

Государственное бюджетное учреждение Рязанской области «Областной клинический наркологический диспансер»

Профилактическое занятие с элементами тренинга
«Учимся говорить «НЕТ»
(методическая разработка)

Разработано медицинским психологом
отделения профилактики наркологических расстройств Реннер Т.Е.

Рязань
2020

Методическое пособие к тренингу на тему «Учимся говорить «НЕТ»»

Цели

1. Формирование и укрепление у детей негативных установок к употреблению ПАВ;
2. Формирование и развитие навыков безопасного поведения в ситуациях, связанных с риском приобщения к ПАВ;

Задачи

1. Познакомить детей с правилами здорового образа жизни;
2. Сформировать активную жизненную позицию в отношении своего здоровья;
3. Способствовать неприятию детьми любых форм наркотизации;
4. Ознакомить учащихся с правовой ответственностью, наступающей при приобщении к употреблению ПАВ;
5. Сформировать и развивать навыки отказа в ситуациях, связанных с риском вовлечения учащегося в наркотизацию;
6. Обучить учащихся конструктивным способам решения эмоциональных проблем и преодоления стресса;
7. Развить чувство личной ответственности за выбор, развить навыки проактивного поведения.

Формат работы

Программа предполагает проведение психологических занятий в обучающих группах.

Контингент участников и принцип набора в группу

Программа составлена с учетом возрастных особенностей и рассчитана на детей среднего и старшего школьного возраста. В группы набираются дети 11-14 лет и 14-17 лет. Группы – разнополые.

Продолжительность работы

Программа предполагает проведение тематических занятий в учреждении в течение учебного года. Рассмотрение одной темы рассчитано на 1 академический час.

Условия проведения занятий

Занятия проводятся в одном и том же помещении. Помещение должно быть светлым, просторным, легко проветриваемым, стулья должны быть легко перемещаемыми и не соединенными друг с другом. В помещении не должно быть предметов, представляющих опасность для здоровья, а также отвлекающих внимание детей.

Методы

Для решения поставленных задач в программе используются следующие психологические воздействия и конкретные техники: игровые техники, моделирование и анализ проблемных ситуаций, проблемная дискуссия, командная викторина.

Слово «нет» невероятно простое для произношения, однако многим людям сложно сказать его, несмотря на то, что другие употребляют его в отношении них довольно часто и беспристрастно. Есть люди, которые, не желая обидеть другого, категорически отказываются говорить «нет», ожидая каких-то негативных последствий в случае отказа. Психологи выделяют и другие причины, по которым они не могут защититься от

манипуляций и сказать это простое слово:

- желание помочь;
- боязнь конфликта;
- боязнь испортить отношения;
- низкая самооценка;
- давление группы;
- низкий статус (в классе, в семье, в компании).

Современные дети сталкиваются с невероятным давлением и манипуляциями со стороны сверстников. Они не всегда могут противостоять подобному отрицательному влиянию, однако зачастую трудно это сделать потому, что такая позиция не всегда популярна в их среде. Кроме того, просто в силу определенных возрастных особенностей подростки просто не владеют надежными способами противостояния давлению группы. Младшие школьники, начиная учиться в школе, нередко испытывая затруднения и слыша критику в свой адрес со стороны учителей и со стороны взрослых, реагируют снижением своей самооценки. При этом мнение окружающих становится для них особенно важно, поскольку позволяет лучше ориентироваться в таком новом и не вполне понятном мире как школа. Это самое стороннее мнение нередко и выражается одноклассниками, успевшими сплотиться в группы, они и предлагают отчасти растерявшемуся ребенку как нужно себя вести и что делать (разумеется, как им бы того хотелось).

Примеры наиболее распространенных ситуаций, которые иллюстрируют эти феномены:

- Класс решил уйти с уроков, но несколько человек не хотят этого, и на них начинает давить группа желающих «сбежать»: «Ты будешь предателем!», «Ты боишься, ты трус!».

- Группа подростков уговаривает закурить своего сверстника: «Ну, ты что, слабак? Девчонка?», «Ты - маменькин сынок!».

