

Конспект профилактического занятия «На страже своих границ»

Пояснительная записка:

Конспект занятия «На страже своих границ» - адаптированный вариант занятия «Эффективная коммуникация. Ассертивное поведение» из программы по профилактике буллинга среди детей подросткового возраста «Дорога добра» Гимаджиевой О.С.. Данной теме предшествовали тренинги, на которых обучающиеся познакомились с особенностями физического и психологического насилия, способами защиты, узнали, куда можно обратиться за помощью. Узнали о понятии «буллинг», причинах и последствиях буллинга. Изучили понятия «чувство», «эмоции», способы выражения эмоций безопасным, социально-приемлемым способом. Отработали приемы неагрессивного ответа на давление, словесную агрессию. Разобрали понятие «конфликт», причины и виды конфликтов, определили собственную модель поведения в конфликте. Изучили понятие «общение», основные формы общения, получили опыт конструктивного общения через упражнения. Обучающиеся знакомы друг с другом и с правилами поведения на тренинговом занятии.

Участники: обучающиеся 14-15 лет.

Количество участников: 8-10 человек.

Продолжительность: 1,5 часа.

Оборудование и материалы: видеопроектор, колонки, презентация «Ассертивное поведение», видео отрывки из кинофильма «Всегда говори да», листы бумаги, ручки или карандаши, таблички с ситуациями, магниты и магнитная доска, гимнастическая скамейка или 2 верёвки для обозначения границ.

Цель: формирование навыков ассертивного поведения как элемента эффективной коммуникации.

Задачи:

- расширять способы конструктивного взаимодействия;
- развивать мышление для решения жизненных затруднений;
- оптимизировать межличностные и межгрупповые отношения в классном коллективе;
- создавать условия для формирования благоприятного психологического климата;
- осуществлять контроль, оценку, коррекцию поведения и общения обучающихся;
- обучать навыкам ассертивного поведения;
- вырабатывать аргументированную позицию и навыки отказа;
- воспитывать позитивное восприятие себя и другого человека.

Методы:

- словесные (вопросно-ответная беседа, объяснение материала);
- наглядные (показ видео, демонстрация презентации, просмотр памятки);
- практические (работа в парах, работа в микрогруппах, работа у доски);
- «Метод пяти пальцев» (рефлексия).

Приёмы:

- упражнение-разминка;
- упражнения на развитие координации и контроля своих действий;
- настрой на позитивное взаимодействие;
- актуализация жизненного опыта подростка;
- упражнения, направленные на отработку моделей и форм ассертивного отказа.

Ход занятия:

I. Организационная часть (10 минут)

Психолог: Здравствуйте, ребята! Рада приветствовать вас на занятии «На страже своих границ». Сегодня мы будем учиться правильно отказывать другим людям, если их предложения не принесут нам пользы или даже нанесут вред. Прежде всего, предлагаю вам немного размяться и настроиться на предстоящую работу.

1.Упражнение «Переправа» (5 минут)

Цель: сплочение, «ломка» пространственных барьеров между участниками, тренировка уверенного поведения в ситуации вынужденного физического сближения, необходимости решить нетривиальную задачу в межличностном взаимодействии.

Описание упражнения: участники стоят плечом к плечу на полосе шириной 20-25 см. Игра проходит интереснее, если эта полоса представляет собой не просто линию на полу, а небольшое возвышение: например, гимнастическую скамейку, бордюрный камень на обочине дороги или бревно на лесной поляне. Каждый участник поочередно переправляется с одного конца шеренги на другой. Ни ему, ни тем, кто стоит в шеренге, нельзя касаться ничего за пределами той полосы, на которой стоят участники.

Обсуждение: какие психологические качества у вас проявились при выполнении этого упражнения? Что происходило с вами, вызвало ли у вас дискомфорт это упражнение?

Психолог: в предыдущем упражнении вам удалось справиться с задачей, благодаря тому, что вы действовали сообща и помогали друг другу. А теперь я предлагаю вам обратную задачу.

2. Упражнение «Борьба руками» (5 минут)

Цель: научиться канализировать свою агрессию через игру и позитивное движение, соизмерять свои силы и использовать для игры все свое тело, следовать правилам и контролировать энергичность своих движений, искать свою тактику выхода из ситуации давления.

Пояснение: перед началом упражнения необходимо разделить группу на 2 равные части. После разделения на две подгруппы ведущий организует внутренний и внешний круг из участников. Участники стоят лицом друг к другу, образуя пары. Можно фоном включить динамичную музыку.

