

## **Психологического занятия в тренинговом режиме на тему: «Умей сказать «Нет!» (7 -11 классы)**

**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», карточки к упражнению «Круги воли»

### **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. Упражнение «Круги воли»**

Данная методика направлена на уточнение и расширение представлений подростков и взрослых о волевом компоненте образа «Я», на активизацию интереса к волевой сфере личности. Она дает возможность соединить недифференцированные, до конца не осознанные переживания с их предметами.

Беседа позволяет проговорить те смыслы, которые человек вкладывает в понятия воля, сила воли, волевые качества и получить информацию о волевой сфере данного человека. В ходе консультационной беседы рекомендуется использовать приемы графического изображения, что позволит легче и быстрее установить контакт с испытуемым и сохранить результаты беседы в лаконичной форме.

**Материалы:** стандартный чистый лист бумаги, 8 карандашей (красный, желтый, зеленый, синий, фиолетовый, коричневый, серый, черный) и простой карандаш.

#### **Процедура:**

- Я знаю, что любой человек не очень любит отвечать на сложные, незнакомые вопросы. Давайте вместе обсудим такую непростую тему как умение управлять собой, своим поведением. Чтобы уметь владеть собой, необходимо обладать такой чертой характера как воля. Воля – это сознательные действия, поступки, которые человек совершает для преодоления трудностей при достижении цели. Люди различаются между собой – у кого-то это получается лучше, у кого-то хуже.

Нарисуйте круг. Это круг вашей воли. Полный круг – это 100%. Закрасьте на нем сектор, который покажет, сколько, как вы считаете, у Вас силы воли. Испытуемый может закрасить весь круг или какую-либо его часть.

- Воля проявляется в целеустремленности, самостоятельности, решительности, настойчивости, выдержке, дисциплинированности, смелости, инициативности. Это – волевые качества. Их тоже, как и силу воли, можно оценить в самом себе. Для того чтобы оценить волевые качества нам необходимо понять как они проявляются, какие у них признаки.

#### **Признаки решительности:**

1. быстрое и обдуманное принятие решений при выполнении того или иного действия или поступка;

2. выполнение принятого решения без колебаний, уверенно; отсутствие растерянности при принятии решений в затрудненных условиях и во время эмоционального возбуждения;

3. проявление решительных действий в непривычной обстановке.

Признаки самостоятельности:

1. выполнение субъектом посильной деятельности без помощи и постоянного контроля со стороны (без напоминаний и подсказок выполнить трудовое, учебное задание и т.п.);

2. умение самому найти себе занятие и организовать свою деятельность (приступить к подготовке уроков, обслужить себя, найти способ отдохнуть и т.п.);

3. умение отстаивать свое мнение, не проявляя при этом упрямства, если не прав.

Признаки дисциплинированности:

1. сознательное выполнение установленного в данной деятельности порядка - (соблюдение требований учителей, своевременное выполнение поручений, правил и т.п.);

1. добровольное выполнение правил, установленных коллективом;

2. соблюдение дисциплинированного поведения при изменении обстановки.

Признаки настойчивости:

1. стремление постоянно доводить начатое дело до конца; умение длительно преследовать цель, не снижая энергии в борьбе с трудностями;

2. умение продолжать деятельность при нежелании заниматься или при возникновении другой, более интересной деятельности;

3. умение проявить упорство при изменившейся обстановке (смена коллектива, условий труда и т.п.)

Признаки выдержки:

1. проявление терпения в деятельности, выполняемой в затрудненных условиях (большие помехи, неудачи и т.п.);

2. умение владеть собой в конфликтных ситуациях (при спорах, незаслуженном обвинении и т.д.);

3. умение сдерживать проявление чувств при сильном эмоциональном возбуждении (большой радости, негодовании и т.п.); умение контролировать свое поведение в непривычной обстановке.

Признаки смелости:

1. преодоление чувства страха;

2. сохранение присутствия духа перед опасностью, трудностями;

3. проявление верности своим принципам вопреки давлению со стороны других людей, откровенное выражение собственного мнения.

Признаки инициативности:

1. проявление субъектом творчества, выдумки, рационализации;

2. участие в осуществлении разумного новшества, хорошего начинания, исходящего от других;

3. активная поддержка коллектива в реализации намеченных планов.

Признаки целеустремленности:

1. умение анализировать свои желания и выбирать приоритетные из них;

2. умение поставить перед собой цель, реально оценивая свои возможности;

3. умение осуществлять намеченное.

- А сейчас, я предлагаю на перечисленные волевые качества подобрать определенный, как вы считаете, цвет и этим цветным карандашом нарисовать круг. У вас получится восемь кругов, соответствующих перечисленным волевым качествам.

1. В каждом круге закрасьте ту часть круга, тот сектор, который соответствует, на ваш взгляд, степени выраженности этого качества у вас.

2. Проранжируйте круги волевых качеств по степени закрашенности секторов от наибольшего к наименьшему.

3. Обсудите, насколько представления собеседника о своих волевых качествах соответствуют полученным данным, какие, по его мнению, качества развиты в достаточной степени, а над развитием каких качеств ему необходимо поработать.

Если большинство кругов, по полученным данным, закрашены полностью или закрашенные части, сектора кругов очень малы, то с испытуемым обсуждается действительно ли его волевые качества имеют такую высокую или такую низкую степень выраженности.

