

SCENARIUSZ ZAJEĆ Z GRUPĄ WYCHOWAWCZA

Tytuł:	Co zrobić, aby chciało się chcieć. Sposoby skutecznego motywowania do działania.
Po spotkaniu uczeń/wychowanek powinien:	<ul style="list-style-type: none">• znać czynniki, które motywują go do nauki i innego działania.• wiedzieć, na czym polega istota motywacji w życiu człowieka.
Środki dydaktyczne:	papierowe pieniądze o nominale 100zł (po 10 dla każdej osoby), młotek do licytacji, kartoniki, szary papier (2 arkusze), taśma papierowa, prezentacja multimedialna
Metody pracy:	podające- mini wykład, pogadanka praktyczne – ćwiczenie „Licytacja marchewek” problemowe – burza mózgów
Czas trwania	45 minut

Przebieg

Wprowadzenie

1. Powitanie uczestników warsztatu. Zapowiedź tematu i wskazanie celu zajęć.
2. Indywidualna refleksja dotycząca motywacji i automotywacji w oparciu o ilustrację „Duszki”.

Przebieg: Prowadząca rozdaje uczestnikom arkusze przedstawiające duszki w różnym rozmieszczeniu wokół drzewa (u podnóża, wdrapujące się, spadające, siedzące na gałęzi, która jest podcinana, huśtające się, kurczowo obejmujące pień, siedzące na wierzchołku itp.)

Polecenie:

Pomyślcie, czy łatwo Was zmotywować do działania oraz czy i na ile sami potraficie siebie skutecznie zmotywować. Przyjrzyjcie się ilustracji. Następnie wybierzcie jednego z duszków, który byłby w jakimś sensie ilustracją do postawionego problemu. Poproszę Was za chwilę o krótkie osobiste wypowiedzi o motywacji w powiązaniu z duszkami.

Część właściwa

1. Ćwiczenie „Licytacja marchewek”¹

Przebieg ćwiczenia:

1. Uczestnicy spotkania wpisują na otrzymanych kartonikach te rzeczy, które sprawiają, że „chce im się chcieć” – ich osobiste motywatory (max. 3).
2. Kartoniki przyklejają na arkusz szarego papieru wiszący na ścianie.
3. Prowadząca wspólnie z młodzieżą segreguje kartoniki eliminując powtarzające się odpowiedzi.
4. Pozostałe po uporządkowaniu motywatory zostają umieszczone w tabeli przygotowanej na kolejnym arkuszu szarego papieru.

¹ Na podstawie pomysłu E. Nęcki „Giełda stymulatorów”

MOTYWATOR	NABYWCA	CENA SPRZEDAŻY	LICZBA ZŁOŻONYCH OFERT
pochwała	Jan Nowak	400zł	3
wizja dostania się na renomowaną uczelnię	Anna Kowalska	600zł	1

5. Licytacja motywatorów

Przebieg:

Prowadząca rozdaje każdemu uczestnikowi kwotę 1000zł w banknotach 100-złotowych.

Rozpoczyna licytację mówiąc:

„Oferuję motywator „pochwała”. Cena wywoławcza 100zł. Kto da więcej?”

Uczestnicy mogą przebijać cenę wywoławczą o kolejne 100zł. Można także zagrać *va banque* – za 1000zł. Nikt nie może takiej oferty przebić, a osoba wydająca grająca *va banque*, stawia wszystkie swoje pieniądze na jeden motywator.

Wskazówka: Warto poprosić, aby ktoś z młodzieży pełnił rolę asystenta uzupełniając na bieżąco tabelę.

Licytacja kończy się, gdy:

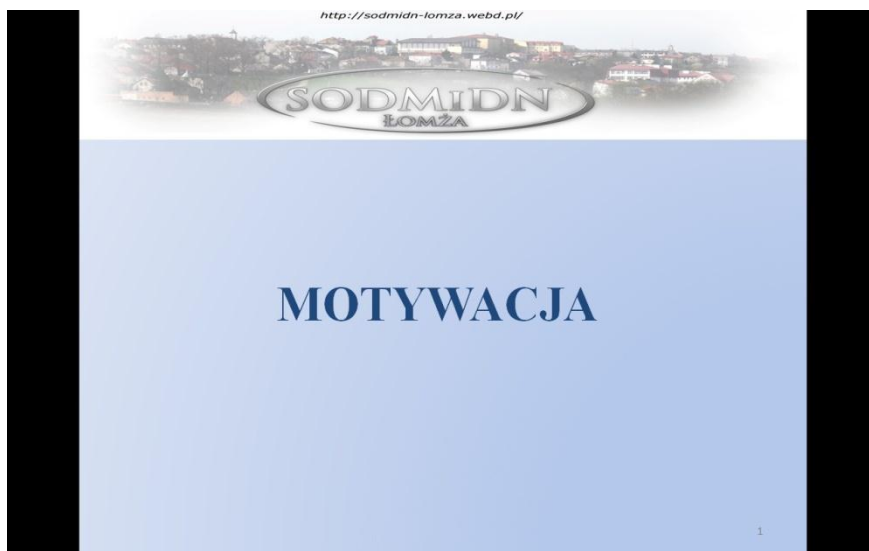
- Zabraknie motywatorów
- Zabraknie pieniędzy

