

СКАЖИ ЗДОРОВЬЮ: «ДА», А НЕЗДОРОВЬЮ: «НЕТ»

Цель: повысить уровень знаний о способах отказа; развивать навыки отказа в рискованной ситуации, умение противостоять давлению окружающих; сформировать представление о модели уверенного поведения в ситуации, связанной с риском для себя и своего здоровья.

ХОД ЗАНЯТИЯ

1. ВСТУПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ

Введение в тему

Занятие сегодня посвящено влиянию на наше поведение.

- Что может влиять на наше поведение?
- Как влияет погода, природа, настроение других людей?

Действительно, на наше поведение и настроение многое влияет. Некоторые влияния положительные, вызывают хорошее настроение. Другие влияния отрицательные, вызывают плохое настроение, они вредны для здоровья. Под влиянием окружающих мы можем менять свое мнение, решение и поведение.

Прежде, чем вы узнаете тему сегодняшней встречи, мне хотелось бы предложить вам одно необычное задание. Разделитесь, пожалуйста, на пары таким образом, чтобы вместе оказались те из вас, кто уже знаком не первый день и поддерживает тесные дружеские отношения...

Упражнение «Кулак»

Не случайно предлагается объединиться в пары тем, кто уже давно знаком и дружит. При выполнении данного упражнения предполагается тактильный контакт, и это не должно вызывать дискомфорт у участников и вынуждать их поддаваться друг другу.

Участники садятся в парах – один напротив другого. Один сжимает кулак, а второй пытается разжать ему пальцы. На выполнение задания даётся одна минута. Потом партнеры меняются ролями, и ситуация повторяется. Далее следует обсуждение.

Вопросы для обсуждения:

- Кто из участников быстрее поддался своему партнёру?
- Кто из участников дольше сопротивлялся?
- Какие эмоции испытывали в первом случае, когда держали кулак, и во втором случае, когда пытались разжать кулак своему партнёру?
- Какие методы использовали для того, чтобы добиться результата? (*возможны варианты: силой, просьбой, поглаживаниями и др.*)
- Когда вы имеете право не следовать словам (командам, просьбам, советам, уговорам) окружающих и не поддаваться давлению?
- Как это сделать?

Сегодня мы с вами попытаемся найти ответ на вопрос: почему бывает трудно сказать НЕТ? Какие есть способы отказа и как ими пользоваться? И поговорим о том, какими бывают ситуации, в которых трудно сопротивляться давлению окружающих.

Тема нашей встречи – «Скажи здоровью: «Да», а нездоровью «Нет».

Для эффективной работы нашей группы предлагаю правила коллективной работы, которые помогут нам провести эту встречу в активной и творческой атмосфере.

Принятие правил работы в группе

Правило активной позиции каждого

Правило «слушаем – слышим» (уважение и внимательность друг к другу)

Правило точности (высказываться кратко и по существу)

Правило «Один человек говорит в одну единицу времени!» (одновременно высказывается только один человек)

Правило конфиденциальности личной истории

Правило «спящего» телефона (телефон в бесшумном режиме)

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Актуализация темы

В жизни каждого человека возникают трудные ситуации, когда необходимо сказать НЕТ. Результат этой ситуации будет зависеть от выбранной нами модели поведения и от того, сумеем ли мы противостоять давлению.

ДАВЛЕНИЕ - это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения одного человека или группы на мнения и поведение другого человека.

Давление может проявляться разными способами: принуждением, требованием, просьбой. У человека есть выбор подчиниться или не подчиниться давлению группы. К тому же, подчиняться можно по-разному: от принятия норм группы, до притворства.

Есть такой несложный принцип: «Говоря «да» другим, убедитесь, что не говорите «нет» себе»

Вопросы для обсуждения:

- Как вы понимаете данное высказывание?

- Но почему же так сложно отказывать?

Причин может быть несколько:

1. Нежелание обидеть другого человека - одна из главных причин безотказности. Однако, не стоит забывать, что подобным согласием мы раним себя, подавляя собственные желания и пряча свое «Я».

2. Другая весомая причина - неуверенность в себе, а также в своем мнении из-за того, что окружающие часто не учитывают наши стремления и потребности, говоря нам: «Ты будешь делать то, что я скажу», «Хорошие мальчики/девочки так не поступают».

3. Также неумению отказать преимущественно сопутствуют: страх, стыд, жалость к другим. И люди, зная наши слабые места, давят на них.

4. Причина кроется в том, что нас так воспитывают родители, бабушки и дедушки, программируя нас на то, что нужно всегда помогать окружающим.