Консультативная беседа в таком случае будет направлена на выработку адекватных представлений человека о своих волевых качествах.

1. Методику можно, после коррекционной работы, провести еще раз для анализа изменений в представлениях испытуемого о степени выраженности его волевых качеств.

Вопросы для анализа:

1. Сравните два бланка и расскажите, что изменилось?
2. Почему ..... (*волевое качество*) стало больше, как вы думаете?
3. Почему ..... (*волевое качество*) стало меньше, как вы думаете?

Если в большинстве кругов закрашенные части увеличились или уменьшились, то, можно предположить, что произошли изменения в представлении испытуемого о своих волевых качествах.

В ходе подведения итогов работы обсуждается зависимость поведения от адекватности представления человека о самом себе, в частности о своей волевой сфере.

Ф.И.....

Возраст .....

Дата .....

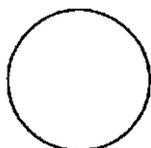
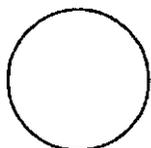
**Инструкция:**

Нарисуйте круг (это 100 % силы воли) и отметьте в нем сектор, который, как Вы считаете, соответствует Вашей силе воли.

Подберите те цвета карандашей, которые, как Вам кажется, соответствуют следующим волевым качествам, и отметьте сектора, отражающие степень представленности каждого из этих качеств в Вас самих:

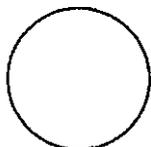
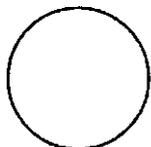
1. Решительность

2. Настойчивость



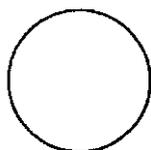
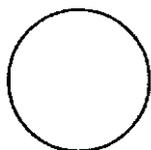
3. Смелость

4. Самостоятельность



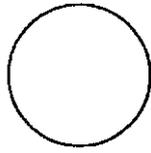
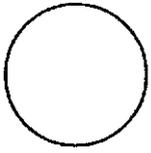
5. Целенаправленность

6. Инициативность



7. Выдержка

8. Дисциплинированность



### 5. 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*).

- Общие увлечения, одинаковые интересы, увлечения объединяют группы, однако совпадения не могут быть полными – каждый из нас – индивидуальность и чем-то отличается от остальных. И вот именно это может отразиться на отношениях в группе: порой группа требует от человека отказаться от своего мнения. Часто это происходит незаметно от нас. Простой пример – одежда. Двое из твоих приятелей ходят в убогих куртках. И ты покупаешь точно такую же, невзирая на то, что она тебе совсем не к лицу. Психологи называют такое явление групповым давлением. Ещё древнегреческий философ Эпиктет подчёркивал: «Тот человек не свободен, кто сам себе не хозяин».

- Приведите примеры, когда вас просили или принуждали закурить, выпить, попробовать наркотики.

Вопросы:

Кто предлагал (взрослые, сверстники, знакомые, незнакомые люди)?

Какую цель преследовал предлагающий?

Удалось ли отказаться?

Кому труднее всего отказывать в просьбе?

Чьему давлению тяжелее сопротивляться?

(*ответы детей*)

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 неконформисты.

*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. Дается 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.

#### **Ситуация – 1. (автор, Дарья, Инга)**

В дверь позвонили. Инга открыла дверь – на пороге стояла Дарья, её давняя подруга. Девочки уселись на кухне и стали оживлённо обсуждать новости. **Дарья:** «*Слушай, Инга, давай покурим*».

**Инга:** «*Сейчас, только сигареты принесу*».

**Дарья:** «*Да не надо, у меня есть, правда, с травкой. Ты ведь такие ещё не пробовала?*»

**Инга** растерялась: «*Нет*».

Дарья протянула Инге сигарету: «*Слушай, такой кайф, и не опасно совсем! На, попробуй!*»

### **Ситуация – 2.** (автор, Сергей, 1 подросток, 2 подросток)

Этих ребят Сергей совсем не знал. Просто во дворе кроме них никого не было, поэтому мальчик пристроился рядом на скамейке. Ребята лениво обсуждали последний футбольный матч.

**1 подросток** достал из кармана тюбик с клеем: «*Ну что, мультяшки что ли посмотрим?*»

Ребята было двинулись к двери подъезда, но вдруг остановились.

**2 подросток** спросил: «*А ты чего расселся? А ну, давай вместе со всеми!*» Ребята угрожающе двинулись в сторону Сергея.

### **Ситуация – 3** (автор, Димка, папа Лены)

Этого дня Димка ждал очень долго. Совершенно неожиданно Лена – девочка из соседнего подъезда, которая очень нравилась Димке, пригласила его на день рождения. Праздник получился очень весёлым. Все танцевали, играли, даже пускали фейерверки, наконец, все уселись за стол с именинным пирогом. В этот момент папа Лены достал из шкафа большую красивую бутылку.

**Папа Лены:** «*Ну что, думаю, ради праздника можно выпить!*»

Большинство ребят за столом радостно оживились. Димка насторожился.

## **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 нужно».

### **Список использованной литературы:**

1. «Подростки XXI 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