

ГНЕВ – ЭТО НОРМАЛЬНО

- ЦЕЛЬ:** освоение адекватных способов самовыражения и формирование навыков саморегуляции
- Участники:** подростки 9-10 лет
- Материалы :** ручки планшеты, мячик, ватман, краски, аудиозапись, листы А4, фломастеры
- Время:** 1,5 часа
- Ключевые слова:** гнев, настроение, раздражение, злость, улыбка

Содержание

Игра «Да и нет».

Эта игра направлена на снятие состояния апатии и усталости, на пробуждение жизненных сил. В игре задействован только голос. Поэтому она может оказаться особенно полезной для тех детей, которые еще не открыли для себя свой собственный голос как важный способ самоутверждения в жизни. Ненастоящий игровой спор освежает психологический климат в классе и, как правило, снимает напряжение.

Вспомните на мгновение, как обычно звучит ваш голос. Скорее тихо, скорее громко, скорее средне?

Сейчас вам будет нужно использовать всю мощь своего голоса. Разбейтесь на пары и встаньте друг перед другом. Сейчас вы поведете воображаемый бой словами. Решите, кто из вас будет говорить слово «да», а кто – «нет». Весь ваш спор будет состоять лишь из этих 2-х слов. Потом вы будете ими меняться. Вы можете начинать очень тихо, постепенно увеличивая громкость до тех пор, пока один из вас не решит, что громче уже некуда. Пожалуйста, слушайте колокольчик. Услышав его звон, остановитесь, сделайте несколько глубоких вдохов. Обратите внимание на то, как приятно находиться в тишине после такого шума и гама.

Упражнение «Агрессивное поведение».

В ходе этого упражнения участники группы смогут разобраться в том, что они вызывают агрессивное поведение, в своем собственном агрессивном поведении и исследовать чужое агрессивное поведение. Участникам предлагается взять по листу бумаги и запишите на нем все, что делает тот человек, о котором можно сказать: «Да, он действительно агрессивный». Выпишите небольшой рецепт, следуя которому можно создать агрессивного ребенка. Например, пара крепких кулаков, громкий голос, большая порция жестокости и т.д. (Затем попросите нескольких участников продемонстрировать элементы этого поведения, а группа должна понять, что именно они показывают.)

А теперь подумайте о том, какие элементы агрессивного поведения ты встречаешь в течение дня. Что тебе кажется агрессивным? Как ты сам проявляешь агрессивность? Каким образом ты можешь вызвать агрессию по отношению к себе?

Возьми еще один лист бумаги, раздели его вертикальной линией посередине. Слева запиши, как окружающие в течение дня проявляют агрессию по отношению к тебе.

Упражнение «Техника вежливого отказа»

Установка: Предположим, к вам пришел рекламный агент с целью вынудить вас что-нибудь купить или другими навязчивыми намерениями. Вы торопитесь и, кроме того, совершенно не заинтересованы в том, что вам предлагается. Как быть? Иногда и умение просто выгнать бывает полезно, но сейчас наша цель научиться другому опыту действия.

А время идет... Конечно же, рекламный агент специально обучен и действует расчетливо, используя все ваши слабые стороны. Что делать? Как поступить? Что говорить? Но нужно как-то решить эту проблему. Причем:

- *Не потерять время.*
- *Не выйти из себя.*
- *Не поддаваться на уговоры.*

Участникам предлагается объединиться в пары и проиграть вышеописанную ситуацию.

При этом задача агента, всеми способами пытаться «зацепить клиента». «Утилизировать» аргументы клиента, не давая ему возможность повторять один и тот же отказ. Пытаться тем или иным способом переиграть его.

Задача клиента: не грубить, отвечать таким образом, чтобы в ответе прозвучало «да» человеку: «Вы очень любезны...», «Вы так внимательны и добры...», и «нет» предложению: «Спасибо, но я в этом не заинтересован...»

При попытках агента расширить каким-либо образом круг обсуждаемых проблем, чтобы все-таки навязать свою игру, клиент применяет принцип «заезженной пластинки». То есть, чтобы не говорил агент, клиент его выслушивает и с неизменной вежливостью повторяет одну и ту же фразу, например: «Спасибо, но меня это не интересует».

В процессе обсуждения необходимо дать каждому участнику возможность высказаться и оценить успешность действий партнера.

Упражнение «Просьба».

Очень многое зависит от того, какими словами, с какой интонацией и в какой обстановке вы представите вашу просьбу. Именно от этого зависит успешность действия.

Данное упражнение направлено на то, чтобы максимально повысить вероятность выполнения просьбы.

Упражнение выполняется в парах. Задача одного участника – попросит другого выполнить какую-либо его просьбу. Для начала можно попросит что-нибудь не очень значимое на время, например авторучку. Или попросить о каком-либо более существенном одолжении. Участнику необходимо проявить все свое мастерство, оригинальность и находчивость. При этом лучше попробовать использование различных приемов, например: начинать просьбу с комплимента, упомянуть некоторые заслуги того, к кому вы обращаетесь, его авторитет и значимость, попробовать высказывать сразу за просьбой косвенную признательность, благодарность за предстоящую услугу и т.п.

Задача второго участника – внимательно выслушать просьбу, оценить, насколько эффективно действовал партнер, и в конечном итоге согласиться или не согласиться выполнить просьбу.

Многое зависит от того, в какой именно форме излагается просьба, и как при этом учитываются личностные особенности партнера. В процессе обсуждения необходимо дать каждому участнику возможность высказаться и оценить успешность действий партнера. При этом можно выделить стратегии наиболее удачливых «просителей».