5. Помимо выше названного, нам важно чувствовать себя хорошими и нужными, и соглашаясь на просьбы и уговоры, мы на какой-то момент ощущаем свою ценность. Еще одним не маловажным фактором может быть то, что мы не знаем, чего хотим - надо ли нам это или нет, поэтому на всякий случай соглашаемся.

Однако в жизни действительно бывают ситуации, когда в просьбе нужно отказать и выбрать собственные интересы.

Вопросы для обсуждения:

- Так как научиться отказывать, чтобы при этом сохранить отношения?

- Какие способы эффективного отказа вы используете в жизни?

Мини-лекция «Техники отказа»

Название каждой техники написано на отдельном листе. Тренер поясняет технику и вывешивает лист с её названием на стену.

Техника: ПРЯМОЛИНЕЙНОЕ «НЕТ»

Сущность техники. Мы просто говорим НЕТ, уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь. Удобно использовать в тех случаях, когда мы не хотим раскрывать истинную причину отказа. Мы имеем полное право на это.

Примеры высказываний: «Нет!», «Нет, нет, я не могу это сделать!», «Нет, я предпочитаю этим не заниматься!»

Техника: РЕФЛЕКСИВНОЕ «НЕТ»

Сущность техники. Мы отражаем содержание и/или чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет». Эффективно в том случае, когда мы, даже не смотря на понимание проблемы собеседника, не можем и/или не хотим выполнять его просьбы.

Примеры высказываний: «Я понимаю, что для тебя это очень важно, но к сожалению, я не могу этого сделать»

Техника: ОБОСНОВАННОЕ «НЕТ»

Сущность техники. Мы говорим «нет» и кратко раскрываем причину нашего отказа. Эффективно в том случае, когда мы имеем серьезную причину для отказа и готовы искренне раскрыть ее.

Примеры высказываний: Я не могу это сделать, так как в ближайшие дни я очень загружен работой»

Техника: ОТСРОЧЕННОЕ «НЕТ»

Сущность техники. Мы не даем ответ не медленно, а просим собеседника дать время на обдумывание. Эффективно в том случае, если мы не уверены в том, что можем выполнить просьбу и/или не можем решить для себя, хотим мы это сделать или нет.

Примеры высказываний: «Мне надо подумать. Я скажу тебе позже»

Техника: КОМПРОМИССНОЕ «НЕТ» ИЛИ «НЕТ» НАПОЛОВИНУ

Сущность техники. Мы говорим, что в принципе могли бы выполнить просьбу, но при тех условиях, которые нам выгодны. Эффективно в том случае, если мы искренне готовы выполнить просьбу, но на других условиях.

Примеры высказываний: «Я не могу это сделать сегодня, но я бы мог это сделать завтра»

Техника: ДИПЛОМАТИЧНОЕ «НЕТ» ИЛИ «НЕТ» В МЕЛОЧАХ

Сущность техники. Мы не говорим открыто «нет», а искренне приглашаем к переговорам, выясняя, какую реальную помощь мы могли бы оказать. Эффективно, если мы готовы помочь собеседнику, но его условия не совсем нас устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение.

Примеры высказываний: «Могу я тебе помочь как-нибудь по-другому?»

Техника: «ЗАЕЗЖЕННАЯ ПЛАСТИНКА»

Сущность техники. Мы говорим открыто «нет» и повторяем бесконечно одну и ту же фразу без эмоций и изменения интонации. Эффективно, если мы хотим, чтобы от нас просто отвязались, чтобы наш оппонент устал нас уговаривать и потерял к нам интерес надолго.

Примеры высказываний: «Нет, я не буду, я занят. Нет, я не буду, я занят. Нет, я не буду, я занят...» и так далее.

Беседа «Уверенное поведение»

Чтобы противостоять рискованной ситуации, недостаточно знать технику отказа. Уверенным должно быть ещё и поведение, взгляд, интонация. Давайте потренируемся в уверенном поведении.

Вопросы для обсуждения:

- Как, на ваш взгляд, выглядит уверенный человек?
- В чем проявляется уверенность?
- А можно ли отказать человеку и при этом сохранить с ним хорошие отношения?

Ролевая игра «Спой!»

Для того, чтобы добиться желаемого от других, люди используют разные методы. Но результат всегда будет зависеть от того, готов ли сам человек, на которого давят, выстоять и уверенно сказать НЕТ.