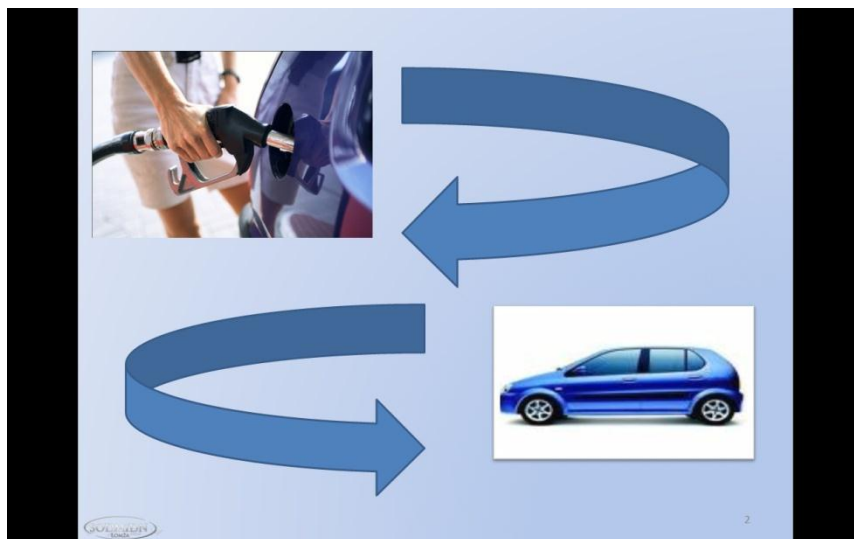
6. Omówienie ćwiczenia

Dyskusja przebiega wokół problemów takich jak np.: kto kupił jakie motywatory, ile kupił, ile za nie zapłacił? Dlaczego ktoś wydał wszystkie pieniądze na dany zakup? Czy uczestnicy kupili to, co chcieli? Czy kupowali te motywatory, które wcześniej wskazywali jako ich osobiste, czy też inne? Które motywatory cieszyły się największą/ najmniejszą popularnością (liczba składanych ofert).

7. Ramy teoretyczne, prezentacja multimedialna

Celem prezentacji jest przybliżenie uczestnikom warsztatu treści teoretycznych dotyczących tematu spotkania. Po przeżyciu, którego dostarczyło ćwiczenie, ważnym jest, aby osadzić zdobyte doświadczenie w ramach teoretycznych. Prezentacja stanowi podstawę do komentarza prowadzącej, która rozwija poszczególne treści wskazywane na slajdach.





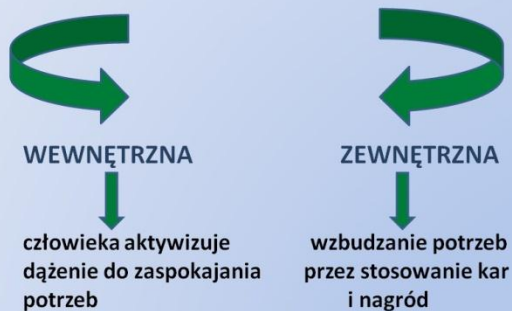
MOTYWACJA

- z łacińskiego *movere* - ruszać się.
- wszystkie siły napędowe, które pobudzają jednostkę do dokonania wyboru, podjęcia jakiegoś działania lub utrzymania się w gotowości do działania zmierzającego do osiągnięcia określonego celu.
- to intencja zrobienia czegoś, by coś osiągnąć.



3

RODZAJE MOTYWACJI



4

Źródła motywacji (automotywacji)

- My sami,
- Ludzie, którzy nas otaczają,
- Szczególne osoby z naszego życia,
- Nasze otoczenie zewnętrzne.



Na poziom motywacji wpływają:

- Otoczenie,
- Styl życia,
- Sposób myślenia,
- Wartości,
- Umiejętność bieżącej reakcji.



6

Mordercy motywacji

- Złe nastawienie,
- Zmęczenie,
- Źle wyznaczone cele,
- Zła organizacja pracy.



Niektóre sposoby zwiększania motywacji

- Metoda szwajcarskiego sera,
- Wizualizacja celu,
- Zaplanowanie nagrody,
- Deklaracja innym tego, co mamy zrobić.



8

Perspektywa czasowa planów

- Planowanie krótkoterminowe,
- Planowanie średnioterminowe,
- Planowanie długoterminowe,
- Planowanie strategiczne.

Wybitni planują strategicznie!



9

Część końcowa

Grupa refleksji

Przebieg: Rundka końcowa, podczas której uczestnicy dzielą się wrażeniami z warsztatu podejmując próbę odpowiedzi na pytanie: **Z czym wychodzę?**

Opracowanie: Ewa Frołow