- Часто в таких ситуациях используются и просьбы: «Ну что ты ломаешься?», «Видишь, все общество тебя уговаривает», «Мы же всегда все делали вместе!», «Ты же свой парень, ты же не станешь нас подводить!»...

Многие в таких ситуациях ощущают себя в тупике: «И отказать друзьям не могу, и делать то, на что они уговаривают, не могу и не хочу, нет никакого выхода». Отсюда подавленное состояние и абсолютная беспомощность. Они зависимы от мнения окружающих, склонны подражать кумирам, авторитетным сверстникам, боятся быть непринятыми в референтной группе. Проблемными для подростков являются темы, связанные с недостатками, особенно физическими. Они стремятся во что бы то ни стало доказать свою силу, взрослость. И, к сожалению, часто взросление понимается подростками слишком утилитарно: перенять такие атрибуты взрослой жизни, как курение, алкоголизм, наркотики.

Умение сказать «нет» позволяет человеку почувствовать, что он имеет свои интересы, свой собственный взгляд, своё мнение, потребности, вкусы и предпочтения. Когда Вы говорите «нет», Вы обозначаете границы своей независимости и это может значительно облегчить вашу жизнь.

Понятие тренинга. История Возникновения. Виды тренингов

Тренинг (англ. training от train — обучать, воспитывать) — форма активного обучения, направленная на развитие знаний, умений и навыков и социальных установок. Тренинг достаточно часто используется, если желаемый результат — это не только получение новой информации, но и применение полученных знаний на практике.

Тренинг может рассматриваться с точки зрения разных парадигм:

тренинг как своеобразная форма дрессировки, при которой при помощи положительного подкрепления формируются нужные паттерны поведения, а при помощи отрицательного — «стираются» нежелательные;

тренинг как тренировка, в результате которой происходит формирование и отработка умений и навыков;

тренинг как форма активного обучения, целью которого является передача знаний, развитие некоторых умений и навыков;

тренинг как метод создания условий для самораскрытия участников и самостоятельного поиска ими способов решения собственных психологических проблем.

Психологический тренинг – это форма группового обучения, направленная на получение навыков поведения, решение внутри личностных проблем и развитие самой.

Структура тренингового занятия

Структура тренингового занятия предусматривает несколько этапов, каждый из которых имеет собственные цели и методы реализации.

Вводная часть (1 блок) призвана: актуализировать имеющийся у учащихся жизненный опыт и житейские знания; мотивировать их на дальнейшую работу; создать деловой настрой и позитивное настроение. В соответствии с этим выбирается последовательность применяемых упражнений.

Основная часть (2 блок) тренингового занятия направлена на формирование у ребят нового опыта. Они не только получают новую информацию, но и как бы "примеряют" ее на себя, моделируют новые способы поведения, глядя на других участников группы, ищут наиболее эффективные приемы действия и взаимодействия в типовых жизненных ситуациях. На этом этапе также применяются специфические техники.

Заключительная часть (3 блок) посвящается отработке личной стратегии поведения, осмыслению полученного опыта, получению обратной связи от группы. Обязательным элементом на данном этапе является рефлексия, которая позволяет участникам продемонстрировать личное отношение к происходящему на занятии. Рефлексия – неотъемлемый атрибут тренингового занятия и на других его этапах

История возникновения тренинга

Одним из первых, кто всерьез начал заниматься тренингом и стал его применять, был американский писатель, педагог и психолог Дейл Брекенридж Карнеги, основавший сто лет тому назад одну из самых крупнейших мировых тренинговых компаний, которая успешно действует и до сих пор. Эти тренинги направлены на

развитие уверенности в себе, в собственных силах, навыков выступления на публике, взаимодействия между людьми и многие другие достижения.

Значительный вклад в эту форму обучения внес известный социальный немецко-американский психолог Курт Левин, который вместе с коллегами основал тренинговые группы, цель которых было повысить компетентность людей в общении.

Виды тренингов

По критерию направленности изменений и воздействий можно выделить некоторые типы тренингов – это бизнес-тренинг, навыковый тренинг, социально-психологический и психотерапевтический тренинг.

Основной задачей **бизнес-тренинга**, является развитие навыков рабочего персонала, чтобы они смогли успешно выполнять поставленные перед ними бизнес-задачи, а так же на повышение уровня управленческих взаимодействий и эффективности производственной деятельности.

