**Федеральное государственное бюджетное**

**образовательное учреждение высшего образования**

**«Астраханский государственный университет» имени В.Н. Татищева**

*Колледж*

*Астраханского государственного университета*

*им. В.Н. Татищева*

**Методические рекомендации для проведения внеклассного мероприятия:**

**ЗОЖ. Тренинг «Учись говорить «Нет!»**

для обучающихся на 1-2 курсах

на базе основного общего и среднего (полного) общего образования

Преподаватель: Стульнова Юлия Николаевна

**Сценарий внеклассного мероприятия**

**ЗОЖ. Тренинг «Учись говорить «Нет!»**

**Форма проведения:** беседа, тренинг.

**Цели:** передача знаний, формирование и развитие умения уверенного отказа.

**Задачи:**

\* Развить способность делать самостоятельно свой выбор и умение поступать в соответствии с собственным решением.

\* Обучить различным способам отказа.

\* Сформировать навыки отстаивания своей позиции.

**План мероприятия:**

**I. Вводная часть.**

1. Вступительное слово (классный руководитель).
2. Тестирование «Ведете ли Вы ЗОЖ?»
3. Понятие тренинга. История. Цель нашего тренинга. Правила.
4. «Откажись по-разному» (мини-лекция).

**II. Основная часть «Тренинг».**

1. Блок первый разминочный.
2. Блок второй основной.
3. Как сказать «Нет».

**III. Обмен впечатлениями.**

**IV. Заключительное слово. Благодарности выступающим и участникам.**

**Подготовительный этап:**

Тему \ Цели \ задачи \ название видов отказа написать красиво на доске.

Продумать план рассадки обучающихся и место для проведения упражнений. Можно доверить проведение теста или части упражнений самим ребятам ( так проще раскрепостить аудиторию).

**Ведущий:** преподаватель/классный руководитель.

**Место проведения:** учебный класс, спортивный зал.

**Ход мероприятия:**

**I. Вводная часть**

1. **Вступительное слово (классный руководитель)**

Как мы помним с 1 курса ЗОЖ составляет физическое, социальное и психологическое здоровье. Но никакой образ жизни нельзя назвать здоровым, если человек испытывает психологическое напряжение от неумения отказать кому-либо: в просьбе, выполнении желаний, в дополнительных обязанностях и т.п. Слово «нет» невероятно простое для произношения, однако многим людям сложно сказать его, несмотря на то, что другие употребляют его в отношении них довольно часто и беспристрастно. Есть люди, которые, не желая обидеть другого, категорически отказываются говорить «нет», ожидая каких-то негативных последствий в случае отказа. Психологи выделяют и другие причины, по которым они не могут защититься от манипуляций и сказать это простое слово:

- желание помочь;

- боязнь конфликта или боязнь испортить отношения;

- давление группы;

- низкая самооценка, низкий статус (в группе, в семье, в компании).

Многие из нас - и Вы и я - сталкиваемся с невероятным давлением и манипуляциями со стороны людей, которым отказываем. Мы не всегда можем противостоять подобному влиянию, позиция отказа не всегда популярна, нас считают "белой вороной", не такими как все. Кроме того, в силу определенных возрастных особенностей Вам - подросткам не удалось еще накопить опыт противостояния давлению группы. Хотите докажу?

• Вы всей группой решили не пойти на математику, но некоторые (чаще отличники) не хотят этого делать, и на них начинает давить группа желающих «сбежать»: «Ты будешь предателем!», «Ты боишься, ты трус!». Было ?

• Вам предложили закурить в компании, где все уже попробовали: «Ну, ты что, слабак? Девчонка?», «Тебе слабо?!». Реально?

• Часто в таких ситуациях используются и просьбы: «Ну что ты ломаешься?», «Что ты строишь из себя?». Проходили ?

Многие в таких ситуациях ощущают себя в тупике. Они зависимы от мнения окружающих, склонны подражать кумирам, авторитетным сверстникам, боятся быть непринятыми в группе, оказаться "не как все".

Вот тут и имеет значение умение сказать «Нет»! Давайте научимся делать это правильно! Так чтобы не пострадала наше "Я" и "имидж".

