**KONSPEKT**

Temat: Umiejętności interpersonalne- motywowanie.

Po zajęciach uczestnik będzie:

• znał czynniki, które motywują go do nauki i innego działania

• wiedzieć, na czym polega istota motywacji w życiu człowieka

* Potrafił prowadzić rozmowę motywującą
* Wiedział jakich instrumentów użyć w motywowaniu swoich podopiecznych

Potrzebne materiały:

- flipchart

- samoprzylepne karteczki ( minimalnie ilośc osób x4)

-długopisy

- kartki a4

-2 piłki

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| czas | zadanie | wykonanie | uwagi |
| 2 min | Sprawy organizacyjne | - | - |
| 5 min | Motywacja prowadzącego | Uczestnicy starają się zmotywować prowadzącego do przeprowadzenia zajęć.  |  |
| 5 min | Balony | Uczestnicy piszą na balonach, co sprawiało im trudność w motywowaniu.  | Balony, markery- tyle ile uczestników |
| 5 min | Sprawdź , na którym stopniu jesteś | Uczestnicy myślą o jednym swoim marzeniu, zapisują je na kartce. Kolejno otrzymują rysunek z załącznika nr 1 i starają się sami ocenić na jakim etapie są w jego realizacji.  | Załącznik nr 1 wydrukować tyle razy ile uczestników, kolorowe karteczki tyle ile uczestników |
| 5 min | Pląs | Pląs „kowboj” | Grupa staje w kole. Prowadzący pokazuje ruchy, które inni naśladują. Jedzie konno – przebiera nogami, unosząc je do pół-wysokości kolana i imituje dźwięk wydawany przez stukot końskich kopyt. Koń jedzie, jeździec skręca w prawo – towarzyszy temu przechył tułowia w prawo. Koń jedzie, jeździec skręca w lewo - tułowie wędruje w lewo, koń przeskakuje przeszkodę – podskakuje do góry, spotyka japońskich turystów – rękami udaje, że trzyma aparat fotograficzny i pstryka zdjęcia, mija kowboja – udaje, że uchyla kapelusz, strzela z kolta – ręką gwałtownie dobywa pistolet z kabury i strzela wydając odpowiedni dźwięk, mija szeryfa – unosi się w siodle i salutuje. Koń cały czas jedzie. Wymienione ruchy dodawane są więc do pierwszego ruchu, jazdy konnej, inicjującego zabawę. Ruchy podawane są coraz szybciej i w zmienianej kolejności. |
| 5 min | Licytacja marchewek | Uczestnicy spotkania wpisują na otrzymanych kartonikach te rzeczy, które sprawiają, że „chce im się chcieć” – ich osobiste motywatory (max. 3). Kartoniki przyklejają na arkusz szarego papieru wiszący na ścianie. Prowadząca wspólnie z młodzieżą segreguje kartoniki eliminując powtarzające się odpowiedzi. Pozostałe po uporządkowaniu motywatory zostają umieszczone w tabeli przygotowanej na kolejnym arkuszu szarego papieru. Zał nr 2 | Załącznik nr 2 do napisania na flipcharcie |
| 15 | Cd licytacji | Prowadząca „rozdaje” każdemu uczestnikowi kwotę 1000zł w banknotach 100-złotowych. Rozpoczyna licytację mówiąc: „Oferuję motywator „Wizja zdobycia lepiej płatnej pracy”. Cena wywoławcza 400zł. 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. Licytacja kończy się, gdy: • Zabraknie motywatorów • Zabraknie pieniędzy |  |
| 10 min | dyskusja | 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). |  |
| 5 min | Gra „Wiking” | Uczestnicy stoją w kręgu. Jedna osoba trąbi na początek gry. Przykłada ręce do głowy (imituje rogi Wikingów na hełmie). Sąsiadujące z nim osoby zaczynają ostro wiosłować, tak, jakby wieźli Wikinga na łodzi. Zadaniem Wikinga jest wywołać imie innego uczestnika z kręgu, który powinien natychmiast przyłożyć ręce do głowy, a jego sąsiedzi zacząć wiosłować. Kto zapomni wiosłować, przyłożyć rąk do głowy, albo wywołać następnego uczestnika — wypada. Wtedy wszyscy uczestnicy 2 razy klasną, dwa razy tupną, a ten, kto zatrąbi zaczyna grę od nowa. |  |
| 15 min | Balony cd | Uczestnicy siedzą w kręgu. Każdy bierze do ręki balona tego, którego zapisał na początku zajęć. Podaje go do osoby siedzącej naprzeciwko. Każdy ma chwilkę na zastanowienie jak rozwiązać problem (trudność), który została napisana na balonie. Kolejno każdy się dzieli przemyśleniami, doradzamy wspólnie. Warto w tym momencie korzystać z wypracowanych „motywatorów” z poprzedniego zadania. Po opracowaniu danego problemu balon zostaje przebity.  |  |
