

Формирование навыков уверенного отказа

(методические материалы для проведения работы с обучающимися, направленной на формирование у несовершеннолетних навыков асертивного (уверенного) отказа)

Мини-лекция «О важности навыка отказа от негатива и нежеланного варианта»

К чему приводит неумение отказывать?

Многим людям становится не по себе от одной только мысли, что придётся кому-то отказать. Иногда такая реакция вполне понятна, но нельзя отвечать утвердительно на любую просьбу. Неумение отказать в просьбе очень часто приводит к негативным последствиям.

Во-первых, вы делаете то, чего делать не хотите.

Во-вторых, вы берете на себя обязательства, которые вам не выгодны, могут быть вредны или невыполнимы для вас. Если вы человек долга, то выполнение этих обещаний ляжет на вас тяжким грузом, забирая силы, которые можно было потратить на что-то ещё.

В-третьих, вы вводите в заблуждение окружающих людей, потому что они искренне не понимают вашего поведения, ведь вы же ответили согласием на их просьбу. Вы теряете доверие, если не выполняете обещанного (из-за неумения отказать, вы соглашаетесь на дела, которые просто физически не успеваете сделать).

У вас возникает чувство вины, потому что приходится врать и изворачиваться. Вы перестаёте понимать себя («Как я могла на это согласиться?!») и снижаете самооценку.

В итоге неумение сказать «нет» может привести к употреблению алкоголя или наркотиков (так как человек не может отказать друзьям), пропускам уроков, неразборчивости в интимных связях, кражам, агрессии по отношению к другим людям. Цена за это может оказаться слишком высокой.

Если вы никому не можете отказать, то забываете о том, чего же хотите сами, потому что начинаете принимать желания других людей за свои.

Было ли в последнее время так, что вы не смогли отказать в просьбе или требовании, хотя внутренне сильно не хотели выполнять эту просьбу (требование)? Можете ли вы вспомнить ситуацию, когда вы не смогли сказать «нет», и это привело к неприятным для вас последствиям? Что помешало вам отказать?

Мини-лекция «Почему не всегда удаётся сказать «нет»?»

Важный шаг обретения уверенности в себе – это осознание того, что никто не сможет управлять вашими чувствами и поступками, если вы не допустите этого. Умение говорить «нет» – это важный социальный навык, который помогает экономно расходовать вашу жизненную энергию.

К сожалению, у каждого в жизни иногда бывают ситуации, когда он говорит «да», несмотря на то, что хотел бы сказать «нет». Почему мы делаем то, чего на самом деле не хочется? Потому что большинство из нас чувствует необходимость *«следовать за толпой», оправдать ожидания, чтобы не быть отвергнутым или заслужить одобрение* (т. е. проявляет конформизм).

Каковы же основные причины того, что люди не могут сказать твёрдое «нет»?

1. *Заниженная самооценка и неуверенность в себе.* Люди говорят «да», когда следовало бы сказать «нет» из-за боязни оказаться ненужными или обидеть собеседника отказом. В этом случае человек думает, что он имеет ценность, только пока его о чем-то просят. Для неуверенных людей собственное «нет» – большая опасность, потому что оно означает, что контакт может прерваться. Такие люди редко просят что-то для себя, и поэтому налицо некоторая несправедливость: кажется, что их эксплуатируют окружающие. Чтобы научиться отказывать, когда это необходимо, и не брать лишних обязательств, им нужно почувствовать свою внутреннюю ценность и целостность. И, прежде всего, ценность для самих себя.

Какие качества помогают сказать «нет»?

2. *Выученный стереотип поведения.* Люди, которым трудно сказать «нет» часто воспитывались родителями, которые сами не умели отказывать. В этом случае их самооценка в

порядке. Просто именно это поведение для них привычно, отработано. Именно так поступали родители, а дети перенимают прежде всего то, что есть у них перед глазами. Чтобы научиться отказывать, им нужно понять, что можно действовать по-другому, и закрепить навык многочисленными повторениями.

3. *Страх быть отвергнутым, испортить отношения.* Сильно переключается с заниженной самооценкой. «Если я не соглашусь, он будет хуже ко мне относиться»; «Если я не соглашусь, мне потом тоже откажут»; «Если я не выполню просьбу, будут считать, что я ненадёжный человек» и т. д. В этом случае человек соглашается на что-то, идущее в разрез с его интересами, чтобы сохранить отношения. Даже в тех случаях, когда отказ не повлиял бы на дальнейшие отношения, этот страх «срабатывает». В этом случае, чтобы научиться говорить «нет», надо понять, что человека, соглашающегося на любую просьбу, могут просто перестать уважать.

