

UCZENIE SIĘ ZESPOŁOWE – BUDOWANIE ZAANGAŻOWANIA UCZNIÓW W OPARCIU O AKTYWIZUJĄCE METODY PRACY DYDAKTYCZNEJ

Dr Agnieszka Wojtczuk-Turek

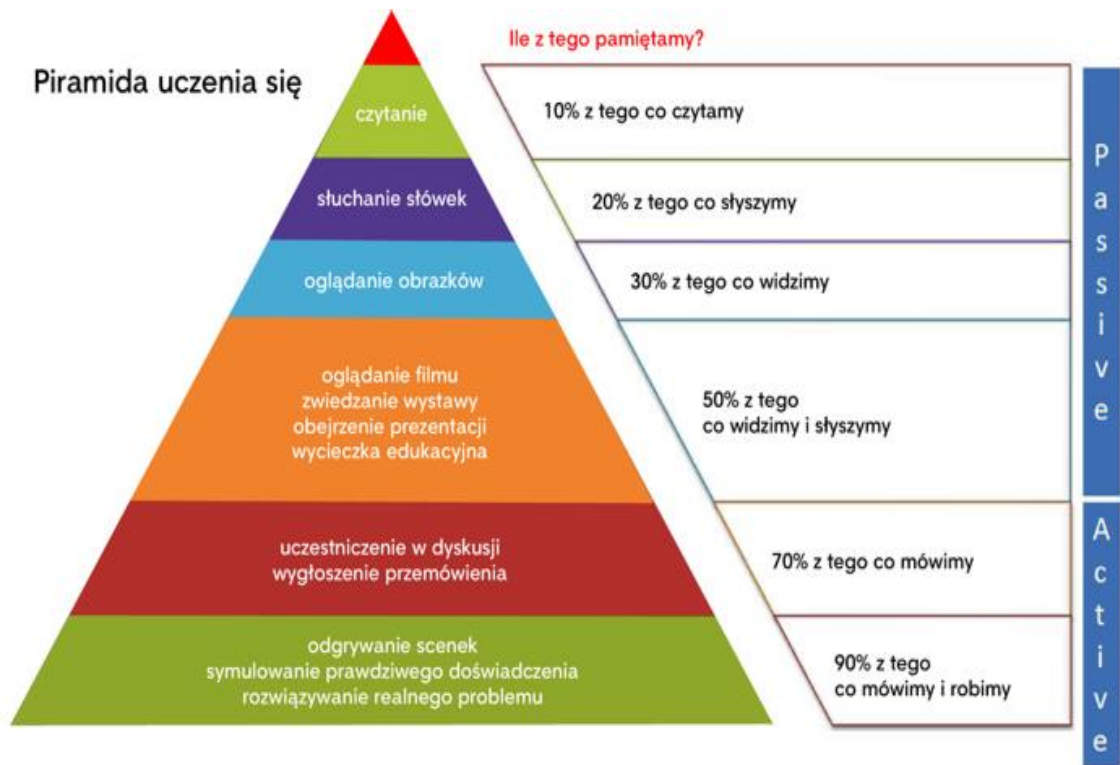


Warto zapamiętać...

„Wiem, że nie mogę nikogo nauczyć niczego.

Mogę tylko zapewniać warunki, w których można się uczyć”.

Carl R. Rogers



*Słyszę i zapominam,
Widzę i pamiętam,
Robię i rozumiem*
Konfucjusz



Cel do realizacji



Program służy przybliżeniu wiedzy ekonomicznej uczniom gimnazjów z terenów wiejskich. Ma także kształtować wśród nich **postawę przedsiębiorczą** oraz **pomagać w wyborze ścieżki edukacyjnej**, a w przyszłości – zawodowej.



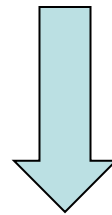
„ZŁOTA TRIADA”



ZAINTERESOWANIE



ZROZUMIENIE



ZAPAMIĘTANIE



***UCZENIE SIĘ PRZEZ DOŚWIADCZENIE,
CZYLI PRZEŻYĆ ZNACZY WIEDZIEĆ...***



MOTYWACJA

*„Osobiście jestem zawsze gotowy się uczyć,
choć nie zawsze lubię być nauczany”*

Winston Churchil



MOTYWACJA



- **Motywacja** – to wszelkie mechanizmy odpowiadające za uruchomienie, ukierunkowanie, podtrzymanie i zakończenie zachowań.
- **Motywowanie** jest procesem świadomego i celowego oddziaływania na motywy postępowania ludzi poprzez stworzenie im warunków i możliwości dla realizacji ich systemu wartości i oczekiwań dla osiągnięcia celu motywującego.



