

«Секретный способ сказать НЕТ»
Методическая разработка социального здоровья,
употребления НС и ПАВ

Целевая группа: учащиеся 9-11 классов.

Цель: профилактика у подростков употребления НС и ПАВ.

Задачи:

1. Способствовать осознанию участниками личных границ.
2. Формировать навык отказа от негативных предложений.
3. Способствовать становлению жизнестойкого поведения у подростков.

Форма проведения: классный час.

Продолжительность: 40 минут.

Оборудование: проектор, скаченный фрагмент фильма или доступ в Интернет.

Ход проведения

1. Вводная часть.

Ведущий обращается к классу и выслушивает их ответы:

(Задавая вопросы, ведущий поднимает руку)

– Ребята, поднимите руки те, кому приходилось в жизни соглашаться на то, чего вы совсем не хотели?

– Попадали ли вы в ситуации, в которых было сложно сказать «нет»?

– А у кого было такое, что предложили что-то новое, заманчивое, но совершенно небезопасное, и вы нашли в себе ресурсы отказаться?

Вероятно, кому-то предлагали прогулять школу, покурить или выпить за здоровье. У каждого из нас были случаи, когда мы стояли перед выбором делать что-то, соглашаться на очередную авантюру или нет. Как мы выяснили, отстоять свою позицию не всегда удается, таким образом, мы подвергаем себя нежелательным ситуациям.

Ученые установили, что именно в юном возрасте очень быстро вырабатываются привычки, в том числе, вредные, формируется зависимость от нежелательных веществ или действий.

Ведущий обращается к классу и выслушивает их ответы:

– Как вы думаете, что нам мешает отказаться, если мы не хотим впускать в свою жизнь что-то нежелательное, вредное, то, что мы на самом деле не хотим?

(Здесь могут быть разные причины, но чаще всего подростки говорят: «Неудобно отказаться», «Не хочу отличаться от других», «Хочу быть как все», «Хочу быть в компании своим человеком»).

– А что вы делаете, когда хотите отказаться от сомнительного предложения?

(Чаще всего говорят: «Принимаю четкое решение или ищу отмазку»).

2. Основная часть.

- Ребята, что можно сделать, чтобы научиться говорить нет?

(Выслушиваем ответы ребят)

Можно вспомнить какие-то образцы поведения людей, которые не сомневаются в принятии решения. Это могут быть приятели, ровесники, близкие люди, родственники.

Понаблюдайте, кто из них ведет себя уверенно, кто легко отказывает, уверенно высказывает свое мнение, к кому прислушиваются окружающие. Обратите внимание на то, как этот человек себя держит, какая у него поза, какой у него темп речи, с какой интонацией он это говорит, каким голосом он произносит аргументы и отказы. Эти наблюдения помогут взять в свою жизнь то, что может вам помочь.

Давайте сейчас посмотрим отрывок из фильма, где продемонстрирован пример отказа (*Пример отказа, отрывок из фильма «Никогда не сдавайся»:* <https://u.to/7GTeGw>).

Иногда очень хорошо вдохновляют и запоминаются примеры из кино от твоих любимых героев. Во многих фильмах герои очень остроумно, интересно и находчиво выходят из каких-то острых ситуаций, сохраняя при этом уважение и чувство своего достоинства, этому тоже можно учиться. Главное помнить, что навык уверенного поведения – это навык, который, как и другие, нужно тренировать.

1. Упражнение «12 секретных способов сказать НЕТ».

Инструкция: поделитесь с ребятами способами отстаивания позиции. Дайте им возможность самостоятельно придумать примеры для каждого способа сказать НЕТ. Примеры из таблицы или свои личные используйте как дополняющий, направляющий материал.

Сегодня мы проговорим 12 секретных способов легко и уверенно сказать «нет»:

