

1.2. Тема «В мире соблазнов. Умейте владеть собой».

Цели: актуализация знаний участников о понятиях «сила воли», «самовоспитание»; формирование навыков самоанализа, самоконтроля; формирование навыков уверенного поведения, умения противостоять чужому давлению и выражать отказ оптимальными способами.

Оборудование: мяч, карточки к ролевой игре с описанием ситуаций, запись музыки, памятка «Правила уверенного отказа» (по количеству детей в группе, прил. № 1), доска аудиторная, мультимедийный проектор, ПК, презентация.

Форма проведения: беседа с элементами тренинга.

«Самый сильный тот, у кого есть
сила управлять самим собой».
Сенека.

Ход занятия.

Вводная часть.

Психолог: Здравствуйте, ребята! Я рада нашей встрече!

(Дети садятся на стулья по кругу и приветствуют друг друга).

Приветствие детей в форме презентации, например: «Я Маша – весёлая и общительная, а я Виктор – добрый, активный, творческий и т. д.

Слайд 1

Психолог: Тема нашего занятия: «В мире соблазнов. Умейте владеть собой». Как вы это понимаете? *(Ответы детей)*

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

Основная часть.

Упражнение «Что для тебя...»

Инструкция: спросить каждого участника: Что для тебя.....?

- юноша (девушка)
- семья
- друзья
- конфликт
- горе
- деньги
- одиночество
- счастье

Слайд 2

Психолог: 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. Приведите, пожалуйста, примеры, когда вас просили или принуждали закурить, выпить или попробовать легкие наркотики. *(Ответы детей)*

Вопросы для обсуждения.

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

Какую цель преследовал «предлагающий»?

Удалось ли отказаться?

Кому труднее всего отказывать в просьбе?

Давлению кого тяжелее сопротивляться? *(Ответы выписываются на доску).*

Психолог: 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. Но также существует много способов отказаться делать то, что тебе делать не хочется, или ты считаешь вредным для себя.

Упражнение «Активатор».

Инструкция: надо уговорить одного из участников, которого выбирают все вместе, разжать кулак.

Вопросы для обсуждения.

Что ты чувствовал при таком общении?

Трудно ли было сопротивляться групповому давлению?

Что вам известно о поведении людей в ситуациях группового давления.

(Ответы детей. Вывод: удалось ли противостоять группе или нет?)

Слайд 3

Психолог: Поведение людей при групповом давлении можно разделить на две группы: первая – те, которые всегда готовы стать как все – это конформисты; вторая – которые постоянно готовы к сопротивлению – это неконформисты. В жизни наиболее часто встречаются следующие виды группового давления:

Слайд 4

- а) Лесть, похвала;
- б) Шантаж, подкуп;
- в) Уговоры, обман;
- г) Угроза, запугивание;

(После каждого вида дети должны привести пример)

Здоровьесберегающее упражнение «Австралийский дождь».

Психолог предлагает встать и повторять движения:

- в Австралии поднялся ветер (ведущий потирает ладони);
- начинает капать дождь (хлопки ладонями по груди);
- начинается настоящий ливень (хлопки по бедрам)
- а вот и град, настоящая буря (топот ногами);
- капли падают на землю (щелчок пальцами);

- тихий шелест ветра (потирание ладоней);
- солнце (руки вверх).

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

Слайды 5 и 6

Упражнение с элементами тренинга «Откажись по-разному».

Психолог: Я буду бросать некоторым из вас мяч, поймавший делает мне предложение (например: отправиться в тундру, погулять, сходить в бар и т. д.). *(Ведущий выражает отказ по-разному)*

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.

б) Отказ – обещание. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Даёт понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято.

Например: «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня дополнительные занятия по математике».

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 в парке».

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.

Что вы можете сказать об услышанных отказах? *(Ответы детей)*

Слайды 7 и 8

Памятка «Правила уверенного отказа».

(Прочитайте эти правила вместе с участниками и обсудите их)

1. Если хотите в чем-либо отказать человеку, четко 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 в себе. Следите за его позой, жестами, мимикой (дрожащие руки, бегающие глаза, дрожащий голос и т.д.)
6. Не оскорбляйте и не будьте агрессивными.

Знай, применяй, действуй!

Упражнение «Построения». (Музыкальное сопровождение)

Инструкция: участники, молча, не помогая себе никакими звуками, должны построиться по росту - от высокого до низкого; по длине волос - от длинных до коротких; по цвету глаз - от темных до самых светлых. После каждого построения отмечается время выполнения задания и правильность его выполнения.

Ролевая игра. (Работа в группах)

Инструкция: Участники объединяются в группы по 2 - 3 человека. Каждой группе раздаются карточки с ситуацией «просьба». Необходимо прочитать ситуацию, разыграть сценку, в которой герой отказывается выполнить просьбу. При подготовке сценки дети должны использовать «Правила уверенного отказа».

Примерные ситуации:

1. Приятель предлагает попробовать спиртные напитки за компанию, утверждая, что это безвредно, и поможет тебе снять напряжение.
2. Знакомые предлагают тебе закурить, утверждая, что, когда куришь, выглядишь взрослее.
3. Приятели предлагают попробовать наркотик, утверждая, что, приняв дозу, ты избавишься от всех проблем, что наркотики помогают преодолеть жизненные трудности, найти решение проблемы.

Психолог: Сделаем вывод. Какие качества должен проявить человек, чтобы противостоять чужому давлению? *(Ответы детей)*

Заключительная часть. Слайд 9

Психолог: Человек имеет право быть последним судьей над собой и над своими поступками. Умение отказать является важной необходимостью для человека.

Упражнение «Релаксация». (Звучит тихая, спокойная музыка).

Инструкция: Садитесь прямо. Одну руку кладите на живот, вторую на грудь. Вдыхайте воздух глубоко через нос, при этом рука на животе должна подниматься, а на груди двигаться лишь незначительно. Выдыхайте через рот, при этом опять рука на животе опускается, а на груди практически не двигается. В таком случае дыхание будет происходить с помощью диафрагмы.

Подведение итогов. Обратная связь.

Памятка «Правила уверенного отказа»

1. Если хотите в чем–либо отказать человеку, четко 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 в себе. Следите за его позой, жестами, мимикой (дрожащие руки, бегающие глаза, дрожащий голос и т.д.).
6. Не оскорбляйте и не будьте агрессивными.