

Здоров'я, безпека
та добробут

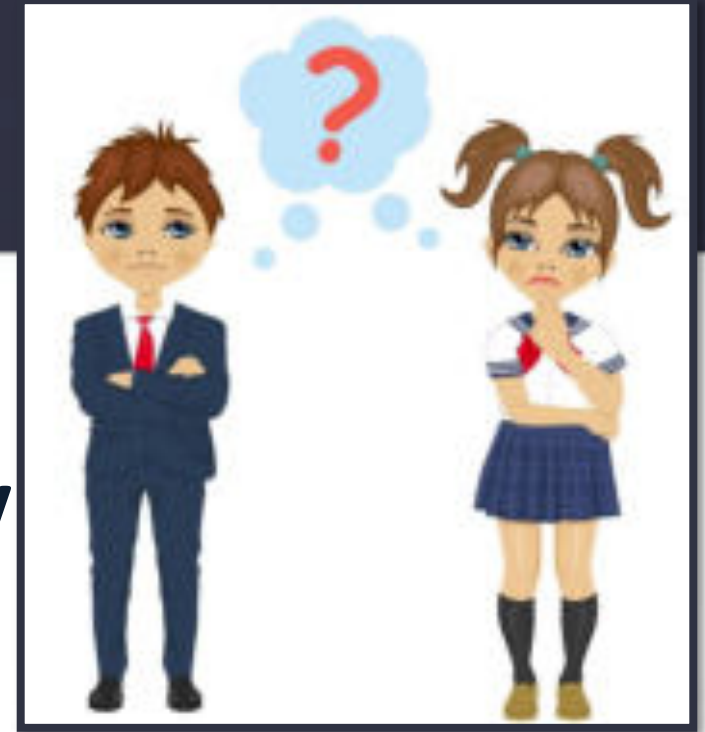
Сьогодні
25.01.

Урок
№19



Ухвалення рішень. Протидія соціальному тиску

Мета: пояснити основні етапи ухвалення рішень, розкрити важливість розуміння альтернатив та їхніх наслідків, розглянути поняття соціального тиску та його ролі в ухваленні рішень. Визначення різних форм соціального тиску (груповий, публічний, індивідуальний), розглянути прийоми збереження особистої автономії під час прийняття рішень, приклади ситуацій, коли може виникнути соціальний тиск, тренувати в учнів вміння відмовлятися від неправильних рішень під впливом соціального тиску. Акцентувати на важливості самоаналізу та власних цінностей при прийнятті рішень, залучати учнів до обговорення особистих думок та переконань.



Сьогодні
25.01.

Позитивне налаштування на урок

Дзвоник дзвенить, не стихає,
Школярів усіх скликає:
Гей, до класу поспішайте,
На місця свої сідайте.



**Майже щодня ми
приймаємо якісь рішення.
Дуже часто наш успіх
залежить від того, наскільки
правильними вони були.**



Сьогодні
25.01.

За малюнками розкажи, які слід приймати рішення. Коли легше було це зробити



Сьогодні
25.01.

Оціни вчинки дітей. Чи обдумували вони свої рішення



**Сьогодні
25.01.**

Види рішень

Прості рішення

Щоденні рішення

Складні рішення



Наведіть приклади кожного виду рішень.

Приймаючи прості рішення, ми зазвичай покладаємося на свій смак, чиюсь пораду, робимо так, як раніше, як чинять інші. Адже ціна такого рішення невисока.