Инструкция: сейчас мы с вами будем бороться руками, для этого каждая пара должна встать напротив друг друга и соприкоснуться ладонками (ведущий показывает), ладонка к ладонке, а ноги вместе. По моей команде вам нужно будет начать борьбу, но только ладонями (ведущий выбирает любого участника и показывает всей группе, как это делается). Побеждает тот, кто заставил своего партнера сделать хотя бы шаг вперед или назад. Цель упражнения – перебороть своего противника, заставив его сдвинуться с места. Понятно? Тогда начали. В течение 30 секунд участники борются. Если бой закончился быстро, скажите, чтобы они попробовали еще раз. Через 30 секунд вы даете сигнал о смене партнера по борьбе. Для этого внутренний круг стоит на месте, а внешний – движется по часовой стрелке до следующего участника. Смена участников происходит до тех пор, пока внешний круг не совершит полный оборот. После 1-2-х раундов можно ввести дополнительную инструкцию: «Не старайтесь сдвинуть партнера с места силой, постарайтесь найти свою тактику, используйте хитрость, смекалку. Тогда даже девушки смогут «побороть» юношей, и весовая категория будет неважна».

Обсуждение: кого ты выбирал себе в партнеры? Ты толкался изо всех сил? Когда вы играли, ты больше толкал партнера или больше сопротивлялся? Вы с партнером оба действовали честно? Что ты придумал, чтобы победить? Ты толкался во всю силу или сдерживал себя? Что ты сейчас чувствуешь по отношению к своему партнеру? Тяжело ли было сопротивляться давлению?

II. Основная часть (1 час 5 минут)

1. Мотивационный блок (15 минут)

Психолог: Мы часто оказываемся в ситуации, когда на нас «давят» – это так называемое психологическое давление. Давление может быть как вербальное, так и невербальное.

Вербальное давление – это давление при помощи слов. Например, такие фразы: «Ну что, тебе слабо...», «А я думал, что ты настоящий мужик» и др.

Невербальное давление – это давление, оказываемое без помощи слов. Это может быть давление с применением физической силы, а может быть и просто давление без физического контакта (например, когда нам объявляют бойкот).

И не менее сильное давление мы испытываем внутри себя, когда не можем отказать человеку, давящему на нас. Предлагаю вспомнить одного из персонажей известной комедии «Всегда говори да» и посмотреть, к каким последствиям привела его безотказность. Для тех, кто не смотрел фильм: «Карл Аллен — нелюдимый человек, отвечающий на все жизненные вопросы «нет», очень плохо ладящий с окружающими. От него ушла жена, на работе он всегда отказывает клиентам банка в

получении займов, а друзья постепенно теряют надежду вытащить его даже на свадьбу лучшего друга. Встретив однажды бывшего одноклассника, Карл узнает о семинаре саморазвития под названием «Да — новый вид нет». Его организатор, эксцентричный Терренс, предлагает Карлу сделку: тот будет всегда и всему в жизни говорить только «да», и его жизнь изменится к лучшему — но за каждую попытку сказать «нет» судьба будет ему жестоко мстить». Что из этого получилось увидим на видео.

Просмотр видео нарезки из фильма «Всегда говори да»

(<https://yadi.sk/i/Q3vsMEMG11A4-g>). (Перед просмотром видео рекомендуется скачать на компьютер).

Вопросно-ответная беседа: какие положительные, а какие отрицательные последствия безотказности вы выделили? Хотели бы вы жить также как Карл? Какой вывод мы можем сделать из данного фильма?

Ответы детей.

Психолог: нельзя ударяться в крайности. Жизнь Карла без слова «да» скучна и безрадостна, а без слова «нет» опасна и непредсказуема! Во всём нужен баланс и мера. Нам необходимо научиться пользоваться данными словами так, чтобы они приносили пользу и благополучие в нашу жизнь!

2. Проблемный блок (5 минут)

Пояснение: на доске висит список различных ситуаций, детям предлагается выбрать те, в которых нам абсолютно точно нужно уметь сказать «нет». Работают по очереди, выходя к доске. Выбирают ситуацию, аргументируя свою точку зрения.

Ситуации: предлагают алкоголь, сигареты или наркотики; склоняют к противоправным действиям; предлагают украсть что-то в магазине; просят списать домашнее задание; просят поносить твою куртку; предлагают уехать в другой город, никому не сказав; предлагают взорвать петарды в школе; зовут прогулять уроки; просят вынести что-то из дома, не попросив родителей; просят денег взаймы; просят помочь перенести что-то; просят переночевать у тебя; кланчат твой обед и т.д.

Психолог: итак, мы определили ряд предложений и уговоров, от которых следует отказываться. А делать это правильно и уверенно нам помогают навыки асертивного поведения. Что же это такое? Посмотрим презентацию.

