

Занятие с элементами тренинга «Навыки уверенного поведения»

Цель: обучение подростков различным способам сопротивления давлению окружающих и поведенческим стратегиям, в ситуациях вовлечения в потребление психоактивных веществ.

Задачи:

1. Обсудить понятия уверенного, неуверенного и агрессивного поведения.
2. Обсудить наиболее успешные стратегии поведения в ситуациях психологического давления.
3. Способствовать формированию у подростков умения отстаивать свою точку зрения.
4. Познакомить с различными способами сопротивления давлению окружающих, предлагающих психоактивные вещества.

Категория участников: от 14 до 17 лет

Время проведения: 1 час 20 минут

Ход работы

Приветствие

Упражнение «Мое приветствие»

Участники предлагается поздороваться со всеми своим способом. Остальные по кругу повторяют.

Ведущий возвращает участников к предыдущим занятиям, на которых говорилось о зависимости, о психоактивных веществах и т.д. Делается акцент на том, что часто люди соглашаются с окружающими (подвержены давлению социума) из-за неумения отстаивать свою точку зрения, неумения отказывать.

Мозговой штурм «Ситуации, в которых людям трудно уверенно сказать о своей позиции»

Информация для ведущего:

- сказать «нет» другу;
- выразить мнение, не совпадающее с мнением другого;
- попросить снисхождения для себя;
- попросить об одолжении;
- сказать человеку, что в нем есть что-то, что сводит вас с ума;
- высказать претензии;

- вернуть обратно некачественный товар, купленный вами;
- сказать продавцу, что он вас обсчитал;
- сказать учителю или родителю, что он поступил нечестно.

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, авторитетные или близкие люди.

Упражнение «Основные виды нашего поведения»

Ведущий делит участников на 3 команды, задача первой – описать признаки неуверенного поведения, второй – агрессивного, а третьей – уверенного. После чего происходит совместное обсуждение.

Информация для ведущего:

1. неуверенное, то есть такое поведение более пассивно, возможно без проявления какой-либо реакции на события. Такое поведение предполагает избегание конфронтации (противостояния, столкновения взглядов), игнорирование ситуации или предоставление активности другому человеку.

Признаки неуверенного поведения:

- человек нервничает;
 - избегает смотреть в глаза собеседнику;
 - поникшая осанка;
 - пожимает плечами;
 - речь растянутая, с длительными паузами, много сорных слов: «в общем»; «значит», неуверенных фраз: «да, я не знаю...», «может быть», «ну ладно»;
 - делает то, чего от него ждут, и позволяет себя принудить сделать то, чего он делать не хочет.
2. агрессивное – включает «атаку» другого человека, чрезмерное реагирование.

Признаки агрессивного поведения:

- человек говорит резко, громко, с вызовом;
- перемежает свою речь ненормативной лексикой;
- оскорбляет;
- наглый взгляд;
- сильно жестикулирует;
- игнорирует правила поведения;
- ставит других в неловкое положение;

- нарушает права других.
3. уверенное – предполагает умение постоять за свои права, честно, открыто выразить себя, свое отношение и быть ответственным за свое поведение.

Признаки уверенного поведения:

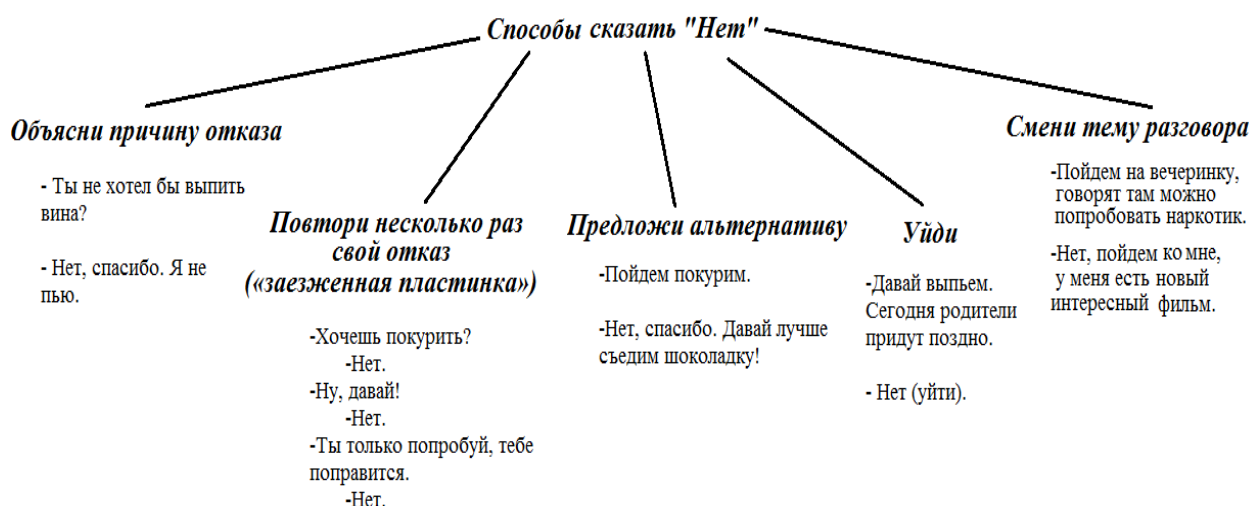
- человек говорит твердо, спокойно;
- стоит прямо;
- смотрит прямо в глаза;
- уважает свои права и права других;
- не позволяет никому влиять на себя, не позволяет делать с собой то, чего он не хочет;

