

Социализация подростков, их интеграция в социум, поиск путей, обеспечивающих эффективность этого процесса, выявление факторов, осложняющих его протекание – одна из основных задач образовательных учреждений.

Подростки нередко оказываются в ситуациях деструктивного влияния тех или иных социальных факторов, групп и отдельных представителей социума.

Как правило, этот возраст сопровождается ослаблением домашнего контроля, увеличением объема свободного времени, что, в свою очередь, способствует хождению подростка в различные компании, субкультурные объединения. И каждый раз обучающиеся сталкиваются с необходимостью адаптироваться в то или иное социокультурное пространство.

К сожалению, данный процесс не всегда является благоприятным для социализации подростка и сопровождается негативным воздействием, манипулированием, скрытым управлением. Подросток не всегда готов к встрече с такими явлениями, к противостоянию стихийному, а иногда и целенаправленному воздействию на его сознание и поведение, оставаясь перед ними беззащитным.

Дело в том, что защитные механизмы, и умения сопротивляться манипуляциям в подростковом возрасте еще недостаточно сформированы, недостаточно развита позитивная Я-концепция, проблемы в становлении адекватной само-

оценки, неуверенность в себе, а также, как правило, отсутствие навыков и умений достойного поведения в провокационных ситуациях делают подростка беспомощным в ситуациях манипулирования.

Особое значение приобретает психолого-педагогическая работа с обучающимся, направленная на усиление его критичности и избирательности во взаимодействии с социумом, развитие способности морально-психологического противостояния его негативным влияниям.

**Информация для классного руководителя:
МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ НА ПОДРОСТКОВ**

К основным способам негативного влияния относятся: убеждение, внушение, заражение, принуждение, манипулирование сознанием, предъявление (навязывание) образцов асоциального поведения, подстрекательство, вовлечение в деятельность асоциальной и противоправной направленности.

Следует отметить, что природа многих из перечисленных видов влияния носит смешанный характер: это одновременно и психическое, и социальное, а иногда и физическое воздействие.

Одним из важнейших факторов, определяющих возникновение негативного влияния, является *феномен группового давления*. Этот феномен получил в социальной психологии наименование **феномена конформизма**.

Само «слово "конформизм" означает "приспособленчество", "социальное влияние". Конформность присутствует там, где фиксируется наличие конфликта между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы.

Различают внешнюю конформность, когда мнение группы принимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться, и внутреннюю, когда индивид действительно усваивает мнение большинства. Внутренняя конформность и есть результат преодоления конфликта с группой в ее пользу.

Вот примеры наиболее распространенных ситуаций, которые иллюстрируют эти феномены. Например, группа решила уйти с уроков, но находятся несколько человек, которые не хотят этого, и на них начинает давить группа желающих «сбежать»: «Ты будешь предателем!», «Если ты настоящий друг...» и т.п.

Или такой вариант - группа подростков уговаривает закурить своего сверстника: «Ну, ты что, слабак?», «Давай, за компанию!» Это достаточно агрессивный вариант давления. Часто в таких ситуациях используются и просьбы: «Мы же всегда все делали вместе!», «Ты же свой парень, ты же не станешь нас подводить!» и т.п.

Надо отметить, что особенно усердствуют в уговорах и провокациях те члены группы, которые чувствуют себя в группе наименее уверенно и тем самым пытаются, с одной стороны, продемонстрировать преданность группе, с другой - подстегнуть самих себя на несправедное общее дело.

Многие в таких ситуациях ощущают себя в тупике: «И отказать друзьям не могу, и делать, что они уговаривают не могу и не хочу, нет никакого выхода». Отсюда подавленное состояние и абсолютная беспомощность.

«В ситуациях с групповым давлением также могут иметь место и самоманипуляции: «Уже поздно отказываться от выпивки, потому что истрачены деньги; потому что надо было бы сразу сказать...» и т.д. Смещение выбора в будущее может выглядеть так: «Отказаться в этой ситуации для меня было не так важно, вот в другой раз, более серьезный, например, с наркотиками я обязательно сделаю так, как необходимо мне». Такой вариант является еще и бальзамом, позволяющим смягчить удар самооценке.

В ходе групповой жизни возникают и закрепляются определенные групповые нормы и ценности, которые в той или иной степени должны разделять все участники. «Для обеспечения соблюдения этих норм всеми членами группы, вырабатывается также и система санкций. Санкции могут носить поощрительный или запретительный характер. В первом случае группа поощряет своих членов, исполняющих требования группы - повышается уровень их эмоционального принятия, растет статус, применяются другие психологические меры вознаграждения. Во втором случае группа в

большей степени ориентирована на наказание тех членов группы, поведение которых не соответствует нормам». Это могут быть брань, насмешки, неодобрение, отверженность, снижение интенсивности общения с "провинившимся", понижение его статуса, исключение из структуры коммуникативных связей и даже физическое наказание.