| № | Способ | Описание | Пример |
|----|-----------------------|---|---|
| 1. | <i>Выймай время</i> | Дай себе возможность подумать, не отвечай сразу, ты не обязан молниеносно отвечать. Это может быть пауза, минута или полминуты. Таким образом, у тебя появится время, и ты найдешь подходящие слова для создавшейся ситуации. | «Спасибо, не сейчас»; «Я подумаю»; «Сегодня не хочу, давай в другой раз»; «Мне надо подумать, дам ответ через 30 минут / час / сутки» и т.д. |
| 2. | <i>Смени тему</i> | Часто бывает, что опасные ситуации или вещества появляются, когда членам компании нечем себя занять. В этом случае смени тему, заведи какой-то интересный диалог, расскажи про новый фильм или новую группу, а можно просто яркое впечатление дня. Таким образом, ты направишь внимание друзей на новую тему. | «Кто смотрел ... фильм?»; «А вы знаете анекдот?» и т.д. |
| 3. | <i>Холодное плечо</i> | Это невербальный способ, говорить не придется, игнорируй предложения. Когда нам холодно, мы слегка подергиваем плечами, нас немного передергивает от холода. Когда задают непонятный вопрос или предлагают что-то сомнительное для тебя, сделай подобное движение: будто ты замерз и тебя передергивает от холода. В этот момент просто проигнорируй вопрос, не замечай его, не отвечай. Иногда такое молчаливое игнорирование становится лучшим выходом из сложной ситуации. | «Брр...» |

| | | | |
|----|-------------------------------|--|---|
| 4. | <i>Железный довод</i> | Когда ты понимаешь, что тебе что-то не нужно, а отказываться очень сложно, заранее продумай такой довод, который будет очень убедителен, после которого твои друзья не захотят тебя уговаривать. | «У меня аллергия на дым...» или «у меня уже был неприятный опыт...» и т.п. |
| 5. | <i>Заезженная пластинка</i> | Это повторение короткой фразы. И когда тебе снова поступит предложение, то точно так же отвечаешь. Просто четко и понятно. И после второго - третьего раза уже никто не захочет задавать надоедливые вопросы и ненужные предложения. | «Нет, спасибо», «Я не буду» и т.д. |
| 6. | <i>Интеллект и прагматизм</i> | Все молодое поколение сейчас очень рационально и очень прагматично мыслит. Подумайте и найдите с помощью открытых источников, какой довод будет для тебя самого очень важен и сможет как-то повлиять на твоих приятелей. Например, некоторые ребята не всегда, когда собираются попробовать какое-то новое вещество, задумываются о его действии, отсюда необдуманные и импульсивные решения. Если ты найдешь какие-то факты о том, как оно влияет на успех в жизни, способности, здоровье, на важные функции твоего организма, это может повлиять на принятие тобой верного решения и на твою компанию в том числе. | «Я хочу здоровых детей»; «Я еще слишком молод чтобы, быть похожим на старика»; «Мне важно то, как я выгляжу»; «У меня нет комплекта запасных лёгких» и т.д. |
| 7. | <i>Мои принципы</i> | Прежде, чем дать отказ, начни с предложения: «У меня есть правила и принципы...». Сформулируйте заранее правила и принципы, которым ты следуешь в жизни независимо от компании, обстоятельств. Это просто твое внутреннее убеждение. Этот способ позволит легко выйти из ситуации, причем с чувством, что тебя уважают, что ты человек с правилами и принципами. | «В долг не беру» или «С малознакомыми не пью» и т.д. |
| 8. | <i>Думай на шаг вперед</i> | Старайся не оказываться в неудачном месте в неудачное время. Это главный принцип в боевых искусствах, основанных на мастерстве и самозащите. Не нужно стоять на траектории занесенного кулака, если не хочешь, чтобы по тебе пришелся удар. Поэтому, если ты не уверен, что стоит куда-то идти или знакомиться с определенным человеком, лучше подумай и прими решение заранее. Не оказывайся в неудачном месте, где тебе будет трудно отказать. | «Спасибо, у меня другие планы»... |
| 9. | <i>Найди союзников</i> | Вдвоем, втроем проще оказывать сопротивление нежелательным факторам. В любой компании есть ребята, которые сомневаются в том, чтобы что-то пробовать. Необходимо заметить этих ребят и найти в них | «Я считаю, нам не стоит этого делать»; «Думаю не всем это интересно». |