Социально психологический тренинг - формирует навыки и в тоже время сознание человека. Главной целью социально-психологического тренинга является развитие компетентности в общении. Такой тренинг поможет найти подход к любому человеку, легко завязать знакомство, раскрыть свои личные внутренние качества и выработать личную линию поведения.

Навыковый тренинг говорит сам за себя – это формирование и развитие определенных навыков. Данный тренинг отказа относится именно к таким и является одним из востребованных, так как позволяет развить умение говорить НЕТ в разных жизненных ситуациях.

В этом методическом пособии предложено 2 тренинга как научиться отказывать людям.

Цель тренинга – сформировать умение уверенного отказа

Задачи тренинга:

- 1.Развить способность делать самостоятельно свой выбор и умение поступать в соответствии с собственным решением
- 2.Обучить различным способам отказа
- 3.Сформировать навыки отстаивания своей позиции

Профилактическое занятие с элементами тренинга

Тренинг «Учимся говорить НЕТ» для младшего подросткового возраста 10-

14 лет.

Правила работы группы:

- 1) Все участники должны являться вовремя и стремиться соблюдать регламент.
- 2) говорящего может прервать только ведущий, никто из участников не перебивает говорящего товарища;
- 3) желающий высказаться поднимает руку и отвечает, когда ему позволяет ведущий;
- 4) критикуя — предлагай;
- 5) не давать оценок другим участникам;
- 6) вся личная информация, сообщённая на тренинге, является закрытой.

Ход занятия.

Первый блок – разминочный. В данный блок включаются упражнения, которые вводят участников в групповую работу. К ним относятся упражнения на знакомство, включение в работу, командообразование, сплочение, взаимодействие:

1. Упражнение «Имя и эпитет»

Время – 5-7 минут

Инструкция: «Ребята, каждый из вас по порядку будет называть свое имя и положительное качество на любую букву своего имени. Положительные качества в себе нужно развивать!

-Трудно было в себе находить положительное качество?

-Что ты чувствовал при этом?»

2. Упражнение «Ассоциации»

Время – 10-15 минут

Для игры необходимы ручки и листы бумаги.

Дается задание: «назовите 2 — 3 слова, которые приходят вам на ум, когда вы слышите — «зависимость», «сопротивление», «отказ».

После чего участники по кругу говорят записанные ассоциации, а ведущий записывает их так, чтобы варианты не повторялись. В результате обсуждения ведущий суммирует предложенные ассоциации.

3. Упражнение «Сопротивление»

Время – 10-15 мин.

Учащиеся разбиваются на пары. Нужно встать друг против друга на расстояние вытянутой руки. Затем участники поднимают руки до уровня груди и соприкасаются ладонями.

Упражнение проходит в два этапа:

1) Оказать сопротивление и ощутить давление партнера, но при этом нельзя его сталкивать с места.

2) Столкнуть напарника, но при этом устоять на своем месте.

После окончания упражнения идет обсуждение, где особое внимание уделяется следующим вопросам:

- 1) Удалось ли почувствовать сопротивление партнера?
- 2) Насколько комфортно было выполнять это упражнение?

Второй блок – основной. В данный блок непосредственно включаются упражнения для отработки навыков уверенного отказа

1. Ролевая игра – умей сказать «Нет»

Время – 20-25 минут.

Группа делится на пары и каждой предлагается разыграть ситуацию, где один участник будет что-то предлагать, а второй должен отказаться.

Инструкция для детей: «Ребята, давайте разделимся на пары. Сейчас мы с вами поиграем в игру «Умей сказать «Нет». В этой игре мы будем учиться отказываться от того, чего мы не хотим делать. Интересно посмотреть, кто лучше умеет уговаривать, а кто умеет отказываться так, чтобы не поссориться».

Ситуация 1:

Артем зовет к себе товарища поиграть в игру на компьютере. А Саша обещал помочь по дому бабушке.

Ситуация 2:

Катя зовет подругу Лену посмотреть телевизор, а Лена еще не сделала уроки.

