**Пудова Ж.В. «Вместе мы сила»**

-Ссылки на саморазвитие даны в группе в ВК https://vk.com/club129990840

-Предлагается всем поучаствовать **Всероссийского исторического проекта «Лица Победы» .**Присоединиться к проекту «Лица Победы» и передать материалы из своего семейного архива в исторический депозитарий в Музее Победы можно через сайт музея или мобильное приложение. Для этого следует зарегистрироваться на интернет-портале проекта «Лица Победы» <https://historydepositarium.ru/records/add.php?register=yes> или установите на свой телефон мобильное приложение «Лица Победы».

Укажите свои контактные данные и электронную почту в форме регистрации [«Добавить свою историю»](https://historydepositarium.ru/records/add.php)

<https://historydepositarium.ru/participants/> .

Вам будет направлено письмо с дальнейшими инструкциями по внесению в исторический депозитарий «Лица Победы" сведений о Ваших близких. Для каждого человека потребуется заполнить индивидуальную карточку. Количество родственников, истории которых Вы можете внести в депозитарий, неограниченно.

**Материал для занятий**

1 год обучения 24.03

*Приемы отказа от ПАВ*

Часто причиной начала употребления ПАВ становиться ближайшее социальное окружение – друзья

Чтобы негативное влияние друзей, психологический прессинг или неумение отказать не сломали вам жизнь, научитесь противостоять давлению окружающих и говорить «нет». В этом вам помогут простые рекомендации:

1.Если вас склоняют делать то, чего вам не хочется, то, прежде всего, следует оценить ситуацию, в которой вы оказались.

2.Часто фразы построены так, что вы даже не замечаете, как идете на поводу. Будьте внимательны и думайте, что кроется за такими манипуляциями, как:

    - Иллюзия отсутствия выбора: «Будешь пить из стакана или из фужера?».

    - Связывание несвязанного: «Если не выпьешь, ты мне не друг».

    - «Перенос» выбора в прошлое или будущее: «Надо было думать, когда шел сюда. А теперь пей». «Сначала попробуй, а потом решишь, продолжать или нет».

    - Обман относительно цены выбора: «Да ничего страшного не будет». «Откажешься, а потом всю жизнь жалеть будешь, что не попробовал».

3.Здесь часто окружение начинает оказывать на вас психологической давлении. Обычно это звучит так:

-все уже пробовали и ничего,

-ты что боишься?

-это только один раз попробуй, в жизни все надо попробовать,

-у нас так приято и т.д.

*Способы отстаивания собственного мнения*

1.Вы имеете на свое мнение право.  
Перед тем, как отстоять свою точку зрения, вспомните, что право на личное мнение никто еще не отменил, более того, вы обязаны его иметь, иначе вы не личность. И неважно, поддерживают ли вас. Просто ваша точка зрения оригинальна и не похожа на точку зрения других, а значит, будет отторгаться. Поэтому любой человек, несущий необычную идею может быть заклеван или должен за свою идею бороться. А вдруг она гениальна? Отстаивал свое мнение и тот, кто предложил использовать огонь, и тот, кто придумал колесо, и тот, кто придумывал новые лекарства. Так почему же должны сдаться вы? Это уже преступление. В любом случае, вы себя знаете лучше, чем ваши родители, друзья или начальство.  
  
2.Ближний тоже может быть неправ.  
Воспитанный авторитарными родителями ребенок нередко даже во взрослой жизни отказывается от своего мнения, полагаясь на родственников или коллег, а в итоге проигрывают все. Важно понять, что любую точку зрения, которая на вашем пути встретилась, нужно воспринимать лишь как чье-то личное мнение, а не как истину в квадрате или кубе. Другие люди тоже могут как и вы ошибаться, каким бы авторитетом они для вас ни были. И еще. Каждый думает только в меру своего опыта. Высмеивая ваше мнение, человек может опираться на свой негативный опыт, обвинять вас в том, в чем виновен сам, примерять на вас свои способности и возможности, просто завидовать наконец. Здесь важно работать еще и над уверенностью в себе. Как научиться отстаивать свое мнение, если вы сами в себя и свои идеи не верите?

3.Почему спорить полезно?

