

ДЕЛАЯ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР, ТЫ ВЫБИРАЕШЬ:

- ◇ Хорошее образование;
- ◇ Хорошая работа и карьера;
- ◇ Счастливая семья;
- ◇ Известность, слава;
- ◇ Деньги, богатство;
- ◇ Дружба;
- ◇ Достижения в искусстве, музыке, спорте;
- ◇ Уважение и восхищение окружающих;
- ◇ Хорошее здоровье;
- ◇ Уверенность в себе и самоуважение;
- ◇ Хорошая пища;
- ◇ Красивая одежда, ювелирные украшения;
- ◇ Власть и положение;
- ◇ Хороший дом, квартира;
- ◇ Сохранение жизни и природы на земле;
- ◇ Счастье близких людей;
- ◇ Благополучие государства.



«ПРИТЧА О БАБОЧКЕ»

В древности жил-был один мудрец, к которому люди приходили за советом. Всем он помогал, люди ему доверяли и очень уважали его возраст, жизненный опыт и мудрость. И вот однажды один завистливый человек решил опозорить мудреца в присутствии многих людей. Завистник и хитрец придумал целый план, как это сделать: "Я поймаю бабочку и в закрытых ладонях принесу мудрецу, потом спрошу его, как он думает, живая у меня в руках бабочка или мертвая. Если мудрец скажет, что живая, я сомкну плотно ладони, раздавлю бабочку и, раскрыв руки, скажу, что наш великий мудрец ошибся. Если мудрец скажет, что бабочка мертвая, я распахну ладони, бабочка вылетит живая и невредимая и скажу, что наш великий мудрец ошибся". Так и сделал завистник, поймал бабочку и пошел к мудрецу. Когда он спросил мудреца, какая у него в ладонях бабочка, мудрец ответил: "Все в твоих руках".

Так каждый человек, сделав свой выбор, сам определяет свою судьбу.



ЛЮБИ СЕБЯ — СКАЖИ НЕТ!!!



Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области «Братский политехнический колледж» (ГБПОУ ИО «БрПК»)

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ



Составители: Матюхина Н.П. - педагог-психолог,
Михайлова Т.Н. - социальный педагог.

ДАВЛЕНИЕ ЭТО

У каждого из нас есть свой круг общения. Это наши приятели в классе. Друзья, живущие в одном дворе, товарищи по интересам и т. д.

Почему почти у каждого человека существует потребность в принадлежности к какой-либо группе?

- Общие увлечения, одинаковые интересы, увлечения объединяют группы, однако совпадения не могут быть полными – каждый из нас – индивидуальность и чем-то отличается от остальных. И вот именно это может отразиться на отношениях в группе: порой группа требует от человека отказаться от своего мнения. Часто это происходит незаметно от нас. Простой пример – одежда. Двое из твоих приятелей ходят в умопомрачительных куртках. И ты покупаешь точно такую же, невзирая на то, что она тебе совсем не к лицу.

Необходимым условием существования любой группы является служение определенной цели. это подразумевает тесную взаимосвязь между единством цели внутри группы и её успешностью в выполнении определённых задач. Достижению групповых целей способствует высокая сплочённость. Члены группы индивидуально или коллективно могут оказывать давление на других членов группы с целью подчиняя их задачам, требующим безотлагательного решения.

Такие давления могут быть чрезвычайно эффективными, влияя не только на выбор индивидуумом задачи, но и на убеждения и на восприятие.

Для того чтобы повлиять на одного или нескольких членов группы могут применяться меры воздействия, которые носят поощрительный, запретительный характер и наказание: бойкот,, снижение интенсивности общения, понижение его статуса

- кто-то всегда готов стать как все – это конформисты;

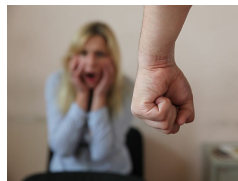
- другие постоянно готовы к сопротивлению – это нонконформисты.

В жизни наиболее часто встречаются такие виды



ВИДЫ ДАВЛЕНИЯ

- ◇ Лесть, похвала;
- ◇ Шантаж, подкуп;
- ◇ Уговоры, обман;
- ◇ Угроза, запугивание;



Ребята, очень часто возникают такие ситуации, в которых единственный возможный вариант поведения при групповом давлении – отказ! Это ситуации, в которых, отвечая «Да», ты можешь причинить вред себе или кому-то из окружающих.

КАК МОЖНО СКАЗАТЬ «НЕТ»

а) Отказ – соглашение: человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается дать согласие. Например: ребята, – спасибо, но мне так неудобно вас затруднять.

- Кто получил на своё предложение такой вид отказа?

б) Отказ – обещание. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Даётся понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня занятия по математике».

- Кто получил такой отказ?

в) Отказ – альтернатива. Отказ направлен на альтернативное предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение: Пойдём завтра в спортзал» - «Давай лучше погуляем по посёлку».

г) Отказ – отрицание. Человек даёт понять, что не согласится ни при каких обстоятельствах на предложение. «Нет, я не поеду на лодке, потому что боюсь воды. Нет, я ни за что не поеду в лес».

д) Отказ – конфликт. Крайний вариант отказа – отрицание. Агрессивен по форме. Может содержать оскорбления или угрозы. «Давай сходим на дискотеку» - «Ещё чего! Сам топай!» Этот вид отказа эффективен в случае выраженного внешнего давления».

Установки, которые можно дать ребёнку:

1. Хватит бояться, что, отказав, делаешь человеку плохо. Возможно, кто-то обидится на тебя, получит плохую оценку. Если вам интересно общаться друг с другом, это вам не помешает. Запомни, если действительно надо — ты поймёшь. Если видишь, что ты не последняя надежда во вселенной — просто скажи «нет».

2. Хватит бояться, что, отказав, потеряешь друга. Настоящих друзей связывает нечто большее - гибкая, но упругая нить. Вы оба люди с равными правами, которые сами выбирают, чем им хочется заниматься.

Научитесь говорить «Нет!» - станете свободными в своем выборе! Станьте хозяином своей судьбы! Перестаньте быть заложниками собственных комплексов.

