Упражнение «отказ»

*Упражнение направлено на овладение навыками уверенного поведения, когда находишься в той или иной ситуации.*

Сейчас я попрошу вас разделиться на 4 подгруппы. Каждой подгруппе выдается одна из ситуаций.

За 5 минут придумать как можно больше аргументов для отказа в вашей ситуации.

После этого каждая подгруппа проигрывает свою ситуацию перед остальными **участниками.** Один играет роль «уговаривающего», другой – «отказывающегося». (на это у вас будет одна минута)

ОДНОКЛАССНИК ПРОСИТ У ТЕБЯ СПИСАТЬ ДОМАШНЮЮ РАБОТУ, КОТОРУЮ ОН НЕ УСПЕЛ СДЕЛАТЬ САМ, Т.К. ДО САМОГО ВЕЧЕРА ПРОИГРАЛ В ФУТБОЛ

ОДНОКЛАССНИК ПРОСИТ СОЛГАТЬ ЕГО РОДИТЕЛЯМ, ЧТО ОН ОСТАНЕТСЯ НОЧЕВАТЬ У ТЕБЯ

ПЯТЬ ЧЕЛОВЕК ИЗ КЛАССА, НЕ ГОТОВЫЕ К ПРЕДСТОЯЩЕЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ, УГОВАРИВАЮТ ТЕБЯ СОРВАТЬ УРОК

ТЫ ПРОГУЛИВАЕШЬСЯ ВЕЧЕРОМ ПО ГОРОДУ СО СВОИМИ ДРУЗЬЯМИ, ОДИН ИЗ КОМПАНИИ ПРЕДЛАГАЕТ В КАЧЕСТВЕ «МАЛЕНЬКОЙ ШАЛОСТИ» ПЕРЕВЕРНУТЬ МУСОРНЫЕ УРНЫ, ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ НА ПУТИ.

Вопросы для обсуждения

Легко ли было подбирать достойные отказа?

Какие из произнесенных вариантов были самыми эффективными отказами? Почему?

Как себя чувствовали в роли уговаривающего и отказывающего?

Какие еще формы отказа существуют?

Подгруппам необходимо использовать 3 стиля отказа: УВЕРЕННЫЙ, АГРЕССИВНЫЙ, НЕУВЕРЕННЫЙ.

Затем предлагается обменяться впечатлениями и ответить на вопросы:

Легко ли было говорить «нет»»?

 какие чувства возникли, когда все–таки пришлось согласиться?

**Ведущий:** уметь отказываться очень важно. Существует много разных способов отказа.

В реальной жизни можно использовать следующие способы, чтобы отказаться от вредного воздействия:

- просто сказать «нет» без объяснений;

- отказаться и объяснить причины отказа;

- предложить сделать что-то другое взамен предлагаемого;

- отказаться и уйти;

- убежать;

- продемонстрировать вариант поведения под названием «заезженная пластинка» - на все уговоры отвечать «нет», «не буду»;

- проигнорировать предложение;

- постараться объединиться с кем-то, придерживающимся вашего мнения;

- просто избегать опасных ситуаций.

Поэтому, говоря “нет”, старайтесь дать понять, что цените дружбу, но есть определенные пределы, которые вы не разрешаете нарушать.

Вот лишь некоторые методы словесного воздействия:

\* предложите лучшую идею. “мне в самом деле хочется провести время с тобой. Может, лучше поиграем в баскетбол?”

\*назовите причину и настаивайте на ней: “я не смогу. Родители не разрешают мне задерживаться допоздна”

 “ты мне очень нравишься, но я дал(а) себе слово не начинать интимную жизнь до брака”.

\* обратите все в шутку: “никак не могу! Вечером мне надо выгуливать аквариумных рыбок!”

\* сделайте вид, что удивлены предложением: “ты правда хочешь, чтобы я это сделал(а)? Как это на тебя не похоже! У тебя же бывают такие удачные идеи...”.

\* займите не оборонительную, а наступательную позицию: “по-моему, то, что ты предлагаешь, – просто глупость!”

\* повторите сказанное столько раз, сколько это необходимо.

А как вы  могли бы ответить на подобные приемы словесного воздействия. Какие из них представляются им наиболее и  результативными? Наименее результативными? Когда сказанное нами “нет” действительно означает “нет”?

Упражнение "5 шагов отказа":

Познакомить подростков с 5 шагами отказа и по этой схеме разобрать несколько ситуаций.

1. Сразу сказать твердо " нет";

2. Согласиться со всеми доводами, но в конце сказать "нет", " я согласен с вами, но…";

3. Если давление продолжается, можете перейти в наступление;

4. " я не хочу больше говорить на эту тему";

5. Предложить компромисс " давай лучше…".

Высоко оценивается оригинальность, реальная эффективность придуманного действия.

Виды 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.

- кто получил на своё предложение такой вид отказа?

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.

- кто получил такой отказ?

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 по посёлку».

Г) отказ – отрицание. Человек даёт понять, что не согласится 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. Агрессивен по форме. Может содержать оскорбления или угрозы. «давай сходим на дискотеку» - «ещё чего! Сам топай!» этот вид отказа эффективен в случае выраженного внешнего