

Как сбываются и разбиваются мечты.

1.1. Тренинг на знакомство «Визитка».

Необходимо: лист бумаги, ручки, карандаши, фломастеры (что есть).

Задача участников на бумаге создать проект «Личной визитки» на листе А4.

В визитке указаны:

Ф.И.О. или прозвище

хобби, характеристика, интересное замечание.

Участники придумывают и рисуют личный логотип. Пишут девиз. Также могут быть написаны: профессия, должность, адрес и телефон (можно вымышленный), адрес сайта.

Затем участники по очереди презентуют проект своей «личной визитки».

1.2. Упражнение на знакомство «Через 15 лет» участники делятся на пары. Их задача познакомиться, пообщаться и придумать, что интересное, оригинальное или даже полезное для мира мог бы через 15 лет сделать его партнер.

Участники коротким рассказом продолжают фразу:

«Моя интуиция подсказывает мне, что через 15 лет, ... (имя) может...

Мне показалось так потому, что...»

Карта жизни

2.1. Составление списка целей.

Наше занятие сегодня посвящено целям. Чего вы бы хотели добиться в своей жизни к чему вы стремитесь. Я предлагаю каждому из вас составить список того, чего вы хотите от жизни. Пусть ваш список примерно будет выглядеть так:

- Три цели, которые вы хотите достичь сегодня;
- Затем сформулируйте цели, которые вы хотите достичь через неделю;
- После наметьте три цели на ближайший год;
- В конце добавьте к списку минимум десять целей, которых вы хотели бы достичь в жизни.

В вашем списке может быть сколько угодно целей. Чем больше- тем лучше.

Жизненные цели нужны не для того, что бы вы произвели на кого-то впечатление, поэтому старайтесь писать максимально честно. Помните, что от жизни можно ожидать и материальных приобретений, и определенных событий, и какого-то опыта.

В вашем списке могут быть и внутренние цели, которые важны для вас лично, и внешние цели, которыми измеряется успех. Помните, что ваши мечты и цели – это большая ценность, поэтому никто не будет над ними смеяться, и вы можете не стесняться их.

(Примерно, 8 минут)

А теперь внимательно посмотрите на свой список.

- Есть ли у вас внутренние, личные цели – что-то, что вы хотели бы изменить или развить в себе, например, черту характера или умение?

- Есть ли у вас внешние, ориентированные на успех цели – что-то, чего вы хотели бы достичь или испытать? Вспомните самые разные области своей жизни.
- Не огорчайтесь, если идеального списка не получилось: главное, что вы старались.

Так же прошу вас подумать и проанализировать, почему вы записали сюда именно такие цели. Важно не только поставить себе цель, но и понимать для чего она. К чему мы стремимся.

Корректируйте свой список. Главное, ответьте для себя на вопрос: «Чего вы хотите от жизни больше всего?»

2.2. Мозговой штурм.

Итак, вы сократили свои списки до нескольких самых главных и сокровенных целей. Теперь в группе по 3-4 человека и методом «мозгового штурма» попробуйте определить препятствия и барьеры, которые могут помешать человеку в достижении его целей. (При этом рассказывать свои жизненные цели группе не обязательно!) Главное для нас определить общие препятствия. Запишите по группам список своих препятствий.

(около 5 минут).

После вы по группам кратко расскажете свои списки препятствий.

Каждый выделите и запишите 1-5 препятствий для себя лично, которые будут касаться именно вас.

3.1. Полезные и вредные привычки.

Привычка – это результат многократного повторения сходных решений. (Почистить зубы, здоровое питание, насмешки над людьми, с которыми в не согласны, практика на музыкальном инструменте и т.д.)

Ваша личные привычки влияют на достижение вашей цели. В ваш список препятствий однозначно входили привычки, которые могут помешать вам добиться свой цели, мечты. (Приведите примеры вредных привычек). Вредные привычки вас отдаляют от нее, а полезные (смотря какие) приближают. Некоторые привычки могут дать человеку свободу. Даже если вы никогда об этом раньше не думали, постарайтесь назвать такие привычки. Приведите примеры... (упорные тренировки, подчинение тренеру или педагогу, планирование, здоровое питание, отдых... привычки, которые учат думать: вопросы, сравнения, анализ, синтез...).

Пять столетий назад немецкий гуманист Эразм Роттердамский сказал: «Мы сеем мысли и пожинаем поступки; сеем поступки и пожинаем характер; сеем характер и пожинаем судьбу.»

3.2. Принцип 21 дня. (Нитка.)

Если вы сами себя научите развивать полезные для вас привычки и искоренять вредные, то вы сможете выбрать свою судьбу.

