

Виховний захід

«Розвиток мотивації досягнення успіху»

Тренінг: «Мотиви і потреби»

Мета тренінгу: уточнення уявлень про свої мотиви і потреби.

Завдання:

1. Сформувати сприятливий психологічний клімат в класі;
2. Сприяти формуванню уявлень здобувачів освіти про мотиви;
3. Розвинути вміння розуміти свої потреби;
4. Розвинути комунікативні навички;

План тренінгу:

1. Вступ (5 хв.)
2. Основна частина (35 хв.)
3. Заклучна частина (5 хв.)

Обладнання та матеріали: аркуші А4, стікери, ручки, бланки до методик, правила, дошка, ролики, комп'ютер.

Хід заняття:

Вступ

Доброго дня! Тема сьогоднішнього виховного заходу: мотивація досягнення успіху. Сьогодні ми поговоримо на тему активної діяльності, і розглянемо що лежить в основі будь-якої діяльності. В основі будь-якої діяльності лежать цілі, мотиви і потреби. Давайте спробуємо розібратися з кожним із понять.

Теоретична частина(вступ)

Ціль(мета) - усвідомлений образ передбачуваного результату діяльності. Правильно поставлена мета - запорука успіху. Як казав давньогрецький мислитель Сократ , людина, що знає себе і ставить мету , здійснення якої йому під силу, проживе щасливо. На його думку, не слід ставити перед собою мету, що перевершує власні сили, і важливо вміти використовувати оточення (соціальне середовище) для її досягнення.

Цілі можуть бути досяжні і недосяжні, усвідомлені і неусвідомлені, реальні та примарні, близькі та віддалені . Цілі завжди спонукалися потребами людини .

Потреба - пережита людиною (нужда)потреба , задоволення якої важливо для її існування, розвитку і вдосконалення як індивіда так і особистості. **Потреби завжди є джерелом активності людини.**

Потреби людини різноманітні, обумовлені соціальним середовищем, рівнем її культури, традицій, смаків. Потреби можуть бути матеріальні (їжа , одяг, житло та ін.) і духовні (книги, предмети мистецтва тощо) Потреби - головний фундамент, на якому будується вся психічна діяльність людини, її розум, почуття, воля.

Мотив - спонукання людини до певної дії або поведінки, що формується в міру осягнення потреб і мети їх досягнення. Спонукання (мотив) завжди пов'язане з реалізацією домінуючих потреб. Воно може бути усвідомленим і неусвідомленим. Усвідомлені спонукання, як правило, реалізуються після ретельного обдумування. Неусвідомлені спонукання реалізуються автоматично на основі минулого досвіду особистості .

Мотив, опановуючи людиною, стає його диктатором, усуваючи можливості вільного вибору. Не можна в одну і ту ж мить вчинити злочин і утриматися від нього. Людина завжди буде робити те, що диктує їй в дану хвилину мотив. Цей фатальний імператив закріплений в психофізіологічній системі людини і є невід'ємною властивістю всіх його поведінкових реакцій.

Не слід ототожнювати мотив і причину, мотив і стимул. Причина - явище, що викликає інше явище (наслідок), завжди лежить в основі вибору дій і поведінки людини. Стимул - об'єктивне явище, що діє на людину і що викликає відповідну реакцію - його активність.

Мозковий штурм (використання дошки)

Як ви вважаєте, що таке мотив?

Що значить потреба?

В чому різниця між цими поняттями?

Людина робить щось тільки тоді, коли є спонукальна причина - мотив (від фр. motif - спонукання)

Основна частина:

1. Перегляд роликів

Що спонукає героїв так робити?

Яка тут потреба?

Чи важливо для героїв робити те, що вони роблять?

2. Вправа "За двома зайцями" (за методикою Е.А.Головахи).

Прочитайте судження і виберіть два з них, найбільш відповідні вашим поглядам.

1.Найбільшою мірою реалізувати свої фізичні можливості, проявити силу, спритність, вольові якості.	4.Проявляти творчу ініціативу, повністю розкрити свої інтелектуальні здібності.
2.Досягти високого суспільного становища, популярності, слави, отримати визнання оточуючих.	5.Працювати в хороших умовах, в таких, щоб робота не була стомлюючою, не викликала негативних емоцій.
3. Отримувати високий заробіток , що забезпечує хороші матеріальні умови.	6. Зберегти достатньо енергії і часу для захоплень, спілкування з друзями і близькими.