| 10 min | Jestem jak… | Każdy uczestnik rysuje na kartce papieru rzecz, która mu najbardziej pasuje do siebie, w jakiś sposób go charakteryzuje. Wpisuje swoje imię w rogu kartki. Uczestnicy siedząc naprzeciwko siebie w kręgu podają powód, dla którego narysowali tą rzecz. Następnie obrazki przyczepiamy na ścianie. Podsumowanie: każdy z nas wymieniał różne „motywatory” do licytacji i to było spowodowane tym, że każdy z nas jest inny. Całkowicie odmiennie się postrzegamy, co innego myślimy o nasze pozycji w świecie, a zatem i rozmowa motywacyjna musi być ściśle dostosowana do danej osoby. Należy zwrócić uwagę na siłę motywacji zewnętrznej! |  |
| 7 min | Tor dla piłki | Uczestnicy tworzą niewielkie grupki, max. 6 osobowe. Zadaniem każdej grupy jest spuścić otrzymać piłkę po torze pochyłym, utworzonym z dłoni uczestników grupek (każdy daje 1 rękę). Zadanie polega na tym, aby piłka przeturlała się w jak najkrótszym czasie i dotknęła dłoni każdego uczestnika. (Podpowiedź - najlepszy czas osiąga się tworząc tor z palców, tor jest wtedy najkrótszy). Grupy myślą jak to zrobić w przeciągu 3 sekund. ZZabawa kończy się jak znajdą rozwiązanie. Podsumowanie gry: warto próbować różnych rozwiązań by móc dojść do tego najbardziej optymalnego. Tylko działając jesteśmy stanie poznać nasz problem i znaleźć rozwiązanie. Istotną rolę na naszej drodze odgrywają wtedy inni ludzie.  | 2 piłki |
| 15 min | Ręce | Każdy uczestnik zabawy odrysowuje na kartce swoją rękę i wpisuje w rogu swoje imię. Wszyscy siedzą w kręgu, aby się wzajemnie mogli widzieć. Kartki następnie przesuwamy zgodnie z ruchem wskazówek zegara. Prowadzący za każdym razem podaje rodzaj przedmiotu, rzeczy, poprzez który mamy przedstawić osobę z odrysowaną ręką na kartce, która właśnie znajduje się przed nami. Powinniśmy znaleźć taki rodzaj tego przedmiotu, który najbardziej kojarzy nam się z charakteryzowaną osobą. Np. prowadzący mówi: „samochód” i wtedy wszyscy rysują taką markę samochodu, która „przypomina im” cechami osobą opisywaną, której odrysowaną rękę mamy przed sobą. Możemy podawać rodzaj owocu, kwiat, element ubrania, potrawę, rodzaj czasopisma, budynek, itp. Na zakończenie kartka wraca do właściciela, który może obejrzeć jak widzą go inni uczestnicy. Zabawa ma pozwolić na dostrzeganie danej osoby z różnych stron, a tym samym zaprezentować jej rzeczy (o niej samej) o których do tej pory nie wiedziała. Można wytłumaczyć niektóre rysunki , które najbardziej zaintrygowały czy osobę, która rysowała czy osobę o której to było.  | Kartki papieru tyle ile uczestników, długopisy tyle ile uczestników |
| 10 min | Co nas łączy  | Grę zaczyna 1 uczestnik stojący ok. 5-6 metrów od wszystkich pozostałych, którzy stoją w grupie razem. Osoba stojąca sama mówi: „po mojej prawej stronie zapraszam tego, kto lubi czekoladą (albo jakąś inną rzecz). Z grupy wybiegają te osoby, których dotyczy to wypowiedziane zdanie, ale zostaje (trzymając się za ręce) tylko ten, który pierwszy dotknął prawej ręki. Pozostali wracają do grupy. Gracz zaczynający mówi: „po lewej stronie zapraszam tego, kto lubi spotkania młodzieżowe”. Sytuacja się powtarza. Gracze stojący po bokach podają kolejne cechy, aby do ich wolnych rąk dołączyły kolejne osoby. Wszyscy wygrywający cały czas trzymają się za ręce. Pod koniec gry osoby stojące ostatnie mają wolne po 1 ręce. Aby połączyć krąg muszą znaleźć jakąś cechę, którą mają wspólną.Gra ma na celu ćwiczenie kreatywności, otwartości umysłu na szybkie znajdowanie cech wspólnych. Pokazuje także, jak wiele nas wszystkich łączy i są ludzie, a zatem znajdzie się zawsze osoba potrafiąca zrozumieć nasz problem, może była w podobnej sytuacji. Warto podkreślać by nie zostawać z problemami sami. Szukać pozytywów w sobie i innych. W kreatywny sposób podchodzić do tematu, a przede wszystkim robić to jeżeli jest się w roli motywatora.  |  |
| 2 min | Zakończenie zajęć | - | - |

Załącznik nr 1



Załącznik nr 2

PRZYKŁAD

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| MOTYWATOR | NABYWCA | CENA SPRZEDAŻY | LICZBA ZŁOŻONYCH OFERT |
| Wizja zdobycia lepiej płatnej pracy | Anna Kowalska | 400 zł | 4 |