**Занятие для подростков "Умей сказать «Нет!»**

**Цель:** формирование умения противостоять чужому давлению, выражать отказ оптимальными способами, отработка навыков уверенного поведения, отстаивания своей позиции.

**Задачи**: развивать способность делать самостоятельно свой выбор и умение поступать в соответствии с собственным решением; формировать представление о силе группового давления на личность, расширять поведенческий репертуар подростка в процессе конфронтации с группой.

**Оборудование занятия**: карточки с описанием ситуаций, памятка «правила уверенного отказа».

**Ход занятия**

**1. Орг. момент.**

Дети садятся на стулья по кругу.

**2. Сообщение темы, цели занятия.**

Тема нашего занятия: «Умей сказать «Нет!».

- Как вы это понимаете?

Сегодня будем *учиться говорить «Нет!»,* т.е. противостоять чужому давлению, выражать отказ оптимальными способами, учиться уверенному поведению при отстаивании своей позиции.

**3. Вводная часть. Упражнение – активатор «Кулак»**

- Сейчас будем уговаривать одного участника (выбираем все вместе) разжать кулак.

- Что чувствовал при таком общении? Трудно ли было сопротивляться групповому давлению?

Вывод: о том, смог противостоять группе или нет.

**4. Беседа с элементами тренинга.**

У каждого из нас есть свой круг общения. Это наши приятели в классе. Друзья, живущие в одном дворе, товарищи по интересам и т. д.

- Почему почти у каждого человека существует потребность в принадлежности к какой-либо группе? (*высказывания детей из своего опыта).*

Человек может оказаться в сложной жизненной ситуации или переживать неприятные чувства, потому что не смог противостоять давлению окружающих, особенно, если это были старшие по возрасту или авторитетные люди.

- Назовите причины, по которым бывает трудно отказывать в просьбе или не делать того, чего не хочется.

*(педагог выслушает ответы и выписывает их на доску)*

Существует много причин, по которым человек соглашается делать то, что ему не хочется. А именно: не хотят оказаться изгоем, быть высмеянным, бояться обидеть, казаться грубым, быть не таким как все и др.

Существует много способов отказаться делать то, что тебе делать не хочется или ты считаешь вредным для себя.

**Анализ.** – Ребята, кому приходилось испытывать групповое давление? Что вам известно о поведении людей в ситуациях группового давления. (Ответы детей).

Итог педагога-психолога: поведение людей при групповом давлении можно разделить на две группы:

- кто-то всегда готов стать как все – это конформисты;

- другие постоянно готовы к сопротивлению – это нонконформисты.

*В жизни наиболее часто встречаются такие виды группового давления: (после каждого вида дети должны привести пример*

*а) Лесть, похвала;*

*б) Шантаж, подкуп;*

*в) Уговоры, обман;*

*г) Угроза, запугивание.*

- Ребята, очень часто возникают такие ситуации, в которых единственный возможный вариант поведения при групповом давлении – отказ! Это ситуации, в которых, отвечая «Да», ты можешь причинить вред себе или кому-то из окружающих.

- Приведите примеры таких ситуаций.

- К таким ситуациям следует заранее быть готовым. Как же это сделать?

**5. Упражнение с элементами тренинга. Игра «Откажись по-разному».**

- Я буду бросать некоторым из вас мяч, поймавший делает мне предложение (например: отправиться в тундру, погулять)

Ведущий выражает отказ по-разному.

- Что вы можете сказать об услышанных отказах?

а) Отказ – соглашение: человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается дать согласие. Например: ребята, – спасибо, но мне так неудобно вас затруднять.

- Кто получил на своё предложение такой вид отказа?

б) Отказ – обещание. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Даётся понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня занятия по математике.

- Кто получил такой отказ?

в) Отказ – альтернатива. Отказ направлен на альтернативное предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение: Пойдём завтра в спортзал» - «Давай лучше погуляем по посёлку».

г) Отказ – отрицание. Человек даёт понять, что не согласится ни при каких обстоятельствах на предложение. «Нет, я не поеду на лодке, потому что боюсь воды. Нет, я ни за что не поеду в лес».

д) Отказ – конфликт. Крайний вариант отказа – отрицание. Агрессивен по форме. Может содержать оскорбления или угрозы. «Давай сходим на дискотеку» - «Ещё чего! Сам топай!» Этот вид отказа эффективен в случае выраженного внешнего давления».

