|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название занятия | | ***Учебная мотивация. Способы и педагогические приемы повышения*** | |
| Общие цели | | - Систематизация теоретических знаний по проблеме «мотивации учения»;  - создание условий для профессионального диалога по выявлению продуктивных подходов к решению поставленной проблемы;  - совершенствование педагогического мастерства педагогических работников, повышение их методического уровня. | |
| Ссылка | | «Руководство для учителя» | |
| Результат обучения | | Участники коуч-сессии знают: возможные способы и приемы повышения учебной мотивации учащихся, каким образом они формируются и как могут повлиять на успешность учебного процесса.  Умеют: работать в команде, аргументировано отстаивать свою точку зрения, вести конструктивный диалог | |
| Ключевые идеи | | Мотивация – общее название для процессов, методов, средств побуждения учащихся к продуктивной познавательной деятельности, активному освоению содержания образования.  Учебная мотивация – это включение в деятельность учения, учебную деятельность. Определяется 3 типа отношения к учению – положительное, безразличное и отрицательное. | |
| Оснащение занятия: | | Флипчарты, маркеры, бумага, ручки по количеству участников, стикеры (разного цвета) презентация | |
| Оборудование: | | ПК, проектор, интерактивная доска, столы и стулья для участников, мультимедийная презентация. | |
| **Ход занятия** | | | |
| Этапы прведения коуч сесии | Время | | Действия преподавателя и действия участников коучинга |
| Приветствие. | 5 мин | | **Приветствие участников коучинг-сессии. Создание благоприятной среды.**  **Упражнение «Подари улыбку».**  **Цель:** Создание атмосферы единства, повышение позитивного настроя, развитие умения выражать свое эмоциональное состояние.  Добрый день, уважаемые участники семинара «Учебная мотивация. Способы и педагогические приемы повышения».  Первый вопрос, с которого мне бы хотелось начать наше занятие, звучит так: «Улыбался ли вам кто-нибудь сегодня?», «Улыбались ли вы сами?».  **Упражнение «Подари улыбку»**  - Я предлагаю вам поиграть в одну детскую, очень забавную игру «Подари улыбку». Ваша задача заключается в том, чтобы улыбнуться всем коллегам по кругу, передавая отличное настроение, радость от встречи.  **Обсуждение:** «Что вы почувствовали, улыбаясь друг другу?»  - Уважаемые коллеги, наверняка вы знаете, что улыбка иногда длится лишь мгновение, а в памяти остаётся порой навсегда. Вы можете удивиться, но именно с улыбки начинается любое взаимопонимание. Улыбайтесь коллегам, ну и, конечно же, не забывайте про обучающихся! Такой ритуал приветствия вы можете использовать на своих уроках. Несмотря на возраст, использование игровых методов обеспечит вам успешность урока, будет способствовать повышению учебной мотивации и познавательной активности. |
| Вызов  Разбор ситуации | 5 мин | | Под окнами дома пожилого человека повадились играть дети. Каждый вечер они собирались на лужайке перед его домом, бегали, шумели, чем сильно ему мешали. Никакие просьбы и уговоры играть подальше от его дома не помогали. Он долго мучился вопросом: что же с ними делать и придумал - он вышел к детям и сказал:  -Вы очень здорово сегодня бегали, резвились и кричали. За это каждый из вас получит сегодня по 1 доллару. Можете себе представить реакцию детей?! Мало того, что они получали удовольствие от игры, они получили еще и деньги. Дети были очень довольны. На следующий день хозяин дома вышел к играющим детям и сказал:  - Знаете, дети, сегодня мои обстоятельства изменились, и я могу вам дать лишь по 50 центов". Дети взяли деньги, но играли и кричали уже с меньшим энтузиазмом. На следующий день этот мудрый человек раздал детям по 20 центов и сказал:  - Приходите еще и завтра, я вам дам по 5 центов. На это дети ответили: "Вот еще! Будем мы тут бегать и кричать за какие-то 5 центов!".  Таким замысловатым образом этот пожилой человек избавился от шума и крика под своими окнами.  О чем же эта история? |
