

Занятие «Умей сказать: «Нет!»

Вид занятия: профилактическое.

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

Задачи:

Образовательные:

1. Формировать социальные компетенции – активность, вера в себя, независимость, способность защищать свои взгляды, уважительность.
2. Развивать способность делать самостоятельно свой выбор и умение поступать в соответствии с собственным решением.

Воспитательные:

1. Формировать ответственность и чувство долга как норму общественного поведения гражданина; способность к самостоятельным поступкам и действиям, совершаемым на основе морального выбора, принятию ответственности за их результаты, целеустремлённость и настойчивость в достижении результата.
2. Формировать представление о силе группового давления на личность.

Развивающие:

1. Развивать способность понимать эмоциональное состояние другого человека и адекватно выражать свое.
2. Развивать коммуникативные навыки и умения.

Методы и приемы:

1. Словесный;
2. Игровой;
3. Наглядный;
4. Практический.

Предполагаемый психологический результат:

- развитие социальной и личностной активности, умения отстаивать свою позицию и уважать позицию других людей;
- получение опыта конструктивного взаимодействия.

Условия проведения: пространство для свободного перемещения участников.

Методическое обеспечение: карточки с названиями форм давления, карточки с формами отказа, карточки с ситуациями, видеопроектор.

Время на игру и на обсуждение: 45мин в зависимости от уровня сплоченности коллектива, уровня личностной зрелости каждого участника. Обсуждение 15-20 минут.

Участники:

Возраст – 14-18 лет (9-11 классы).
Размер группы – группа до 20 человек.
Ведущий – психолог, социальный педагог

Комментарии

Данный вид развивающей работы может быть использован в рамках социально-профилактической работы с обучающимися по развитию способности к самостоятельным поступкам и действиям, совершаемым на основе морального выбора, принятию ответственности за их результаты, целеустремлённость и настойчивость в достижении результата.

Ход занятия

Ведущий:

Я рада видеть вас на нашем часе общения, надеюсь, наша работа будет плодотворна и полезна.

Сегодня занятие мы начнем с просмотра видеофрагмента (какого). Внимательно посмотрите и ответьте на вопрос

- Что нужно уметь сказать?
- И так, как вы думаете, чему будет посвящено наше занятие??
- Как вы это понимаете?

Ответы детей. (1 минута)

Ведущий.

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

Есть такое маленькое слово «Нет!», но как бывает порой не просто его произнести.

- Почему?
- Чего мы боимся?

Ответы детей:

- Обидеть просящего?
- Показать черствым и подлым по отношению к нему?
- Стать отвергнутым?
- Потерять симпатии окружающих?

Одно из важнейших качеств человека - умение отказывать, т. е. уметь сказать: «Нет».

Ведущий: *Беседа с элементами тренинга.*

У каждого из нас есть свой круг общения. Это наши приятели в классе. Друзья, 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 умопомрачительных куртках. И ты покупаешь точно такую же, невзирая на то, что она тебе совсем не к лицу.

Психологи называют такое явление групповым давлением.

– Ребята, кому приходилось испытывать групповое давление?

Что вам известно о поведении людей в ситуациях группового давления.

Ответы детей.

Ведущий:

Знакомство со способами давления и с формами отказа.

Давайте поиграем. Представьте себе, что в коллективе есть ребенок, который не желает участвовать в Новогоднем празднике. Но мы сговорились заставить его участвовать в мероприятии. Участники всеми способами пытаются заставить, убедить своего одноклассника участвовать в празднике.

- Обратите внимание, каким способом вы заставляли ребенка участвовать в мероприятии и как происходит отказ.

Упражнение «Активатор»

- Сейчас будем уговаривать одного участника разжать кулак. (Участники любыми способами уговаривают одного разжать кулак. Физическая сила не приемлема.)

Рефлексия.

- Что чувствовал при таком общении?

Трудно ли было сопротивляться групповому давлению?

Вывод: о том, смог противостоять группе или нет.

Ведущий: *В жизни наиболее часто встречаются такие виды группового давления:*

<i>а)</i>	<i>Лесть,</i>	<i>похвала;</i>
<i>б)</i>	<i>Шантаж,</i>	<i>подкуп;</i>
<i>в)</i>	<i>Уговоры,</i>	<i>обман;</i>

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?

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

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

Я буду выражать отказ по-разному.

- Что вы можете сказать об услышанных отказах?

Педагог:

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.

Упражнение – тренинг «Сумей отказать»

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

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

- реальная возможность избежать вовлечения тебя в ситуацию, которая тебе не приятна;
- возможность избежать данного конфликта, агрессии;
- целесообразность попытки повлиять на взгляды, поступки человека, предлагающего совершить какой-либо поступок.

Ситуация 1

У тебя спорная оценка по предмету, который необходим на ЕГЭ. Друг предлагает прогулять итоговую контрольную по этому предмету, говоря, что у него неприятности и он никого не хочет видеть.

Ситуация 2

Знакомые предлагают тебе украсть из магазина чипсы, говоря, что это безопасно, они будут отвлекать продавца и т. д.

Ситуация 3

Твой приятель поссорился ещё с одним вашим другом и предлагает вам «затролить» его в интернете, выложить компрометирующую его информацию на всеобщее обозрение.

Педагог: Было ли сложно отказываться, не обидев друга. Что было самым сложным в выполнении этого упражнения.

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.

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

На доске прикреплены силуэт мальчика-подростка и силуэты ладоней с надписями качеств человека: неуверенность (голос, интонация, жесты, мимика, движения), уверенность (голос, интонация, жесты, мимика, движения), агрессивность, спокойствие, трусость.

Итог.

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».