3. Информационный блок (15 минут)

Просмотр презентации «Ассертивное поведение» (<https://yadi.sk/i/Wcgz6iGenfi7eA>).

Психолог: **ассертивность** — способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него.

В обычной жизни модель поведения большинства людей тяготеет к одной из двух крайностей: пассивности либо агрессии. В первом случае человеком, который добровольно принимает на себе роль жертвы, руководит неуверенность в себе, страх перед лицом перемен или, наоборот, опасения потерять то, что уже нажито. Во втором — явное или завуалированное желание манипулировать окружающими, подчиняя их своим интересам. Агрессор руководствуется принципом «ты мне должен, потому что я сильнее», жертва — «ты мне должен, потому что я слабый, а слабых нужно поддерживать».

В отличие от этих двух распространенных типов коммуникации асертивное поведение (assertiveness) опирается на кардинально иной принцип: «я тебе ничего не должен, и ты мне ничего не должен, мы партнеры».

Принципы асертивного поведения:

- Принятие на себя ответственности за собственное поведение. По своей сути асертивность — это философия личной ответственности. То есть речь идет о том, что мы ответственны за свое собственное поведение и не имеем права винить других людей за их реакцию на наше поведение.

-Демонстрация самоуважения и уважения к другим людям. Основной составляющей ассертивности является наличие самоуважения и уважения к другим людям. Если вы не уважаете себя, то кто тогда будет уважать вас?

-Эффективное общение. В данном случае главными являются три следующих качества — честность, открытость и прямота в разговоре, но не за счёт эмоционального состояния другого человека. Речь идет об умении сказать то, что вы думаете или чувствуете относительно какого-либо вопроса, не расстраивая при этом своего партнера по общению.

-Демонстрация уверенности и позитивной установки. Ассертивное поведение предполагает развитие уверенности и позитивной установки. Уверенность в себе связана с двумя параметрами: самоуважением и знанием того, что мы профессионалы, хорошо владеющие своим ремеслом.

-Умение внимательно слушать и понимать. Ассертивность требует умения внимательно слушать и стремления понять точку зрения другого человека. Все мы считаем себя хорошими слушателями, но возникает вопрос, как часто мы, слушая другого человека, переходим от фактов к предположениям, и как часто мы перебиваем других для того, чтобы побыстрее изложить свою точку зрения?

-Переговоры и достижение рабочего компромисса. Стремление к достижению рабочего компромисса — очень полезное качество. Подчас возникает потребность найти такой выход из сложившейся ситуации, который бы устраивал все стороны, в ней задействованные.

Также вы имеете право:

- выражать чувства;
- выражать мнения и убеждения;
- говорить «да» или «нет»;
- менять мнение;
- сказать «я не понимаю»;
- быть самим собой и не подстраиваться под других;
- не брать на себя чужую ответственность;
- просить о чем-либо;
- устанавливать собственные приоритеты;
- рассчитывать на то, чтобы вас слушали и относились к вам серьёзно;
- ошибаться;
- быть нелогичным, принимая решения;
- сказать «мне это безразлично».

4. Игровой блок (30 минут)

Психолог: Сейчас мы познакомимся с некоторыми формулами, которые называются «цивилизованный ассертивный отказ». Формулы цивилизованного отказа:

- 1).отказ-опасение. Например: *«Боюсь, что это невозможно»;*
- 2).отказ-сожаление. Например: *«Мне очень жаль, но я не смогу этого сделать»;* *«Мне очень не хочется вас огорчать, но мой ответ отрицательный»;*
- 3).отказ-вынужденность. Например: *«Я вынужден(а) отказаться от этого предложения»;* *«Увы! Другие мои обязательства требуют, чтобы я отказался»;* *«Придется мне все же ответить отказом».*

4.1.Упражнение «Три способа сказать „нет"» (15 минут)

Цель: обучение моделям ассертивного отказа.

Инструкция: разделимся на 3 группы. Я буду предлагать вам ситуации, а ваша задача придумать ответ в соответствии с попавшейся вам моделью ассертивного отказа.

Ситуации: просят помощи в разрешении конфликта; о важном разговоре; позаботиться о вашей собаке во время каникул; решить задачу; денег взаймы; пойти вместе погулять; любимое украшение на вечер; передать посылку для сомнительного человека; пойти на вечеринку/дисотеку; из интереса попробовать покурить травку.

Вопросно-ответная беседа: какую из моделей получается у вас использовать легче всего? Какой пользоваться сложнее? Какие вы использовали в своей жизни? В каких ситуациях?

Ответы детей.