Якщо обрані судження знаходяться в лівій частині таблиці (професійна мотивація), значить, в даний момент для вас актуальна професійна самореалізація (вибір професії та шляхів її отримання , професійне зростання і кар'єра).

Якщо обрані судження знаходяться в правій частині таблиці(внепрофесійна мотивація), значить, зараз для вас важливіші питання, не пов'язані з професійною самореалізацією (сім'я, здоров'я , особистісний ріст , який не завжди пов'язаний з професійним).

Якщо обрані судження опинилися в різних частинах таблиці, значить, ваша мотивація носить суперечливий характер. Вирішіть, що для вас зараз важливіше - професійне самовизначення або інші питання.

- *Чи відповідають отримані результати вашим уявленням про себе?*

3. Обговорення реклами

Учасники тренінгу називають по одному рекламному слогану і намагаються визначити "мішень" реклами, тобто потребу, яка нею актуалізується.

- *Чи може реклама змусити людину купити те, в чому немає потреби, прямо або побічно впливаючи на волю людини ?*
- *Чи створює реклама нові потреби або тільки актуалізує приховані*

(робить їх мотивами) ?

Уявіть, що ви страждаєте від спраги, а в цей час вам розповідають про перспективи нанотехнологій. Ви не спали дві доби, а вас запрошують в ресторан. Ви хочете їсти, а вас тягнуть до консерваторії. Ми відчуваємо дискомфорт і роздратування від того, що наші актуальні потреби ігноруються. У всіх цих випадках діє закон домінанти - системи рефлексів, що забезпечують задоволення домінуючої потреби. Решта потреб відступають на другий план як менш актуальні: коли втамувати спрагу, зможемо сприймати інформацію, а виспавшись - із задоволенням повечеряємо .

4. Методика " Актуальні потреби ".

Мета: допомогти учням визначити рівень власних потреб.

Перед вами - список потреб різного рівня. Пронумеруйте їх, тобто поставте поруч із самою важливою для вас № 1, поруч з менш важливою - № 2, і так далі до № 15 поруч із самою незначною для вас на даний момент потребою.

1. Позбавлення від болю.
2. Можливість досхочу спати.
3. Угамування голоду або спраги.
4. Відпочинок після навчання.
5. Зміна температурного режиму (з холоду - в тепло, з спеки - в прохолоду).
6. Спілкування з друзями, цікавими людьми.
7. Смак перемоги (у спорті, творчих конкурсах , олімпіадах, на контрольних роботах).
8. Визнання твоїх заслуг і достоїнств (нагорода, похвала, компліменти).
9. Читання цікавої книги, перегляд хорошого фільму.
10. Отримання подарунків.
11. Дарування подарунків.
12. Безкорислива допомога людям.
13. Свідомість добре виконаного домашнього завдання.
14. Почуття натхнення в роботі над домашнім завданням.
15. Примирення з близькими.

У першу п'ятірку входять фізіологічні потреби. Якщо вони для вас актуальні - ваш фізичний стан знаходиться поза зоною комфорту. Зверніть увагу на умови і режим праці та відпочинку, своє здоров'я.

Наступна п'ятірка - душевні, або соціальні потреби. Спробуйте самостійно розібратися в їхніх мотивах - чим для вас значимі і дорогі ті чи інші події вашого життя.

Якщо у верхній частині вашого списку зустрічаються потреби з останньої п'ятірки, ймовірно, ви знаходитесь на верхньому ступені "піраміди потреб" - духовні. Це здорово, але мало досягти цього рівня - треба зуміти втриматися на вершині.

Уміння усвідомлювати свої потреби - це дуже важливо. При розумінні та визначенні своєї потреби треба бути усвідомленим. Тоді й її реалізація пройде швидко і успішно.

Важливо навчитися відрізнити за купою всіх потреб, де свої, а де чужі. Коли людина реалізувала свою потребу на зміну відчуттю бажання приходить відчуття задоволеності і радості. Коли ж людина не реалізує свою потребу, або нав'язану кимось у неї абсолютно протилежні відчуття. Наявність незадоволених потреб у людини пов'язують з напругою і дискомфортом, невідповідністю внутрішнього (бажаного) і зовнішнього (реального), які є мотивацією активності.

