**Учись говорить «нет».**

**Цель:** Формирование устойчивого навыка неприятия наркотиков; умения активного противостояния пагубным привычкам.

**Форма**: Тренинг.

**Эпиграф классного часа**: «Избегай людей, которые видя твои пороки и недостатки, оправдывают их или даже одобряют. Такие люди или льстецы, или трусы, или просто дураки. От них не жди помощи ни в какой беде или несчастье». Г. Сковорода

 **Ход классного часа.**

*Вступительное слово учителя.*

При опросе социологами несовершеннолетних, уже имеющих опыт использования наркотических или токсикоманических веществ, выяснилось, что приблизительно треть из них попробовали первый раз вещество только потому, что не сумели отказаться, не знали, как правильно вести себя в сложившейся ситуации.

Даже те, кто хорошо знает о вреде курения, пьянства, наркомании, порой поддаются на уговоры друзей. Причина проста: вы не можете сказать «нет».

Кому труднее отказать, если, например, вам предложат наркотики или закурить, - взрослому, компании сверстников или близкому другу?

Сегодня наш классный час пройдёт в форме тренинга, который должен помочь научиться говорить «нет».

Упражнение «Попробуй отказаться».

Предлагается ситуация, например, пойти в поход. Учитель кидает мяч любому из сидящих в кругу учащихся , тот предлагает ведущему пойти в поход. Каждый раз ведущий отвечает отказом, но отказ имеет различную направленность. Например: «Я не могу пойти в поход, потому что сыро, а у меня нет одежды для такой погоды», «Я не буду чувствовать себя уверенно в походе, потому что местность малоизвестная» и тд.

Каждый учащийся придумывает свои варианты для ведущего. Предложение делает тот ученик, которому ведущий бросает мяч. На все предложения ведущий отвечает отказом, однако использует различные варианты. Затем все определяют преимущества и недостатки конкретного варианта. Характеристики отказов записаны на доске или листе ватмана

1. ***Отказ – соглашение***. Человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается сразу дать согласие Например: «Вы не хотите выпить чаю?» - «Спасибо, но мне так неудобно вас затруднять».
2. ***Отказ – обещание***. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный конкретный момент не может его принять. Как правило, отказ направлен на внешние обстоятельства, которые мешают воспользоваться предложением. Отказывающий как бы даёт понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. Например: «Пойдём завтра в кино?» - «С удовольствием, но завтра у меня спортивная секция».
3. ***Отказ – альтернатива***. Может быть направлен на внешние обстоятельства или на само предложение, но при этом выдвигается альтернативное предложение. «Пойдём завтра в библиотеку». «Нет, я не люблю читать книги. Давай лучше сходим в лес погуляем».
4. ***Отказ – отрицание***. Обычно направлен на само предложение или предлагающего. Человек даёт понять, что не согласится с предложением ни в коем случае. Может обидеть предлагающего, но снимает вероятность получения нежелательного предложения ещё раз.

- Нет, я не буду переплывать Мокшу, потому что боюсь воды или не умею плавать.

 - Нет, я не буду носить короткую юбку, потому что это вульгарно.

 - Нет, я ни за что не пойду с тобой на дискотеку.

 **Тренинг «Не хочу курить».**

Серёжа и Денис встретились, чтобы пойти в компьютерный салон. Серёжа недавно начал курить и предлагает своему другу.

 - Закури!

 - Мне нельзя!

 - Почему?

 - Родители увидят!

 - А мы за угол отойдём.

 - Я недавно болел.

 - Слабак, ну попробуй, от одной сигареты ничего не будет.

 - Сказал не буду, значит, не буду, мне тренер не разрешает.

Продолжение диалога и его анализ.

**О провокации.**

Скажите: человек, который кладёт сыр в мышеловку, любит мышей? Для чего он тратит на них сыр? Положил бы сыр рядом с норкой, да и оставил мышей бы в покое! Но он кладёт сыр именно во внутрь мышеловки. Мышка им лакомится уже внутри, когда мышеловка захлопывается. А что делают с попавшими мышками всем известно.

**Запомни на всю жизнь;**

 - получая что-то «бесплатно», человек ведет себя подобно мыши, стремящейся в мышеловку за сыром;

 - расплачиваться за «бесплатное угощение» придется не только своим имуществом, но и своим здоровьем, а то жизнью;

 - не следует пытаться обмануть жулика, он все равно хитрее, значит, нужно держаться от него подальше.

**Как вести себя с такими «доброжелателями»?**

Главное, нужно понять, что тебя хотят заставить делать то, чего ты делать не собирался. В подобных случаях сразу же надо подумать: а зачем ему надо,

чтобы я это сделал?

 Тогда сразу станет ясно: или твоими руками хотят достичь грязной цели или тебя хотят втянуть в дело, которое принесет выгоду одному «доброжелателю».

Как же вести себя, когда пытаются взять тебя на «слабо»?

Очень просто – отвечать: «Да, мне это слабо!». Тебя начнут высмеивать: «Ты видно маменькин сынок!». Ответ: «Да, я еще маменькин и папенькин сынок!» и т.д. И вскоре будет заметно, как пыл уговаривающего остывает: он понимает, что от тебя ничего не добьется.

Иногда могут сказать: «Ты что - дурак, если отказываешься от такого выгодного дела? ».

В этот момент надо подумать: «А что это он так заботится о моей выгоде?».

И ответить: «Да, я такой дурак, что твоё предложение не принимаю».

**Запомните**: одурачивают и втягивают в алкогольные и наркотические сети того, кто боится выглядеть дураком.

Между тем, сказочный Иван-дурак нисколько не смущался, что его так называли, он всегда выигрывал, выходил победителем и на самом деле оказывался умнее всех.

Возникает вопрос: что хуже – выглядеть дураком, но поступать умно, или поступать, как дурак, но выглядеть умным?

**Рекомендации:**

 - Не бойся выглядеть недостаточно умным!

 - Не бойся выглядеть недостаточно смелым!

 - Не бойся выглядеть недостаточно взрослым!

- Не бойся выглядеть недостаточно самостоятельным!.

**Бойся выглядеть жертвой наркотической заразы и превратиться в слабохарактерного, больного человека!**