Один обучающийся стоит в центре круга. Он не хочет петь, но сверстники сговорились заставить его, используя разные способы. *Каждый участник получает карточку с фразой:*

1. Спой, пожалуйста, у тебя такой красивый голос, лучше, чем у....
2. Спой, пожалуйста, учителя говорят, что у тебя самый красивый голос в колледже.
3. Спой, а если не споёшь, я тебе
4. Спой, пожалуйста. У меня болит голова, а от твоего пения сразу все пройдёт. Если ты не споёшь, мне станет совсем плохо.
5. Спой, если не споёшь, я расскажу
6. Спой, будь другом, ты же знаешь, как мне нравится твоё пение.
7. Если ты споёшь, я подарю тебе то, о чем ты давно мечтаешь.

Каждый произносит фразу, которая ему досталась. Тот, к кому фраза обращена, должен сказать фразу, чтобы отказать.

1- лесть. 2 – ссылка на авторитет. 3 – угроза. 4 – чувство вины. 5 – шантаж. 6 – дружеское давление. 7 – обещание награды.

Вопросы для обсуждения с обучающимся, который отказывал:

- Какие приёмы (способы) давления использовались в диалоге?
- Какие приёмы (способы) отказа использовали в диалоге?
- Какой из приёмов (способов) в итоге оказался самым результативным?
- Трудно ли было отказываться?

- В каком случае труднее всего?

Вопросы для обсуждения:

- Чью роль было сложнее играть – убеждающего или сопротивляющегося?
- Сталкивались ли вы с подобными ситуациями в жизни?
- Вспомните одну из последних ситуаций в своей жизни, когда вы не смогли убедительно сказать НЕТ. Почему не удалось?
- Какой вывод сделали из этого упражнения?

Ситуации, в которых вы только что отрабатывали технику отказа, в жизни могут быть рискованными.

Вопросы для обсуждения:

- Как вы думаете, почему? (*Участники высказываются*).
- Как вы считаете, в каких ситуациях ОТКАЗ – единственно правильный выход?

Участники перечисляют рискованные ситуации, где необходимо уверенно сказать «нет»: предложение закурить или выпить, попробовать ПАВ, пойти на рискованный сексуальный контакт, украсть, совершить физическое или моральное насилие над кем-нибудь и другие ситуации.

- Пользуясь приемами отказа, вы можете избежать давления сверстников и самостоятельно контролировать свой образ жизни и своё поведение. А ещё, вам поможет оптимизм и позитивный взгляд на любую неприятную ситуацию...

Упражнение «Зато...» ПРОВОДИТСЯ, ЕСЛИ ПОЗВОЛЯЕТ ВРЕМЯ

Каждому участнику предлагаю взять карточку с неоконченным предложением. Нужно подумать и закончить предложение позитивной установкой. Каждый участник высказывается по кругу. Например, «Меня редко приглашают в шумные компании, зато у меня есть время почитать и посмотреть хороший фильм»

Предлагаются следующие неоконченные предложения:

У меня маленький рост, зато...	Я не умею красиво танцевать, зато...
Я не нравлюсь юношам (девушкам), зато...	У меня мало друзей, зато...
Мне говорят, что я – зануда, зато...	У меня нет чувства юмора, зато...
Я очень застенчивый, зато...	У меня старый мобильник, зато...
Мне не везёт с девушками (юношами), зато...	Я плохо учусь, зато...
Со мной не дружат в группе, зато...	Я слишком молчаливый, зато...

Вопросы для обсуждения:

- Чьи ответы были наиболее интересными?
- Какие из них вы готовы активно использовать в ситуациях давления на вас?
- Можно ли таким образом избежать негативных эмоций?

3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ

На протяжении всей встречи мы с вами рассуждали об умении противостоять давлению со стороны.

Вопросы для обсуждения. Рефлексивные вопросы:

- Давайте вспомним, что происходило.
- Что мы с вами делали? (*участники отвечают*)
- Чему смогли научиться? (*участники отвечают*)
- Что было для вас неожиданным? (*участники отвечают*)
- Что запомнилось больше всего? (*участники отвечают*)

Задание на дом: понаблюдать, какие способы отказа используют ваши родные и знакомые. В подходящих ситуациях потренироваться говорить: «Нет».

Релаксационное упражнение «Аплодисменты»

Наше время работы подходит к концу. Спасибо всем за активное участие. Давайте каждый мысленно положит на левую руку все то, с чем он пришел к завершению встречи – свой багаж настроения и позитивных эмоций. А на правую руку положим то, что получили на этом занятии – новые знания, умения, опыт. А теперь соединим наше настроение, эмоции, новые знания, умения и опыт вместе (хлопает в ладоши). И подарим друг другу громкие аплодисменты.

Участники аплодируют друг другу и прощаются.