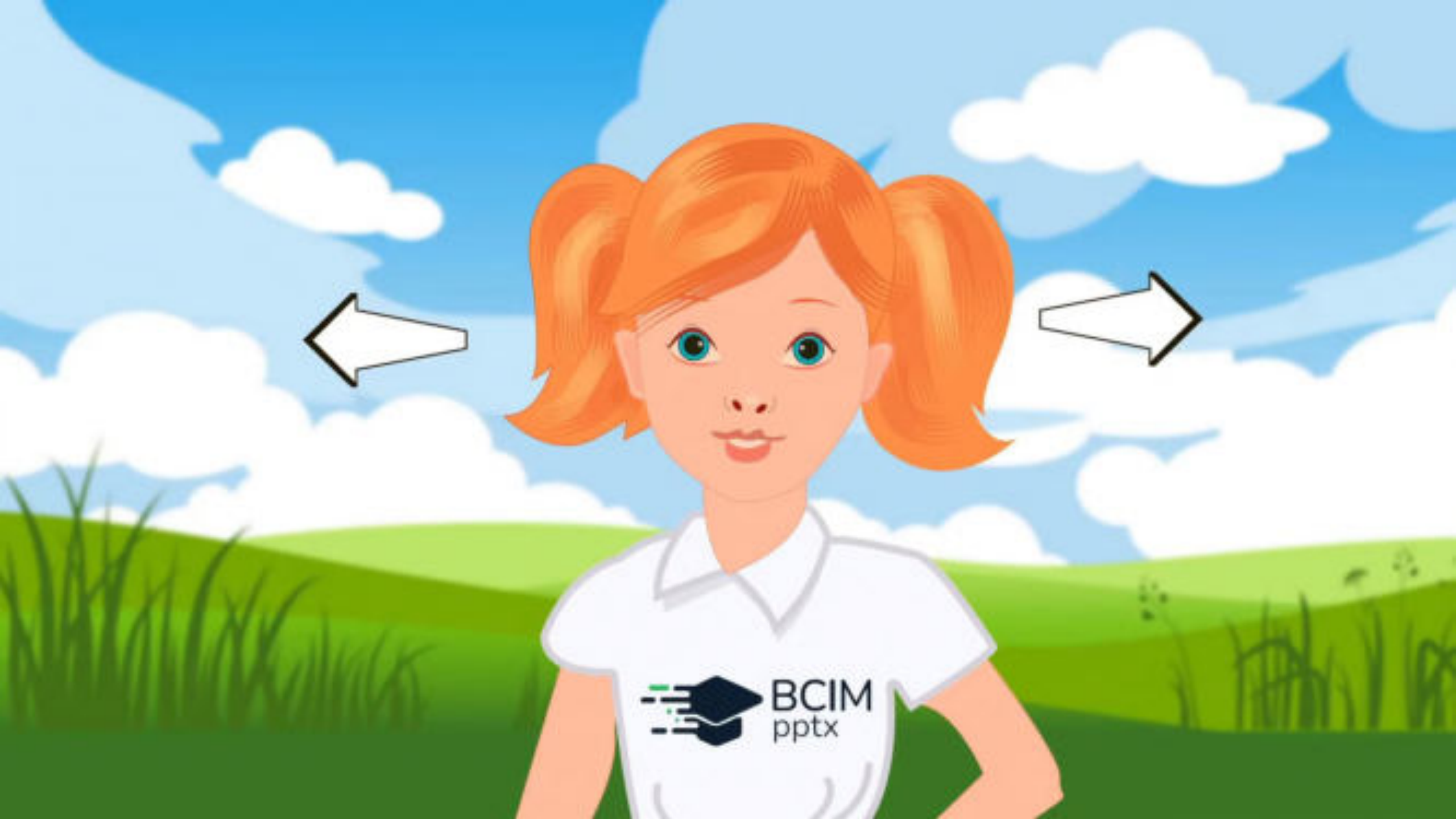
У крайньому разі нам не сподобається смак морозива чи фільм, який ми вибрали.



Сьогодні
25/01/

Розгляньте схему. Обговоріть





**Обговоріть ланцюжок
«кроків»: від ухвалення
поміркованих рішень – до
чемних учинків і позитивних
наслідків. Що в них спільного
із сигналами світлофора?**



Сьогодні
25.01.

«Кроки» ухвалення рішень

Зупиняюся



Передбачаю
та оцінюю
наслідки



Міркую!



Обираю
правильне
рішення, дію





**Перш ніж прийняти рішення,
зберіть всю необхідну
інформацію і зверніться по
пораду до тих, кому довіряєте.
Розгляньте усі можливі варіанти
вашого вибору (але не менш як
три) і подумайте про плюси та
мінуси кожного з них.**

**Для прийняття певного рішення
(наприклад, записатися у танцювальний
колектив чи театральну студію) складіть
перелік усіх за і проти.**

Для цього:

Розпитайте тих, хто на цьому знається.

**Порадьтеся з дорослими, яким
довіряєте.**



Сьогодні
25.01.

На яких малюнках діти ухвалили правильне рішення



Яке рішення ухвалили б ви в таких ситуаціях?

**Ти сидиш дома з маленькою сестричкою.
Друзі кличуть гуляти. Твої дії?**

**Ти знайшов мобільний телефон у коридорі
школи. Як ти вчиниш?**

Яке рішення ухвалили б ви в таких ситуаціях?