Соглашаясь с группой, поступая «как все», индивид получает и социальное одобрение, и ощущение своей правоты, «правильности», а, следовательно, и чувство безопасности.

Особенно остро стоит проблема принятия системы групповых норм для нового члена группы, адаптирующегося в непривычной для него системе отношений, потому как перед ним встает вопрос о принятии или отвержении этих норм, правил, ценностей данной группы.

Подростки со свойственной этому возрасту чувствительностью оказываются наиболее незащищенными, уязвимыми, одинокими и психологически беспомощными перед жизненными трудностями. Часто они не способны сделать самостоятельный выбор и взять на себя ответственность за свое поведение.

Не обладая жизненными навыками, не умея выбирать эффективные способы защиты, которые бы давали им возможность сохранить свою индивидуальность и сформировать здоровый и эффективный стиль жизни, они не справляются с внешним влиянием социума, что приводит к саморазрушающему поведению.

Решение проблемы:

КОЛЛЕКТИВНАЯ ТВОРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В коллективной творческой деятельности удовлетворяются и реализуются различные потребности подростков, идёт развитие и удовлетворение познавательной деятельности и творческой активности, инициативы и самостоятельности. Творческая работа в коллективе дает подростку возможность проявить свои таланты и возможности, показать

окружающим самооценку и уникальность своей личности. Для классного руководителя самым трудным будет всё-таки мотивировать обучающихся, чаще всего пассивных, к совместной деятельности. Данная деятельность способствует приобретению опыта самореализации, формированию качественно новых уровней самооценки и уверенности в себе. Так же это некоторого рода отдушина, которая помогает подростку выразить и проецировать свои переживания и страхи, взглянуть на них со стороны и проанализировать, разобраться в волнующих проблемах, упорядочить и осознать их.

Комплекс коллективных творческих дел будет способствовать становлению адекватной самооценки подростков и уровню их уверенности в себе, что повлечет за собой коррекцию уровня подверженности влиянию.

Каждое дело построено так, что группа делится на две подгруппы. Одна группа готовит дело, другая группа является участниками подготовленного действия. Каждый раз участники меняются таким образом, чтобы каждый подросток побывал в обеих группах. Особое внимание уделяется подросткам с низкими показателями уровней самооценки и уверенности в себе.

ШАГ 1:

*ПРОВЕДЕНИЕ ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ САМООЦЕНКИ
(Приложение 1)*

Как правило, обучающиеся с удовольствием проходят анкетирования и диагностику: им интересно узнать себя по-лучше, со стороны.

ШАГ 2:

*ПРОВЕДЕНИЕ ДИАГНОСТИКИ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ
УВЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ И СКЛОННОСТИ К КОНФОРМИЗМУ
(Приложение 2)*

ШАГ 3:

*ДАННЫЕ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДОСТАВИТЬ ПЕДАГОГУ-ПСИХОЛОГУ,
ЧТОБЫ СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ ПОМОЧЬ ПОДРОСТКУ.*

ШАГ 4:

ДОКАЗАТЬ СТУДЕНТАМ, ПОЧЕМУ НУЖНО УМЕТЬ СКАЗАТЬ «НЕТ» И КАК ЭТО СДЕЛАТЬ В РАЗНЫХ СИТУАЦИЯХ. (Полезные советы)

ВЫСТУПЛЕНИЕ КЛАССНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ:

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Люди, которые уважают себя, свои цели, ценности и свое время, умеют говорить "Нет". Умеют отказывать, отклоняют то, что им не нужно. Тот же, кто не находит сейчас в себе сил отказаться от ненужного ему предложения, тратит потом свое время на совершенно не нужные ему дела, поездки или приобретает вещи, которые ему вовсе не нужны.

Но страшнее всего, боясь отказать, человек может приобрести пагубные привычки и в итоге стать алкоголиком, наркоманом.

Если вы подумали и решили сказать "Нет", это должно звучать у вас внутри твердо и спокойно.

Уметь говорить «Нет» - необходимо. Не надо только капризничать и не стоит долго возражать перед лицом превосходящих сил.

*Дело собеседника что-то предложить, ваше дело - **отказаться**. Если же собеседник навязчив с совоими предложениями, перехватывайте инициативу или прекращайте с ним свое общение.*

Просто сказать "Нет" - может каждый. Когда кто-то спрашивает вас, идет ли сейчас дождь, вы выглядываете в окно и с легкостью говорите "нет". Это - **информационное НЕТ**. Такой ответ самый легкий, ведь он не заставляет вас отказать человеку, он не обязывает вас ни к чему позитивному или негативному. Нет ни напряжения, ни отрицательных эмоций, вы просто отвечаете на вопрос о факте.

