

Модуль I.

Царапкина Ю.М.

ЛИЧНОСТЬ ВОЖАТОГО

ИЗУЧИВ ДАННЫЙ МОДУЛЬ, ВЫ БУДЕТЕ ЗНАТЬ:

- что значит быть и вожатым;
- что такое мотивация и самомотивация;
- что работает на поддержание мотивации достижения;
- методы мотивации в работе вожатого с детьми;
- как завоевать авторитет вожатого;
- какими личностными качествами должен владеть вожатый;
- основные правила взаимодействия между вожатыми на одном отряде;
- причины возникновения конфликтов и технологию разрешения конфликтной ситуации;

ИЗУЧИВ ДАННЫЙ МОДУЛЬ, ВЫ БУДЕТЕ УМЕТЬ:

- мотивировать детей к активной лагерной деятельности;
- проводить самомотивацию своим действиям;
- использовать игровые методы мотивации;
- завоевать авторитет перед детьми;
- развивать в себе положительные качества вожакого, которые дети хотели бы видеть в своем наставнике;
- выстраивать отношения со своим напарником на отряде, поддерживая его авторитет;
- предотвращать и разрешать конфликтные ситуации;
- проводить самодиагностику

УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ 1.1. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВОЖАТОГО

- Для вожатого в первую очередь важно полюбить детей

ТРИ СОВЕТА:

- Это первый совет: **НАЙДИТЕ В КАЖДОМ РЕБЁНКЕ ЧТО-ТО ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ И ВОСПРИНИМАЙ РЕБЁНКА ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЧЕРЕЗ ЭТО ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ**
- Это второй совет: **ПРЕЖДЕ ЧЕМ ОБРУШИТЬ НА РЕБЁНКА СВОЙ ГНЕВ, ПОПРОБУЙТЕ ОБЪЯСНИТЬ И ПОНЯТЬ МОТИВЫ ЕГО ПОСТУПКА.**
- Это третий совет: **ЧЕРЕЗ ЗАБОТУ, ЧЕРЕЗ СОВМЕСТНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ЧЕРЕЗ ОБЩЕНИЕ ВКЛАДЫВАЙТЕ В ДЕТЕЙ ЧАСТИЧКУ СВОЕГО УМА И СЕРДЦА.**

УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ 1.2. МОТИВАЦИЯ И САМОМОТИВАЦИЯ ВОЖАТОГО

- **Мотивация – это некое эмоциональное состояние, которое побуждает к действию.**

МОТИВАЦИЯ К ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЫВАЕТ ДУХ ВИДОВ:

□ *К внешнему мотивированию* относится материальный стимул, различные методы повышения интереса к деятельности в лагере, создание ситуации соревнования.

□ *При внутренней мотивации* (самотивации) для вожакого важно создание состояния успеха. Вожатый и сам должен чувствовать и отмечать (фиксировать) положительные моменты в своей работе.

МОТИВАЦИЯ СОХРАНЕНИЯ И МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ РАЗВИТЬ САМОМОТИВАЦИЮ,

- Во-первых, необходимо создать внутреннюю установку на качественную деятельность (я сделаю что-либо наилучшим образом).
- Во-вторых, развить в себе чувство долга, ответственности перед самим собой (в первую очередь). Сказал – сделал. Я сам отвечаю за свои слова.
- В-третьих, и самое важное, это видение конечного результата и ОСОЗНАННОЕ стремление быстрее его достичь. Необходимо уметь видеть то, что хочу получить (или получу в результате определенного действия).

ЧТО РАБОТАЕТ НА ПОДДЕРЖАНИЕ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ?

- В самую первую очередь это единомышленники
- Очень хорошо работает метод «визуализации» (представление того, чего хочу)
- необходимо уметь пропускать «несущественные отговорки», а «существенные» принимать во внимание, и корректировать движение таким образом, чтобы процесс достижения доставлял наибольшее удовольствие.