Любой спор стоит воспринимать, как шанс проговорить и обговорить свою идею, обкатать её и проверить, насколько она жизнеспособна, а также посмотреть, можете ли вы сделать свое мнение весомым в глазах ближнего и способны ли вы человека «зажечь» своей идеей. Писатель, эксперт и бизнесмен Гэри Хэмел считает, что нужно убеждать себя в том, что наша идея – просто цепь из гипотез, которые любой может опровергнуть. А значит, стоит за них сражаться и вырисовывать истину в этом споре.  
  
4.Учимся искусству общения.  
В первую очередь, ясно осознавайте свои запросы, ведь именно на их основе формируется мнение окружающих о вас. Идеальная манера общения, при которой вы проще выиграете битву за собственное мнение состоит из уважения к ближнему и самоуважения. А еще важно уметь контролировать себя и владеть инициативой. Если вы потеряете над собой контроль, то наверняка спор проиграете.  
  
5.Изучайте психологию и учитесь вести себя во время спора.

Психология – вещь весьма трудная, но вы можете изучить своего оппонента – его характер, его систему ценностей, потребности, интересы, идеалы и притязания. Отстоять собственную позицию вы сможете только если разговаривать с оппонентом будете в его плоскости и на равных. Попробуйте простые методы «отзеркаливания» всех движений оппонента, копируйте его темп и стиль речи и общения. Так ему будет понятно, что он имеет дело с равным и таким же, как он сам.  
  
6.Применяйте эффективные приемы аргументации.  
Самыми популярными являются:

Перелицовка аргументов. Здесь важно придерживаться логики вашего оппонента и переходить от одного его аргумента к другому до нахождения противоречия . С его помощью можно перевести оппонента к противоположной точке зрения;

Салями. К нарезанию колбасы он имеет мало отношения. Здесь важно превратить ответ нет в «да» потихоньку, просто заставив человека сделать один шаг. Здесь важно понять, какое «нет» у оппонента – фундаментальное или не очень;

Например, если девушка отказалась идти с вами на свидание, можете пригласить её на кофе после работы или занятий. Если пришла, можно работать дальше. Да, хоть и хлипкое, у вас уже есть. Дальше дорабатываем мелочи;

Положительные ответы. Чем больше «да» скажет оппонент, тем проще он согласится с вашим мнением;

Классическая риторика. Соглашаемся с ближним, а затем все опровергаем, предложив сильный аргумент. Подходит, если свое мнение приходится отстаивать в разговоре с агрессивным человеком.

7.Тренируйтесь на том, кому вы доверяете. Оттачивайте свое мастерство общения, например, при поиске камня преткновения и проведения дискуссий на эту тему. Изучив, что такое хорошо и что такое плохо, можно начинать отстаивать свое мнение такими же способами с коллегами, а потом и с начальством, то есть, выходить из зоны комфорта. Можно тренироваться и во время споров в соцсетях.  
  
8.Поймите, когда это неуместно  
Важно понять, какие вопросы обсуждать надо, а какие – не очень. Иногда спорить не совсем нужно. Если возражать надо, пусть ваши возражения будут тактичными. Не обвиняйте ближнего в некомпетентности, не будьте резкими.  
  
9.Постарайтесь понять ближнего.  
Пусть ваш оппонент будет неправ тысячу раз, но он ведь так не думает. Не стоит его осуждать, постарайтесь понять и ощутить себя в его шкуре. Подумайте, что он чувствует и на чем держится его убеждение. Так будет проще и так вы проще человека убедите.  
  
  
10.Не обижайтесь, если вас не поняли и не поддержали.  
Действительно, иногда главным препятствием к успеху могут стать именно наши близкие и друзья. Возможно, не из злости и не из зависти, и вовсе не из желания, чтобы они остались с вами в одном болоте. Иногда это просто попытка уберечь вас или навязать собственный негативный опыт. При этом они не стесняются высказывать совершенно неприятные слова. Что здесь делать? Уж точно не отвечать агрессией.

Занятие 26.03.-

создание эскизов плакатов, посвященного дню Смеха

**2 год обучения**

23.03 занятие

Что такое легальная реклама- *подумать*

Рекламные приемы

* Связь с общечеловеческими ценностями (свобода, радость, независимость).
* Связь с романтическими ситуациями.
* Связь с приключениями.
* Наделение товара фантастическими свойствами.
* Реклама товара на популярных спортивных и увеселительных событиях и мероприятиях.
* Подчеркивание побочного достоинства товара (не главного).
* Приписывание товару свойства «национальной гордости».