Отказывать труднее тогда, когда человек от вас что-то хочет, когда в вопросе собеседника есть просьба или пред-

ложение. И тогда отказать - как обидеть. А обидеть - не хочется, это неприятно, а для кого-то страшно.

Если вы не умеете отказывать обдуманно, спокойно и твердо, поставьте себе задачу этому научиться.

Чаще всего привычка со всем соглашаться - просто **дурная привычка**. Совсем не важно, с чего вы когда-то начали это делать: важно то, что вы к этому привыкли. Что делать? **Отвыкать. Переучиваться. Учить себя говорить "Нет" обдуманно.**

А КАК ЭТО?

Самая эффективная рекомендация звучит парадоксально: **"Учитесь говорить «Да»**, и вы научитесь говорить «Нет». Привычка - это импульсивное реагирование, а ваша задача - научиться говорить обдуманно. **Когда вы будете себя учить говорить "Да", вам придется думать, это не даст вам действовать импульсивно.** Попробуйте, потренируйте **Тотальное «Да»**, и результаты вас определенно порадуют: **вы станете гораздо спокойнее, обдуманно говорить "Нет" тогда, когда это необходимо.**

Второе - к типовым ситуациям готовьтесь заранее. Если вы предполагаете, что здесь будут, например, продавать что-то вам не нужное, подготовьте свои ответы заранее. И с удовольствием скажите: "Нет, благодарю вас!" Всегда проще говорить «Да» или «Нет», если ситуация у вас уже обдумана заранее.

Вполне возможно, в какой-то ситуации вы не успели учесть все обстоятельства и согласились там, где надо было все-таки отказать. Что делать? Не вините себя, скажите себе **"Ошибочка!"** и запишите в своей памяти на будущее: **"Набудущее, в аналогичной ситуации отвечу так, такими словами и с такими интонациями"**. Проговорите своей отказ вслух, добейтесь нужной интонации - и порадитесь,

какой вы умный (умная). Постепенно количество ситуаций, к которым вы вполне готовы - увеличится.

Многим мешает то, что они в принципе не умеют принимать решения. Вот как сказать «Да», если самне уверен в своем ответе и боишься своего же желания? А как сказать «Нет», если все-таки хочется? Только когда вы определитесь внутри себя, со своим внутренним «Да» или «Нет», вы можете уверенно сформулировать это вслух. Тренируйте **определенность в принятии решений**.

Если вы решили сказать «НЕТ», ваш отказ должен звучать естественно, без лишнего напряжения. Если у вас пока это не всегда получается, учитесь отказывать шуточно. "Пойдем сегодня погуляем?" - "С тобой - никогда!" Если вы знаете, что человек вам приятен, что гулять вы с ним обязательно пойдете, и то же самое знает этот замечательный человек рядом - то на душе весело и радостно, а тренировка спокойного отказа происходит.

Важно: разберитесь со своими убеждениями. Многим людям становится не по себе от одной только мысли, что придется кому-то отказать. Ну и зря. **Вполне нормально, что ваши планы и чьи-то желания будут не стыковаться, и когда-то отказать, сказать "нет" - совершенно нормально и естественно.**

Нельзя отвечать утвердительно на любую просьбу. Пытаясь удовлетворить все пожелания, вы закончите тем, что не будет ни одного человека, довольного вашими действиями, к тому же вы потеряете контроль над своим временем и пространством. Когда-то отказывать - совершенно естественно, никакого криминала здесь нет, и это лучше, чем обман или увиливание.

Приучайте себя к честности. Честность действительно не всегда удобна, но не зря говорят: "Честность - лучшая политика".

Действительно, услышать ясное

"Нет" не так обидно, как понять, что тебя обманывают. Если вы сейчас будете увиливать, а затем, пообещав, не выполните своих обещаний, это стресс и для вас, и для вашего собеседника.

Собеседнику будет понятнее ваш отказ, если вы дадите ему какое-нибудь простое обоснование. "Прости, я занят". "Нет,наэто время у меня другие планы". **Кстати, "Не хочу" - это настоящее серьезное обоснование.** Если вы прислушались к себе и поняли, что вы - не хотите, то так и обоснуйте. "Нет,не пойду. Не хочу". Важно-вы не оправдываетесь, а только делитесь с собеседником тем, что у вас в жизни или на душе. Если будут вопросы "Почему не хочешь?", глядя в глаза и наблюдая реакцию, спокойно объясните: "Не хочу, потому что мне это не интересно". И все. Какие еще вопросы?