1. **Тестирование «Ведете ли Вы ЗОЖ?»**

Преподаватель:

Всем известно понятие ЗОЖ. Но ведем ли мы ЗОЖ ? Чтобы определить, насколько здоровый образ жизни ведете вы, пройдите небольшой тест.

Он анонимный, никто никому ничего не сдает!

Вы пишите для себя, результатами можете не делиться не с кем.

1) Часто ли вы едите свежие овощи и фрукты? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

2) Стараетесь ли вы регулярно употреблять волокнистую пищу, хлеб из отрубей или густого помола? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

3) Любите ли вы свою работу? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

4) Ограничиваете ли вы употребление животных жиров? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

5) Ограничиваете ли вы употребление сахара? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

6) Занимаетесь ли вы чем-нибудь помимо работы (хобби)? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

7) Есть ли у вас человек, которого вы любите? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

8) Часто ли вам бывает скучно? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

9) Занимаетесь ли вы видами спорта, опасными для здоровья? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

10) Вы курите? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

11) Вы употребляете алкоголь? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

12) Ваш вес в норме? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

13) Часто ли вы волнуетесь или беспокоитесь по пустякам? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

14) Делаете ли вы каждое утро зарядку? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

15) Употребляете ли вы снотворное перед сном? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

16) Часто ли вам приходится покупать лекарства? (да – 0 баллов, нет – 1 балл).

17) Часто ли вы проверяете артериальное давление? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

18) Можете ли вы быстро расслабляться? (да - 1 балл, нет – 0 баллов).

Если вы набрали 17-18 баллов – вы ведете действительно здоровый образ жизни, при том не ради галочки.

Если набрали меньше, вам есть над чем работать.

1. **Понятие тренинга. История. Цель нашего тренинга. Правила**

Тре́нинг (англ. training от train — обучать, воспитывать) — форма активного обучения, направленная на развитие знаний, умений и навыков и социальных установок. Тренинг достаточно часто используется, если желаемый результат — это не только получение новой информации, но и применение полученных знаний на практике.

Первым, кто стал применять тренинги на практике, был американский писатель, педагог и психолог Дейл Брекенридж Карнеги. Он основал одну из первых тренинговых компаний, которая успешно действует и до сих пор.

Значительный вклад внес немецко-американский психолог Курт Левин, который вместе с коллегами основал тренинговые группы, цель которых было повысить компетентность людей в общении.

Цель нашего тренинга – сформировать умение уверенного отказа.

Задачи тренинга:

1.Развить способность делать самостоятельно свой выбор и умение поступать в соответствии с собственным решением.

2.Обучить различным способам отказа.

3.Сформировать навыки отстаивания своей позиции.

**Правила работы группы во время тренинга:**

1) отключаем мобильники;

2) говорящего может прервать только ведущий, никто из участников не перебивает выступающего;

3) желающий высказаться поднимает руку и отвечает, когда ему позволяет ведущий;

4) помни: критикуешь — не оскорбляй, предлагаешь - учитывай могут быть не согласные;

5) не давать оценок другим участникам, обсуждать следует не конкретного человека и его недостатки, а только поступок;

6) все, что высказано на тренинге, не должно больше нигде обсуждаться и разглашаться – своего рода «тайна исповеди».

1. **«Откажись по-разному» (мини-лекция)**

Давайте разберемся "как можно отказать?":

**а) Отказ – соглашение**: в целом ты согласен с предложением, но не решаешься дать согласие. Сделай так: спасибо, но мне так неудобно вас затруднять.

б**) Отказ – обещание**. ты согласен с предложением, но в данный момент не можешь / не хочешь его принять. Дай всем понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. Скажи так: Ок, но давай сделаем это в субботу ?. Или откажи фразой: С радостью пошел бы с тобой, но у меня репетитор, все уже оплачено. Помни: не ври при отказе!

**в) Отказ – альтернатива**. Отказ направлен на альтернативное предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение. Например: Давай вместо того, чтобы влезть на заброшку махнем на рыбалку?