Производители и продавцы стараются связать свой товар с чем-нибудь хорошим, приятным, уважаемым и ценимым в обществе (например, со свободой, радостью, независимостью, отвагой и т.д.), с атрибутами красивой жизни, используя романтические ситуации (путешествия, приключения, ухаживание), известных и привлекательных актеров, помещая рекламу на популярных спортивных соревнованиях. Часто применяют легко запоминающиеся песенки или фразы. Иногда продукт представляется в виде средства, обладающего какими-нибудь фантастическими возможностями (например, «тот, кто пьет это пиво, будет сдавать экзамены на одни пятерки») или побочными достоинствами (красивый вид, приятный запах т.д.). Также случается, что используют популярную в обществе идею – например, национальную (наделяя свой продукт свойством «национальной гордости»).

Таким образом, они исподтишка внушают людям мысль о том, что успех и приятная жизнь или общественное признание связаны с употреблением их товара.

-Ответить на следующие вопросы:

1. На каких людей рассчитана реклама? (Кому она ближе и интереснее всего?)
2. К чему на самом деле призывает реклама?
3. Можно ли достичь того, что обещает реклама, с помощью рекламируемого продукта?
4. Что на самом деле получают люди, употребляя рекламируемый продукт?

\*\*Реклама табака и опьяняющих веществ, большей частью является неискренней, неправдивой: она обещает то, что рекламируемые продукты дать не могут. Эта реклама предназначена, для того, чтобы люди как можно дольше не могли узнать правду о табаке и алкоголе или, даже узнав ее, обманывали сами себя и не могли перестать покупать эти продукты. От плодов нечестной рекламы страдают даже те люди, которые ее создают. Самый характерный пример – судьба Уэйна Мак-Парена, актера, изображавшего ковбоя на рекламе сигарет «Мальборо». Он умер от рака легких.

25.03.занятие

*Развитие уверенного поведения.*

Что такое уверенность в себе?  
  
Не секрет, что уверенность в себе является самым важным ключом к достижению успеха в жизни. Уверенность в себе – это то, что чувствует человек, воспринимая самого себя, это его положительная оценка своих способностей и возможностей.

Уверенность в себе влияет на то, как человек действует публично, на людях.

Также она четко отражает поступки и поведение человека.

Здоровое чувство уверенности в себе играет важную роль в формировании личности.

Положительное развитие чувства уверенности в себе напрямую влияет на степень счастья человека.

Почему подростку необходима уверенность в себе?  
  
Уверенность в себе дает подростку возможность смело сталкиваться со всеми проблемами и неопределенностями жизни, а также лучше преодолевать все разочарования, взлеты и падения.

Взаимоотношения, эмоции, давление сверстников, конкуренция и завышенные ожидания могут серьезно поколебать у подростка уверенность в себе.

Позитивная самооценка помогает ему добиваться своих стремлений и целей в жизни.

Чувство собственного достоинства помогает подростку наладить взаимосвязь и взаимоотношения, стать счастливым и внутренне сильным человеком.

Советы по развитию уверенного поведения

1) Постарайся более позитивно относиться к Жизни;

2) Используй внутренний диалог с собой, состоящий только из позитивных утверждений. Если негативные мысли будут иметь место, постарайся тут же переключиться на приятное;

3) Относись к людям так, как они того заслуживают. Выискивай в каждом человеке не недостатки, а достоинства;

4) Относись к себе с уважением. Составь список своих достоинств. Убеди себя в том, что ты имеешь таковые;

5) Попытайся избавиться от того, что тебе самому не нравится в себе: чаще смотри на себя в зеркало, пытаясь ответить на вопрос: стоит ли что-то изменить в себе. Если да, то не откладывай;

6) Начинай принимать решение самостоятельно. Помни, что не существует правильных и неправильных решений. Любые принятые тобой решения ты всегда можешь оправдать и обосновать;

7) Постарайся окружить себя тем, что оказывает на тебя положительное влияние Приобретай любимые книги, магнитофонные записи. Имей и люби свои «слабости»;

8) Обрети веру: в человека, в обстоятельства.