Еще более красиво с вашей стороны, если, отказывая, вы успеете подумать о том, как вы можете человеку помочь. Вас приглашают в кино, вам не интересно. Можно просто сказать нет, а можно поискать вариант, как помочь замечательному человеку рядом с вами. "Подумай, может с тобой кто-нибудь еще соберется? У нас ведь кто-то еще хотел посмотреть этот фильм!"

Если же на ваш отказ собеседник начинает давить и играть на ваших чувствах, то дело уже не в вашем умении и неумении говорить «Нет», а в том, что ваш собеседник вами манипулирует.

Можете ему просто сказать: "Не дави на меня!" (вариант: "У меня такое ощущение, что ты на меня давишь!"), и если вы можете сказать это спокойно и глядя в глаза, ситуация перейдет под ваш контроль.

Иногда за вашими ненужными вам согласиями стоит не просто привычка, а - **страхи**. Страх, это когда головой все понимаешь, хочешь сделать правильно, но внутри все сжи-

мается и говоришь и делаешь все не так. Это - страх. Если это так, если это про вас, то вам нужно заняться не вашим умением или неумением говорить "Нет", а своими страхами. Сегоднястрахивам мешаютсказать«Нет»,завтра-сказать «Да», в любом случае жить под гнетом страхов неправильно. Значит, пора учиться быть сильнее своих страхов. Освобождение от страхов - большая отдельная тема, пока начните с тренировки **уверенного поведения**. Распрямите спину и начните говорить громко: громче, чем раньше. А почему бы и да? Другие говорят громко, им можно. Попробуйте и вы, и посмотрите что получится. Скорее всего, страшного ничего не произойдет, а уверенность у вас начнет прибавляться. Следующее задание - **практика нестандартных поступков**, это полезно для обретения большей внутреннейсвободы.

Иногда за страхом сказать «Нет» стоит особый страх: страх потерять расположение того или иного дорогого для вас человека. Если вам невыносимо даже представить, что вы не будете общаться с этим человеком, если для вас ужасно даже подумать о том, что вы можете поссориться и расстаться, у вас - **большаяпривязан-ность**. Это не страшно, от этого можно и нужно избавляться,ноэтоужесовсемдругаятема...

НО САМОЕ ГЛАВНОЕ НУЖНО ПОМНИТЬ, ЕСЛИ ВАМ ПРЕДЛАГАЮТ ЧТО-ТО, ЧТО МОЖЕТ ПРИЧИНИТЬ ВРЕД ВАМ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ, ПРИВЕСТИ К САМОРАЗРУШЕНИЮ, (табак, алкоголь, наркотики, противозаконное действие: распространение наркотиков, кражи, мошенничество, экстремистские проявления и прочее), **ЗНАЙТЕ, ОТВЕТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ОДИН ТВЕРДЫЙ И НЕПРЕКЛОННЫЙ –НЕТ!**

УПРАЖНЕНИЯ НА ОТРАБОТКУ НАВЫКОВ ГОВОРИТЬ «НЕТ»:

отработка моделей поведения при отказе;
поиск аргументации отказа.

Цель: выработка устойчивой позиции противостояниянегативным влияниям микросреды, содействие в формировании собственной жизненной позиции, ориентирование на соблюдение здорового образажизни.

Задачи:

- формирование умения противостоять нежелательному влиянию;
- развивать способность делать самостоятельно свой выбор и умение поступать в соответствии с собственным решением;
- формирование адекватных способов поведения в различных жизненных ситуациях;
- овладение навыками аргументированного отказа в ситуации выбора

➤ **Упражнение «Учимся противостоять влиянию»**

Подросткам предлагается обсудить: что такое влияние и на что или на кого можно повлиять?

Влияние - это способность убедить человека поступить так, как хочется тебе, или способность предпринять какие-либо действия, изменяющие исход ситуации. Чаще всего такое влияние имеет манипулятивный характер, т.е. совершается таким образом, что его истинную цель стремятся скрыть от адресата. Чтобы успешно противостоять ему, необходимо:

- ✓ распознать сам факт манипулятивного влияния;
- ✓ сохранить эмоциональное спокойствие, невозмутимость (манипуляторы, как правило, «ловят» свою жертву как раз на эмоциях);
- ✓ планомерно отстаивать свои интересы, не идя на поводу у манипулятора.

Далее обсуждается: всегда ли влияние отрицательно? Каким образом можно отличить отрицательное влияние? Какие способы негативного влияния? (Запугивание, шантаж, угроза, подражание, зависимость, избиение, давление на личность и т. д.) Подросткам предлагается высказаться: хочется ли им поддаваться такому влиянию и к каким последствиям может привести соглашение? Что необходимо предпринять, чтобы уйти из-под негативного влияния?

ЗАЩИТА ОТ МАНИПУЛИРОВАНИЯ:

- Прежде всего, разглядеть сам факт манипуляции! Для этого и нужно знание ее способов.

