

## **Тема: Тренинг по профилактике употребления ПАВ. «Как сказать «НЕТ!»**

Пояснительная записка.

**Цель:** профилактика употребления ПАВ в подростковой среде; осознание личной ответственности за свое поведение и выбор жизненного пути.

**Задачи:**

- выработать и развить навыки по профилактике наркологических расстройств у несовершеннолетних;
- познакомить участников с основными механизмами влияния и противостояния им (способами и правилами уверенного отказа);
- обсудить механизмы принятия решения, влияние группы на них и способы противостояния негативному групповому влиянию;
- формировать индивидуальные навыки уверенного поведения в сложных ситуациях.

**Целевая группа:** подростки 14-17 лет

Проблема употребления психоактивных веществ (ПАВ) среди подростков, на сегодняшний день, весьма актуальна. Ситуация в социуме усугубляется стремительным ростом наркомании среди молодежи, все большее число несовершеннолетних приобретают «опыт» употребления наркотических веществ.

В подростковом возрасте дети очень любознательны, активно «познают мир», в то же время они очень доверчивы, полны ощущения собственной неуязвимости. Вместе с чувством взрослости у подростка пробуждается и активно формируется самосознание, обостренное чувство собственного достоинства, осознание половой принадлежности. Меняется отношение к нему окружающих, появляется постоянное стремление самоутвердиться, важными становятся темы, затрагивающие моральные и нравственные вопросы, межличностные отношения. Дети подражают поведению друг друга. Это влияние может быть позитивным и негативным, особенно в употреблении алкоголя и курении.

К сожалению, в жизни современных подростков высок риск оказаться в ситуациях, когда они оказываются перед опасным выбором, и способность сказать «нет» предложению попробовать ПАВ становится фактором, влияющим на всю последующую жизнь. Поэтому встает необходимость предупреждения начала экспериментирования с ПАВ, вызывающими зависимость, обучение навыкам безопасного поведения, навыкам сохранения жизни, здоровья и психологического благополучия в разных ситуациях.

Одна из задач данного занятия – помощь детям и подросткам в построении позитивных взаимоотношений со сверстниками, тренировка способам уверенного отказа от провокационных предложений.

**Планируемый результат занятия:** осознание учащимися ответственности за жизненный выбор, формирование инициативности, умение различать истинные мотивы своего поведения и умение сказать «Нет!» в сложной жизненной ситуации.

**Педагогические технологии** - тренинг с использованием ролевых игр, дискуссии.

**Оборудование:** мультимедийная доска, магнитная доска, ватман, маркеры, мяч.

Данное занятие включено в серию одного из трех интерактивных занятий продолжительностью 1,5 часа каждое и предназначены для последовательного проведения. Апробацию прошло в МБОУ Калининская СОШ в феврале 2023г. с подростками «группы риска».

#### План тренингового занятия:

1. Разминка. Упражнение «Подари улыбку»
2. Упражнение «Про здоровье»
3. Упражнение «Влияние группы»
4. Упражнение «Противостояние влиянию»
5. Притча «Все в твоих руках».
6. Рефлексия. Поведение итогов.

#### Ход занятия.

##### 1. Разминка. Упражнение «Подари улыбку»

Цель: создание позитивного эмоционального настроения на занятие.

Ведущий: «Улыбка ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ею одаривает. Она длится мгновение, а в памяти остается порой навсегда. Она создает счастье в доме, порождает атмосферу доброжелательности. Ребята, давайте встанем в круг, возьмемся за руки и подарим друг другу улыбку. Улыбайтесь и будете нравиться людям.

##### Упражнение 2. «Про здоровье»

Цель: актуализировать тему здоровья, здорового образа жизни, ответственного поведения.

**Ведущий** просит участников назвать слова и словосочетания, которые ассоциируются у них с понятием «здоровье». Ответы записываются на листе ватмана.

*Упражнение - дискуссия «Группы».*

Участники разбиваются на 2 группы. Каждой группе в течение 5 минут необходимо ответить на вопрос: «Зачем быть здоровым?».

Сопровождающие слайды: критерии здоровья по Д.Н. Давиденко

- для соматического здоровья – «я могу»
- для психического здоровья – «я хочу»
- для нравственного здоровья - «я должен».

Вопросы: Если опираться на приведённую схему, то какие аспекты чаще всего указывались в ответах группы? Из-за чего?

Ответы от каждой группы обсуждаются совместно.