**г) Отказ – отрицание**. Дай понять, что не согласишься ни при каких обстоятельствах на предложение: Нет, я на воровство не пойду! Нет, наркотики не для меня!

**д) Отказ – конфликт.** Крайний вариант отказа – отрицание.

Почти всегда когда мы отказываем, мы ищем причины, убедительные для других. Помните: вы имеете право не объяснять причины.

 Вы имеете право:

- иногда ставить себя на первое место;   
- просить о помощи, когда она необходима;   
- протестовать против несправедливого обращения или критики;   
- иметь свое собственное мнение или убеждение;   
- говорить «Спасибо, НЕТ», «Извините, НЕТ»;   
- побыть одному, даже если другим хочется вашего общества.   
Вы никогда не обязаны:   
- быть безупречным на 100%;   
- следовать за всеми;   
-извиняться за то, что вы были самим собой;   
- мириться с неприятной вам ситуацией;   
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было.

**II. Основная часть «Тренинг»**

1. **Блок первый разминочный**

В данный блок включаются упражнения, которые вводят участников в групповую работу, раскрепощают их и настраивают. К ним относятся упражнения на знакомство, командообразование, сплочение, взаимодействие.

**Мозговой штурм**

Попросите участников привести примеры, когда их просили или принуждали что-либо сделать, а они не хотели выполнять эту просьбу, но согласились.

1. Кто предлагал (взрослые, сверстники, знакомые, незнакомые люди)?

2. Какую цель преследовал предлагающий?

3. Удалось ли отказаться?

4. Кому труднее всего отказывать в просьбе?

5. Чьему давлению тяжелее сопротивляться?

**Вывод:** каждому хоть раз приходилось попадать в такую ситуацию, где нужно было отказать в просьбе, но он не смог.

**1. Упражнение «Разожми кулак».**

Разжать кулак не причиняя боли. Всегда ли можно добиться своего силой.

Участники разбиваются на пары, где одни сжимают кулак, а другие пытаются разжать пальцы за одну минуту. Потом меняются ролями. Далее следует обсуждение, кому и как удалось это сделать. Возможные варианты: силой, просьбой, легкими поглаживаниями.

**Вопрос для вывода:** «Всегда ли можно добиться своего силой? Как это можно сделать по-другому?»

**2. Упражнение «Мне нужнее».**

Участники тренинга делятся на пары. Каждой дается чистый лист. Подростки берутся за края листа и пытаются за одну минуту убедить друг друга, что данный лист нужнее ему, чем его напарнику.

**Вопрос для вывода:** сложно ли было убедить напарника, что лист вам нужнее?

**3. Упражнение «Встреча взглядами»**

Все участники стоят в кругу, опустив головы вниз, затем проходят по кругу несколько шагов с опущенной головой. По команде ведущего они одновременно поднимают головы. Их задача — встретиться с кем-то взглядом. Та пара игроков, которой это удалось, покидает круг.

**Вопрос для вывода:** трудно ли найти пару? Почему мы выбираем в пару знакомых/близких/друзей?

**4. Упражнение «Очередь»**

Необходимо поделиться на две команды: одна – очередь, другая – эксперты. Все встают в очередь, кроме одного участника, который пытается пролезть вперед. Необходимо отказать нахалу. Условие: нельзя кричать, ругаться и использовать физическую силу.

**Вопрос для вывода:** какие чувства возникают в момент отказа? В чем основная трудность отказа?

1. **Блок второй основной**

В данный блок непосредственно включаются упражнения для отработки навыков уверенного отказа.

**Разминка «Атомы»**

Представим себе, что все мы атомы. Атомы выглядят так (руки свободны, так чтоб атом можно легко взять за руку). Атомы постоянно двигаются и объединяются в молекулы. Число атомов в молекуле может быть разное, оно определяется тем, какое число я назову. Мы все сейчас начнем быстро двигаться, и я буду говорить, например, три. И тогда атомы должны объединиться в молекулы по три атома в каждый. Молекулы выглядят так (атомы берутся за руки).