- Использовать прием «бесконечных уточнений»: не отвечать манипулятору по существу, а долго и подробно расспрашивать его - что конкретно он хочет, зачемему это нужно, почему он завел об этом разговор именно сейчас ит.п.

- Использовать прием «заезженная пластинка» - раз за разом повторять свою позицию, не вступая в пререкания.

- Брать тайм-аут: не делать сразу то, чего добивается манипулятор, а просить время подумать, посоветоваться с окружающими ит.п.

Составляется план безопасности.

Необходимо убедить подростков, что обращение за помощью - это не признание собственной слабости, а проявление способности противостоять. В план должны быть включены и такие пункты, как обращение к родителям и взрослым, к преподавателям, в полицию, телефоны доверия.

➤ Упражнение-активатор «Поменяйтесь местами»

Классный руководитель:

- А теперь давайте поиграем в игру «Поменяйтесь местами». Она проводится в парах. Нужно рассчитаться на первый-второй. Участник с номером 1 должен уговорить участника с номером 2 поменяться местами. Уговаривать можно любыми способами, но без применения физической силы.

Увиденные в игре способы оказания давления обсуждаются.

Вы можете использовать вариант этого упражнения

➤ Упражнение «Нападающий из защищающийся»

Давайте поделимся с вами на пары и будем вести диалог. Нападающий чувствует своё превосходство. Он указывает, ругает, критикует, требует, громко говорит, т.е. «нападает». Защищающийся постоянно извиняется и оправдывается, старается угодить, говорит вкрадчиво, тихо, т.е. «защищается». Через 5 минут вы поменяетесь ролями. Каждый должен полностью испытать власть, авторитет «нападающего» и манипулирующую пассивность «защищающегося».

Обсуждение: как вы себя чувствовали в каждой роли? Какая роль была по душе, а какой трудно следовать? Сравните сыгранные роли с действиями в реальной жизни.

Классный руководитель:

- Особенно трудно бывает сопротивляться давлению со стороны группы людей, т.е. групповому давлению, так как человек обычно стремится быть членом какой-то группы, соответствовать нормам и ценностям этой группы. Мы довольно часто не можем противостоять ему, и уступаем, хотя во все не желаем этого. Одна из разновидностей давления - подражание окружающим («стадное чувство», например в ситуации паники). В толпе человек может делать то, что никогда не стал бы делать в одиночку.

Классный руководитель:

- Попытки заставить другого человека что-либо сделать без объяснения истинных причин, а лишь путем обвинений, лести, ссылок на других людей и т.п. называются давлением.

Сейчас давайте обсудим те способы оказания давления, которые наиболее часто используются в компании сверстников.

Виды группового давления: лесть; шантаж; уговоры; угрозы, запугивание; насмешки; похвала; подкуп; обман; призыв «делай как мы»; подчеркнутое внимание.

➤ Игра «Отказ»

Работа так же проводится в микрогруппах, каждой из которых предлагается одна из ситуаций:

- Знакомый (сосед, лидер двора) просит оставить какие-то вещи у тебя дома.
- Знакомый (сосед, лидер двора) предлагает попробовать наркотик «закомпанию».
- Знакомый (сосед, лидер двора) просит отвезти какую-то вещь незнакомому тебе человеку.

Задание подгруппам: в течение семи минут придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации. После этого каждая подгруппа «проигрывает» свою си-

туацию перед остальными участниками. Один играет роль – «уговаривающего, другой – «отказывающегося».

Классный руководитель предлагает использовать в каждой ситуации три стили отказа: уверенный, агрессивный, неуверенный.

Классный руководитель:

Итак, резюмируем ранее сказанное.

Молодые люди часто попадают в такие ситуации, когда им нужно принять правильное решение, от которого иногда зависит их будущее. Очень важно научиться отклонять негативные предложения, так как подростки попадают в сложные ситуации из-за того, что не знают, как правильно отказать. Многие в таких ситуациях ощущают себя в тупике: *«И отказать друзьям не могу, и делать то, на что они уговаривают, не могу и не хочу; нет никакого выхода»*. Отсюда подавленное состояние и абсолютная беспомощность.

Нам всем в жизни приходится кому-то говорить “нет”. Вам предлагают попробовать выпить, закурить - лучше сразу ответить твердым отказом. Для того, чтобы к вам не обращались с неприятными просьбами и предложениями, следует научиться **сразу выражать свою позицию уверенно**. Не пользоваться такими оборотами, как “я подумаю”, “может, попробую разочек”. **Эти обороты очень похожи на обещания**. Но даже если мы научились твердо, четко, ясно и спокойно объяснять свою позицию, этого бывает не достаточно. Иногда приходится прибегать к специальным техникам отказа.

