**Практичне заняття до теми: АКТИВНА ВЗАЄМОДІЯ ЗІ СТРЕСОРОМ ТА КОМПЛЕКСНІ СПОСОБИ УПРАВЛІННЯ СТРЕСОМ**

**Мета заняття:**

1. Навчити студентів використовувати комунікативні навички (активне слухання, емпатійний відгук, прояснення, зворотний зв’язок) для впливу на проблему через діалог, а не уникнення чи конфлікт.

2. Сформувати практичні навички **асертивної (впевненої) поведінки**, яка дозволяє зберігати повагу до себе й інших, чітко висловлювати свої межі та потреби — і таким чином **змінювати динаміку проблемної ситуації**.

3. Навчити студентів формулювати реалістичні, конкретні та досяжні цілі.

4. Показати зв’язок між нечіткими/нереалістичними цілями і **стресовими реакціями**.

5. Надати інструменти для зменшення напруги через структуроване планування

**Структура заняття:**

**Розділ І. Комунікативні навички**

**1. Вступ та мотивація**

**Питання в чат**:

“Що ви зазвичай робите, коли стикаєтесь з проблемою в спілкуванні?”

**Вправа «Слово в одне речення»**: кожен в чаті пише одне слово, яке в нього асоціюється зі словом "проблема".

*Коротке обговорення:* "Як часто проблема поглиблюється саме через неправильну комунікацію?"

**2. Міні-лекція**

**“Комунікація як інструмент впливу на ситуацію”**

* Що таке активне слухання
* Як емпатійна відповідь змінює динаміку діалогу
* Приклади фраз-інструментів:

“Я чую, що тобі важко...”

“Чи правильно я розумію, що…”

“Як ти сам бачиш рішення?”

#### Текст лекції

#### Що таке проблема?

Ми часто сприймаємо проблему як щось зовнішнє: конфлікт, непорозуміння, страх, стрес. Але дуже часто сама проблема стає глибшою **не через те, що вона є**, а **через те, як ми з нею взаємодіємо**.  
Часто – мовчимо, уникаємо, замикаємось або, навпаки, реагуємо агресивно.

А тепер поставимо просте запитання:

"Що буде, якщо з проблемою не боротися, а спробувати з нею «поговорити»?"

#### 🔶 Комунікація — це більше, ніж слова

Комунікація — це не просто сказати «так» або «ні». Це:

* чути, а не лише слухати;
* реагувати на емоцію, а не тільки на зміст;
* ставити питання, а не робити висновки;
* підтримувати, навіть якщо не погоджуєшся.

#### 🔶 Три прості навички, які допомагають впливати на проблему

1. **Активне слухання**  
   Це здатність уважно бути присутнім у розмові, без оцінки та перебивань.  
   Наприклад:

“Я чую, що тобі справді складно…”

1. **Емпатійне переформулювання**  
   Це коли ви пробуєте "повернути" людині те, що вона сказала, своїми словами, з акцентом на її емоції.

“Ти злишся, бо тебе не почули — я правильно розумію?”

1. **Уточнення та зворотний зв'язок**  
   Не бійтеся ставити запитання. Вони не заважають — вони допомагають прояснити суть.

“А як би ти хотів, щоб було?”  
“Що саме для тебе найважче в цій ситуації?”

#### 🔶 Чому це працює?

Коли людина відчуває, що її слухають, вона розслаблюється. Проблема вже не виглядає як ворог. Вона стає тематикою діалогу, а не полем бою.

Ми не завжди можемо вирішити ситуацію миттєво. Але навіть просто наявність якісного контакту знижує напругу, дає людині опору — і часто дозволяє їй самій побачити рішення.

#### ✅ Підсумок

Комунікативні навички — це не тільки для “розмов”. Це — інструменти, через які ми впливаємо на ситуацію. Іноді достатньо кількох щирих, уважних фраз, щоб проблема почала змінюватись просто тому, що її **побачили і визнали**.

**3. Практична частина**

**Рольова гра в трійках (або в парах):**

**Ролі:**

1: Людина з проблемою

2: Комунікатор

3: Спостерігач (якщо група з 3 людей)

**Ситуації (на вибір або видає викладач):**

* Конфлікт з другом
* Нерозуміння з батьками
* Тиск під час навчання
* Відчуття безсилля щодо майбутнього

**Завдання:**

«Проблемна» людина розповідає коротко про ситуацію (вигадану або власну).