В Олега завтра тематична атестація. Якщо він не підготується, то матиме низьку оцінку за семестр. Але друг кличе його на фільм, який вони давно збирались переглянути.

Олені купили нову сукню. Вона хоче вдягнути її наступного дня до школи. Та у них суворі правила щодо шкільної форми. Якщо Олена це зробить їй запишуть зауваження в щоденник.

Рекламу називають рушійною силою торгівлі. Її мета — забезпечення виробникові прибутку. Щоб спонукати людей придбати товар, рекламодавці нерідко наводять не всі його якості, а лише ті, що показують продукт з найкращого боку. Досить часто ці якості перебільшені, іноді — відверто неправдиві.





«Реклама необхідна для того, щоб людина знала все про ту чи іншу продукцію, її якість. Деякі рекламодавці чесно розповідають про свій товар, а деякі виставляють товар лише з хорошого боку, замовчуючи його недоліки, або навіть перебільшуючи його корисні якості. Так, інколи навіть алкоголь рекламується, як щось позитивне і корисне».

**Сьогодні
25.01.**

Що є фактом, а що — судженням.

**Знімає запалення і біль у
горлі.**



**Натуральне! Смачно та
корисно.**



Робить життя яскравішим.



**Нещадний до жиру,
ніжний до шкіри.**



Чи завжди сказане у рекламі відповідає дійсності? Чому?

Пригадайте і по черзі розкажіть про один випадок, коли на ваше рішення вплинула реклама.



З метою продажу більшої кількості товарів, фахівці рекламного бізнесу визначають цільову групу, наприклад: пенсіонери, батьки, бізнесмени або підлітки. Відтак намагаються знайти те що є важливим для цих людей (для пенсіонерів — ціна, для батьків — користь для здоров'я дітей, а для підлітків — те, що вважається сучасним, крутим і допомагає почуватися дорослішими).



Бажання виробника:

- продати більше товару
- розширити ринок збуту
- забезпечити попит у майбутньому

Бажання підлітків:

- бути сучасними, модними
 - мати друзів
- приймати дорослі рішення
 - бути популярним
 - досягти успіху

Зміст повідомлень: «Я (такий крутий/така крута, популярний/популярна) це люблю!» «Ти що — інопланетянин/інопланетянка?»

Сьогодні
25.01.

Розглянь плакати. Який плакат справив на тебе найбільше враження? Чому?



**Як такі плакати вплинули на твої
бажання та вчинки?**

**Як може об'єднати спільноту турбота
про довкілля?**



Соціальна реклама —
інформація, спрямована на
досягнення корисних цілей,
популяризацію
загальнолюдських цінностей.



Знайдіть на вулиці соціальну рекламу й обговоріть, яка мета такої реклами

Наведіть приклади слоганів соціальної та комерційної реклами.



Сьогодні
25.01.

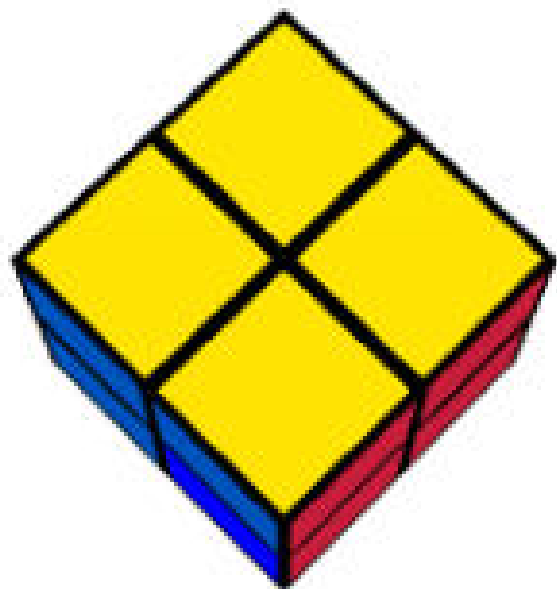
Домашнє завдання



**Опрацювати конспект,
створити власний.
Вміти переказати,
аналізувати.**

Сьогодні
25.01.

Рефлексія. Вправа «Чарівний кубик»



Кубик, діти не простий,
Незвичайний – чарівний.

Він знання перевіряє,
Працювать допомагає.

*Все було
просто!*

*Мені
довелося
докласти
зусилля.*

*Мені нічого
не вдалося!*