4. *Излишнее стремление соблюдать приличия.* «Культурные люди никогда не отказывают другим»; «Вежливый человек должен согласиться, чтобы сохранить своё лицо» и т. д. Эти нерациональные убеждения очень мешают говорить «нет» людям, считающим себя культурными. Такой человек может не испытывать затруднений в отказе своим родным и близким людям, но пасует, когда речь идёт об отношениях с дальним кругом. Эти люди очень ориентированы на социальные нормы, и стараются «держат лицо». Для того чтобы исправить ситуацию, надо понять, что эти «правила приличия» вовсе не являются общим для всех законом.

5. *Отсутствие навыков отказа.* Люди могут понимать, что невозможно всегда и во всём соглашаться, и что время от времени отказывать надо, но не уметь этого делать, так как могут не знать способа сделать это правильно, деликатно, но твёрдо, не обидев своим отказом. Они боятся, что вследствие отказа отношения могут быть испорчены, что в глазах окружающих они будут выглядеть не такими отзывчивыми, добрыми и т. д., как им бы хотелось.

При каких стилях негармоничного воспитания ребёнок вырастает не способным сказать твёрдое «нет»?

Когда речь идёт о человеке, не способном сказать «нет», основанием этого может быть как одна из причин, так и их сочетание.

Тест «Умеете ли вы говорить «НЕТ»?

Инструкция: Ответьте на вопросы «да» или «нет».

1. В спорах вы часто придерживаетесь дипломатических методов и стараетесь избегать резких оценок и провокаций.
2. Если вы кому-то откажете, то потом будете долго переживать.
3. Вас часто просят о том, о чём других и не спросили бы.
4. Вы уверены, что добро мы делаем только для себя, а не для других.
5. Вы не пойдёте против мнения коллектива.
6. Вы иногда даёте в долг, зная, что денег вам скорее всего не вернут.
7. Очень важно, что о вас думают другие.
8. По вашему мнению, лучше сто раз отказать обманщикам, чем один раз истинно страждущему.
9. Вы понимаете, что люди часто пользуются вашим добрым нравом в корыстных целях, но ничего не можете с этим поделать.
10. Вы уверены, что мы живём в слишком прагматичный и рациональный век, и очень мало думаем о душе, о любви к ближнему.
11. Вы не понимаете тех, кто стремится общаться только с преуспевающими людьми, а всех остальных называет неудачниками.
12. Вы никогда не будете публично спорить с начальством.
13. Если вся семья «за», то вы тоже «за», даже если внутренне настроены против.
14. Делать добро надо без расчёта на то, что человек когда-нибудь отплатит тем же.
15. Если человек общается с вами по-доброму, то у него гораздо больше шансов убедить вас в чём-либо.

16. Вы ни за что не будете вставить свои «три копейки», если ничего не понимаете в обсуждении вопроса.

17. Вы не любите «резать правду-матку», и практически никогда не пользуетесь этим методом.

18. Если человек вам симпатичен, то вы не будете ему возражать, когда он глубоко заблуждается, а просто попытаетесь не затрагивать болезненную тему.

19. Вы можете обидеться на резкие слова, даже если они правдивы.

20. Решение любой проблемы требует деликатности, и, прежде чем приступить к решению, надо тщательно обдумать с какой стороны подобраться.

Обработка и интерпретация результатов

За каждый ответ «да» начислите 1 балл.

4 балла и менее: «ПРЯМОЛИНЕЙНЫЙ ОТКАЗ». Отказываете вы легко и непринуждённо, без угрызений совести. Дипломатичность в обычной жизни вы считаете лишней. Вы любите прямолинейные разговоры. На ваш взгляд, лучше сразу сказать «нет», чем лгать и придумывать причину отказа. Многие считают вас бездушным, но это не так, вы умны и незлобны, просто не все об этом знают. Возможно, по этой причине друзей у вас не слишком много, зато все они надёжны.

