

کبریت هایی برای شعله ور کردن انگیزه در مخاطبان



این مقاله رایگان است

و شرط استفاده از آن این است که

آن را با یک نفر به اشتراک بگذارید

<http://raveshtadris.com/>



نویسنده : محمد حافظی نژاد

از مجموعه مقالات رایگان سایت روشن تدریس

<http://raveshtadris.com/>

تدریس برای فراگیرانی که هیچ انگیزه‌ای ندارند مثل دمیدن بر زغال‌های خاموش است. آنچه آتش و طمع دانستن را در فراگیران روشن می‌کند انگیزه است. در این مقاله کبریت‌هایی معرفی شده است که می‌توانید زغال‌های سیاه و سرد را به اخترهایی سوزان، گرمابخش و نورانی تبدیل کنید.

- کبریت اول: قدرت
- کبریت دوم: خودتان با انگیزه باشید.
- کبریت سوم: پاداش بدهید
- کبریت چهارم: عقده‌ای نباشید.
- کبریت پنجم: هدف
- کبریت ششم: بادکنک انگیزه را گره بزنید.
- کبریت هفتم: یکه‌تازی نکنید
- کبریت هشتم: کسی را آموزش دهید که خودش می‌خواهد.

کبریت اول: قدرت

داشتن انگیزه مخاطب را قدرتمند می‌کند. اگر از مخاطب می‌شنویم که دائماً می‌گوید نمی‌توانم مشکل از این نیست که او واقعاً نمی‌تواند. او به‌صورت ناخودآگاه به شما می‌گوید که انگیزه کافی ندارم و نداشتن انگیزه یعنی نداشتن قدرت انجام کار.

در خبری شنیدم مادری با ۱۶۰ سانتی‌متر قد و ۵۵ کیلو وزن با پسر بچه‌اش در جاده تصادف کردند درحالی‌که ماشین در کنار جاده چپ کرده بود به‌صورتی که بچه زیر ماشین افتاده بود ولی مادر بدون آسیبی به بیرون پرتاب شده بود. وقتی نیروهای امداد رسیدند مادر را درحالی‌که بچه‌اش در دستانش بود و آسیبی ندیده بود دیدند. مادر و پسر، برای معاینه به بیمارستان منتقل شدند و در آنجا معلوم شد که ستون فقرات پشت مادر صدمه شدید دیده است. آنچه اتفاق افتاده بود این بود که ظاهراً مادر، ماشین را بلند کرده و بچه را با پاهایش جابجا نموده و حین انجام این کار پشتش صدمه‌دیده بود.

هیچ روش دیگری وجود نداشت تا مادر بتواند در شرایط عادی ماشین را بلند کند زیرا جثه، یا قدرت عضلات قوی برای این کار نداشت. فقط قدرت انگیزش در او می‌توانست این کار را انجام دهد.

پس رابطه انگیزش و **قدرت** یک جاده دوطرفه است:

- فرد بداند که قدرتمند می شود انگیزه می گیرد
- فرد با انگیزه قدرتمند است.

مخاطب باید ایمان داشته باشد با دانستن این مطالب قدرتمند می شود.

کبریت دوم: خودتان با انگیزه باشید.

مخاطبان شما زمانی می توانند با انگیزه باشند که شما با انگیزه باشید. و بزرگان بسیاری این جمله معروف را گفته اند که: یک سرمشق خوب برای دیگران باشید اما ویژگی های یک فرد با انگیزه:

- مثبت
- برانگیخته به واسطه یک هدف
- امیدوار به موفقیت
- مراقب ظاهر شخصی
- ارتباط باعلاقه و اشتیاق با دیگران

کبریت سوم: پاداش بدهید

مهم ترین اصل مدیریت جهان در کتاب جالب مایکل لی بوف با عنوان " چگونه مردم برانگیخته می شوند؟ " آمده است.

" بیشترین بهره را از کارهایی خواهید برد که درازای آن پاداش می گیرید. به آنچه امید دارید، تقاضا می کنید و آرزو دارید و یا التماس می کنید، دست پیدا نمی کنید. بلکه به آنچه می رسید که به خاطر آن پاداش گرفته اید.

پس شما به عنوان یک مدیر، استاد یا معلم باید کاملاً تعیین کنید که به چیزهایی پاداش می دهید. انتخاب نوع **پاداش متناسب** با مخاطب خیلی مهم است چند نمونه از پاداش های ممکن و معمولی که باعث ایجاد انگیزه در فراگیران می شود در زیر می آوریم.

- مدیر برای کارکنان: ترفیع رتبه، افزایش دستمزد، تعریف، تقدیر و ...

- استاد برای دانشجو: نمره، دعوت از او برای همکاری علمی، تعریف، گذاشتن وقت بیشتر برای او در خارج از کلاس و...
 - معلم و دانش‌آموز: نمره، سپردن اداره کلاس به دانش‌آموز، تعریف و تمجید، تماس با خانواده و تعریف از او، جایزه و...
به صورت کلی افراد با دیدن موفقیت‌هایشان انگیزه می‌گیرند.
- البته مثال‌های بالا عموماً انگیزه‌های بیرونی بود این انگیزه‌ها مؤثر هستند ولی دوام زیادی ندارند بهتر است این موارد با ترکیبی از انگیزه‌های درونی ارائه شود. به صورت واضح‌تر اینکه:
- انگیزه‌های بیرونی (پاداش‌ها) انگیزه‌های درونی را قوی‌تر کند.**
- در ضمن اگر **قول پاداش** دادید حتماً به آن عمل کنید.

کبریت چهارم: عقده‌ای نباشید.