##### Упражнение 3. «Влияние группы».

Цель: обсудить механизмы принятия решения, влияние группы на них и способы противостояния негативному групповому влиянию

**Ведущий** говорит о том, что группа в жизни человека играет огромную роль в процессе принятия различных решений. В процессе развития и становления

группы возникают и закрепляются групповые нормы и ценности, которые в той или иной степени должны разделять все участники группы. Для обеспечения соблюдения групповых норм всеми членами группы вырабатывается система поощрительных или запрещающих санкций.

#### Сопровождающие слайды.

Поощрительные санкции: повышение статуса, рост уважения в группе, оказание доверия.

Запретительные санкции: разговор лидера с членом группы, шантаж, давление, угрозы и оскорбления, понижение его статуса, исключение из структуры коммуникативных связей.

Выделяют 4 варианта поведения в ситуации выбора принятия или непринятия групповых норм:

1. сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы;
2. вынужденное принятие норм под угрозой санкций группы;
3. демонстрация антогонизма по отношению к группе (по принципу «не такой как все»);
4. свободное, осознанное отвержение групповых норм с учётом всех возможных последствий, вплоть до ухода из группы.

Два вида влияния группы на индивида:

- **Нормативное влияние** – это подчинение влиянию группы (принятие групповой нормы), с которым сопряжено получение (или страх потери) позитивного эффекта, признания, уважения группы. Пример: подросток решает попробовать наркотик, чтобы заслужить уважение или избежать отчуждения (и даже наказания) со стороны группы, где употребление наркотика является нормой.
- **Информационное влияние** - это подчинение влиянию группы вследствие принятия суждений других людей о реальности. Пример: мотив попробовать возникает как следствие рассказов «опытных» членов группы о «замечательных» эффектах наркотика (снятие стресса, особые ощущения).

*Упражнение - игра «Убедил - не убедил».*

Участникам раздаются заготовки, на которых написаны ситуации. Задача участников заставить выполнить партнёра то, что написано, используя различные механизмы влияния. Задача наблюдателей: установить, какой механизм влияния был применён.

**Ситуация 1.** Участник А. Вы **очень** спешите домой, но вдруг встречаете своих старых друзей, с которыми не виделись долгое время.

Участник Б. и В. Вы бесцельно гуляете по улице, и друг встречаете своего старого друга, с которым не виделись долгое время. Вам необходимо сделать так, чтобы он согласился пойти с вами в бар.

**Ситуация 2.** Участник А. Вы вечером возвращаетесь домой после ссоры с другом. Непредвиденно встречаете двух подростков, заводил в любой компании, которые предлагают вам пойти вечером на дискотеку, намекая, что будет «очень весело».

Участник Б и В. Вам необходимо пригласить одного подростка на дискотеку и «развести его на деньги» (которые вы задолжали лидеру своей тусовки), продав ему пару сигарет с «травкой».

**Ситуация 3.** Участник А. Вам предстоит выступать на соревнованиях, к которым вы очень долго и упорно готовились, и проиграть, для вас значит не оправдать доверие учителей и родителей. Вы очень нервничаете и волнуетесь, когда к вам подходят два популярных в классе подростка.

Участник Б. и В. Вы присутствуете на соревнованиях и видите, как ваш одноклассник, который будет выступать сильно волнуется. Вы подходите к нему и предлагаете говорить, что понимаете его состояние и очень хотите помочь. Вам нужно сделать так, чтобы он принял от вас спиртное.

Вопросы к участникам А: Что чувствовали во время уговоров? Что было труднее: согласиться или отказаться?

Вопросы к участникам Б. и В.: Что помогло быстро уговорить приятеля? Что было сложно или легко?

#### **Упражнение 4. «Противостояние влиянию».**

Цель: познакомить участников с основными механизмами влияния и противостояния им.

Ведущий обращает внимание участников на предыдущее упражнение, и говорит, какие механизмы влияния были продемонстрированы. Подчеркивает, что подобные механизмы действуют и в реальных отношениях между людьми. Отмечает, что неподготовленные ребята чаще всего попадают на «удочку» своих товарищей.

#### Сопровождающие слайды.

Формы влияния в группе

- **Убеждение** (аргументация) - высказывание и обсуждение аргументов (доводов) в пользу определенного решения или позиции с целью формирования или изменения отношения индивида к данному решению или позиции.
- **Внушение** - сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и создания предрасположенности к определенным действиям.
- **Заражение** - передача (как произвольная, так и непроизвольная) своего состояния или отношения другому человеку или группе людей, которые перенимают это состояние или отношение.