5–10 баллов: «ОБОСНОВАННЫЙ ОТКАЗ». Когда вы говорите «нет», то это, как правило, означает, что вы действительно не в состоянии выполнить просьбу. Но вы не забываете об основе в отказе. Например: «Я не смогу выполнить твою просьбу, потому что очень загружен работой». Такой отказ честен и гуманен, и никого не оскорбляет. Однако если вас просит близкий или нужный человек, вы в лепёшку разобьётесь, но попытаетесь выполнить его просьбу.

11–15 баллов: «КОМПРОМИССНЫЙ ОТКАЗ». Сказать «нет» вам очень тяжело. В прошлом вы наверняка имеете печальный опыт: долгие годы на вас «езддили» все, кому не лень. И настал момент, когда вы поняли, нельзя быть хорошим для всех. Однако напрямую вы отказать не можете, вы боитесь обидеть человека. Поэтому идёте на компромисс: «Я не могу этого сделать, но готов помочь в чем-то другом». К сожалению, такая техника срabатывает не всегда. Для душевного равновесия вам важно знать, что вы хороший человек. Иначе вы не сможете уважать себя.

16 баллов и более: «БЕЗОТКАЗНОСТЬ». Вы не умеете отказывать просьбам. Все это знают и часто беспощадно этим пользуются. Вы идёте на уступки, жертвуете своими интересами и желаниями, лишь бы не говорить это неловкое и страшное слово «нет». Вам нужно срочно расставить акценты и понять, что для вас важнее: мифическое хорошее мнение окружающих, или мир в собственной душе?

Право на отказ

Считается, что умение отказаться от ненужных вам предложений, сказать «нет», если на вас оказывается психологическое давление, – признак психологически здоровой личности, самодостаточной, ощущающей себя комфортно.

Если вы хотите научиться говорить «нет», то должны помнить, что вы имеете право не зависеть от того, как к вам отнесутся другие. Иногда хочется сказать: «Вас никогда не будут любить, если вы не рискнёте побыть нелюбимыми».

Вы имеете право передумать, изменить своё мнение, имеете право решать, должны ли вы брать на себя ответственность за чужие проблемы.

Ещё необходимо помнить: право отстаивать своё мнение – это основа для здорового проявления личности в любых человеческих отношениях. Однако не всегда следует проявлять настойчивость, особенно когда вы не можете контролировать ситуацию. В подобных случаях глупо, а возможно и опасно, отстаивать своё мнение. Лучше прекратить общение. Это касается ситуаций, где есть угроза физической опасности, здесь ваши заявления мало чем могут помочь. Постарайтесь уйти.

В каких ситуациях человек имеет право сказать «нет»? Вспомните последний раз, когда вы отказывали в просьбе?

Упражнение «Приёмы противостояния давлению»

Цель: отработка навыков распознавания и противостоянию давлению, манипуляций.

Если вас склоняют делать то, чего вам не хочется, в первую очередь оцените ситуацию: где вы, с кем вы, что делают окружающие люди, как они относятся к происходящему. Если у вас возникли нервозность или страх, не впадайте в панику: это обычная физиологическая реакция, которая является предостережением от опасности. Ваши глаза и уши информируют вас о происходящем. Доверяйте им.

Как только вы осознали, что происходит вокруг, подумайте о *последствиях*:

- Как вы будете чувствовать себя завтра?
- Не пожалеете ли вы о принятом решении?
- Не попадёте ли вы в беду?
- Не повредит ли это вашему здоровью?

Что бы вы ни решили, вы должны осознавать все возможные последствия поступка.

Взвесив все «за» и «против», примите решение. Когда будете говорить о нем, старайтесь выглядеть и действовать спокойно, даже если ощущаете беспокойство и страх. Смотрите в глаза человеку. Создайте себе пространство (например, не сидите, если тот, кто вас уговаривает, стоит) и помните, что вы имеете право отказаться. Говорите твёрдо, ясно, ровным голосом. Учтите, что замедляющаяся скорость речи оценивается как потеря уверенности и сожаление по поводу сказанного. А ускоряющийся темп речи (и жестикологии) свидетельствует о том, что собеседник всё больше вдохновляется и погружается в то, что говорит.

