

Цикл занятий по формированию уверенного поведения и умения сказать: «Нет!»

Целевая группа: обучающиеся с ОВЗ (слабослышащие, в том числе кохлеарно имплантированные, позднооглохшие), 10-12 класс.

Занятие 1. Поведение уверенное, неуверенное и агрессивное.

Цель занятия: исследование понятий уверенности в себе, неуверенности и агрессивности, различие агрессивного, неуверенного и уверенного поведения, выделение ситуаций, при которых чаще всего испытывают неуверенность в себе. Тренировка уверенного в себе поведения.

Конспект занятия.

Группа разбивается на пары. 2-3 минут пары тренируются в выбрасывании пальцев. Задача: научиться в каждой паре, не советуясь, выбрасывать одинаковое количество пальцев. После чего делается заключение, какая из пар сумела добиться наивысшей согласованности.

Обсуждение: «Какие чувства вы испытывали в ходе упражнения? Если не получилось, как удавалось справиться с эмоциями?» Испытывали ли вы когда-нибудь неуверенность в себе? В каких ситуациях (групповая дискуссия)? Как мы чувствуем себя в различных непростых ситуациях? Например, учитель несправедливо вас критикует; друг хочет поиграть с вами, а у вас нет настроения; вы стоите в очереди в магазине, но вдруг кто-то втискивается впереди вас и т.п. Как вы реагируете в подобных ситуациях? Участники по очереди предлагают свои варианты поведения, затем группа оценивает, какой тип поведения предложен. Что такое уверенность в себе? Какие еще варианты поведения возможны (**групповая дискуссия**)?

Выводы ведущего.

Уверенный в себе человек:

- открыто говорит о своих чувствах и требованиях;
- способен устанавливать контакты, начинать и заканчивать беседу;
- открыто выражает позитивные и негативные чувства;
- регулирует свои отношения с людьми в соответствии со своими желаниями;
- способен ориентироваться на собственное мнение и отстаивать его;
- готов и умеет отвечать за свои поступки;
- способен сопротивляться давлению со стороны других людей.

Неуверенный человек:

- сдерживает свои чувства;
- поддается давлению других людей;
- ориентируется в своих поступках не на собственные мнения и желания, а на мнения и оценки других людей;

- как правило, имеет сниженную самооценку; часто боится сделать что-то недостаточно хорошо, ошибиться;
- нередко неуверенность в себе маскируется чрезмерной агрессивностью.

Агрессивный человек:

- пытается добиться от людей желаемого им поведения силовыми методами, «продавить» свои решения;
- повышает собственную самооценку, унижая других;
- не всегда способен контролировать собственный гнев, поэтому нередко злится на самого себя;
- практически не имеет друзей, так как вызывает в ответ на свое поведение у окружающих обиду, возмущение, отказ от сотрудничества.

Каждый участник в кругу получает описание потенциально конфликтной ситуации и демонстрирует окружающим три ответа, возможные в ней, - агрессивный, неуверенный, уверенный. Группа оценивает, как это ему удалось.

Примеры ситуаций:

Ты только что сел обедать. Раздается звонок телефона. Это твой друг. Ты говоришь ему...

Подруга постоянно использует тебя, чтобы «поплакаться в жилетку». Вот и сегодня она явно начнет жаловаться. Ты говоришь ей...

В автобусе контролер проверяет билеты. По какой-то причине у тебя билета нет. Контролер подходит к тебе. Ты говоришь ему...

Собака твоей ровесницы-соседки изгадила ваш коврик. Ты звонишь ей в дверь. Она открывает. Ты говоришь...

Молодые люди, сидящие позади тебя в кинотеатре, своими громкими разговорами мешают тебе смотреть фильм. Ты обращаешься к ним...

Ваша мама настаивает на том, чтобы ты переключил телевизор на ее любимый бразильский сериал, а ты смотришь то, что нравится тебе. Ты ей говоришь...

Учительница делает тебе замечание. Ты считаешь, что она к тебе придирается. Ты говоришь учительнице...

Ваш друг (подруга) не отдал (а) вовремя взятые у тебя в долг деньги. Ты говоришь ей (ему)...

В поликлинике какой-то тип лезет в кабинет без очереди. Все молчат. Ты говоришь...

Ведущий предлагает участникам вспомнить ситуации, в которых они испытывали неуверенность в себе, когда их пытались заставить то, что они не хотели. Как удалось выйти из этих ситуаций? Как можно было поступить иначе – более уверенно? Демонстрация ведущим техники «Заезженная пластинка».

Рефлексия.

Ведущий подводит итог занятия, просит участников высказать свои соображения и пожелания.

Занятие 2. Умение постоять за себя, отстаивать свои права (умение сказать «НЕТ!»).

Цель занятия: изучение разных способов отстаивания своего мнения, отработка навыка сказать «нет», отработка умения анализировать ситуации, выявляя ошибочное суждение, ведущее к неуверенности.

Конспект занятия.