Мы продолжаем учиться говорить «Нет!», т.е. противостоять чужому давлению, выражать отказ оптимальными способами, учиться уверенному поведению при отстаивании своей позиции.

Техника отказа “**НАСТУПЛЕНИЕ**”.

На любую просьбу, которая противоречит вашим интересам или здравому смыслу, вы отвечаете отказом, потому что на подобные действия имеется запрет. Это запрещают родители, закон, правила и т.д.

Вторая техника называется “**ДА, НО...**”.

Вы соглашаетесь с тем, что то, что Вам предлагают реально, но... (но у вас есть объективные причины этого не делать). Данные навыки могут помочь безболезненно выйти из негативной ситуации, в которой оказывается давление, и при этом отстоять свою точку зрения и т.д. Сейчас я предлагаю Вам упражнения, в которых вам необходимо продумать несколько вариантов отказа на предложение попробовать табак, алкоголь ит.п.

➤ **Ролевая игра «Избегидавления»**

Работа проводится в микрогруппах.

Классный руководитель:

Сейчас Вам надо разделиться на три микрогруппы. Каждая микрогруппа получит карточки с заданиями.

Инструкция:

Следует выбрать ситуацию и придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации. Один участник будет играть роль человека, на которого оказывают давление, и он должен найти выход из создавшегося положения, говоря «нет». Остальные могут играть роль ровесников, оказывающих давление.

! Важно, чтобы каждый участник смог побывать в такой ситуации и сказать «НЕТ».

После этого каждая группа «проигрывает» свою ситуацию перед остальными участниками».

После того как все представленные ситуации будут сыграны, стоит спросить, есть ли еще какие-либо способы выйти из похожей ситуации принуждения, не теряя достоинства и своего «лица». Затем обсудить последствия отказа.

Какие в этой ситуации могли бы возникнуть проблемы, если бы ты не сказал «нет»?

СИТУАЦИИ:

Твой новый знакомый предлагает тебе:

- Совершить кражу на спор;
- Убежать из дома;
- Выпить;
- Покурить;

- Рассказать себе.

Классный руководитель:

Итак, психологи выделяют причины, по которым некоторые не могут защититься от манипуляций и сказать «НЕТ»:

- желание помочь;
- боязнь конфликта;
- боязнь испортить отношения;
- низкая самооценка;
- давление группы;
- низкий статус (в группе, в семье, в компании).

Современные подростки сталкиваются с невероятным давлением и манипуляциями со стороны сверстников. Они не всегда могут противостоять подобному отрицательному влиянию, однако зачастую трудно это сделать потому, что такая позиция не всегда популярна в их среде. Кроме того, просто в силу определенных возрастных особенностей подростки просто не владеют надежными способами противостояния давлению группы.

Примеры наиболее распространенных ситуаций, которые иллюстрируют эти феномены:

- группа решила уйти с занятий, но несколько человек не хотят этого, и на них начинает давить группа желающих «сбежать»: «Ты будешь предателем!», «Ты боишься, ты трус!».
- группа курящих уговаривает закурить своего сверстника: «Ну, ты что, слабак?»
- Часто в таких ситуациях используются и просьбы: «Ну что ты ломаешься?», «Видишь, все общество тебя уговаривает», «Мы же всегда все делали вместе!», «Ты же свой парень, ты же не станешь нас подводить!»...

Многие зависимы от мнения окружающих, склонны подражать кумирам, авторитетным сверстникам, боятся быть непринятыми в группе. Проблемными для подростков являются темы, связанные с недостатками, особенно физическими. Они стремятся во что бы то ни стало доказать свою силу, взрослость. **И, к сожалению, часто взросление понимается подростками слишком утилитарно: перенять такие атрибуты взрослой жизни, как курение, алкоголизм, наркотики.**

Умение сказать «нет» позволяет человеку почувствовать, что он имеет свои интересы, свой собственный взгляд, своё мнение, потребности, вкусы и предпочтения. Когда Вы говорите «нет», Вы обозначаете границы своей независимости и это может значительно облегчить вашу жизнь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В.Д. Менделевич утверждает, что «любое поведение, характеризующееся признаками зависимости, имеет не внешнее, а внутреннее происхождение. Подросток становится зависимым от чего-либо или кого-либо не в силу давления или принуждения извне, а благодаря готовности подчиняться». Подросток, осознающий ценность и неповторимость собственной личности, свои способности и возможности находит силы и возможности противостоять любой зависимости.

Но вся проблема заключается в том, что ему необходимо помочь в этой непростой борьбе, создать условия для самопознания.