Несколько рекомендаций: как лучше действовать в той или иной ситуации

Если вас склоняют к употреблению спиртных напитков или наркотиков, вы можете просто сказать: «Нет, спасибо». Если это сказать непросто, сделайте вид, что вам срочно что-то понадобилось (позвонить, пойти в ванную, забрать сестру из садика). Кроме того, вы всегда можете уклониться от всего мероприятия: не идти на вечеринку или туда, где употребляют спиртные напитки или наркотики.

Рекомендации:

- Не бойся выглядеть недостаточно умным!
- Не бойся выглядеть недостаточно смелым!
- Не бойся выглядеть недостаточно взрослым!
- Не бойся выглядеть недостаточно самостоятельным
- Бойся стать жертвой наркотической заразы и превратиться в марионетку!

Запомните:

Одурачивают и втягивают в наркотические сети того, кто боится выглядеть дураком. Сказочный Иван-дурак несколько не смущался, что все его так называли, но всегда выигрывал и побеждал!

Что хуже – выглядеть дураком, но поступать умно, или поступать как дурак, но выглядеть умно?

Если вас склоняют к интимной близости, есть несколько способов отказаться от секса:

- нет, пожалуйста, считайся с моими желаниями;
- я не готова к близости;
- если все занимаются этим, для тебя не составит труда найти партнёра.

Если вас подбивают к краже, вы можете сказать, что это не окупает опасность, что вы не собираетесь что-либо кому-то доказывать, что вам не хочется марать свою репутацию.

Если вам предлагают прогулять уроки, то вы можете сказать: «Я бы с удовольствием, но мои оценки не дают мне такой возможности». А ещё можете предложить: «Почему бы нам не пойти вместе после школы?»

Эти фразы, конечно, не универсальны. И вас могут продолжить принуждать. Тогда здесь может оказаться полезным принцип «Лучшая защита – нападение».

Если на вас кто-то давит, попробуйте напасть на него и спрашивайте, спрашивайте, спрашивайте: «Почему ты ко мне пристал? Зачем тебе это? Что я тебе такого сделал? Почему тебе это так важно? Почему я должен тебя слушать?»

Можно привлечь союзника. Обратиться к другу или просто человеку, находящемуся рядом: «Послушайте, ну объясните ему, что я не буду» или «Вы только послушайте, что он мне предлагает!».

Если же ничего не помогает, используйте угрозу: «Нет, а если ты будешь на стаивать, то я закричу, позвоню, напишу» и т. д. (в зависимости от ситуации).

Иногда полезным оказывается компромисс. Вы можете сказать, что подождёте некоторое время, а потом примете решение.

Какие ещё варианты сказать «нет» и противостоять давлению можете предложить? Есть ли у вас свои, оригинальные, апробированные способы?

Мини-лекция «Способы отказа»

Человеку сложно сказать «нет». Согласившись, коришь себя за мягкотелость, откажешь – обидишь человека. Существуют разные способы отказа, какой способ выбрать зависит от многих факторов: ситуации, оппонента, важности этой ситуации, ваших личностных особенностей, сложившихся отношений и т. п.

1. *Отказ-соглашение (формальный отказ)*: человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается дать согласие. «...Спасибо, но мне так неудобно вас затруднять».

2. *Отказ-обещание*: человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Отказывающийся как бы даёт понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. Этот отказ позволяет из бежать конфликтной ситуации. «Пойдём завтра в кино» – «С удовольствием, но завтра у меня занятия по математике».

3. *Отказ-альтернатива*: отказ направлен на альтернативное предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение. Эта форма отказа также не затрагивает чувства предлагающего, поскольку ему даётся понять, что общение с ним желательно. «Пойдём завтра в спортзал» – «Давай лучше погуляем по городу».

4. *Отказ-отрицание*: человек даёт понять, что не согласится ни при каких обстоятельствах. Может затрагивать личные чувства предлагающего, обидеть его, однако снимает вероятность нежелательного предложения в дальнейшем. «Нет, я не поеду на лодке, потому что боюсь воды!», «Нет, я ни за что не пойду в лес!»

5. *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 давления.

Слова отказа:

- Нет, не могу.
- Нет, нет, и ещё раз нет.
- Нет, мне сейчас некогда.
- Нет, спасибо, мне не нужны деньги.
- Скажите «нет» и уйдите, не объясняя причины.