Для того, чтобы не оказаться зависимым, и не попасть в опасную ситуацию нужно быть уверенным в себе, уметь отстаивать свою точку зрения, говорить «нет». Существует много способов отказаться делать то, что делать не хочется или вы считаете вредным для себя.

Беседа «Правила уверенного отказа»

(Вывешивается плакат с данными правилами, они обсуждаются вместе с участниками).

1. для того чтобы отказать человеку, необходимо четко и однозначно сказать ему «НЕТ». При этом объяснить причину отказа, но не извиняться слишком долго. Достаточно просто объяснить людям потому, что многие из них просто не видят повода для отказа и продолжают настаивать на своем.
2. необходимо отвечать четко, быстро и без пауз.
3. необходимо настаивать, чтобы вам объяснили, почему вас просят сделать то, чего вы не хотите.
4. важно смотреть на человека, с которым вы говорите. Наблюдайте, есть ли в его поведении какие-либо признаки неуверенности в себе. Следите за его позой, жестами, мимикой (дрожащие руки, бегающие глаза, дрожащий голос и т.д.).
5. не оскорбляйте и не будьте агрессивными, чтобы не вызвать ответную агрессию или конфликт.



Знание и умение применять приемы уверенного отказа помогают человеку не поддаваться давлению и оставаться в безопасности, не обижая других.

В жизни не всегда бывает достаточно просто сказать «нет», когда принуждают выпить, закурить или употребить наркотик. Поэтому я предлагаю вам игру, в которой вы сможете потренировать способы, помогающие избегать давления и оставаться востребованными, продолжать дружить и весело проводить время.

Ролевая игра «Скажи «Нет» правильно»

Цель: дать возможность участникам овладеть навыками уверенного поведения, аргументационного отказа в ситуации выбора.

Работа проводится в микрогруппах, каждой из которых предлагается одна из ситуаций. Ведущий предлагает использовать в каждой ситуации три стиля отказа: уверенный, агрессивный, неуверенный.

Задание микрогруппам: в течение 5-7 минут придумать как можно больше аргументов для отказа в данной ситуации. После этого каждая микрогруппа проигрывает свою ситуацию перед остальными участниками.

Один играет роль – «уговаривающего», другой (другие) – «отказывающегося». Задача участников, которые наблюдают – обратить внимания на способ отказа, отгадать какой стиль отказа был использован и подумать, что можно было еще сказать/сделать в данной ситуации.

В зависимости от особенностей аудитории можно предлагать 3 варианта ситуаций (Приложение).

Предложить микрогруппам продемонстрировать различные способы отказа. Поблагодарить их за участие.

Вопросы для обсуждения:

- Какой из стилей отказа является самым эффективным? Почему?

- Какие способы отказа лучше использовать с незнакомым человеком (и какие со знакомым)?

- В чем плюсы умения говорить «Нет»?

Составление «формулы эффективного отказа»

Обобщая все, что обсуждалось ранее на занятии, опыт участников, полученные знания выводится формула наиболее эффективного способа сказать «Нет».

Формула эффективного отказа = скажи «Нет» сразу + выскажи понимание + выскажи сочувствие + аргументируй + создай перспективу или разумный компромисс.

Например: «Нет, я не могу пойти с тобой на вечеринку, я понимаю как это важно для тебя, мне очень жаль, что так получается, но мне не нравятся шумные компании, да и будет она слишком поздно, давай лучше сходим с тобой в кино или на прогулку».