Вывод: о разных видах отказа.

**6. Упражнение – тренинг «Сумей отказаться»**

Сейчас вы сможете проверить и оценить себя сами, как вы можете противостоять групповому давлению.

Классу предлагается разделиться на три группы (по 2-3 человека). Каждая команда получает карточку с описанием ситуации, затем по ситуации разыграть отказ. Остальные участники игры (не занятые в инсценировании) оценивают эффективность выбранной формы отказа по параметрам:

* реальная возможность избежать пробы вещества при использовании данной формы отказа;
* возможность избежать данного конфликта, агрессии;
* целесообразность попытки повлиять на взгляды, поступки человека, предлагающего вещество (когда стоит пытаться убедить предлагающего пробу в опасности знакомства с наркотическими веществами, а когда нужно думать лишь о своей безопасности).

Оценивание, обсуждение проводится после каждой инсценированной ситуации. Во время оценивания ведущий должен незаметно направлять мысль детей на то, что найти верный отказ может только человек с уверенным поведением. Уверенными должны быть голос, интонация, жесты, мимика, движения.

**Разыгрывание ситуаций.**

**Задание подгруппам**: в течение 7 мин. придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации. После этого каждая подгруппа «проигрывает» свою ситуацию перед остальными участниками. Один играет роль «уговаривающего», другой – «отказывающегося». Ведущий предлагает использовать в каждой ситуации 3 стиля отказа: уверенный, агрессивный и неуверенный. Каждый стиль демонстрирует только один участник.

Если ведущий чувствует, что роль уговаривающего может быть исполнена участниками недостаточно хорошо, он может сыграть ее сам.

Далее следует обсуждение необходимости приобретения таких навыков, влияния тех или иных форм отказа на дальнейшие отношения. Дискутируется вопрос о сложностях и преимуществах ответственного поведения.

**7. Итог.**

**Сделаем вывод:** какие качества должен проявить человек, чтобы противостоять чужому давлению?

**Памятка «Правила уверенного отказа»:**

*1.* *Если хотите в чем – либо отказать человеку, чётко и однозначно скажите ему «НЕТ». Объясните причину отказа, но не извиняйтесь слишком долго.*

*2.* *Отвечайте без паузы – так быстро, как только это вообще возможно.*

*3.* *Настаивайте на том, чтобы с вами говорили честно и откровенно.*

*4.* *Попросите объяснить, почему вас просят сделать то, чего вы делать не хотите.*

*5.* *Смотрите на человека, с которым говорите. Наблюдайте, есть ли в его поведении какие – либо признаки неуверенности к себе. Следите за его позой, жестами, мимикой (дрожащие руки, бегающие глаза, дрожащий голос и т. д.).*

*6.* *Не оскорбляйте и не будьте агрессивными.*

**8. Рефлексия результатов занятия: «Новое и важное для меня».**

- Что нового узнали?

- Что понравилось? Что удивило, огорчило? Чему научились?

Выскажите своё мнение о занятии. Поможет в этом «Чаша откровения». На столах разложены карточки разного цвета с надписями: жёлтый – занятие понравилось; оранжевый – кое-чему научился; зелёный – хотелось бы продолжить подобные занятия; синий – меня огорчило, что мне ещё нужно учиться говорить «Нет», белая – занятие пустое, никому не нужное».

**Список использованной литературы:**

1. «Подростки ХХI века. Психолого-педагогическая работа в кризисных ситуациях» Т.А.Фалькович, Н.С.Толстоухова, Н.В. Высоцкая / Москва «ВАКО» 2008.
2. «Помогая другим, помогаю себе» А.Г. Макеева/ Москва «Просвещение» 2003

**Ситуация 1**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 взять в магазине шоколадку, пока никто не видит.

**Ситуация 2**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 взять из шкафчика на кухне родителей бутылку с алкоголем и выпить его.

**Ситуация 3**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 уехать с ним в другой город на концерт любимой группы, даже если родители против этого.

**Ситуация 4**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 покататься на санках/ватрушке, зацепившись за автобус.

**Ситуация 5**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 прыгнуть со 2 этажа в сугроб на спор.

**Ситуация 6**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 сигарету, от которой «словишь кайф».

**Ситуация 7**

Стиль отказа: уверенный, неуверенный, агрессивный.

Участник 1 предлагает участнику 2 «попросить» деньги у учеников младших классов.