ОВЛАДЕНИЕ МЕТОДАМИ МОТИВАЦИИ В РАБОТЕ ВОЖАТОГО С ДЕТЬМИ

- Игровой метод мотивации
- Исследовательский метод мотивации
- Конструкторский метод мотивации
- Клубный метод мотивации
- Административный метод мотивации

УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ 1.3. СОЗДАНИЕ АВТОРИТЕТА ВОЖАТОГО

Каким дети хотят видеть своего водителя?

- Доброжелательный.**
- Внимательный и тактичный.**
- Требовательный.**
- Справедливый.**
- Искренний и честный.**
- Бодрый и жизнерадостный.**
- Терпеливый и сдержанный.**

КАКИМ ВОЖАТЫЙ НЕ ДОЛЖЕН БЫТЬ

- **Дешёвый авторитет.**
- **Злой авторитет.**
- **Авторитет (с большой буквы А).**

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ВОЖАТЫМИ НА ОДНОМ ОТРЯДЕ

**Прислушивайтесь друг к другу,
поддерживайте авторитет
своего напарника.**

- ▣ **«Узнай меня».**
- ▣ **«Я привык...»**
- ▣ **«Правила общежития...»**

ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО, КОТОРОЕ ЖЕЛАТЕЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ – УВАЖЕНИЕ.

- ▣ **Определитесь с обязанностями.**
- ▣ **Хорошая игра для знакомства «Я никогда...»**
- ▣ **От первого контакта, разговора в первый вечер во многом зависит успешность работы на смене.**
- ▣ **Напарники всегда придерживаются одной точки зрения.**
- ▣ **Важно распределение обязанностей**

«ЗАПРЕЩЕННЫЕ» ТЕМЫ ДЛЯ РАЗГОВОРОВ В ПРИСУТСТВИИ ДЕТЕЙ

- выяснение отношений между водителями;
- - обсуждение детей;
- - обсуждение администрации оздоровительного лагеря, ее указаний;
- - решение вопросов личного характера

**ВЗАИМОПОНИМАНИЕ И УВАЖЕНИЕ
МЕЖДУ НАПАРНИКАМИ-ВОЖАТЫМИ
— ПОЛОВИНА УСПЕХА СМЕНЫ.**

**ЕСЛИ УДАЛОСЬ ПОЗНАКОМИТЬСЯ
СО СВОИМ НАПАРНИКОМ ЗАРАНЕЕ
И ДО СМЕНЫ ОБГОВОРИТЬ, КАК
БУДЕТ СТРОИТЬСЯ РАБОТА НА
ОТРЯДЕ – ВАМ ПОВЕЗЛО.**

**ЕСЛИ ВЫ НОВИЧОК, ТО НЕ СТОИТ
РВАТЬСЯ ВПЕРЕД**

**НЕ СТАРАЙТЕСЬ ОТБИТЬ
ЛИДЕРСТВО, ПРОЯВЛЯЙТЕ
ИНИЦИАТИВУ ТОГДА, КОГДА
ТВЕРДО ЗНАЕТЕ, ЧТО ПОСТУПАЕТЕ
ПРАВИЛЬНО**

**ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО ОПЫТНЫХ
ВОЖАТЫХ, КОТОРЫМ В НАПАРНИКИ
ДОСТАЛСЯ НОВИЧОК – НЕ ДАВИ
АВТОРИТЕТОМ!**

**ОБИДА МЕЖДУ НАПАРНИКАМИ НЕ
ТОЛЬКО РАЗЪЕДАЕТ ИЗНУТРИ, НО И
СОВЕРШЕННО ДЕЗОРГАНИЗУЕТ.**

**НЕДОПОНИМАНИЯ МЕЖДУ
НАПАРНИКАМИ, А ЕЩЕ ХУЖЕ
ВЫСКАЗЫВАНИЯ ПРИВОДЯТ К
ВОЗНИКНОВЕНИЮ СОВЕРШЕННО
НЕВЫНОСИМОЙ КОНФЛИКТНОЙ
АТМОСФЕРЫ**

УЧЕБНЫЙ ЭЛЕМЕНТ 1.5. ПРОФИЛАКТИКА КОНФЛИКТОВ

Как возникают конфликты

□ Конфликтогены.