**Вопрос для вывода:** Как вы себя чувствуете? Все ли соединились с теми, с кем хотели?

**1. Упражнение Просто откажись!**

Участники делятся на две равные подгруппы (при их нечетном количестве в упражнении участвует также ведущий). Члены одной подгруппы становятся в круг лицом наружу, члены второй подгруппы — в круг большего диаметра лицом к центру, таким образом, чтобы каждый из них оказался напротив участника из внутреннего круга. Потом каждый из участников, стоящих во внешнем круге, обращается к тому, кто находится напротив него, с какой-либо просьбой, а тот ему отказывает. При этом он не должен начинать оправдываться объяснять причины своего отказа, извиняться, объяснять неуместность просьбы или невозможность ее выполнения. Следует отказаться, сказав просто: «Нет», «К сожалению, не смогу», «Нет, я не буду это делать», — или употребив другие подобные фразы.

После этого внешний круг сдвигается на одного человека относительно внутреннего (то есть меняется состав пар), и теперь те, кто стоит во внутреннем круге, обращаются с очередной просьбой к внешним, а те отказывают. Круг сдвигается еще на одного человека, внешние обращаются с просьбой ко внутренним, и так повторяется 6- 8 раз.

**Вывод:** смысл упражнения – демонстрация того, что **мы можем отказаться от выполнения просьбы без оправданий и объяснений каких-либо причин.**

**2. Упражнение «Аргументируем отказ»**

Цель: отработать навыки уверенного поведения, аргументированного отказа в ситуации выбора.

Группа делится на 3 подгруппы. Каждой подгруппе предлагается одна из ситуаций:

• одноклассник (сосед, лидер двора) просит разрешения приготовить наркотик у тебя дома,

• одноклассник (сосед, лидер двора) просит оставить у тебя дома какие-то вещи,

• одноклассник (сосед, лидер двора) просит солгать его родителям, что какая-то его вещь находится у тебя.

Задание подгруппам: в течение 7 мин. придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации. После этого каждая подгруппа «проигрывает» свою ситуацию перед остальными участниками. Один играет роль «уговаривающего», другой – «отказывающегося». Ведущий предлагает использовать в каждой ситуации 3 стиля отказа: уверенный, агрессивный и неуверенный. Каждый стиль демонстрирует только один участник.

Если ведущий чувствует, что роль уговаривающего может быть исполнена участниками недостаточно хорошо, он может сыграть ее сам.

Далее следует обсуждение необходимости приобретения таких навыков, влияния тех или иных форм отказа на дальнейшие отношения. Дискутируется вопрос о сложностях и преимуществах ответственного поведения.

**Вывод:** **отказ легче дать и выслушать, если он аргументирован.**

1. **Как сказать «Нет»**

1. Выслушать просьбу спокойно, доброжелательно.

2. Попросить разъяснения если что-то не ясно.

3. Оставаться спокойным и сказать «нет».

4. Объяснить, почему Вы говорите «нет».

5. Если собеседник настаивает повторить «нет» без объяснений.

**III. Обмен впечатлениями**

Предложите желающим высказаться. Сами расскажите свои впечатления.

**IV. Заключительное слово. Благодарности выступающим и участникам.**

**Список литературы и источников**

1. Вачков И. В. Основы технологии группового тренинга М: Издательство «Ось-89», 1999.

2. Жиляева Татьяна Николаевна Тренинг "Учимся говорить Нет!". Режим доступа: https://infourok.ru/trening-uchimsya-govorit-net-2919093.html

3. Макартычева Г. И.Тренинг для подростков: профилактика асоциального поведения. Издательство «Речь», 2007.

4. Макшанов С. И, Хрящева А.Ю. Психогимнастика в тренинге. СПб, 1993.

5. Рамедик Д. М. Тренинг личностного роста. Издательство «ИНФРА-М», 2007.

6. Ромек В. Тренинг уверенности в межличностных отношениях. Издательство «Речь», 2007.

7. Смит М. Д. Тренинг уверенности в себе / Пер. с англ. – СПб.: Речь, 2001.

8. Сороченко В. Все, что нужно знать о психологических тренингах.