Внушение отличается от заражения тем, что в первом случае инициатор влияния сам находится в одном состоянии, а у адресата (чаще - адресатов) влияния производит другое состояние. Заражение подразумевает, что инициатор сам находится в том состоянии, которое он воспроизводит в других людях. Внушение отличается от заражения также тем, что это односторонне направленное воздействие, а не спонтанная тонизация состояния группы. Внушение, как правило, носит вербальный характер, а заражение может использовать и невербальные средства.

- **Манипуляция** - скрытое побуждение адресата к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.
- **Принуждение** (давление) - склонение человека к выполнению определенных действий с помощью санкций или угрозы их применения. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы, ограничения свободы и физические воздействия.

Наиболее распространенные **сценарии влияния** на подростка в группе с целью вовлечения его в употребление психоактивных веществ.

➤ **«Брат на слабо».**

«Если ты настоящий пацан (мужик и т.п.), то ты сделаешь это...», «Не будь трусом», «Ты что, слабак?» - вот традиционные формулы данного метода манипуляции. Подростка вынуждают доказывать свою состоятельность (мужественность, взрослость и т.п.) через такие атрибуты взрослой жизни, как курение, алкоголь, наркотики, сексуальные отношения. Ситуация часто усугубляется присутствием в компании девушек. Отмечено, что боязнь насмешки заставляет некоторых подростков не только соглашаться попробовать наркотики, но даже подражать ощущениям друзей после их приема, хотя сами они не испытывают их.

➤ **«Хвастовство и зависть»**

Друзья хвастаются о своих (часто воображаемых) пробах наркотиков, сексуальном опыте и т.п., вызывая тем самым чувства неполноценности, отсталости, зависти и стремление как можно быстрее сравняться в опыте.

➤ **«Авторитет»**

Подростки особенно склонны поддаваться влиянию со стороны старших по возрасту, лидерам группы, «авторитетам», даже если предложение совершить некоторый поступок (принять точку зрения) не подкреплено ничем, кроме символов власти.

➤ **«В угаре пьяном...»**

Часто первая проба наркотиков происходит в хмельной компании, когда возбужденный и утративший осторожность подросток без нажима со стороны окружающих заливчато соглашается попробовать марихуану.

➤ **«Любовный шантаж»**

Чаще всего используется юношами по отношению к девушкам для склонения к сексуальным отношениям, но может выступать и как сценарий вовлечения в употребление наркотиков. Условием является влюбленность девушки в парня. Юноша предлагает девушке совершить желаемое им действие в качестве доказательства своих чувств или угрожая разрывом отношений.

➤ **«Бесплатный сыр»**

Дорогостоящее вино (водка, коньяк) и по определению дорогие наркотики могут быть предложены подростку бесплатно, «по доброте душевной». Часто подростку трудно удержаться от соблазна попробовать «на халяву», он не

усматривает за этим истинные мотивы - приучить к употреблению и тем самым расширить рынок сбыта.

### ➤ «Для храбрости»

Алкоголь и наркотики предлагаются перед некоторым действием, требующим преодоления (притупления) чувства страха, нерешительности, застенчивости.

Выделяют следующие основные **способы сопротивления групповому влиянию** и манипуляциям.

**Контраргументация** - сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы агента влияния.

**Конструктивная критика** - обсуждение целей и средств агента влияния и обоснование их несоответствия целям и требованиям адресата.

**Психологическая самооборона** - применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации принуждения, давления, манипуляции.

**Конфронтация** - открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия.

Конфронтация осуществляется через последовательность шагов:

- заявление о чувствах, которые вызывает поведение агента;
- усиление Я-послания;
- выражения просьбы или пожелания;
- назначение санкций;
- реализация санкций.

**Уклонение:** Избегание посещения определенных мест, встреч с определенными людьми, попадания в определенные ситуации, которые вызывают нежелательные чувства и реакции или рискованны сами по себе.

Выделяют конкретные **техники уклонения:**

- *тайм-аут:* отвлечение внимания на бытовую подробность, физический выход из ситуации под каким-либо предлогом, философский выход из ситуации (риторические вопросы), попытка отшутиться;

- *сокращение интервалов взаимодействия:* перенесение разговора на другое время; установление «графика» взаимодействия;

- предотвращение личного взаимодействия;

- *отказ* - выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу агента влияния.