Психолог: ассертивность цивилизованного отказа также может заключаться в выборе подходящей для ситуации форме высказывания. Эта форма может быть:

- 1).краткой категорической — «нет» без аргументов;
- 2).«нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами (собеседнику сообщаются причины, по которым ему отказывают);
- 3).«нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами и предложением чего-либо другого.

Чтобы научиться выбирать нужную форму, давайте выполним упражнение. Разделитесь на пары.

4.2.Упражнение «Формы высказывания» (15 минут)

Цель: обучение формам ассертивного отказа.

Инструкция: сейчас один из вас будет настойчиво просить о чем-то. Другой будет отказывать: сначала он будет говорить «нет» без аргументов; потом «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами; а потом «нет» в одной из форм цивилизованного отказа с аргументами и предложением чего-либо другого. Переходить к каждой форме можно только по моему сигналу

Психолог подает сигнал к переходу через каждые 3 минуты. После выполнения партнеры меняются ролями.

Вопросно-ответная беседа: поделитесь впечатлениями от выполнения упражнения. Какую форму отказа вам было воспринять легче всего? Какая форма больше всего раздражала? И в какой форме вам было легче всего отказывать?

Ответы детей.

Психолог: вы сами почувствовали, какая форма отказа вызывала у вас принятие, а какая раздражала. И не у всех это одинаково. Так что вы можете подбирать каждый раз ту форму, которая кажется вам наиболее подходящей в конкретных обстоятельствах и с конкретными людьми. Если в ответ на отказ человек продолжает настаивать, вы можете использовать метод «Заезженная пластинка». Это значит, нужно повторять одну и ту же фразу с одной и той же интонацией и не поддаваться ни на какие другие убеждения и провокации.

III. Заключительная часть (10 минут)

1.Памятка «Как выходить из-под давления?» (5 минут)

<https://yadi.sk/i/WHPNp12BfEgZZw>).

Психолог: когда вам говорят слова, которые на вас оказывают давление, главное - вовремя это заметить и понять, что на вас «давят». Осознать, что вами пытаются манипулировать – это очень важное умение, а манипулировать могут не только люди, но и общество, реклама, СМИ. После того, как вы осознали, что на вас давят, примите во внимание следующие рекомендации:

- не оправдывайтесь;
 - не отвечайте словами, если вы не чувствуете в себе силы (в этом состоянии ваш язык – враг ваш, т.к. слова слишком эмоциональны и не всегда контролируются вами);
 - посмотрите этому человеку в глаза (ваша победа – если этот человек свои глаза отведет хоть на мгновение);
 - будьте уверены в себе и спокойны, не проявляйте агрессивности;
 - отказ начинайте всегда со слова «нет»;
 - повторяйте свое «нет» вновь и вновь без объяснения причин и без оправданий: «Нет! Это мое решение. Я не должен объяснять, почему нет»;
 - всегда повторяйте одну и ту же фразу отказа;
 - при усилении давления откажитесь продолжать разговор: «Я не хочу об этом больше говорить»;
 - если давление продолжается, желательно покинуть эту компанию и это место.
- (Детям раздаются памятки, которые можно забрать домой).

2.Рефлексивный блок (5 минут)

«Метод пяти пальцев»

Цель: развитие рефлексивных способностей.

Инструкция: возьмите листок бумаги, карандаш и обведите свою руку. На каждом пальчике напишите ответ на следующие вопросы:

М (мизинец) – мыслительный процесс. Какие знания, опыт я сегодня получил?

Б (безымянный) – близость цели. Что я сегодня делал и чего достиг?

С (средний) – состояние духа. Каким было сегодня моё преобладающее настроение?

У (указательный) – услуга, помощь. Чем я сегодня помог, чем порадовал или чему поспособствовал?

Б (большой) – бодрость, физическая форма. Каким было моё физическое состояние сегодня?
Что я сделал для своего здоровья?

Свои ладошки разместите на доске так, как вам понравится.

Итоговый вывод: Ну что ж, в завершение нашего занятия хочу сказать вам всем большое спасибо! Мы с вами сегодня замечательно поработали. Эта тема – одна из самых важных в рамках нашего курса, и в жизни в целом. Сопротивляться давлению, быть индивидуальностью, четко знать, чего вы хотите, и не соглашаться на компромиссы, когда на вас давят или пользуются вашей добротой и мягкостью – очень важные навыки. С ними мы познакомились на сегодняшнем занятии. Манипуляторы очень хитры, их не всегда легко распознать. Будьте наблюдательны! Учитесь замечать, когда вами пытаются манипулировать! Проявляйте стойкость и не говорите «Да» только из страха обидеть человека или показаться невежливым. Будьте на страже своих границ! И удачи вам!