**ЯК ДІЯТИ В СИТУАЦІЇ РИЗИКУ?**

**Мета:** розвиток навичок протистояння соціальному тиску, аргументованої відмови.

**1. Вправа «Чи є альтернатива?»**

**Мета:** показати учасникам, що альтернатив прийняття рішень у ситуації має бути більше ніж дві; ознайомити з алгоритмом дії в ситуації, коли необхідна відмова; навчити підлітків навичкам аргументованої відмови від пропозиції вживати наркотичні речовини.

**Хід вправи:** педагог об'єднує учасників у три малі групи, кожна з яких отримує картку з описом проблемної ситуації.

Ситуація для першої групи: «Компанія знайомих запрошує вас після школи піти до парку, щоб випити».

Ситуація для другої групи: «Членам вашої спортивної команди забороняється вживати алкоголь та інші наркотичні речовини, і ви з цим правилом цілком згодні. Двоє з найкращих гравців починають хвастати, що випивають і від цього їхня спортивна форма тільки поліпшується. Ви разом з іншими членами команди повинні вирішити цю проблему, тому що на карту поставлено не тільки здоров’я ваших друзів, а й успіх вашої команди».

Ситуація для третьої групи: *«Приятель-ровесник, який користується авторитетом, має гроші і зв'язки у шоу-бізнесі, пропонує вам викурити "косяк"».*

Проблема, яку мають вирішити групи: «прийняти пропозицію чи ні». Перед кожною групою розкладають­ся 3 картки:

1. Я не міг відмовитись від пропозиції.

2. Агресивно відмовився.

3. Відмовився і розказав про шкідливість уживання наркотичних речовин.

Кожна з груп має самостійно вибрати одну картку. Після вибору учасники висловлюють свою позицію, використовуючи запитання для обговорення.

Запитання для обговорення:

* Чому ви вибрали саме цю картку?
* Що ви виграли, вибравши саме цю картку?
* Що ви втрачаєте, зробивши вибір?
* Чи є ґрунтовними аргументи вашого вибору?
* Як оцінити всі можливі варіанти вибору?
* Які позитивні і негативні наслідки кожного з варіантів?
* До кого ви можете звернутися за порадою?
* Чи будете ви завжди так діяти?

**2. Рольова гра «Як показати свою незгоду?»**

**Мета:** формувати навички відмови в ситуаціях провокування.

**Хід гри:** учасники об’єднуються в пари і розподіляють ролі: «того, хто підбурює (підбурювача)» і «того, хто відмовляється». «Підбурювач» записує свої умовляння на папірці. Зміст написаного відомий тільки «підбурювачу» і може стосуватися будь-якої життєвої ситуації. Наприклад, може йтися про пропозицію піти на концерт відомого співака, прогуляти заняття, спробувати щось невідоме тощо. Після того, як всі визначилися зі змістом своїх «підбурювань», ситуації розігруються одночасно всіма учасниками.

Невербально «підбурювач» наполягає на своєму запрошенні, його мета — змусити партнера прийняти пропозицію. Завдання іншого учасника — зрозуміти партнера, прийняти своє рішення і також невербально «висловити» його. Після закінчення зачитується текст, написаний на папірці. Якщо дозволяє час, можна ще раз зіграти, помінявшись ролями.

Наступний крок — обговорення за питаннями:

* чи важко було «підбурювати»? А відповідати?
* в чому полягала складність для «підбурювача», а в чому — для «відповідача»?

**Висновок:** наполягати нерідко значно складніше, ніж відмовити (особливо в ситуаціях, коли пропозиція неприємна, небезпечна тощо). Наполягати, пропонувати потребує значно більше ресурсів, умінь, винахідливості (людина начебто залежить від рішення свого опонента), а для того, щоб відмовити, достатньо лише впевнено похитати головою.

