Миллениумы достаточно поздно покидают родительский дом. То же самое и с обучением. Стремление студентов к комфорту вынуждает систему образования менять привычные стандарты обучения.

К сожалению, во многом методика преподавания остается неизменной. В век, когда почти любая книга доступна в электронном формате или в интернете, студента отправляют в библиотеку за запылившимся экземпляром. Особенности восприятия информации учениками данного поколения таковы, что если информация подается в неудобной для них форме, они просто отказываются ее принимать.

На первый план выступает новый пример управления студентами. Преподаватель уже не вызывает страх, страх также не вызывает возможность отчисления. Как же в таком случае мотивировать студентов к обучению. Только став компаньонами, став единой командой. Поколение «Игрек» не признает начальников, оно признает только лидеров, и в лучшем случае пожелает последовать их примеру.

Кардинально меняется направление взаимодействия от «Студент против учителя с задачей» к «Студент и учитель против задачи». Чтобы мотивировать студента на работу и активную деятельность, преподавателю необходимо самому быть примером активной работы.

При изучении какой-либо дисциплины студент должен не только понимать программу, структуру ее изучения, систему, но и что он получит в итоге. Какую личную выгоду получит. Что даст лично ему изучение того или иного предмета.

Как же обучать поколение «Игрек»?

1. Игра. Поколение «Игрек» связывает любую свою деятельность с наслаждением. Игровые формы, желательные, соревновательные, с разделением группы на команды очень положительно влияют на усвоение информации. Вовлекаясь в игру, обучающийся не замечает усилий, которые прикладывает к изучению информации. Также эмоциональный фон, который присутствует в игре, позволяет дополнительно «якорить» полученный материал. Память обладает интересным свойством, со временем забывает моменты, которые носят негативную окраску. То есть знание полученное в стрессе, скорее

всего останется в памяти ненадолго. Именно поэтому очень важно наладить дружественный контакт с обучающимися. Также соревновательный характер повышает качество и скорость работы.

2. Доступность информации. Вся информация, связь с группой и с преподавателем должна быть в электронном варианте на доступном для обучающегося форуме с понятными для его восприятия образами.

3. Комплексность информации. Преставление информации в цвете, объеме, и различных формах для лучшего усвоения. Активное использование презентаций, видео- и аудиоматериалов, выездные занятия на производства или будущее место работы.

4. Возможность выбора обучающей программы. Когда мы даем возможность выбора, мы тем самым позволяем студенту принять на себя ответственность за изучение данного предмета, а, следовательно, повысить внутреннюю мотивацию.

5. Вовлечение в диалог. Диалог позволяет преподавателю увидеть обратную связь от студента, что несомненно улучшает образовательный процесс, также диалог заставляет учащихся концентрировать внимание на информации. В процессе диалога студент из объекта деятельности превращается источник деятельности, тем самым улучшая восприятие информации, как самим собой, так и другими участниками.

6. Постановка задачи. В работе с поколением «Игрек» очень важна четкость и ясность задачи, описание ее конечного итога и результата. В отличие от поколения «Икс», где не было необходимости описывать «пункт Б», в который нужно прибыть в конечном итоге, поколению «Игрек» крайне необходим точный, детальный образ ожидаемого результата. С понятными сроками и контрольными точками. В противном случае желаемый результат не будет достигнут.

7. Контроль. Современный подход в контроле заключается в переходе с «рамки проблемы» в «рамку решения». Этот

метод положен в основу коучинга. Коучинг, как и «рамка решения» позволяет не заикливается на самой проблеме, а ищет способы для достижения результата. То есть вопрос «Почему ты не сделал домашнее задание?» вызывает мысли об упущенном времени, снижает веру в свои способности, загоняет в проблему еще глубже. В то время вопрос «Что ты можешь сделать в следующий раз, чтобы задание было сделано вовремя?» вынуждает думать о более эффективном планировании своего времени, наводит на мысли о решении проблемы, повышает степень осознанности.

Только в таком случае можно добиться наиболее высоких результатов от обучения.