Как сказать «НЕТ». Шаги:

1. Выслушать просьбу спокойно, доброжелательно.
2. Попросить разъяснения, если что-то не ясно: спросите: «Что Вы имеете в виду?».
3. Остаться спокойным и сказать «нет».
4. Объяснить, почему Вы говорите «нет».
5. Если собеседник настаивает, повторить «нет» безобъяснений. Если Вы отказали, человек может попытаться манипулировать Вами, вызвать чувство вины. Важно не реагировать на манипуляции и оставаться внутренне сосредоточенным на главном содержании просьбы и причине вашего отказа.

Приложение 1

ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА УРОВНЯ САМООЦЕНКИ

Пожалуйста, ответьте на предложенные вопросы. Выберите один из возможных пяти вариантов ответов:

очень часто -- 4 балла;

часто -- 3 балла;

иногда -- 2 балла;

редко-- 1 балл;

никогда -- 0 баллов (поставьте баллы напротив утверждения).

Заранее спасибо за сотрудничество!

Суждения

1. Мне хочется, чтобы мои друзья подбадривали меня.
2. Многие меня ненавидят.
3. Я обладаю меньшей инициативой, нежели другие.
4. Я боюсь выглядеть глупцом.
5. Внешний вид других куда лучше, чем мой.
6. Я боюсь выступать с речью перед незнакомыми людьми.
7. Я часто допускаю ошибки.
8. Как жаль, что мне не хватает уверенности в себе.
9. Мне бы хотелось, чтобы мои действия одобрялись другими чаще.
10. Я слишком скромн.
11. Моя жизнь бесполезна.
12. Многие неправильного мнения обо мне.
13. Мне не с кем поделиться своими мыслями.
14. Люди ждут от меня очень многого.
15. Люди не особенно интересуются моими достижениями.
16. Я слегка смущаюсь.
17. Я чувствую, что многие люди не понимают меня.
18. Я часто напрасно волнуюсь.
19. Я чувствую себя неловко, когда вхожу в комнату, где уже сидят люди.
20. Я чувствую себя скованным.
21. Мне кажется, что со мной должна случиться какая-нибудь неприятность.
22. Меня волнует мысль о том, как люди относятся ко мне.
23. Как жаль, что я не так общителен.

24. В спорах я высказываюсь только тогда, когда уверен в своей правоте.

25. Я думаю о том, чего ждут от меня окружающие.

Для того чтобы определить уровень самооценки, необходимо сложить баллы по всем 25 суждениям.

Сумма баллов от 0 до 20 говорит о высоком уровне самооценки, при котором человек, как правило, оказывается неотягощенным «комплексом неполноценности», правильно реагирует на замечания других и редко сомневается в своих действиях.

Сумма баллов от 21 до 40 свидетельствует о среднем уровне самооценки, при котором человек редко страдает от «комплекса неполноценности» и лишь время от времени старается подладиться под мнения других.

Сумма баллов от 41 до 100 указывает на низкий уровень самооценки, при котором человек болезненно переносит критические замечания в свой адрес, старается всегда считаться с мнениями других и часто страдает от «комплекса неполноценности».

Приложение 2

ДИАГНОСТИКА СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ УВЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ И СКЛОННОСТИ К КОНФОРМИЗМУ (ТЕСТ ПРИХОЖАН, А.М.)

Ответьте, пожалуйста, на предложенные вопросы. Отметьте в каждом вопросе один вариант ответа. Пожалуйста, будьте предельно честны. Спасибо за сотрудничество!

1. Вы узнали, что ваш приятель говорит о вас плохо.

Вы:

- а) поищите удобного случая выяснить отношения
- б) перестанете с ним общаться и будете избегать встреч

2. Большая часть группы сбегает с контрольной, уговаривая вас тоже сбежать. Ваша реакция:

- а) уйду, потому что не хочу отставать от товарищей
- б) не поддамся на уговоры

3. При входе в автобус или троллейбус вас грубо толкают. Вы:

- а) громко протестуете
- б) молча пытаетесь пробиться вперед
- е) ждете, пока все войдут и тогда, если получится, заходите сами

4. От вас требуют услуги, которая может принести вам неприятности. Легко ли вам отказаться от ее исполнения:

- а) нет
- б) да

5. Собеседник отстаивает противоположную вашей точку зрения. Вы:

- б) не высказываете своего мнения, поскольку считаете, что не сможете убедить его
- д) отстаиваете свои убеждения, стараясь убедить его и других

6. Вас хвалят за хорошую работу. Вы:

- б) не знаете, что сказать в ответ
- д) благодарите за похвалу
- е) ужасно смущаетесь и еле слышно бормочете благодарность

7. Кто-то лезет впереди вас без очереди. Вы:

- б) глотаете про себя обиду
- д) даете ему отпор

8. Я не хочу, чтобы мое поведение вызвало неодобрение моих товарищей

- а) да
- б) нет

9. Можно ли сказать, что другие люди увереннее в себе, чем вы:

- д) нет
- е) да

10. Трудно ли вам вступать в разговор с незнакомыми людьми:

- д) нет
- е) да

11. Я стараюсь всегда соглашаться с мнением группы:

- а) да
- б) нет

12. Вы купили бракованную вещь. Легко ли вам вернуть покупку:

б) нет

в) да

13. Вы не понимаете объяснений преподавателя. Вы:

б) не будете задавать вопросов, потому что боитесь показаться глупым

в) спокойно зададите вопрос сразу после объяснений

г) зададите вопрос после занятий, когда останетесь с преподавателем наедине

14. Вам надо позвонить по телефону в какое-либо учреждение. Вы:

б) под любым предлогом избегаете этого

в) звоните без колебаний

е) звоните после долгих колебаний, продумав свою речь

15. Вы всегда поддерживаете предложения своих товарищей, даже если они вам неподуше:

а) да

б) нет

16. Меня очень легко в чем-либо убедить:

а) да

б) нет

17. Согласны ли вы с тем, что окружающие часто используют вас в своих интересах:

д) да

е) нет

Ключ для вопросов № 2, 4, 8, 11, 15, 16, 17

«а» - 1, «б» - 0

< 3 баллов - слабый уровень подверженности влиянию

3-4 балла - средний уровень подверженности влиянию

> 4 баллов - высокий уровень подверженности влиянию

Ключ для остальных вопросов

«а» - 3 балла, «б» - 0 баллов, «в» - 5 баллов, «г» - 2 балла, «д» - 4

балла, «е» - 1 балл.

< 6 баллов - сильная неуверенность в себе

6-16 баллов - низкая уверенность в себе

17-30 баллов - средний уровень уверенности в себе

31-36 баллов - высокая уверенность в себе

> 36 баллов - очень высокий уровень уверенности в себе

Приложение 3

«ОТКАЖИСЬ ПО-РАЗНОМУ» (МИНИ-ЛЕКЦИЯ)

Существует несколько форм отказов:

а) Отказ – соглашение: человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается дать согласие. Например: ребята, – спасибо, но мне так неудобно вас затруднять.

б) Отказ – обещание. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Даётся понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня занятия по математике».

в) Отказ – альтернатива. Отказ направлен на альтернативное предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение: Пойдём завтра в спортзал» - «Давай лучше погуляем попосёлку».

г) Отказ–отрицание. Человекдаётпонять, что несогласится ни при каких обстоятельствах на предложение. «Нет, я не поеду на лодке, потому что боюсь воды. Нет, я ни за что не поеду в лес».

д) Отказ – конфликт. Крайний вариант отказа – отрицание. Может содержать оскорбления или угрозы.

Часто, когда мы отказываем, мы ищем причины, убедительные для других. **Но 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 кри-

тики;

- 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.

Необходимо разбиться на тройки. Один из вас будет человеком, который хочет предложить своему партнеру сигарету. Второй – человек, не желающий курить, он отказывает одним из способов». Третий участник – наблюдатель, задача которого внимательно следить за происходящим и пока ничего не комментировать. Проиграйте ситуацию отказа.

Обсуждение:

- что увидел наблюдатель?
- какой способ использовал отказывающий?
- насколько эффективен был данный способ?
- трудно ли было отказывать.

АЛГОРИТМ ОТКАЗА:

1. Я – сообщение + отказ + аргумент + встречное предложение

(«Мне приятно, что ты меня пригласил + но я не могу пойти + так как у меня важная встреча + пойдем лучше в кино завтра!»)

2. Встречный вопрос + отказ («Ты думаешь, мне не хочется пойти + хочется, но не могу!»)

3. Анализ ситуации, почему группа хочет, чтобы ты согласился с предложением («Вам, наверное, интересно узнать мои музыкальные вкусы?»)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Макарычева Г. И. Тренинг для подростков: профилактика асоциального поведения. Издательство «Речь», 2007.
2. Менделевич, В.Д. Психология зависимой личности, или Подросток в окружении соблазнов [Текст] / В.Д. Менделевич, Р.Г. Садыкова. - Казань: РЦПНН при КМРТ, 2002. - 240с.
3. Рожков, М.И. Профилактика наркомании у подростков: Учебно-методическое пособие [Текст] / М.И. Рожков, М.А. Ковальчук. - М.: ВЛАДОС, 2003. - 144с.
4. Семечкин, Н.И. Психология социального влияния [Текст] / Н.И. Семечкин. - СПб.: Речь, 2004. - 304с.
5. Шейнов, В.П. Психология влияния: Скрытое управление, манипулирование и защита от них [Текст] / В.П. Шейнов. - М.: Ось-89, 2002. - 720с.