ELEMENTY MOTYWACJI:

- Stwarzanie wizji (celu)
- Wiara w siebie
- Podjęcie działania
- Analiza skutków



DOSTRZEGANIE WARTOŚCI I KORZYŚCI



- powtarzaj, powtarzaj i jeszcze raz powtarzaj
- kieruj uwagę uczniów na to, co chcesz, żeby zapamiętali
- ograniczaj liczbę przekazywanych informacji, grupując je
- odnoś nowe informacje do wiedzy uczniów
- najważniejsze informacje podawaj na początku zajęć
- angażuj wyobraźnię uczniów
- spraw, by uczniowie dostrzegali znaczenie nowej wiedzy dla nich samych
- stwarzaj okazje, by uczniowie nabywali wiedzę przez doświadczenie
- wzbudzaj pozytywne emocje uczniów
- pamiętaj, że przerwy też służą nauce
- nagradzaj wysiłki uczniów



POTRZEBY JAKO ŹRÓDŁO MOTYWACJI



- Osiągnięć
- Władza
- Pieniądze
- Atrakcyjność interpersonalna
- Aprobata społeczna



WZMOCNIENIA JAKO ŹRÓDŁO MOTYWACJI



- najskuteczniejszy motywator – **nagrody!**
- zachowaniem **bardziej preferowanym** można wzmacniać mniej preferowane
- wzmacniać **postępy** lub osiągnięcia w wykonywaniu czynności, a nie samo jej wykonanie
- oczekiwania nauczycieli w stosunku do uczniów mają tendencję do **potwierdzania się**
- stosując wzmacnienia trzeba mieć na uwadze **wiek, potrzeby, zainteresowania ucznia**
- szczególnie skuteczne są **wzmocnienia naturalne**, (czyli dostępne w danej sytuacji), np. przerwa, pochwała, a także **NOWE**



WZMOCNIENIA JAKO ŹRÓDŁO MOTYWACJI



- osoba prowadzącą zajęcia powinna stosować **wiele różnych wzmocnień**, najlepiej **natychmiast** po zachowaniu (lub w trakcie)
- w celu uniknięcia „efektu znudzenia” wzmocnieniami należy je **różnicować** i **nie wzmacniać „na zapas”**
- metoda **„drobnych kroków”**
- **nagradzać sporadycznie**
- **konsekwentnie** wzmacniać każdy przejaw pożądanego zachowania
- **nie zwracać** uwagi na negatywne przejawy zachowania!
- ważne są wzmocnienia przez **inne osoby (np. koledzy)**



UCZENIE SIĘ ZESPOŁOWE

ZALETY 😊



- **wzajemne motywowanie się**
- **duża różnorodność**
- **wysoka produktywność**
- **korygowanie błędów**
- **możliwość dawania przykładów**
- **większa motywacja**
- **dzięki współpracy koncentracja na zadaniu**, a nie rywalizacji
- **częste interakcje** i komunikowanie się - kompetencje społeczne
- **praca nad zadaniem** może być wykonywana **szybciej**
- **współpraca - rezultaty intelektualne i wychowawcze**, a mniej na zapamiętywanie faktów i pojęć!!!



UCZENIE SIĘ ZESPOŁOWE

WADY ☹️

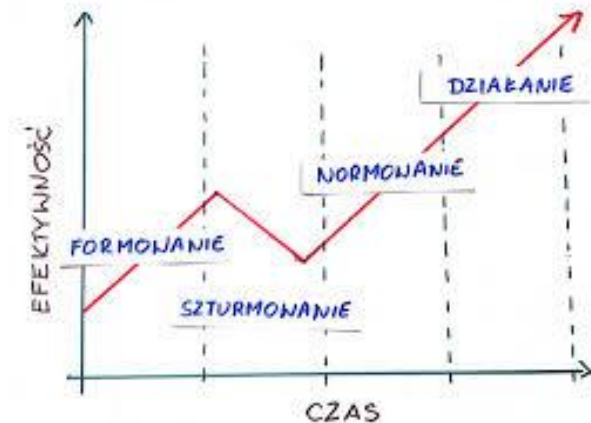


- trudniej jest dostrzec najzdolniejszych uczniów
- ryzyko wystąpienie **niekorzystnych efektów grupowych**
- „zbiorowe autorstwo” pomysłu i nagradzanie bez wyróżnienia jednostki
- skłania do realizacji **celu grupowego**, z pominięciem własnych ambicji
- **dłuższy czas podejmowania decyzji** niż u indywidualnego ucznia
- niezadowolenie z konieczności dzielenia się sukcesem
- **ryzyko małej spójności** zespołu przy zbyt dużym niedopasowaniu, co może prowadzić do rywalizacji i konfliktów



FAZY ROZWOJU ZESPOŁU

1. Faza I – **formowanie** zespołu (*forming*)
2. Faza II – **kryzys** zespołu (*storming*)
3. Faza III – **faza** stabilizacji (*norming*)
4. Faza IV – **faza** działania (*performing*)



DYNAMIKA ZESPOŁU



Procesy grupowe stanowią wszystko to, co dzieje się z członkami zespołu oraz pomiędzy nimi w trakcie wspólnej pracy nad zadaniem, czy problemem. Dotyczą takich aspektów, jak: **odczucia, wzajemne wpływy, uczestnictwo, style oddziaływania, walka o przywództwo, konflikty, współzawodnictwo, współpraca** itd.