Комунікатор застосовує техніки: слухання, уточнення, підтримка, зворотний зв’язок.

Спостерігач (якщо є) фіксує моменти ефективного впливу.

Через 5 хв — зміна ролей.

**4. Загальна рефлексія**

Усі повертаються в загальну кімнату.

*Питання для обговорення:*

“Що допомогло зробити комунікацію живою?”

“Чи змінився погляд на проблему після діалогу?”

“Що було найважче?”

**Розділ ІІ. Асертивна (впевнена) поведінка**

**2.1. Міні-лекція: «Впевненість — це не жорсткість»**

Ключові ідеї:

**Асертивність — це здатність говорити «так» і «ні», не принижуючи іншого**

Це **позиція дорослого**, а не захисна реакція

Людина з асертивною поведінкою:

* + чітко формулює свої думки й потреби
  + встановлює особисті межі
  + визнає право іншої людини думати інакше
  + не маніпулює й не піддається тиску

Фрази-приклади:

* “Я бачу це інакше, і хочу пояснити чому…”
* “Це для мене важливо, і я прошу це врахувати.”
* “Я не готовий зараз відповідати — мені потрібно подумати.”

**2.2. Вправа «Фрази сили»**

**Завдання:** студентам пропонуються агресивні або маніпулятивні фрази. Їхнє завдання — переписати їх на **асертивні**, зберігаючи суть.

**Приклади:**

“Мене це бісить — відчепись!” → ✅ “Це мене дратує, я прошу залишити мене на самоті.”

“Ти завжди все псуєш!” → ✅ “Мені важливо, щоб ми працювали на результат — я бачу, що є складнощі.”

## ****Агресивна фраза → Асертивна альтернатива****

| **Агресивна фраза** | **Асертивна альтернатива** |
| --- | --- |
| “Ти що, не можеш нормально зробити щось?!” | “Мені важливо, щоб робота була виконана якісно — давай обговоримо, як це зробити краще.” |
| “Мене не цікавить, що ти думаєш.” | “Я зараз маю іншу точку зору — можу пояснити, чому.” |
| “Ти завжди все псуєш!” | “Мене засмучує, коли виникають помилки — хочу знайти спосіб уникати цього надалі.” |
| “Мовчи і слухай!” | “Я хочу висловити свою думку — прошу, послухай.” |
| “Зі мною так не говорять!” | “Мені неприємно така форма спілкування — я прошу говорити спокійніше.” |
| “Це ти все зіпсував!” | “Я бачу, що ситуація пішла не так — давай розберемось, як це сталося.” |
| “Я тебе зараз навчу, як треба!” | “Дозволь поділитись своїм баченням, як це можна зробити ефективніше.” |
| “Не вистачало мені ще твоїх проблем!” | “Мені зараз складно сприймати ще одне навантаження — поговоримо пізніше?” |
| “Тобі що, важко хоч раз щось зробити для мене?” | “Мені хочеться, щоб ти більше звертав увагу на деталі — це допоможе нам обом.” |
| “Ти — проблема, а не рішення.” | “Мені важливо, щоб ми обидва були залучені у вирішення ситуації.” |
| “Закрий рот і не заважай!” | “Я зараз хочу зосередитись — прошу не перебивати.” |
| “Мені начхати на твої почуття.” | “Зараз мені важко врахувати всі емоції, але я хочу, щоб ти знав — я не ігнорую тебе.” |
| “Ти навіть думати не вмієш!” | “Я бачу, що тут було непорозуміння — пропоную обговорити, як ми можемо рухатись далі.” |
| “Краще б тебе тут не було.” | “Мені зараз важко — мені потрібно трохи простору, щоб прийти до тями.” |
| “Знову твоя тупість все зіпсувала.” | “Я розгублений через ситуацію — хочу знайти, як її виправити разом.” |

**2.3. Вправа «3 голоси»**

**Формат:** у парах або трійках

**Завдання:** Студенти обирають 1 ситуацію, наприклад:

* Викладач підвищив голос без підстав
* Товариш з групи перекладає на вас роботу
* Батьки тиснуть із вибором професії

**3 ролі:**

* Один програє ситуацію пасивно
* Потім — агресивно
* Потім — впевнено (асертивно)

**Інструкція для студентів:**

1. **Оберіть одну з типових конфліктних ситуацій:**

**Приклади ситуацій:**

* + Ваш друг регулярно запізнюється на спільну роботу над проєктом.
  + Старший родич постійно критикує ваш вибір професії.
  + Викладач несправедливо занижив оцінку.
  + Ви хочете сказати "ні" подрузі/другу, але не хочете її/його образити.