Ситуация 3:

Дима предлагает Косте покурить. Костя должен отказаться

Обсуждение. Удалось ли отказаться от предложений? Почему да или почему нет?

2. Упражнение «Мое самоуважение»

Время – 10-15 минут.

Нарисуйте в центре листа круг. Центр цветка – это каждый из вас, но у него пока нет лепестков. Его надо окружить лепестками, символически представляющими элементы, из которых складывается уважение к себе. Это вера в свои способности, ощущение своей ценности, умение настоять на своем, уверенность в себе, умение позаботиться о себе, хорошая успеваемость, доверие окружающих, умение аргументировать свою точку зрения.

Обсуждение: понравилось ли упражнение? сложно ли было его выполнять?

Акцентируется внимание на том, что каждый человек должен, в первую очередь, уважать и ценить себя.

Третий блок – заключительный

Вопросы для рефлексии:

1. Что было самым полезным в тренинге?
2. Произошли ли какие-либо изменения с вами в ходе тренинга. Если да, то какие, если нет, то почему?
3. Был ли в ходе тренинга какой-либо неприятный момент? Какой и с чем связан?
4. Какое главное открытие вы сделали для себя в результате тренинга?

Упражнение: «Подарок».

Участники встают в круг.

Инструкция: «Сейчас мы будем делать подарки друг другу. Начиная с ведущего, каждый по очереди средствами пантомимы изображает какой-то предмет и передает его своему соседу справа».

Тренинг «Учимся говорить НЕТ» для старшего подросткового возраста 14-17 лет.

Правила работы группы:

- 1) Все участники должны являться вовремя и стремиться соблюдать регламент.
- 2) говорящего может прервать только ведущий, никто из участников не перебивает говорящего товарища;
- 3) желающий высказаться поднимает руку и отвечает, когда ему позволяет ведущий;
- 4) критикуя — предлагай;
- 5) не давать оценок другим участникам;
- 6) вся личная информация, сообщённая на тренинге, является закрытой.

Первый блок – разминочный. В данный блок включаются упражнения, которые вводят участников в групповую работу, раскрепощают их и настраивают. К ним относятся упражнения на знакомство, командообразование, сплочение, взаимодействие.

1. Упражнение «Имя и эпитет»

Время – 5-7 минут

Инструкция: «Ребята, каждый из вас по порядку будет называть свое имя и положительное качество на любую букву своего имени. Положительные качества в себе нужно развивать!

-Трудно было в себе находить положительное качество?

-Что ты чувствовал при этом?»

2. Упражнение «Ассоциации»

Время – 10-15 минут.

Дается задание: «Вы кидаете мяч кому-либо из участников и называете слово, которое приходит вам на ум, когда вы слышите — «зависимость» («сопротивление», «отказ») Этот участник кидает снова мяч и называет другую ассоциацию и так далее. В конце этого упражнения ведущий суммирует предложенные ассоциации и акцентирует внимание на более важных.

3. Упражнение. Рисунок «Границы моей личности»

Время – 15-20 минут

Участникам дается задание нарисовать свое личное пространство в виде какого-нибудь образа, дать этому образу название, очертить его границы.

Обсуждение:

Где проходит граница моего личного пространства?

Имеет ли кто-нибудь право нарушать эту границу?

Кого я могу пустить на более близкое расстояние в моем личном пространстве?

Упражнение направлено на осознание психологических границ.

4. Упражнение «Похвали себя»

Время: 10-15 минут

Участникам предлагается написать мини-оду самому себе (о себе), где они похвалят себя за какие-либо достижения, хорошие качества и др.

Обсуждение: насколько быстро вы принялись за работу? Легко или тяжело было написать о себе?

Акцент делается на том, что каждый человек должен хвалить себя, как можно чаще вспоминать свои достижения. Это повышает самооценку и придает уверенности в себе.

Разминочное упражнение «Я горжусь»:

Участникам предлагается похвастаться своими умениями, достижениями, качествами и т.д. Ведущий кидает кому-либо мяч со словами: «Я горжусь тем, что...» и называет то, чем он гордится. Далее остальные участники делают то же самое.

5. Упражнение «Мне нужнее».

Время – 10-15 мин.