Umiejętność dostrzegania procesów grupowych i reagowania na nie, pozwala szybko i właściwie zdiagnozować problemy zespołu, co umożliwia lepsze radzenie sobie z nimi.



PROCESY GRUPOWE

- **FACYLITACJA SPOŁECZNA** – efekt wzrostu wykonania zadań wywołany obecnością innych (zadania proste, dobrze wyuczone).
- **PRÓŻNIACTWO SPOŁECZNE** – nieświadoma tendencja do zwalniania tempa pracy, gdy zadanie wykonuje się w grupie, bez względu na to, czy jest ono interesujące.
- **NONKONFORMIZM** – brak zmiany postaw, przekonań.
- **KONFORMIZM** – dostosowanie się do opinii innych.
- **POLARYZACJA GRUPOWA** – tendencja do podejmowania po dyskusji w grupie decyzji bardziej skrajnych niż te, które każdy z członków podjąłby sam.
- **ROPROSZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI** – mechanizm, który powoduje, że ludzie nie podejmują działania, gdyż nie czują się za nie odpowiedzialni.



ANALIZA PROCESÓW GRUPOWYCH

- Partycypacja
- Wywieranie wpływu
- Podejmowanie decyzji
- Realizacja zadań
- Utrzymywanie grupy
- Atmosfera grupowa
- Członkostwo



CO WPŁYWA NA ZACHOWANIA W ZESPOLE?



- **WIELKOŚĆ ZESPOŁU** (determinuje sposób rozwiązywania zadań).
- **RODZAJ ZADANIA** (np. problemy otwarte, zamknięte).
- **SPÓJNOŚĆ** (określa natomiast stopień rozwoju więzi między jego członkami). Jest to miara atrakcyjności zespołu dla nowych członków. Czynniki zwiększające spójność to: wspólne cechy (wiek), mała liczebność, bliskość przestrzenna, podobieństwo zadań, zgodność celów).
- **ROLE** (określają pozycję zajmowaną przez poszczególne osoby, np. lider). Znajomość ról jest istotna w procesie tworzenia zespołu i wyznaczania zadań, zgodnie z rolami. Najbardziej efektywny zespół to ten, w którym ludzie pełnią różne role.
- **NORMY** (rozumiane są jako określone rodzaje standardów zachowań dla członków grupy).



SYTAUCJE TRUDNE W ZESPOLE

„Nie ma czegoś takiego jak oporna osoba szkolona, są jedynie nieelastyczni trenerzy”

Joseph O'Connor, John Seymour



„TRUDNI UCZESTNICY”

- Spóźnieni
- Niezainteresowani
- Obrażeni
- Przeszkadzający (gadatliwy)
- Sceptyczni
- Trudne pytania



JAK POSTĘPOWAĆ? 😊

- Nie zaczynaj mówić, gdy w sali panuje hałas i gwar.
- Nie mów proszę o ciszę!!!
- Jeśli uczestnicy rozmawiają zadaj pytanie (przyjaźnie z uśmiechem), *Co chciałbyś/chcielibyście dodać w tym miejscu?*
- Powiedz: *Rozumiem, że jest to ciekawe, zatem jakie praktyczne wnioski z tego wypływają*
- **Nigdy nie uciszaj, nie wrywaj do odpowiedzi, nie ośmieszaj!!!!**
- Kontroluj dyskusje
- W sytuacjach trudnych odwołuj się do ustalonych zasad
- Na natarczywe pytania odpowiedz na przerwie lub po zajęciach.



BARDZO WAŻNE PODSUMOWANIE !!!



Interakcja z grupą

- Diagnoza i demistyfikacja oczekiwań
- Pierwsze wrażenie
- Zawieranie kontraktu

Wprowadzenie do zajęć

- Zawieranie kontraktu
- Przedstawienie celu
- Postawienie problemu
- Dlaczego to jest ważne
- W jaki sposób to osiągnąć



BARDZO WAŻNE PODSUMOWANIE !!!



Co zrobić aby wytworzyć pozytywne wrażenie wobec zajęć?

- „Partnerskie relacje”
- Poznanie się uczestników
- Przedstawienie się prowadzącego od strony mniej formalnej (wymiar osobisty)
- Pokazywać emocje

Gdyż:

- Lubimy tych, których znamy ...
- Lubimy tych, którzy są do nas podobni ...
- Lubimy tych, którzy mają zalety ...



Pojawiam się w szkole

- Pierwsze wrażenie
- Wizerunek
- Współpraca z nauczycielem
- Współpraca z uczniem
- Aktywność i kreatywność



Współpraca z uczniami



Metody dydaktyczne w programie

- Gra ekonomiczna
- Praca w grupach
- Burza mózgów
- Pogadanka
- Plakat, mapa skojarzeń
- Inscenizacja
- Filmy edukacyjne
- Kalkulatory ekonomiczne
- Wizyta w banku
- Wizyta u przedsiębiorcy



Dziękujemy za uwagę i zaangażowanie!

 **NA WŁASNE**
KONTO