ПРАВИЛА БЕСКОНФЛИКТНОГО ОБЩЕНИЯ

- **Правило 1.** Не употребляйте конфликтогены.
- **Правило 2.** Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген.
- **Правило 3.** Проявляйте эмпатию к собеседнику.
- **Правило 4.** Делайте как можно больше благожелательных посылов.

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ КОНФЛИКТОГЕНЫ

- *Стремление к превосходству*
- *Попытка самоутвердиться за счет позиции превосходства*
- *Проявления агрессивности*
- *Ситуативная агрессивность*
- *Проявления эгоизма*
- *Нарушение правил*
- *Неблагоприятное стечение обстоятельств*

КАК ИЗБЕЖАТЬ КОНФЛИКТОГЕНОВ

- ▣ *Первое* - это постоянно помнить, что всякое наше неосторожное высказывание в силу эскалации конфликтогенов может привести к конфликту.
- ▣ *Второе* - проявлять эмпатию к собеседнику.

КАК СДЕРЖАТЬ АГРЕССИЮ (ТРИ СПОСОБА)

- *пассивный,*
- *активный и*
- *логический.*

ТЕХНОЛОГИЯ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

- установления причин конфликта

Разрешить конфликт -
это значит:

- * устранить конфликтную ситуацию,
- * исчерпать инцидент.

*Первая формула
конфликта*

- **Конфликтная ситуация
+ Инцидент =
Конфликт**

*Вторая формула
конфликта*

- **Сумма двух (или
более) конфликтных
ситуаций приводит к
конфликту.**

6 ПРАВИЛ ФОРМУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ

- ❑ **Правило 1.** Помните, что конфликтная ситуация - это то, что надо устранить.
- ❑ **Правило 2.** Конфликтная ситуация всегда возникает раньше конфликта.
- ❑ **Правило 3.** Формулировка должна подсказывать, что делать.
- ❑ **Правило 4.** Задавайте себе вопросы "почему?" до тех пор, пока не докопаетесь до первопричины, из которой проистекают другие.
- ❑ **Правило 5.** Сформулируйте конфликтную ситуацию своими словами, по возможности не повторяя слов из описания конфликта.
- ❑ **Правило 6.** В формулировке обойдитесь минимумом слов.

ТИПОЛОГИЯ КОНФЛИКТНЫХ ЛИЧНОСТЕЙ

- "Демонстративные"
- "Ригидные"
- "Неуправляемые"
- "Сверхточные"
- "Рационалисты"
- "Безвольные"

ДЕЙСТВИЕ В КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЯХ

- определить, где его истинные причины
- попытаться проанализировать всевозможные причины, рассматривая отдельно конструктивные составляющие, с одной стороны, и личностно-эмоциональные - с другой.
- ответ на вопрос: кому выгодно? (вопрос всех сыщиков).

ЧТО ДЕЛАТЬ?

- принять или отменить решение (если это возможно), извиниться, если есть вина, предпринять конкретные шаги.
- убедить в вынужденности вашего отказа.

В ОБЩЕНИИ С КОНФЛИКТУЮЩИМИ СОБЛЮДАЙТЕ СЛЕДУЮЩИЕ ПРАВИЛА:

- * проявляйте выдержку;
- * выслушивайте обращающихся к Вам, дайте высказаться до конца, полностью используя терапевтический эффект возможности выговориться, "поплакаться";
- * не спешите с выводами и обещаниями, не "рубите с плеча";
- * не переоценивайте степень своей информированности, помните, что эффективность коммуникации снизу - вверх (от подчиненных к руководителям) составляет в среднем всего лишь 10%.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!