عقده‌های خودتان را بر روی فراگیر خالی نکنید. لازم نیست همان‌گونه که با شما رفتار شده است با مخاطبین رفتار کنید.

بدانید شما نقش مؤثری در شادی زندگی خصوصی افراد دارید پس این مسئولیت سنگینی است. یک برخورد بد شما با فراگیرتان ممکن است زندگی خصوصی او را ساعت‌ها یا روزها خراب کند. یکی از معضلات سیستم‌هایی آموزشی بد این است که افراد چیزهای بدی از اساتید خود آموخته‌اند و وقتی خودشان استاد می‌شوند دوباره همان چیزهای بد را تکرار می‌کنند بدون اینکه بدانند آن چیز بد است؛ و یا اگر می‌دانند به دلیل عادت نمی‌خواهند آن را ترک کنند.

مدرس عقده‌ای انگیزه را می‌کشد.

کبریت پنجم: هدف

بسیاری از فراگیران هدفی برای زندگی ندارند. آمارهای بین‌المللی نشان می‌دهد ۹۷ درصد مردم دنیا هدف ندارند^۱.

اگر شما از فراگیران خود بخواهید اهداف خودشان را از زندگی برای شما بگویند. کاملاً متوجه صحت آمار بالا می‌شوید.

شما قبل از هر چیز باید هدف از آموزش خود را به آن‌ها بگویید یعنی دقیقاً بدانند با دریافت این آموزش از جانب شما به چه چیزی دست پیدا می‌کنند؟

اما هدفی که تعیین می‌شود بهتر از فرمول SMART پیروی کند؛ یعنی:

- **Specific:** کاملاً مشخص باشد.
- **Measurable:** قابل اندازه‌گیری باشد.
- **Attainable:** در دسترس باشد.
- **Realistic:** واقع‌بینانه باشد.
- **Timely:** به هنگام باشد.

کبریت هدف مهم‌ترین کبریت انگیزاننده است که اگر انگیزه به‌وسیله هدف شعله‌ور شود کسی نمی‌تواند خاموشش کند.

کبریت ششم: بادکنک انگیزه را گره بزنید.

زمانی که انگیزه ایجاد شد تا ابد باقی نمی‌ماند.

برخی از مدرسان همان اول به‌گونه‌ای هنرمندانه ایجاد انگیزه می‌کنند، فراگیران هم خیلی با انگیزه شروع می‌کنند ولی بعد از مدتی همه به حالت به انگیزه بر می‌گردند. این نوع انگیزه دادن درست مثل این است که بادکنکی را باد کنید و سر آن را گره بزنید.

انگیزه دادن فقط برای شروع کافی نیست بلکه بایستی در فرایندی مداوم این کار انجام شود.

^۱ <http://aAr.ir/۳۴۹۹۴۴۹>

همان‌گونه که برای ارزشیابی در طول فرایند آموزش مقوله‌ای به نام ارزشیابی تکوینی (formative evaluation) وجود دارد.

مبحثی به‌عنوان انگیزش تکوینی هم باید وجود داشته باشد یعنی هم‌زمان با آموزش و بر طبق نتایج ارزشیابی تکوینی انگیزش تکوینی هم به فراگیران داده شود.

کبریت هفتم: بکه‌تازی نکنید

به‌وضوح مشخص است فراگیری انگیزه یادگیری بیشتری دارند که مدیر، استاد یا معلم آن‌ها را در فرایند آموزش دخیل کند. و به‌طور کلی بدانید: مشارکت داشتن در امور برانگیزاننده است. به مثال زیر توجه کنید که در رابطه با عرصه مدیریت است ولی می‌توان از آن در سیستم آموزشی هم استفاده کرد.

از فراگیران بخواهید برای فرایند آموزش نظر بدهند. از محتوا گرفته، محیط آموزش و حتی روش تدریس خودتان. این کار باعث می‌شود آن‌ها انگیزه بیشتری پیدا کنند چون در محیطی هستند که به آن‌ها احترام گذاشته می‌شود. توصیه می‌کنم مقاله‌ی مدیریت با واگذاری کارها را مطالعه کنید

کبریت هشتم: کسی را آموزش دهید که خودش می‌خواهد.

اگر تمام مراحل بالا را انجام دادید ولی باز هم فراگیران انگیزه کافی برای یادگیری نداشتند بهتر است آموزش ندهید. شما اگر می‌خواهید مؤثر باشید فقط باید به افراد علاقه‌مند یا نیازمند آموزش بدهید؛ و از همه بهتر اینکه به افراد نیازمند و علاقه‌مند آموزش بدهید.

کسی که نیاز یا علاقه‌ای به موضوعی ندارد بهتر است آموزش نبیند. شما تلاش خود را بکنید ولی مسئول خوشبختی دیگران نیستید. اگر به‌عنوان مدیر یک مجموعه باکسانی روبرو می‌شوید که از آموزش دیدن امتناع می‌کنند از موارد تنبیهی نیز استفاده کنید

ولی این کار را زمانی انجام دهید که واقعاً هفت کبریت قبلی را امتحان کرده باشید.

نویسنده: محمد حافظی نژاد

با برداشتی آزاد از کتاب هنر ایجاد انگیزه، ریچارد دنی
موفق و پیروز باشید

ممنون که این مقاله را خواندید
برای ادامه ی دوستی ها
هدیه سایت روش تدریس را بپذیرید
فایل های صوتی به همراه کتاب



به صورت رایگان به ایمیل شما ارسال می شوند
برای عضویت و دانلود فایل ها روی لینک زیر کلیک کنید

<http://raveshtadris.com>



به جمع هزاران عضو باشگاه مدرسان سایت روش تدریس خوش آمدید