Конкретными **техниками отказа** являются:

- отказ-опасение: «Боюсь, что это невозможно»;
- отказ-сожаление: «Очень жаль, но я не смогу это сделать»;
- отказ-вынужденность: «Другие обстоятельства требуют, чтобы я отказался».

**Правила уверенного отказа:**

➤ Если хотите в чём-либо отказать человеку, чётко и однозначно скажите ему: «НЕТ». Объясните причину, но не извиняйтесь слишком долго.

- Отвечайте без паузы – так быстро, как только это возможно.
- Настаивайте на том, чтобы с вами говорили честно и откровенно.
- Попросите объяснить, почему вас просят сделать то, чего вы не хотите.
- Смотрите на человека, с которым говорите. Наблюдайте, есть ли в его поведении какие-либо признаки неуверенности в себе. Следите за его позой, жестами, мимикой.
- Не оскорбляйте и не будьте агрессивными. Важно уметь сказать твёрдое «НЕТ». И не потому, что тебе запрещают родители, а потому, что ты сам этого хочешь. Не хочешь рисковать своим здоровьем, жизнью, будущим. Именно отказ свидетельствует о твоей взрослости, самостоятельности, силе воли. Знай, что твой авторитет после решительного «НЕТ» только повысится. Отказ от употребления табака, алкоголя, ПАВ сохранит твою жизнь и здоровье.

*Упражнение – задание «Подбери правильно».*

Участникам необходимо определить, к какому виду влияния относятся данные фразы и подобрать фразы, которые бы помогли противостоять влиянию.

Фразы для слайдов:

1. «Да ты маменькин сынок, раз боишься выпить с нами!»
2. «Да чего ты слушаешь эту училку. Они всё равно ни фиги не понимают!»
3. «Ты просто не представляешь, как классно становиться после этого!»
4. «Ты знаешь, когда мне плохо, я обычно принимаю вот это. Давай, попробуй и ты...»
5. «Если ты не согласишься со мной, я уйду от тебя!»
6. «Да чего ты отказываешься? Все нормальные пацаны давно уже попробовали»
7. «Да давай попробуем курнуть, чуть-чуть. На хаяву ведь. Никто ничего не узнает»
8. «Да перестать ты дрейфить. На, покури. Будь мужиком! Если хочешь быть в нашей тусовке, тебе придётся это делать».

### **5. Притча «Все в твоих руках»**

Ведущий: Наша встреча подошла к концу, и я хочу рассказать вам одну притчу.

*«Жил один почитаемый в народе маг, которому завидовал менее успешный волшебник. Завистник мечтал занять место мага в умах и сердцах людей и потому решил: «Поймаю бабочку, положу ее между ладонями и спрошу мага: «Живая бабочка или мертвая?» - Если маг ответит: «Живая», — я сожму ладони, и все увидят, что маг был не прав. Если же он скажет, что бабочка мертвая, то я разомкну ладони, бабочка улетит, и снова будет очевидно, что маг не так велик и всемогущ, как казалось».*

*Волшебник так и поступил. Поймал на лугу бабочку, поместил ее между ладонями и пришел к магу с вопросом: «Живая бабочка или мертвая?» На что маг ответил мудро: «Все в твоих руках».*

Ребята, помните: ваша будущая судьба - только в ваших руках. И это не о том, что щелчок пальцев — захотел и на те, получите и распишитесь. Нет, не всегда так. О вере в себя, в упорном труде над собой и своей целью. Ведь в жизни огромное количество возможностей.

## **6. Рефлексия. Подведение итогов.**

Существует много эффективных способов говорить «НЕТ». Я хочу, чтобы вы поняли, что давление на вас с целью заставить вас пить, курить, употреблять наркотики может и должно быть преодолено с использованием навыков неагрессивного отказа, которые помогут отстаивать свои интересы и права, открыто и честно выражать свои чувства, не нарушая прав и интересов других людей. Важно уметь противостоять влиянию группы. Именно умение отказаться является тем моментом, которые может определить дальнейшую жизнь.

Вера в то, что ты просто можешь. Нет ничего не возможного, мы сами себя ограничиваем и ставим рамки. Не надо жаловаться на жизнь, на людей. Мы и только мы ограничиваем себя сами, своими мыслями, своими словами и действиями.

**Получение обратной связи:** Что нового вы узнали сегодня на занятии? Какое упражнение вам принесло пользу? Какую? Что показалось наиболее сложным?