|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Неделя | День 21.10.2015 | | | Сессия |
| 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. | | 5мин | **Приветствие участников коучинг-сессии. Создание благоприятной среды.**  **Упражнение «Подари улыбку». СЛАЙД 1**  **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 | **СЛАЙД 2** 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. | **СЛАЙД 3**  - 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 | | 3 мин. | **СЛАЙД 4. Упражнение «Древо желаний и опасений»**  - 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 и разместить их на соответствующее древо. | |
| Мини-лекция | | 5 мин | **Задание 2.**  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. | |
|  | |  | **СЛАЙД 5-7**. Высказывания школьников  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? **Ответом на эти вопросы является изучение квадрантов мотивации** | |
| 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. **Слайд 8** | |
| 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/  **СЛАЙД 9. Принятие правил работы в группе**  После знакомства ведущий объясняет особенности предстоящей формы работы и выносит на обсуждение правила взаимодействия между  участниками группы: «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. | **Слайд 10-11. Задание.** 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. | |
| Подведение этогов коучинга. Рефлексия. | | 5 мин | **СЛАЙД 12.«**Чему Я научился»  Я предлагаю вам сейчас подумать над тем, что вы приобрели, работая в группе. Пожалуйста, допишите по выбору несколько из неоконченных предложений, представленных на листе анализа семинара.  Я научился...  Я узнал, что...  Я нашел подтверждение тому, что...  Я обнаружил, что...  Я был удивлен тем, что...  Мне нравится, что...  Я был разочарован тем, что...  Самым важным для меня было...  Мне сегодня... | |