Заменяем слово «нет»: Существуют способы сказать «нет» без произнесения этого слова. Они включают такие фразы:

«Простите, но сейчас я не могу». Подобное начало будет отличной тактикой и смягчит отказ. Разве можно не принять такое извинение, которое, очевидно, огорчает и самого говорящего?

«Как-нибудь в другой раз» означает перенос мероприятия на более поздний срок. Это всё же мягче, чем прямой отказ. Это только игра слов, но, может быть, она поможет вам избежать обид.

«Спасибо, что спросили, но я не смогу вам помочь». Спорить с таким утверждением довольно сложно. Вы не только благодарите человека за оказанное доверие, но и никоим образом не обижаете его.

«Мне кажется, вам лучше обратиться за помощью к кому-нибудь другому». С этим ответом нужно быть осторожнее. Подобное утверждение провоцирует собеседника говорить вам комплименты и объяснять, почему он пришёл именно к вам.

«Возможно, потом». Эта фраза может породить проблемы. Вы должны быть готовы к тому, что в будущем к вам снова обратятся с этой же просьбой.

Упражнение «Отказ разными способами»

Прочитайте ситуацию «Просьба». Попробуйте использовать разные способы отказа и смоделируйте развитие ситуации.

Ситуация «Просьба». Сергей шёл по улице. Вдруг его кто-то окликнул. Он оглянулся и увидел хорошо одетого, солидного мужчину, стоящего около дорогой иномарки. Сергей остановился и подошёл к нему. Мужчина попросил юношу отнести и передать какую-то коробку в офис, находящийся в доме напротив. Сергей стал отказываться, тогда мужчина стал его уговаривать. Сначала он предложил ему за услуги деньги, потом стал нервно объяснять, почему он сам не может её отнести. Когда он разговаривал с Сергеем, он старался не смотреть ему в глаза.

Какие способы вам легче использовать? Какие слова и фразы вы употребляли? Сможете ли вы также отвечать в реальной ситуации?

Правила грамотного и уверенного отказа

1. Если хотите в чем-либо отказать человеку, чётко и однозначно скажите ему «нет». Объясните причину отказа, но не извиняйтесь слишком долго.

2. Отвечайте без паузы – так быстро, как только это вообще возможно.

3. Чем проще отказ, тем легче и быстрее его примет другая сторона. Неуверенная речь и оправдания запутывают человека – и он может решить, что вы колеблетесь, и использовать это, переубедив вас.

4. Настаивайте на том, чтобы с вами говорили честно и откровенно.

5. Попросите объяснить, почему вас просят сделать то, чего вы делать не хотите.

6. Смотрите на человека, с которым говорите. Отказывать нужно вежливым и уверенным голосом, давая понять человеку, что отвергаете только предложение, а не его самого.

7. Не оскорбляйте и не будьте агрессивными.

Важно помнить, что честным и аргументированным отказом, произнесённым спокойным вежливым голосом, вы не можете никого обидеть. Однако если человек всё же решил обидеться, это его выбор, и вашей вины в этом нет. Сказать «нет» трудно, но этим навыком обязательно нужно овладеть – так как, благодаря ему развивается характер и растёт уверенность в себе, а ваша жизнь освободится для тех радостных моментов, которым вы с готовностью скажете «да».

Какие правила вы можете добавить? При каких обстоятельствах вы сами готовы принять отказ на вашу просьбу?

Упражнение «Учимся говорить «НЕТ!»

Цель: формирование навыков говорить твёрдое «нет!».

Для начала, вспомните одну из последних ситуаций, в которой вы не смогли кому-то отказать, хотя согласие было явно не в ваших интересах и привело к неприятным последствиям. Ответьте себе на вопросы (письменно):

– К чему привело моё неумение говорить «нет»? Какие убытки пришлось нести?

– Принесла ли эта ситуация какую-то выгоду лично мне?

– Что именно помешало отказать мне в этой просьбе? Это – самый главный вопрос. В нем коренится проблема, над которой нужно будет работать. У кого-то это неуверенность в себе. У кого-то страх быть отвергнутым из-за отказа. У кого-то поспешность с произнесением слова «да». Вариантов может быть немало.

– Если бы у меня было то качество, которого мне не хватило, как бы развивалась ситуация? Смог бы я отказать? Если ответ положительный, то представьте ситуацию, когда вы смогли

сказать «нет», во всех подробностях и насладитесь этим мысленным триумфом. Это поможет вам в будущем в реальных ситуациях. А лучше запишите, как именно вы отказали бы.