Треба просто почати діяти. Дія - це «лакмусовий папірець», який показує твоя це потреба чи ні. Як тільки людина починає діяти в напрямку реалізації потреби, у неї виникає або почуття задоволення, або негативні відчуття. Або нічого не впливає - яке то воно ніяке. Перших відчуттів цілком достатньо, що б зрозуміти, що людина зайнята не своєю справою. Досить зробити перший крок і відразу стає видно твоя це потреба чи ні. Якщо при дії раптом виникає відчуття нестачі сил, на те що б продовжувати і робити, немає стану задоволення, немає бажання. Якщо немає бажання - значить - немає потреби. Коли потреба реалізована, на її місце приходить інша потреба.

5. Вправа на позитив. « Колективний рахунок ! »

Мета : створити позитивний настрій у групі, згуртувати клас.

Учасники, що сидять у колі, повинні вголос порахувати до числа, відповідного чисельності групи, таким чином: кожен може назвати тільки одне число і тільки один раз. Якщо двоє називають одночасно одне число, рахунок починається спочатку до тих пір, поки не зможуть дорахувати до кінця. Домовлятися можна. Для ускладнення вправи можна попросити учасників закрити очі. Вправа спрямована на розвиток емпатії та здібності відчувати інших.

Заклучна частина

1. Казка про Жабеня

Жило в одному болоті маленьке жабеня . І от якось на велике свято, жабенята організували змагання з бігу та стрибків . Мета цих змагань - забратися на високу вежу. Дуже високу. Зібралось багато глядачів , які хотіли подивитися на ці змагання і посміятися над учасниками . Ні хто з глядачів не вірив у те, що хтось з жабенят зможе забратися на таку високу вежу. Чути було репліки : «Це занадто складно! » , « Ні хто з них НІКОЛИ не забереться на вершину! » , « Немає шансів ! Вежа занадто висока ! ». Але змагання розпочалися , і жабенята побігли вперед. Наше маленьке жабеня, дуже захотіло забратися на вершину вежі. І він так само взяв участь у цих змаганнях. Через деякий час деякі з жабенят почали падати з вежі, один за іншим, не втримавшись. Лише деякі, у яких «відкрилося друге дихання», все ще прагнули вперед. Глядачі продовжували кричати: «Це не реально » Це занадто складно! Вони не зможуть ! ». Ще більше жабенят стало падати з висоти вежі. І лише наш герой все стрибав і стрибав вперед. Зрештою , він залишився один і дістався до вершини вежі. Глядачі примовкли , але всім було цікаво, як же він зміг туди дістатися? І хтось його запитав про це. Але виявилось що наш герой був просто глухий, і йому дуже хотілося забратися на вершину вежі і подивитися звідти на світ навколо їх болота.

Мораль цієї байки проста: якщо ти маєш потребу і у тебе величезне бажання , то і сили й енергія на реалізацію даної потреби у тебе є . І у багатьох не вийде те, що вийде у тебе. А слухати інших песимістів або не слухати - вибір кожного. Може і не слухати, але прислухатися і не до песимізму, а до раціональних підказок , що допомагає реалізувати потребу .

2. Вправа "З чого почати "

Один чоловік вирішив зробити світ досконалим. Він сказав : *"Дайте мені сім років, і я зміню світ!"* Сім років він зустрічався з президентами, збирав мудреців , розробляв і впроваджував проекти з перевлаштування світу. Але світ залишився колишнім.

Тоді він сказав собі : *"Напевно, це завдання мені не по зубах. Для початку треба змінити свою країну. Коли інші побачать, як у нас добре, вони наслідуватимуть наш приклад . Мені потрібно для цього 700 днів .* Він працював не покладаючи рук, залучив керівників і політиків, вчених, промисловців, банкірів. Але країна залишилася колишньою.

" Ну хоч своє місто я зможу змінити за сім місяців! " - Вигукнув наш герой. За сім місяців розвинув шалену активність, зустрівся з кожним жителем, але місто залишилося колишнім.

Тоді він вирішив змінити свою дружину за сім тижнів. З тим же результатом.

І тут він задумався: *можливо, треба почати з себе ? І взяв собі сім днів терміну.* А коли він змінився - змінилася його дружина, його місто, його країна, його світ .

Сьогодні ми торкнулися теми формування активної діяльності. Що, те що ми робимо було результативним потрібно ставити перед собою адекватні цілі, завдання форми і методи; розуміти свої внутрішні потреби.

- 1. Що сьогодні для вас було найважчим?*
- 2. Що нового ви дізналися про себе та однокласників?*
- 3. Чи змінився ваш настрій?*