**Занятие «*«Рискованное поведение и здоровая альтернатива»(часть 2)***

*Цель:* формирование представления о принятии решения в ситуациях высокого риска и давления со стороны сверстников.

*Задачи:*

1. формировать способность оценивать ситуацию с точки риска.

2. формировать навыки объективной оценки собственных действий в ситуации риска.

Ведущий: «Добрый день, рада Вас приветствовать на занятии. Я предлагаю сегодняшнее занятие начать с упражнения «Контакт».

***Упражнение «Контакт»***

 (Все участники располагаются большим полукругом).

*Ведущий:* «Пусть каждый из нас по очереди выйдет в центр и попытается любыми доступными ему средствами, но только не вербальными, установить контакт с каждым участником занятия».

После того как все выполнят это задание, ведущий предлагает участникам обсудить их впечатления, возникшие в процессе выполнения упражнения. При подведении итогов он акцентирует внимание на тех средствах установления контакта, которые перечисляют участники, а также на тех признаках, которые свидетельствуют о том, что контакт установлен.

*Ведущий:* «Все вы уже слышали про наркотики, токсичные вещества и как они влияют на жизнь человека. А почему человек начинает их употреблять, как вы думаете? (высказывания участников). У каждого из нас есть свой круг общения. Это наши родители, друзья, живущие в одном дворе, товарищи по интересам и т. д.

А почему почти у каждого человека существует потребность в принадлежности к какой-либо группе? (высказывания участников из своего опыта).

 Окружающие люди влияют на нас и наш выбор. Общие увлечения, одинаковые интересы объединяют группы, но совпадения не могут быть полными – каждый из нас – индивидуальность и чем-то отличается от остальных. И вот именно это может отразиться на отношениях в группе: порой группа требует от человека отказаться от своего мнения. Часто это происходит незаметно от нас.

Простой пример – курение. Двое из твоих приятелей курят, и ты начинаешь курить, невзирая на то, что это вредно. Психологи называют такое явление групповым давлением. В жизни наиболее часто встречаются такие виды группового давления: (после каждого вида дети должны привести пример)

а) Лесть, похвала;

б) Шантаж, подкуп;

в) Уговоры, обман;

 г) Угроза, запугивание;

Проводится обсуждение этих видов группового давления. Мы рассмотрели основные виды давления, и вы поняли, что с таким явлением нам часто приходится сталкиваться в жизни. Поэтому вы должны хорошо разбираться в людях, а также очень важно уметь распознать ситуацию, когда на тебя пытаются воздействовать разными способами группового давления.

***Упражнение «Групповое давление»***

Сейчас потренируемся в определении различных способов группового давления. Я предлагаю рассмотреть предложенные ситуации, и определить какие виды группового давления использовались.

Ситуации: 1. После игры в футбол старшие ребята говорят Ване, что он молодец, отлично играет, вообще, свой парень и предлагают отметить окончание игры и успешно забитые Ваней голы тем, что пойдут и выпьют пива.

Ситуация 2. Ребята под угрозой расправы требуют у Саши денег (он должен их принести из дома).

