

## 1. Motywacja własna i grupy

Temat zajęć: Działajmy razem!

Grupa (wiek, liczebność): młodzież, seniorzy

Czas trwania: 4 godzin szkoleniowych (2 spotkania x 2 godziny)

Cele:

- Wzajemne poznanie się członków grupy
- Wzmocnienie motywacji własnej i pozostałych osób w zespole
- Wzmocnienie i rozwijanie umiejętności rozwiązywania problemów
- Pobudzenie kreatywności i giętkości myślenia
- Podniesienie poziomu umiejętności efektywnego wpływania na siebie i innych
- Zwiększenie poziomu zaufania w grupie

Metody pracy: praca w grupach, elementy treningu motywacji, burza mózgów, test, rozmowa kierowana.

Materiały i środki dydaktyczne: długopisy, kartki, formularz Motywacyjne DNA, komunikatory on-line

Przebieg zajęć:

Zadanie/czas trwania	Potrzebne materiały	Charakterystyka
1. Wprowadzenie do treningu motywacji - 15 minut	Jambord	Wspólnie zastanawiamy się, co najbardziej motywuje do działania każdą z osób. Tworzymy wspólny jambord – każdy uczestnik dopisuje co go motywuje - te rzeczy, które sprawiają, że „chce im się chcieć” – ich osobiste motywatory. Omawiamy odpowiedzi .
2. Ćwiczenie wprowadzające – 15 minut	Załącznik nr 1	Wszyscy zapoznają się z treścią opowiadania z załącznika. Wspólnie zastanawiamy się, co z powyższego opowiadania można wywnioskować na temat motywacji wewnętrznej i zewnętrznej. Przyporządkujemy motywatory z części wprowadzającej do odpowiedniego rodzaju motywacji. Charakteryzujemy motywację wewnętrzną i zewnętrzną .
3. Prezentacja o motywacji - 15 minut	Prezentacja o motywacji	Zapoznajemy się z informacjami zwróconymi w prezentacji multimedialnej o motywacji. Omawiamy te informacje i odpowiadamy na pytania.
4. Ćwiczenie „proces motywacji” – 15 minut	Załącznik nr 2	Wspólnie wymyślamy 3 kategorie: 1 potrzeba, 2. osiągnięty cel, 3. podjęte działania , a następnie uzupełniamy schemat dla każdej z nich. Omawiamy wszystkie elementy schematu na naszych przykładach: - jaką potrzebę wybraliśmy - jaki cel określiliśmy - jakie działania należy podjąć, aby osiągnąć cel - jaki osiągnęliśmy cel
5. Motywacyjne DNA – 10 minut	formularz Motywacyjne DNA	Uczestnicy uzupełniają test przesłany im jako formularz Google (arkusz). Po uzupełnieniu otrzymają odpowiedź w postaci opisu swojego typu motywacyjnego.