| Сообщение темы и цели коуч-сессии | 2 мин. | | - Систематизация теоретических знаний по проблеме «мотивации учения»;  - создание условий для профессионального диалога по выявлению продуктивных подходов к решению поставленной проблемы;  - совершенствование педагогического мастерства педагогических работников, повышение их методического уровня. |
| Ожидания и опасения | 5 мин. | | - Прежде чем мы приступим к обсуждению темы нашего сегодняшнего мероприятия, мне бы очень хотелось, чтобы вы поделились своими ожиданиями и опасениями. На заранее приготовленных «листочках» (у каждого участника закреплены на спинке стула) необходимо написать свои ожидания и опасения от семинара  **Актуализация («погружение в тему»).**  Каждая группа по моей команде перевернет лист.  На листе с обратной стороны написана мечта и определен путь её достижения.  Ваше задание: за 3 минуты написать как можно больше способов достижения Вашей мечты указанным путем.  *Шуба – самые сумасбродные способы.*  *Машина – самые гарантированные способы.*  *Отдых в Турции – самые криминальные способы.*  *Премия 2000€ - самые легкие способы.*  *Сертификат об окончании КПК – самые стандартные способы.*  Посчитайте количество придуманных Вами способов и определите самый оригинальный из них.  *Спикеры отвечают. Определяется команда-лидер по количеству придуманных способов или оригинальности.*  ***Интервью победителя:***  - В чем секрет Вашего успеха?  Можем ли мы утверждать, что он – в слаженной работе команды?  - Повлияла ли предложенная нами мечта на Вашу изобретательность? Как?  - Какая мечта, на Ваш взгляд, могла бы еще больше стимулировать Вас к достижению успеха?  - Чью мечту Вы хотите осуществить – нашу или свою? Почему?  Спасибо.  Вопрос ко всем: подберите как можно больше синонимов к слову «мечта».  Желание, цель, мечтание, предвкушение, «воздушные замки», утопия, вожделение, грезы, иллюзия, чудо, надежда, стремление, МОТИВ.  **ВИДЕОРОЛИК**  **Дайте определение**  ***Мотив*** – материальный или идеальный предмет, достижение которого выступает смыслом деятельности.  ***Мотивация*** – процесс стимулирования к действиям для достижения определенных целей.  Как вы думаете, какая мотивация называется внешней, внутренней?  ***Внешняя мотивация*** – мотивация, в основе которой находятся факторы окружающего мира, выраженные в различных формах поощрения.  ***Внутренняя мотивация*** – мотивация, в основе которой находятся личные желания и потребности. |
| Мини-лекция | 5 мин | | В настоящее время в современной школе достаточно остро стоит задача повышения эффективности педагогического процесса. Учителя задаются вопросом: как сделать учебный процесс более эффективным?  Каждый учитель хочет, чтобы его ученики хорошо учились, с интересом и желанием занимались в школе. В этом заинтересованы и родители учащихся. Но подчас и учителям, и родителям приходится с сожалением констатировать: “не хочет учиться”, “мог бы прекрасно заниматься, а желания нет”. В этих случаях мы встречаемся с тем, что у ученика не сформировались потребности в знаниях, нет интереса к учению.  Учитывая такой большой процент учеников, заявляющих о том, что они скучают в школе, что нужно сделать учителю, чтобыустановить контакт с учениками, у которых за спиной годы разочарования обучения в школе? Или как учитель может мотивировать учеников, которые нацелены только на одно: получение высоких баллов на ЕНТ? Как учителю развить в учениках желание учиться, основанное на подлинном интересе к учебному материалу?  Есть много причин, почему те или иные методы мотивации не работают. И одна из них: это применение одних и тех же инструментов мотивации ко всем ученикам, не учитывая их индивидуальность. Существует большое количество «классификаций» учеников, их потребностей, ожиданий и соответствующих способов мотивации. Необходим «разный подход к разным людям». Если мы внимательно присмотримся к нашим ученикам, то сможем выделить четыре типа в зависимости от их уровня мотивированности. |