Каждый человек сам выбирает свое будущее. Он это делает за счет того, на что он тратит свое время сейчас. Поэтому помните, что ваша судьба зависит в данный момент именно от вас.

(Приведите пример вашего знакомого, члена семьи, друга, кто добился успеха, отказавшись от лишнего и не нужного в своей жизни, ради достижения цели.)

3.3. А сейчас после всего сказанного, запишите кратко себе в два столбика:

1 столбец- полезные привычки, которые нужно приобрести.

2 столбец- вредные привычки, от которых нужно избавиться.

Есть такие вредные привычки, которые не нужно повторять два раза для того, что бы к ним пристраститься достаточно будет одного раза (Леность, наркотики, алкоголь...)

Их можно сравнить с цепями. Они тяжелые, мешают, не дают полноценно жить, превращают человека в раба.

Мне бы хотелось, что бы вы это поместили себе на видное для вас место и периодически смотрели, читали это, работали и изменяли себя. И что бы ваши привычки не порабощали вас, а делали вас свободными.

4.1. СМИ без прикрас.

На пути к достижению цели, как мы выше сказали, встречается не мало преград. О некоторых из них мы уже сами сказали. Но в современном мире часто ненужные вещи нам пытаются внушить, впихнуть, посредством нечестных приемов, рекламы, СМИ.

4.2. Викторина: СМИ- правда/ ложь.

- В некоторых промышленно развитых странах подростки за год видят на экранах телевизоров более 10 000 сцен сексуального характера (правда)
- Большинство телесериалов реалистично отображают действительность (ложь)
- Многократных просмотр эротических образов в рекламе не оказывает никакого воздействия на личность (ложь)
- Рекламные образы никак не воздействуют на поведение (ложь)
- Просмотр телевизионных программ оказывает воздействие на личность (правда)

4.3. Работа в группах (2-3 человека).

У меня есть заготовки рекламы. Давайте их сейчас вместе с вами просмотрим и проанализируем, и попытаемся решить какую идею они хотят донести до потребителя. И так же определим, что здесь правда, а что нет...

Какой вывод вы можете сделать?

Мы можем наткнуться на препятствие и сами этого даже не понять. Необходимо быть бдительным, четко понимать и оценивать ситуацию и отказываться от того, что нам пытаются внушить.

Это еще одна полезная привычка.

Когда вас пытаются в чем то убедить, что-то внушить, будь то реклама, сверстники, посторонние люди, авторитет или лидер группы, проанализируйте ситуацию. Есть ли вам от этого польза. Согласны ли вы с тем, в чем вас пытаются убедить или надавить? Если вам нет от этого пользы, и есть вероятность от того, что это причинит вам неудобство или вред, говорите «Нет». Простое «нет» эффективнее многочисленных оправданий и объяснений.

Скажу почему. Когда вы пытаетесь оправдаться или объяснить, почему не хотите что-то делать, вы как будто даете человеку, пытающемуся вас убедить, дополнительное приглашение с вами поспорить. С другой стороны, простое «нет» не оставляет оппоненту оснований для продолжения спора.

Назову несколько правил, которые желательно соблюдать, когда кому-нибудь в чем-нибудь отказываешь:

1. Говорите «нет» спокойно и прямо. Не повышайте голоса, не кричите, но и не говорите слишком робко. Уверенности вам придаст заранее принятое решение говорить «нет» в подобных ситуациях.
2. Будьте вежливы. Ваша задача – не обидеть, а просто отказаться.
3. Выражайтесь проще. Не пытайтесь придумать слишком сложное объяснение вашего отказа. Не забывайте о вежливости.
Повторите слово «нет» сколько потребуется, аргументы могут пригодиться. Но если вы не знаете, что сказать, то просто повторяйте «нет». Вскоре ваш оппонент устанет и отступит.

4.4. Учимся говорить «нет».

Сейчас мы разделимся по троечкам или двоечкам и ваша задача составить жизненный диалог и разыграть, как можно вежливо отказать собеседнику.

Расскажите свои впечатления. Сложно было, просто?

4.5. Карта.

Я раздам каждому из вас памятку «Двадцать эффективных приемов для борьбы с негативным давлением». Я верю, что вы ее изучите и будете применять это в жизни.

5.1. Заключение.

Помните, что ваша жизнь зависит от вас. Именно вы решаете добьетесь ли вы своей цели или нет. Я, верю, что смогла дать вам нужные советы, и теперь вы будете бдительнее и мудрее на своем жизненном пути.

5.2. Расскажите, что вам понравилось, что не понравилось. Может быть вы узнали что-то новое или обновили в своей памяти. Поделитесь парой слов.

Спасибо! Я верю, что дала вам нужные советы и знания.
Желаю каждому из вас добиться своей заветной мечты!