Участники тренинга делятся на пары. Каждой дается чистый лист. Подростки берутся за края листа и пытаются за одну минуту убедить друг друга, что данный лист нужнее ему, чем его напарнику.

Обсуждение: сложно ли было убедить напарника, что лист вам нужнее?

6. Упражнение «Эффективное взаимодействие».

1-й этап – вербальный вариант. Группа работает парами. Один из участников держит в руках какой – либо значимый для него предмет. Задача второго, уговорить партнера отдать ему этот предмет. Затем участники меняются ролями.

2-этап – невербальный вариант. Упражнение выполняется аналогично вербальному варианту, но с использованием только невербальных средств общения.

Обсуждение: удалось или не удалось уговорить партнера отдать предмет? Почему? В каком случае было сложнее? В каком легче? Какими способами вы пытались это сделать?

Разминочное упражнение «Веселый счет»

Участники должны пересчитать себя до такого числа, какое соответствует их количеству в группе. Каждый называет только один раз и только одну цифру. Если несколько человек называет одну цифру, счет начинается сначала.

Разминочное упражнение «Встреча взглядами»

Все участники стоят в кругу, опустив головы вниз. По команде ведущего они одновременно поднимают головы. Их задача — встретиться с кем-то взглядом. Та пара игроков, которой это удалось, покидает круг

7. Упражнение «Нападающий и защищающийся».

Время – 15-20 минут.

Давайте поделимся с вами на пары и будем вести диалог. Нападающий чувствует своё превосходство. Он указывает, ругает, критикует, требует, громко говорит, т.е. «нападает». Защищающийся постоянно извиняется и оправдывается, старается угодить, говорит вкрадчиво, тихо, т.е. «защищается». Через 5 минут вы меняетесь ролями. Каждый должен полностью испытать власть, авторитет «нападающего» и манипулирующую пассивность «защищающегося».

Обсуждение: как вы себя чувствовали в каждой роли? Какая роль была по душе, а какой трудно следовать?

Сравните сыгранные роли с действиями в реальной жизни.

8. Упражнение «Очередь»

Время – 10-15 мин.

Необходимо поделиться на две команды: одна – очередь, другая – эксперты. Все встают в очередь, кроме одного участника, который пытается пролезть вперед. Необходимо отказать нахалу. Условие: нельзя кричать, ругаться и использовать физическую силу.

Обсуждение:

- какие чувства возникают в момент отказа?
- в чем основная трудность отказа?

9. Мозговой штурм.

Время – 15-20 мин.

Попросите участников привести примеры, когда их просили или принуждали что-либо сделать, а они не хотели выполнять эту просьбу, но согласились.

Задайте вопросы:

1. Кто предлагал (взрослые, сверстники, знакомые, незнакомые люди)?
2. Какую цель преследовал предлагающий?
3. Удалось ли отказать?
4. Кому труднее всего отказывать в просьбе?
5. Чьему давлению тяжелее сопротивляться?

После выступления каждого участника нужно сделать вывод, что каждому хоть раз приходилось попадать в такую ситуацию, где нужно было отказать в просьбе, но он не смог.

Второй блок – основной. В данный блок непосредственно включаются упражнения для отработки навыков уверенного отказа

1. Упражнение Просто откажись!

Время – 15-20 мин.

Участники делятся на две равные подгруппы (при их нечетном количестве в упражнении участвует также ведущий). Члены одной подгруппы становятся в круг

лицом наружу, члены второй подгруппы — в круг большего диаметра лицом к центру, таким образом, чтобы каждый из них оказался напротив участника из внутреннего круга. Потом каждый из участников, стоящих во внешнем круге, обращается к тому, кто находится напротив него, с какой-либо просьбой, а тот ему отказывает. При этом он не должен начинать оправдываться объяснять причины своего отказа, извиняться, объяснять неуместность просьбы или невозможность ее выполнения. Следует отказаться, сказав просто: «Нет», «К сожалению, не смогу», «Нет, я не буду это делать», — или употребив другие подобные фразы.