1. **Розіграйте цю ситуацію тричі, змінюючи стиль поведінки:**

**1-й раз: Пасивна реакція**

Ви мовчите, опускаєте очі, погоджуєтесь, навіть якщо всередині обурені.

Приклади фраз:

“Та нічого страшного…”

“Я, напевно, сам винен…”

“Добре, як хочеш…”

**2-й раз: Агресивна реакція**

Ви перебиваєте, звинувачуєте, підвищуєте голос, нападаєте.

Приклади фраз:

“Ти мене вже дістав!”

“Це твоя проблема, не моя!”

“Я більше не збираюсь терпіти твої вибрики!”

**3-й раз: Асертивна (впевнена) реакція**

Ви спокійно, але чітко озвучуєте свої потреби, не ображаючи іншого.

Приклади фраз:

“Мені важливо, щоб ми домовлялись і дотримувались часу.”

“Я поважаю твою думку, але маю іншу позицію.”

“Мені неприємно, коли мою роботу недооцінюють — хочу про це поговорити.”

1. **Після кожної гри — 1–2 хвилини короткого обговорення в групі:**
   * Як почувалися в цій ролі?
   * Яка реакція була найприроднішою?
   * У якій поведінці відчувалась сила? У якій — слабкість?
2. **(Якщо в тріо):** Один студент — «спостерігач» — коментує:
   * Що змінилось у мові тіла, тону, результаті ситуації?
   * У якій версії була реальна взаємодія?

**2.4. Групова рефлексія**

* Що було несподіваним у виконанні вправ?
* Яка поведінка найбільше впливала на саму проблему?
* Як змінився внутрішній стан у момент впевненої реакції?

**2.5. Підсумок**

Фраза-висновок від викладача:

“Асертивність — це не спосіб контролювати інших, а спосіб перестати втрачати себе. Коли ми поводимось впевнено — ми вже впливаємо на проблему, бо не дозволяємо їй зруйнувати наш контакт із собою.”

**Розділ ІІІ. Ефективне цілепокладання як метод профілактики стресу**

**3.1. Опитування в чаті:**

“Що вас стресує найбільше останнім часом?”

Виберіть один або напишіть свій варіант:

* дедлайни
* невизначеність
* завал задач
* страх провалу
* прокрастинація

### ****3.2. Міні-лекція: «Ціль без плану — джерело тривоги»****

Ключові тези:

Відсутність чіткої цілі = **відчуття розгубленості → стрес**

Нереалістичні або чужі цілі = **внутрішній конфлікт → тривога**

Конкретна, досяжна ціль = **фокус → зниження напруги**

**Впровадження методу SMART** (5 ключових критеріїв):

**S** – конкретна (Specific)

**M** – вимірювана (Measurable)

**A** – досяжна (Achievable)

**R** – релевантна (Relevant)

**T** – обмежена в часі (Time-bound)

### Вступ

Скільки разів ви ловили себе на думці:

“Я нічого не встигаю...”  
“Треба щось змінювати, але не знаю, з чого почати...”  
“Мені здається, я застряг(ла)…”

Це **не просто лінь чи слабкість**. У багатьох випадках причина — **відсутність чітко сформульованої цілі** або плану її досягнення. Людина може відчувати **внутрішній хаос**, бо не розуміє, куди саме рухається. А це — прямий шлях до **хронічного стресу**.