<p>6. Ćwiczenie utrwalające – 20 minut</p>		<p>Na classroomie przesyłamy uczestnikom ćwiczenie – każdy zastanawia się przez chwilę i uzupełnia:  <i>1. Naprawdę ważna dla mnie jest.....</i>  <i>2. To, co nie jest dla mnie ważne, ale muszę robić:.....</i>  <i>3. Przeszkoda, którą chcę pokonać, którą chcę rozwiązać:.....</i>          Omawiamy odpowiedzi.</p>
<p>7. Omówienie typów motywacyjnych – 15 minut</p>		<p>Każdy uczestnik otrzymał rozwiązanie testu DNA motywacyjne. Aby uświadomić sobie, jakie działania działają na poszczególne typy, omawiamy je. Uczestnicy zyskują świadomość, jakie typy motywacyjne mogą pojawić się w zespole.</p>
<p>8. Motywowanie innych osób – 20 minut</p>	<p>jambord</p>	<p>Zastanawiamy się, w jaki sposób budować motywację w zespole. Zapisujemy nasze pomysły.          Zwracamy uwagę, aby myśleć jak rozwinąć motywację (wewnętrzzną każdego człowieka) a nie jak motywować (jedynie z zewnątrz).          W jaki sposób przeprowadzić rozmowę motywującą z osobą z zespołu, jakie komunikaty powinny być w niej zawarte?</p>
<p>9. Praca w grupach – 35 minut</p>	<p>Classroom, jamb ordy</p>	<p>Dzielimy uczestników na 2 grupy, każda z nich na classroomie dostaje polecenie, żeby zając się dwoma kategoriami z poniższych.          Tworzymy tablice z następującymi hasłami:          1. Źródła motywacji          2. Co wpływa na poziom motywacji?          3. Co może działać demotywująco?          4. Sposoby zwiększenie motywacji.</p> <p>Wspólnie omawiamy stworzone tablice, jeśli są jakieś dodatkowe propozycje, dopisujemy. Całym zespołem opracowujemy ostatnią tablicę:          5. Perspektywa czasowa planów.          Po zajęciach przesyłamy uczestnikom te materiały.</p>
<p>10. Metoda szwajcarskiego serca - 20 minut</p>	<p>Tablica (jambord)</p>	<p>Macie za zadanie przygotować kiermasz książek połączony ze zbiórką pieniędzy na cel charytatywny w ogólnodostępnym miejscu w waszej okolicy. Znając metodę szwajcarskiego serca, zaproponujcie małe działania jakie możecie podjąć aby zrealizować ten projekt. Co robić, kiedy motywacja w zespole spada, jak postępujcie, kiedy otrzymujecie odmowę?</p>