После этого внешний круг сдвигается на одного человека относительно внутреннего (то есть меняется состав пар), и теперь те, кто стоит во внутреннем круге, обращаются с очередной просьбой к внешним, а те отказывают. Круг сдвигается еще на одного человека, внешние обращаются с просьбой ко внутренним, и так повторяется 6- 8 раз.

Смысл – демонстрация того, что мы можем отказаться от выполнения просьбы без оправданий и объяснений каких-либо причин.

Разминка «Атомы»

Представим себе, что все мы атомы. Атомы выглядят так (показать). Атомы постоянно двигаются и объединяются в молекулы. Число атомов в молекуле может быть разное, оно определяется тем, какое число я назову. Мы все сейчас начнем быстро двигаться, и я буду говорить, например, три. И тогда атомы должны объединиться в молекулы по три атома в каждый. Молекулы выглядят так (показать). После выполнения упражнения спросить:

- Как вы себя чувствуете?
- Все ли соединились с теми, с кем хотели?

2.Упражнение Почему бы не сказать «нет»

Время – 15-20 мин.

Первый этап упражнения заключается в понимании того, почему вам следует сказать «нет». В течение пары минут подумайте о том, как вы отвечаете на различные просьбы. Почему вы говорили «нет» реже, чем вам бы хотелось?

Теперь уделите несколько минут анализу текущих дел и встреч в своем ежедневнике и подумайте о делах, которыми вы были заняты последнюю неделю или около того. Были ли в их числе собрания, на которых вы присутствовали, или выполненные задания (а также досуговые мероприятия), которые ничего не давали ни вам лично, ни вашим близким, ни вашей компании?

Почему вы не отказались от всего этого? По итогам составьте два небольших списка: «То, что я мог(ла) бы не делать» и «Почему я не сказал(а) нет».

Результат

Выяснив, почему так редко говорите «нет», вы сделаете важный шаг вперед в своем умении отказываться от того, что для вас нежелательно. Для того же, чтобы в значительной степени изменить свое поведение, бывает достаточно просто осознавать, почему вы так поступаете.

Варианты

Можно не только задуматься над тем, почему вы так редко говорите «нет», но и подумать о тех людях, с которыми вы общаетесь по профессиональным и личным делам, и почему вы не отказываете именно им.

3. Упражнение «Аргументируем отказ»

Время – 25-30 минут

Цель: отработать навыки уверенного поведения, аргументированного отказа в ситуации выбора.

Группа делится на 3 подгруппы. Каждой подгруппе предлагается одна из ситуаций:

- одноклассник (сосед, лидер двора) просит разрешения приготовить наркотик у тебя дома,
- одноклассник (сосед, лидер двора) просит оставить у тебя дома какие-то вещи,
- одноклассник (сосед, лидер двора) просит солгать его родителям, что какая-то его вещь находится у тебя.

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.

Разминка «Пересядьте все, кто...»

Стоящий в центре круга (для начала им буду я) предлагает поменяться местами (пересесть) всем тем, кто обладает общим признаком. Например, я скажу: "Пересядьте все те, кто родился весной" - и все, кто родился весной, должны поменяться местами. При этом, тот, кто стоит в центре круга, должен постараться успеть занять одно из освободившихся мест, а кто останется в центре без места, продолжает игру.

После выполнения упражнения можно спросить у участников:

- Как вы себя чувствуете?
- Как ваше настроение?
- Не правда ли, общего в нас больше, чем различий?

4. «Откажись по-разному» (мини-лекция)

Время – 15-20 мин.

Существует несколько форм отказов:

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. Дается понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня 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 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. Может содержать оскорбления или угрозы.

Часто, когда мы отказываем, мы ищем причины, убедительные для других. Но вы имеете право не объяснять причины.

Вы имеете право:

- иногда ставить себя на первое место;
- просить о помощи, когда она необходима;
- протестовать против несправедливого обращения или критики;
- иметь свое собственное мнение или убеждение;
- говорить «Спасибо, НЕТ», «Извините, НЕТ»;
- побыть одному, даже если другим хочется вашего общества.

Вы никогда не обязаны:

- быть безупречным на 100%;
- следовать за всеми;
- извиняться за то, что вы были самим собой;
- мириться с неприятной вам ситуацией;
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было.