### 🔍 ****Чому нечітка ціль викликає тривогу:****

1. **Мозок не бачить завершення**  
   Якщо ми не знаємо, скільки часу, сил і кроків потрібно для задачі — вона сприймається як нескінченна.  
   ➤ Стрес активується автоматично.
2. **Виникає “параліч дії”**  
   Немає чіткої стартової точки — і ми відкладаємо, уникаємо, тривожимось.  
   ➤ Так народжується прокрастинація.
3. **Змішується зовнішній і внутрішній тиск**  
   Ми часто живемо з чужими очікуваннями (“я повинен досягти...”), не перевіряючи: це моя ціль?  
   ➤ Це викликає втому й емоційне вигорання.

### ✅ ****Чітка ціль зменшує стрес — чому?****

* дає **відчуття контролю**
* створює **структуру** для дій
* дозволяє **побачити прогрес**
* активує **дофамінову систему винагороди** (мозок “бачить” крок — “отримує” задоволення)

📌 **Приклад:**  
“Підготуватись до іспиту” — це абстрактно.  
“Прочитати конспекти з 1–3 тем до четверга” — конкретно і керовано.

### 🛠️ ****SMART — інструмент, який перетворює туман у маршрут****

Методика SMART допомагає створювати цілі, які **знижують рівень напруги**, бо стають **зрозумілими і вимірюваними**.

Розшифровка:

| **Літера** | **Значення** | **Приклад** |
| --- | --- | --- |
| **S** | **Specific** (конкретна) | “Підготуватись до 3 тем” замість “Підготуватись” |
| **M** | **Measurable** (вимірювана) | “3 теми” або “2 години на день” |
| **A** | **Achievable** (досяжна) | “1 година в день” — реально? Так |
| **R** | **Relevant** (релевантна) | Має сенс для вас? Чи “треба для когось”? |
| **T** | **Time-bound** (у часі) | До кінця тижня / щодня о 18:00 |

### ****Фінальна думка:****

“Страх перед завданням часто більший, ніж саме завдання.  
Але щойно ви **ставите чітку ціль** і бачите шлях — тривога поступається діям.”

### ****3.3. Вправа «Замість “потрібно” — чітко і по ділу»****

**Завдання:** Переписати стресову, нечітку мету в формат SMART

**Приклади:**

-“Треба якось підготуватися до іспиту”

“Протягом 10 днів я щодня вивчаю по 1 темі з конспекту, з 18:00 до 19:30”

- “Хочу бути успішним”

“У червні проходжу 2 онлайн-курси з дизайну, щоб подати резюме до кінця місяця”

* “Треба підготуватись до іспиту.”
* “Хочу схуднути.”
* “Потрібно щось змінити в житті.”
* “Хочу стати кращим.”
* “Треба знайти роботу.”
* “Треба взяти себе в руки.”
* “Хочу бути успішним.”
* “Мені треба зробити всі справи.”
* “Треба покращити стосунки з людьми.”
* “Треба більше відпочивати.”

### ****3.4. Вправа «Ціль → дії → заспокоєння»****

**Формат:** індивідуальна робота + обговорення

**Інструкція:**

1. Виберіть одну важливу для вас ціль.
2. Розбийте її на 3–5 простих, конкретних кроків.
3. Вкажіть дату виконання кожного кроку.
4. Дайте відповідь:
   * Як змінюється ваш рівень тривоги, коли ви бачите чіткий план?
   * Що для вас найважче: почати, оцінити ресурс, тримати фокус?

### ****3.5. Міні-вправа «Внутрішній дозвіл»****

Міні-медитація / візуалізація:

“Зараз уявіть, що ви дали собі **дозвіл діяти поступово**, не ідеально, але стабільно. Уявіть цей стан не як гонитву, а як дорогу з темпом, який підходить саме вам...”

Це знижує напругу від перфекціонізму, який часто блокує рух до цілі.

### ****3.6. Рефлексія і підсумки****

**Питання для обговорення:**

* Яку ціль ви хочете реалізувати вже цього тижня?
* Що допоможе знизити напругу навколо неї?
* Що сьогоднішня робота показала вам про себе?

**Фінальна думка викладача:**

“Стрес не завжди у тому, що ми багато робимо. Часто він — у тому, що ми **не знаємо, за що взятись**. Чітка ціль — це перший крок до внутрішньої стабільності.”

**4. Вправа в чаті:**

“Одне слово або фраза, яка стала відкриттям сьогодні”