| Деление на группы. Правила взаимодействия между участниками группы: | 2 мин. | | **Деление на группы.** По цвету листочков, которые были приклеены на спинку стула.  5 группа-родители детей школьного возраста/ формируется из 4-х групп/  **Принятие правил работы в группе**  «Для того чтобы наше общение было наиболее эффективным, предлагаю в процессе нашей работы придерживаться следующих правил:  - «Доверительный стиль общения» (одно из его отличий - называние друг друга на «ты», что психологически уравнивает всех членов группы и ведущего).  - «Общение по принципу «здесь и теперь» (говорить только о том, что волнует участников в данный момент, и обсуждать то, что происходит в группе).  - Правило «Поднятой руки» - желающий высказаться поднимает руку, никто из участников не перебивает говорящего.  - Очередность высказываний (когда один говорит, другой ожидает своей очереди).  - «Безоценочное восприятие партнера» - не давать оценок другим участникам тренинга, если они об этом не просят.  - «Персонификация высказываний» (отказ от безличных речевых форм, помогающих людям в повседневном общении скрывать собственную позицию и уходить от ответственности, свои суждения выдвигать в форме «Я считаю...», «Я думаю...»).  - «Искренность в общении» (говорить только то, что действительно чувствуем, или молчать; открыто выражать свои чувства по отношению к действиям других участников).  - «Определение сильных сторон личности» (в ходе обсуждения обязательно подчеркивать положительные качества выступившего).  - Активность (время коуч-сессии регламентировано, поэтому для максимальной эффективности мы должны работать активно).  - Правило «стоп» (я не хочу о чём-то высказываться, я передаю слово другому).  Затем идет коллективное обсуждение этих правил: что-то можно исправить, что-то добавить и в дальнейшем пользоваться только этими принятыми нормами обращения. |
| Работа в группе | 10 мин. | | **Задание 1** Инструкция. Вспомните, пожалуйста, своего ученика, который казался вам наименее мотивированным к учебе (не желает учиться). Опишите его с помощью 10 шкал, обведя кружком соответствующий балл на каждой шкале.  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 | Целеустремленный | | Невоспитанный | -1 | 0 | +1 | Воспитанный | | Ничем  не интересующийся | -1 | 0 | +1 | Увлеченный | | Неудачливый | -1 | 0 | +1 | Успешный |   Теперь выполните те же действия относительно ученика, который казался вам наиболее мотивированным (выраженное желание учиться). Опишите его с помощью тех же 10 шкал. Суммируйте все баллы отдельно для каждого ученика. Поднимите, пожалуйста, руки, у кого мотивированный ученик набрал меньшее количество баллов, чем немотивированный? А у кого большее количество баллов  **ФИЗМИНУТКА**  **Задание 2.** Используя опорную схему, подберите методы и инструменты мотивации определенного типа ученика. /4 группы/  E:\ШКОЛА\КОУЧИНГИ\2015-2016\16.09\kvadranty-motivatsii-334x270.png  **5 группа:** родители учеников.  **Задание.** Забудьте на время, что вы учитель, у вас есть педагогическое образование. Вы-родитель. Сформулируйте свои пожелания учителю по вопросам повышения мотивации вашего ребенка |
| Выступления групп | 10 мин | | **Защита постеров.** Начинает 5 группа-родители. |
|  | 5 мин  5 мин | | **Задание 3**   1. Проблемный вопрос: Как сформировать у ученика желание учиться?  |  |  | | --- | --- | | Проблема | Решение | | Лень получать знания |  | | Нежелание учиться |  | | Большая учебная нагрузка |  | | Скучная школьная жизнь |  | | Отсутствие понимания получаемых знаний. |  |   **Задание 4**  Перед Вами – УЧЕНИК. Напишите внутри контура – варианты внутренней мотивации ученика к учению; снаружи - варианты внешней мотивации ученика к учению.  http://isafova.ucoz.ru/123/normal_-1.gif |
| Подведение этогов коучинга. Рефлексия. | 5 мин | | Стратегия «Кубик», разработанный с опорой по таксономии Блума.  На гранях кубика написаны слова «опиши», «сравни», «ассоциируй», «проанализируй», «предложи», «аргументируй». Тема «учебная мотивация»  **СИНКВЕЙН** |