**3. Як діяти в ситуації, коли необхідна відмова?**

* **Усвідом суть проблеми.** Чого ти хочеш насправді? Що саме тобі не подобається в ситуації, що склалася?
* **Поясни своє ставлення до ситуації.** Вислови свої по­чуття і думки щодо проблеми та поведінки своєму співрозмовнику. Опиши, що тебе хвилює («Я не люблю, коли...», «Мені не подобається...»).
* **Сформулюй свою відповідь.** Чітко висловись з приводу того, якою б ти хотів бачити ситуацію *(*наприклад: «Я хотів би, щоб ти...», «Чи не міг би ти...», «Будь лас­ка, не роби...»).
* **З'ясуй ставлення співрозмовника до твоїх слів.** Попро­си його описати, що він почуває або думає з цього при­воду (наприклад: «Що ти про це думаєш?», «Що ти на це скажеш?», «Ти не заперечуєш?»).
* **Уважно вислухай співрозмовника.** Спробуй зрозуміти його.
* **Подякуй.** Незважаючи на реакцію співрозмовника, закінчуй розмову словами вдячності (наприклад: «Спа­сибі...», «Дякую за відвертість...», «Я щасливий, шо ти не заперечуєш...»).

Звичайно, всього наперед не передбачиш, але ти міг би для себе заздалегідь продумати кілька варіантів відмови, прийнятних саме для тебе, щоб у тій чи іншій ситуації тиску мати готову відповідь.

Головне, щоб це була відповідь людини, відповідаль­ної за свої вчинки.

**3. Рольова гра «Сила волі»**

**Мета:** реалізувати позитивні з точки зору протистояння соціальному тиску форми поведінки. Усвідомити внутрішню слабкість позиції людини, яка щось наполегливо пропонує.

**Хід вправи**: гру можна проводити у «трійках», тобто об’єднавши учасників у підгрупи по троє, а можна за технікою, відомою як «Акваріум», коли з групи будь-ким обирається троє учасників, кожний з яких отримує свою роль. Вони сідають всередині кола з інших учасників і розігрують ситуацію, інші виконують роль спостерігачів. Можливі ролі для «акторів»: а) підліток, який щось пропонує зробити, намагається нав’язати щось; б) підліток, до якого звернена пропозиція першого, і який намагається певним чином уникнути цієї пропозиції; в) головний спостерігач (у випадку, коли всі учасники розбиваються на «трійки», — просто спостерігач). Розігрування відбувається експромтом (тобто часу на підготовку практично не дається — не більше 1 хв на те, щоб усвідомити суть ситуації).

Після розігрування сценки проводиться обговорення того, що відбувалося:

спочатку висловлюються ті, хто виконували ролі, потім — спостерігачі.

Запитання для обговорення:

* які форми поведінки, слова, переконання героїв допомагали їм, а які заважали?
* що було найвдалішим, а що — не дуже?
* чим би, на ваш погляд, ця ситуація закінчилася?

**4.**  **«НІ!»-СТРАТЕГІЇ**

**(як сказати «Ні!»)**

1**.** Просто «Ні!» Впевнено кажіть: «Ні!»

2. Повторюйте. Повторіть кілька разів «Ні, ні, ні!»

3. Ідіть геть. Якщо хтось продовжує чинити на вас тиск, скажіть: «Ні, мені потрібно йти».

4. Пожартуйте.

5. *Знайдіть причину.* «Ні, я не робитиму цього, тому що...»

6. *Кращий захист - це напад*. Якщо на вас чи­нить тиск якась особа, спробуйте «напасти на неї» — запитуйте, запитуйте, запитуйте («А чому це ти до мене чіпляєшся? Навіщо це тобі? Що я тобі такого зробив? Чому це так важливо для те­бе? Чому я повинен тебе слухати?»).

7. *Залучіть союзника.* Зверніться до товариша чи людини, яка поруч: «Слухай, ну поясни йому, що я не буду...», «Подивіться на нього, він про­понує мені...», «Люди, ви тільки послухайте, що він мені пропонує...»

8. *Зверніться до авторитету якоїсь людини чи видання.* «Знаєш, я хочу бути схожим на..., а він не курить», «Я читав у журналі, що...», «Мені сказали друзі...»

9. *Посилайтеся на стан здоров'я, сімейний стан, стать тощо.* «Ти знаєш, я сьогодні не дуже добре почуваюся», «Ні, я ж (не) одружений(на)», «Ні, я цього не робитиму, бо я ж дівчина (хлопець)».

10. *Застосуйте погрозу.* «Ні, а якщо ти наполяга­тимеш, то я скажу... (закричу, напишу...)».