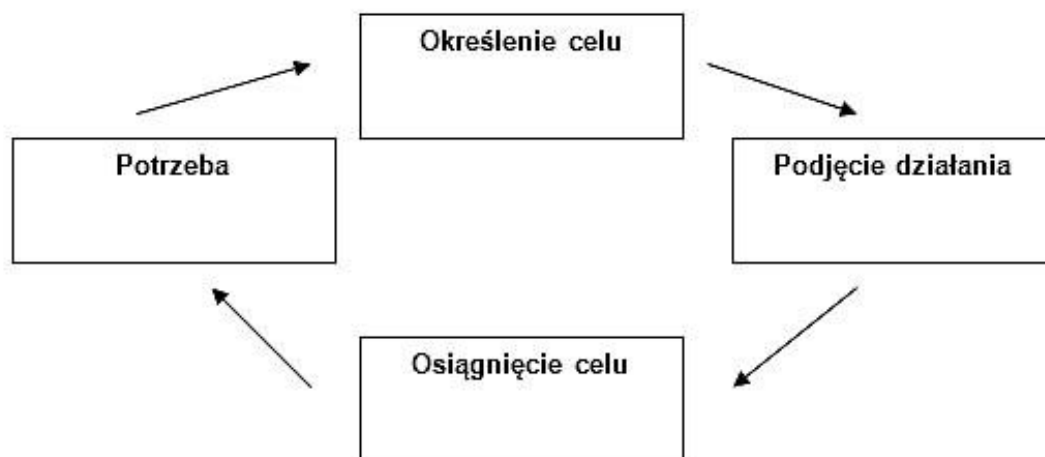
### Załącznik nr 1

Od kilku dni, dzień po dniu, pod mój dom przychodzili trzej chłopcy. Ich sposobem na spędzanie czasu było siedzenie na ławeczce, wygrzebywanie małych kamyków z ziemi i rzucanie nimi w blaszany dach mojego domu. Zwłaszcza jedno miejsce, blisko okna dachowego, dawało najczystszy dźwięk. Nic dziwnego, że zafascynowani chłopcy mierzyli właśnie tam. Metr od mojego biurka po drugiej stronie dachu. Sprawiało im to dziką przyjemność, mnie już mniej. Postanowiłem zepsuć im tę „radochę”. Któregoś dnia, w chwili gdy chłopcy leniwie schodzili się pod mój dom, ja zszedłem po schodach na dół, żeby każdemu z nich zapłacić po 5 złotych za to, aby rzucali w mój dach chociaż przez pół godziny. Z początku byli zdumieni, ale potem przystali na taką umowę, tym bardziej, że teraz ktoś płacił im za to, co lubili robić. Po tygodniu, gdy przyszli pod mój dom, oznajmiłem im, że niestety kończą mi się pieniądze i teraz stać mnie, aby zapłacić im jedynie połowę tego, co wcześniej. Chłopcy byli wyraźnie zawiedzeni, ale zgodzili się na taką zapłatę. Za kilka następnych dni powitałem ich ze smutną miną, mówiąc, że trochę się przeliczyłem i od dzisiaj mogę im zaoferować tylko 1 złoty za pół godziny na głowę. Chłopcy zgodnie oznajmili, że za tyle, to im się nie opłaca. Nigdy więcej już nie przyszli.

(M.Stanowski, (Zestaw 4, *Rozwijanie motywacji do nauki języka obcego na przykładzie języka angielskiego*, Warszawa 2017)

### Załącznik nr 2

Proces motywacji



(Źródło: M. Armstrong, *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Dom wydawniczy ABC, Kraków 2001, s. 107. )

### Załącznik nr 3

Przykłady:

#### 1. Źródła motywacji:

- my sami
- ludzie z naszego otoczenia
- szczególne osoby, autorytety
- otoczenie zewnętrzne
- perspektywa poprawy życia

#### 2. Co wpływa na poziom motywacji?

- otoczenie
- styl życia
- sposoby myślenia
- wartości
- umiejętności bieżącej reakcji

#### 3. Co może działać demotywująco?

- złe nastawienie
- złe wyznaczone cele
- zła organizacja pracy
- niedopracowany plan
- zmęczenie, stres

#### 4. Sposoby zwiększenie motywacji.

- wizualizacja celu
- perspektywa nagrody
- opowiedzenie innym, co zamierzamy osiągnąć
- odpowiednie nastawienie do celu: METODA SZWAJCARSKIEGO SERA (duże zadanie do wykonania, to duży kawałek sera bez dziur. Z tego zadania można wyodrębnić mniejsze zadania, które są proste, mechaniczne i zajmują mało czasu. W wolnych chwilach można zacząć od wykonywania właśnie tych zadań. Pracując tą metodą, w końcu przekonamy się, że duże zadanie („duży kawałek sera”) stanie się serem szwajcarskim, który ma więcej dziur niż sera. Dziury te to już wykonane zadania.

#### 5. Planowanie

- planowanie krótkoterminowe
- planowanie długoterminowe
- planowanie strategiczne – najlepsze dla osiągnięcia celu

### Energizery i przerywniki w pracy zdalnej:

#### 1. Mój przedmiot dziś:

Udostępniamy uczestnikom zdjęcie z dużą ilością różnych przedmiotów – możemy zrobić jakieś swoje zdjęcie z pozbieranych różnych dziwnych przedmiotów lub z Interentu.

Poproście uczestników, aby przyjrzeni się obrazkowi i w myślach wybrali rzecz, która ich w jakiś sposób dzisiaj reprezentuje. Uczestnicy mogą napisać na czacie, co to za przedmiot lub mogą powiedzieć i wyjaśnić, dlaczego akurat taki przedmiot.

**2. Pokaż coś... (max 5 rzeczy)**

- czerwonego – i wszyscy mają wstać i do kamery pokazać coś ze swojej przestrzeni, co ma ten kolor
- dużego...
- okrągłego...
- miękkiego...
- fajnego...
- drewnianego...
- starego...
- metalowego...
- do pisania...
- do czytania...
- do zabawy...
- do jedzenia...