Важно подвести подростков к выводу о том, что жизни часто случаются ситуации, из которых трудно найти выход, не испортив отношения. Но каждый раз, когда вас начинают давить и уговаривать, вспоминайте, что, пережив какой-то период дискомфорта и при этом, воспользовавшись методами цивилизованного отказа, вы прокладываете вектор в то будущее, которое вас больше устроит, и которое вы выбрали сами, а не подчинились навязанным предпочтениям других.

Упражнение «Я – уверенный человек»

Цель: содействие умению формировать желаемые черты характера, поддержка желание к самосовершенствованию.

Участники по очереди называют время года и соответственно объединяются в четыре группы. Каждая подгруппа получает правило формирования личности на листе А4 и должна его изобразить в свободной форме (нарисовать, сделать фигуру, пантомиму и т.д.).

Правило 1

«Утром приложите максимум усилий, чтобы выйти из дома в лучшем виде. В течение дня старайтесь заглянуть в зеркало, чтобы убедиться, что у вас привлекательный вид. Перед сном похвалите себя. Вы – лучший».

Правило 2

«Не обостряйте внимание на своих недостатках. Они есть у всех. Ведь большинство людей, либо не замечает, или не знает, что они у вас есть. Чем меньше вы думаете о них, тем лучше себя чувствуете».

Правило 3

«Не будьте слишком критичны к другим. Если вы часто подчеркиваете пороки других людей, и такая критичность стала для вас привычкой – от нее нужно как можно скорее избавиться. Иначе вы будете думать, что ваша одежда и вид – лучшее основание для критики. Уверенности это не прибавляет».

Правило 4

«Помните, что людям больше всего нравятся слушатели. Вам не обязательно говорить много остроумных реплик, чтобы привлечь внимание и вызвать привязанность. Слушайте внимательно других, и они будут уважать вас. Говорите в основном на тему, приятную для вашего собеседника, интересуйтесь его делами и проявляйте искренний интерес к его увлечениям».

После окончания подготовки каждая подгруппа представляет свое правило. Участники обмениваются мнениями о том, насколько эти правила характерны для них.

Рефлексия

Приложение

1 вариант ситуаций:

2 вариант ситуаций: *Пример предложения ПАВ:* «Привет! Присоединяйся к нашей компании. У нас есть кое-что выпить».

Способы отказа:

1. «Да ну! Сейчас по телевизору начинается классный фильм, пойдем лучше посмотрим».
2. «Нет, спасибо, мне сейчас нужно идти на тренировку (на встречу, на занятия)».

Пример предложения ПАВ: «Давай покурим. Чего ты боишься? Сейчас все наши сверстники курят. Ты что маленький?»

Способы отказа:

1. «Нет, не хочу. Кстати, большинство людей как раз не курят, и взрослые как раз понимают как это опасно для здоровья».
2. «Нет, спасибо. Мне совсем не нравится запах табака. Меня от него просто тошнит».

Пример предложения ПАВ: «Пойдем со мной в гости. Ребята обещали принести наркотики. В жизни надо попробовать все. Не упрямясь».

Способы отказа:

1. «Нет, это не по мне. Плохое место. Я не хочу, чтобы обо мне говорили, что я наркоман».
2. «Ты шутишь! Такие эксперименты всегда заканчиваются плохо. Я хочу оставаться здоровым».

Пример предложения ПАВ: «Хочешь выпить вина? Говорят оно полезно для сосудов».

Способы отказа:

1. «Нет, спасибо, от вина люди перестают соображать и совершают глупые поступки».
2. «Нет, спасибо, от вина у меня болит голова».

3 вариант ситуаций:

Вы идете по улице, вдруг вас кто-то окликнул, вы оборачиваетесь и видите незнакомого мужчину (он хорошо одет, не агрессивен, на первый взгляд никаких опасений не вызывает). Вы подходите к нему, и он просит вас отнести и передать какую-то коробку в офис через дорогу. Вы отказываетесь, тогда мужчина начинает вас уговаривать. Ваша задача – отказаться!

Ваш друг позвал вас на вечеринку, но вы не хотите туда идти, потому что знаете – это «плохое» место, пойдя туда можно попасть в неприятную ситуацию. Друг начинает вас уговаривать. Ваша задача отказаться, но при этом не обидеть друга!

Ваш знакомый предлагает вам покурить «за компанию», он начинает вас уговаривать, при этом говорит, что это не опасно, что все сверстники сейчас курят, что надо попробовать в жизни новое и т.д. Ваша задача – отказаться (придумать как можно больше аргументов для отказа)!