Упражнение-игра. Ведущая предлагает группе выбрать какую-нибудь известную всем сказку («Красная шапочка», «Колобок», «Курочка ряба»). После этого между участниками распределяются роли и ставится задача: каждый персонаж к концу игры должен улучшить свое положение. Например, в «Красной шапочке» никто не должен оказаться съеденным, вор не должен быть убит и т.д. Затем происходит ролевой разыгрывание, а по окончании сказки обсуждается, кто наиболее успешно справился с заданием, и как ему это удалось.

Рефлексия.

Занятия 3. Групповая дискуссия «Когда и почему необходимо уметь сопротивляться групповому давлению и отстаивать свое мнение».

Группа делится на тройки. Один уговаривает другого что-либо сделать, второй должен отказать. Третий – «наблюдатель» - обращает внимание на то, чтобы произносилось слово «нет», следит за тем, сколько объяснительной информации предоставлено «просителю» (достаточно, мало, слишком много), за невербальными проявлениями участников, насколько спокойным, уверенным был отказ. Потом меняются ролями. Примеры заданий: уговорить встать, поменяться местами, подарить ручку, дать списать домашнее задание, прогулять урок, подежурить вместо себя, одолжить деньги или какую-то дорогую вещь и т.д.

Затем каждая тройка коротко сообщает, удалось ли участникам отказать и какой способ отказать они использовали.

Ведущий делает вывод о способах сказать «нет».

Способы сказать «нет»:

- сказать «нет», не споря и не объясняя причин, на все уговоры и давления продолжать отвечать «нет» (заезженная пластинка);
- сказать: «Я бы сделал это, если бы мог, но я не могу, потому что...»;
- подтвердить, что просьба и точка зрения другого человека поняты (например: «Да, тебе действительно нужны деньги, могу понять твои сложности»), затем отказать, приведя причины (коротко и непосредственно по сути дела, например: «Я не могу одолжить тебе деньги, иначе сам останусь без обеда»), после чего дать собеседнику понять, что разговор окончен, прямо сказав «нет» (например: «...поэтому нет, я не дам тебе деньги»);
- предложить сделать что-то другое;
- уйти и не участвовать в нежелательном действии;

- попытаться убедить и других отказаться от нежелательного действия и т.д.

Разумеется, прежде чем ответить «нет», надо:

- оценить, соответствует ли предлагаемое действие вашим желанием, интересом, убеждениям;
- оценить последствия действия;
- оценить последствия отказа;
- выбрать в соответствии с этим свое решение и отстаивать его.

Знакомство с правами на уверенность в себе (желательно написать их на большом листе бумаги до начала занятия).

Разбор подготовленных участниками ситуаций, в которых они испытывали неуверенность в себе. Нахождение ошибки в суждении (я должен всегда помогать, я не должен никогда ошибаться, я должен всем нравиться, я должен получать всё, что захочу и т.д.) и подбор права на уверенность в себе.

В конце занятия раздать участникам листки с перечислением прав на уверенность в себе.

Участники рассаживаются в один ряд, Напротив получившегося ряда ставится пустой стул. Один из участников занимает этот стул, а все другие по очереди высказываются в его адрес, начиная со слов: «Мне нравится, что ты ...» или «Мне нравится в тебе...». Ведущий следит, чтобы на стуле побывал все члены группы, а также чтобы в ходе высказываний не было промолчавших.

После того как все побывают на пустом стуле, делается вывод о наличии у каждого множество положительных качеств, а также о том, что каждый имеет право на уважение окружающих.

Ведущий знакомит участников с «Правами личности»

Вы имеете право:

- ...иногда ставить себя на первое место;
- ...просить о помощи и эмоциональной поддержке;
- ...протестовать против несправедливого обращения или критики;
- ...иметь собственное мнение или убеждения;
- ...совершать ошибки, пока вы не найдёте правильный путь;
- ...предоставлять людям право самим решать свои проблемы;
- ...говорить: «Спасибо, НЕТ», «Измените, НЕТ»;
- ...не обращать внимания на советы окружающих и следовать собственным;
- ...побывать одному, даже если другим хочется вашего общества;
- ...иметь собственные, какие угодно, чувства, независимо от того, понимают ли их окружающие;
- ...менять свои решения или изменять образ действий;
- ...добиваться перемены договоренности, которая вас не устраивает.

Вы никогда не обязаны:

- ...быть безупречным на 1000%;
- ...следовать за всеми;
- ...делать приятное неприятным вам людям;

- ...любить людей, приносящих вам вред;
- ...извиняться за то, что вы были самим собой;
- ...выбиваться из сил ради других;
- ...чувствовать себя виноватым за свои желания;
- ...мириться с неприятной вам ситуацией;
- ...жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
- ...сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
- ...делать больше, чем вам позволяет время;
- ...делать что-то, что вы на самом деле не можете сделать;
- ...выполнять неразумные требования;
- ...отдавать что-то, что вам на самом деле отдавать не хочется;
- ...нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
- ...отказаться от своего «Я» ради чего бы то ни было или кого то ни было.

Рефлексия.

Ведущий подводит итоги занятия, просит участников высказать свои соображения и пожелания.