

Zajęcia z wychowawcą klasa 7b

24.03.2021

**Temat: Jestem asertywny, potrafię powiedzieć „nie”.**

**Cel lekcji:**

**- masz wiedzę na temat społecznych i zdrowotnych skutków uzależnień**

1. Przypomnij sobie sytuację, w której zgodziłeś się na coś, czego tak naprawdę nie chciałeś zrobić. Dlaczego tak się stało? Jak się wtedy czułeś?

2. Pomyśl o sytuacji, w której wypowiadałeś swoją opinię na jakiś temat i osoba, do której mówiłeś poczuła się urażona. Czy można było tego uniknąć?

Film

Co to są techniki sprzedaży?

Obejrzyj film, w którym trener biznesu Andrzej Kaźmierczak przedstawi techniki sprzedaży.

[https://youtu.be/RCe73\\_69Wgw](https://youtu.be/RCe73_69Wgw)

- Co to są techniki sprzedaży?
- Jakie techniki sprzedaży były omówione?
- Co techniki sprzedaży mają wspólnego z asertywnością?

Burza mózgów:

- W jakich sytuacjach w życiu może przydać się nam sztuka asertywności?
- Kiedy najbardziej jest nam ona potrzebna?
- Jakie mogą być skutki zachowania agresywnego, asertywnego i uległego?

## Dlaczego ludzie przejawiają postawy nieasertywne?



### Praca w grupach

Zastanówcie się i zapiszcie.

Postawa agresywna	Postawa uległa

To niska samoocena i niepewność siebie są często przyczyną zachowań agresywnych i uleganiu konformizmowi jako przyczyny zachowań uległych.

### Podsumowanie:

Każdy człowiek ma prawo do swojego zdania i w wyrażaniu tego zdania pomagać ma asertywność.