*Ведущий:* Ребята, кому приходилось испытывать групповое давление? Что вам известно о поведении людей в ситуациях группового давления. (Ответы участников). Обязателен вывод: поведение людей при групповом давлении можно разделить на две группы: - кто-то всегда готов стать как все – это конформисты; - другие постоянно готовы к сопротивлению – это нонконформисты. Конечно, в жизни ситуации бывают разные. Есть ситуации, в которых под давлением можно и согласиться, это те, которые не приведут к отрицательным негативным последствиям. Ребята, но 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. - Приведите примеры таких ситуаций. - К таким ситуациям следует заранее быть готовым. Как же это сделать? Во-первых, нужно воспитывать в себе качества уверенного человека. Во-вторых, необходимо владеть навыками отказа.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Техника отказа*** | ***Сущность техники*** | ***Пример высказывания*** | ***Эффективность использования*** |
| Прямолинейное «нет» | Просто говорим «нет» уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь | Нет, нет я не могу это сделать нет, я предпочитаю этим не заниматься | в тех случаях, когда не хотим раскрывать истинную причину отказа, мы имеем на это право |
| Рефлексивное «нет» | Отражаем содержание чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет» | Я понимаю, что для тебя это важно, но я сожалею и не могу это сделать | Эффективно тогда. когда мы не смотря на понимание проблемы собеседника не можем и не хотим выполнить его просьбу |
| Обоснованное «нет» | Кратко раскрываем подлинную причину нашего отказа | Я не смогу это сделать, потому, что в это время….. | Эффективно в том случае, если мы имеем серьезную причину для отказа и готовы раскрыть ее |
| Отсроченное «нет» | Мы не даем ответ немедленно, а просим собеседника дать время и обдумываем  | Мне надо подумать, я скажу тебе позже | в том случае, когда мы не уверены сможем ли выполнить просьбу и не можем решить для себя хотим это делать или нет |
| Дипломатичное «нет» или «нет «в мелочах | Не говорим нет открыто, а искренне приглашаем к переговорам, чтобы выяснить реальную картину | Мог бы я помочь тебе как- нибудь по-другому | Применяется в том случае, если мы готовы помочь, но его условия нас не устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение |

***Упражнение «Сумей отказаться»***

Сейчас вы сможете проверить и оценить себя сами, как вы можете противостоять групповому давлению. Участникам предлагается разделиться на три группы (по 2-3 человека). Каждая команда получает карточку с описанием ситуации, затем по ситуации разыграть отказ. Остальные участники игры (не занятые в инсценировании) оценивают эффективность выбранной формы отказа по параметрам:

* реальная возможность избежать пробы вещества при использовании данной формы отказа;
* возможность избежать данного конфликта, агрессии;
* целесообразность попытки повлиять на взгляды, поступки человека, предлагающего вещество (когда стоит пытаться убедить предлагающего пробу в опасности знакомства с наркотическими веществами, а когда нужно думать лишь о своей безопасности).

Оценивание, обсуждение проводится после каждой инсценированной ситуации. Во время оценивания ведущий должен незаметно направлять мысль детей на то, что найти верный отказ может только человек с уверенным поведением. Уверенными должны быть голос, интонация, жесты, мимика, движения.

Примеры:

1. Ты сел смотреть интересный фильм, а друзья зовут на улицу. Ты давно хотел посмотреть этот фильм, и тебе совсем не хочется идти во двор. Предложи варианты отказа.
2. На улице вы с друзьями шумели, пели и вам прохожий сделал замечание. Ребята предложили тебе ответить ему за всех. Предложи варианты отказа.
3. Друг просит Вас одолжить ему Вашу дорогостоящую вещь, а Вы считаете его человеком неаккуратным, не совсем ответственным. Предложи варианты отказа.

Каждый участник должен предложить варианты отказа.

*Ведущий*: «Умение отказывать — это в первую очередь повышение личной безопасности. «Нет» — это не трусость. Иногда для того, чтобы сказать «нет», нужно гораздо больше храбрости, чем просто пойти со всеми. Особенно если противостоишь коллективу или авторитету. «Нет» — не глупость, если отказываешься и думаешь своей головой. «Нет» — не непослушание, право на выбор есть у всех. «Нет» — не противозаконно: в Конституции РФ записаны наши права и свободы, в том числе свобода на собственное мнение. И главное «нет» — не перспектива остаться в одиночестве против целого мира, потому что за спиной всегда будут мама, папа, бабушка, дедушка, кто-то, кто любит, принимает и поддерживает.

***Упражнения «Благодарность по кругу»***

*Ведущий: «*Мы завершаем наше занятие. Давайте друг друга поблагодарим. Мне было приятно с вами работать. Было ли вам интересно? Большое спасибо за работу! Участники по очереди поворачиваются к сидящему рядом, обращаются со словами благодарности «Саша, я благодарен тебе за…» Всем успехов, до свидания!