Необходимо разбиться на тройки. Один из вас будет человеком, который хочет предложить своему партнеру сигарету. Второй – человек, не желающий курить, он отказывается одним из способов». Третий участник – наблюдатель, задача которого внимательно следить за происходящим и пока ничего не комментировать. Проиграйте ситуацию отказа.

Обсуждение:

- что увидел наблюдатель?
- какой способ использовал отказывающий?
- насколько эффективен был данный способ?
- трудно ли было отказывать.

АЛГОРИТМ ОТКАЗА:

1. Я – сообщение + отказ + аргумент + встречное предложение («Мне приятно, что ты меня пригласил + но я не могу пойти + так как у меня важная встреча + пойдем лучше в кино завтра!»)
2. Встречный вопрос + отказ («Ты думаешь, мне не хочется пойти + хочется, но не могу!»)
3. Анализ ситуации, почему группа хочет, чтобы ты согласился с предложением («Вам, наверное, интересно узнать мои музыкальные вкусы?»)

5. «Как сказать «НЕТ». Шаги

В жизни каждого человека возникают трудные ситуации, когда необходимо сказать «нет», и овладение этим навыком имеет большое значение, так как сложно бывает сказать другому, особенно если другой человек настойчив. Трудно также и определиться: отказывать или соглашаться.

Сейчас мы постараемся отработать этот навык по «шагам», для того, чтобы Вы могли пользоваться им в своей жизни.

Сказать «да» - может означать сделать хуже себе, а сказать «нет» сделать хуже другим. Если мы говорим «нет», то чувствуем себя виноватыми и одинокими. Так как же сказать «нет» не потеряв друзей.

Рассмотрите ситуации, предложенные детьми, когда подростки «на слабо» делают что-то опасное для здоровья. Ситуации, для которых значимые сверстники предлагают выпить, уколоться, «раскурить косячок», пойти на сомнительную вечеринку.

Шаги:

1. Выслушать просьбу спокойно, доброжелательно.
2. Попросить разъяснения если что-то не ясно.
3. Оставаться спокойным и сказать «нет».
4. Объяснить, почему Вы говорите «нет».
5. Если собеседник настаивает повторить «нет» без объяснений.

Комментарии для ведущего:

Для второго шага - если что-то не ясно, спросите: «Что Вы имеете в виду?».

Для пятого шага, - если Вы отказали, человек может попытаться манипулировать Вами, вызвать чувство вины. Важно не реагировать на манипуляции и оставаться внутренне сосредоточенным на главном содержании просьбы и причине вашего отказа. Однако отказ, не означает разрыв отношений с человеком. Для того чтобы не оттолкнуть другого, надо проявить сочувствие, сопереживание, «послушать сердце» этого человека. Другими словами, «нет» надо говорить, учитывая чувства другого человека и при этом, зная свои цели. Например: «Я вижу, Вы очень расстроены, но у меня сейчас нет времени на это дело». Способность сказать «нет» повышает вашу оценку в глазах других людей, Однако эта способность также важна, как и способность сказать «да».

Третий блок – заключительный

Вопросы для рефлексии:

1. Что было самым полезным в тренинге?
2. Что было самым приятным в тренинге?
3. Произошли ли какие либо изменения с вами в ходе тренинга. Если да, то какие, если нет, то почему?
4. Был ли в ходе тренинга какой-либо неприятный момент? Какой? С чем связан?
5. Какое главное открытие вы сделали для себя в результате тренинга?
6. Чтобы вы хотели пожелать себе и окружающим?

Список литературы

1. Вачков И. В. Основы технологии группового тренинга М: Издательство «Ось-89», 1999.
2. Макарычева Г. И. Тренинг для подростков: профилактика асоциального поведения. Издательство «Речь», 2007.
3. Макшанов С. И, Хрящева А.Ю. Психогимнастика в тренинге. СПб, 1993.

4. Рамедик Д. М. Тренинг личностного роста. Издательство «ИНФРА-М» , 2007.
5. Ромек В. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. Издательство «Речь», 2007.
6. Смит М. Д. Тренинг уверенности в себе / Пер. с англ. – СПб.: Речь, 2001.
7. Сороченко В. Все, что нужно знать о психологических тренингах.