| | | | |
|-----|----------------------|--|--|
| | | союзников. Тогда, в этих ситуациях, будет легче выстраивать отдельную стратегию. И ты всегда можешь высказывать свое мнение и находить поддержку людей, которые думают, так же, как и ты. | |
| 10. | <i>Изящный отказ</i> | Это красивая фраза, которую ты можешь использовать, и она немножко выбьет почву у тех, кто навязывает какое-то сомнительное предложение. Твоя задача показать, что ты даешь свободу другому человеку, но в замен говоришь о своей свободе, о том, что хочешь быть независимым в своем мнении, не хочешь навязываний чужого мнения. | «Дело твое, лично мне это ни к чему» или «это не в моем стиле»; «Да я пробовал, мне это не зашло, не понравилось»; «Ваше предложение в данной концепции противоречит моим взглядам». |
| 11. | <i>Жесткий отказ</i> | Ты можешь четко обозначить свою позицию. Когда тебе нужно будет чего-то добиться, ты обязательно вспомнишь про уверенную позу, тон, голос и сможешь отказать в том, чего делать не хочешь. | «Я не учу тебя жить, и ты не указывай, что мне делать»; «Я разберусь сам»; «Я сам решаю, чего я хочу». |
| 12. | <i>Нет и точка</i> | Сказать «нет» - один из самых простых и верных способов. Ты не обязан никому объяснять и придумывать какие-то доводы, чтобы убедить другого человека. Твоя жизнь, это только твой выбор. Уважай свое мнение, и тогда его будут уважать другие. Короткий и четкий ответ «нет», показывает, что человек знает, чего он хочет, и его не надо ни к чему склонять. | «Я не буду»; «Нет, я не хочу»; «Нет», повторённое несколько раз спокойным голосом. |

Мы разобрали 12 способов как уверенно сказать «нет». Пусть они помогают вам в жизни, в любых проблемных ситуациях, где оказывается давление, где тебя пытаются на что-то сподвигнуть.

Давайте вспомним отрывок из фильма, какие способы отказа были применены в нем? (Пример отказа, отрывок из фильма «Никогда не сдавайся»: <https://u.to/7GTeGw>).

2. Упражнение. Игра «Белая ворона»

В основе сюжета игры «Белая ворона» факт печальной судьбы вороны-альбиноса: ее всегда заклеивают сородичи по стае – серые вороны. Поэтому белую ворону как таковую никто и не видел.

Метафорически «белая ворона» - это сильный человек, способный сохранить свою жизненную позицию даже под прессом общественного мнения. Человек «Белая ворона» не поддается давлению, принимает лишь то, в чем убеждается сам, никогда не поступает своими принципами, если они им продуманны и имеют для него ценность. Быть «Белой вороной» достойно, и трудно. Среди людей не так уж много «белых ворон». (Педагогический смысл игры – в предвидении ситуаций давления окружающих, требующих от человека отказаться от своих принципов. Наделив школьника игровой ролью, педагог оказывает ему помощь. Спрятавшись за маску, играющему легче

противостоять натиску общего мнения. Можно поставить на роль «белой вороны» одновременно несколько учеников).

Инструкция: поделите класс на 3 группы, каждой группе предлагается одна из ситуаций приведенных ниже. Каждая группа выбирает добровольца на роль «белой вороны» - человека, который будет противостоять мнению коллектива. Остальные участники должны убедить «белую ворону» согласиться с мнением коллектива (важно, не поддаваться на провокацию). Ситуации разыгрываются по очереди, до момента принятия коллективом решения «белой вороны». ***Используйте способы отказа, которые мы разобрали ранее.***

Ситуации для игры в «белую ворону» (они могут меняться исходя из конкретных фактов школьной жизни):

– Любители прогуляться по солнышку приглашают «белую ворону» уйти с уроков, приводят самые убедительные доводы...

– «Белую ворону» уговаривают попробовать закурить, указывая, что это приятно во взрослой жизни...

– «Белой вороне», отвергающей алкоголь, предлагают рюмку вина...

В игре решающее значение приобретают реплики педагога: он не должен давить на играющих, хвалить «белую ворону», помогать ей, однако может слегка усилить ее позиции, как бы приглашая всех понять, почему «белая ворона» изобразила то или иное поведение. Пример: «Выпей за мое счастье! Или ты не хочешь мне счастья?» Педагог добавляет «... ведь алкоголики тоже начинали пить с такого тоста!». Таким образом, «Вороне» легче отстаивать свою позицию в игровой ситуации и при наличии скрытой поддержки.

3. Заключение.

Рефлексия:

Что сегодня было самое трудное?

Что ты полезного уносишь с собой?

Чем бы вы могли воспользоваться в реальной жизни?

Литература:

1. Гущина, Т. Н. Игровые технологии по формированию социальных навыков у подростков [Текст]: практическое пособие / Т. Н. Гущина. – М.: АРКТИ, 2008. – 120 с.