– Что я буду делать в следующий раз, когда необходимо будет отказывать?

Чтобы ответить на этот вопрос, используйте «технику эффективного отказа» или «технику эмпатийного отказа». Помните, чем ближе вам человек, тем мягче должен быть ваш отказ. Если перед вами взрослый, он имеет право знать, что его просьба вызывает у вас неприятие, это поможет строить в будущем ваши отношения более эффективно. Если же вы соглашаетесь, испытывая сопротивление, то человек не узнает, что вы страдаете. Ведь другие не умеют читать наши мысли.

Техника эффективного отказа

Эта техника работает в разных ситуациях общения: с друзьями, одноклассниками, родителями, любимыми людьми, коллегами по работе. Действительна как с детьми, так и со взрослыми.

Шаг 1: внимательно выслушайте просьбу. Дайте собеседнику высказаться, выслушав его аргументы. Слушайте, не перебивая, но можно и нужно что-то уточнять. Если вы разговариваете лично, смотрите на собеседника, а не на экран телевизора или компьютера. Партнёру должно быть очевидно, что его просьба услышана. Иногда на этом этапе можно взять «тайм-аут», чтобы обдумать просьбу спокойно и «взвесить» все «за» и «против». Если вы против, переходите к следующему шагу.

Шаг 2: краткое резюме. Кратко, но менее эмоционально повторите то, что сказал партнёр. Дождитесь, чтобы партнёр подтвердил: да, вы всё верно поняли.

Шаг 3: отказ. Твёрдо, но спокойно откажите, используя слово «нет». Обязательно используйте местоимения «я» и «мне». Кратко и чётко аргументируйте ваш отказ. Люди, не слишком уверенные в правильности своего отказа, начинают про странный рассказ о своих планах, думая, что для человека будет очевидно, что его просьба несвоевременна. Они так увлекаются, что забывают сказать самое главное слово «нет», считая, что всё и так понятно.

Но... Не понятно! Также необходимо говорить от своего лица. Это выявляет уверенную позицию. А очень длинная аргументация расценивается как оправдание или как попытка придумать повод для отказа.

Шаг 4: ждите провокаций и сохраняйте молчание. На этом этапе партнёр повторит попытку вас уговорить, повторяя свои аргументы более эмоционально и всем видом показывая, как он обижен. Вы можете услышать многое, начиная от лести до сильного негатива. Это поведение – провокация, которая бывает двух основных типов: провокация неуверенностью («Но я же сама не справлюсь»), и провокация агрессией («Совсем мне не помогаешь, а ещё друг!»). Их надо переждать, не вступая в дискуссии. Наберитесь терпения и спокойно всё выслушайте.

Шаг 5: повтор отказа. Дайте понять, что вы услышали, что сказал собеседник, и чётко повторите отказ, начиная с шага №2 (краткого резюме). Наберитесь терпения, скорее всего, все шаги придётся повторить 3-4 раза.

Шаг 6: выход на позитив. Обсудите с партнёром возможности разрешения ситуации другим способом. Обсуждая варианты получения желаемого в будущем, вы ориентируете собеседника на более позитивное восприятие отказа. Это особенно важно для ситуации, когда отказывать приходится близким людям.

Пример диалога с применением техники эффективного отказа

Ситуация: Иван должен отказаться своей маме, чтобы отправиться вместе с друзьями в кино.

Шаг 1:

Мать: «Иван, мне нужно, чтобы ты сегодня передвинул шкаф».

Иван: «Почему именно сегодня, мама?» (это уточнение, оно показывает, что человек услышал просьбу и готов её обсуждать).

Мать: «Мне надоело то место, где он стоит, мне кажется, у другой стены будет лучше. Я в передаче слышала, что раз в 3 месяца необходимо менять обстановку».

Согласитесь, если бы Мать сказала бы, что шкаф перекрывает доступ к батарее, которую должны прийти проверять в ближайшее время, это был бы более «весомый» аргумент. А в этой ситуации Иван понимает, что может отказать.

Шаг 2:

Иван: «Правильно ли я понял, мама, что тебе нужно сегодня поменять обстановку, так как об этом сказали по телевизору?».

Мать: «Не просто по телевизору, а в очень умной, моей любимой передаче».

Иван: «Хорошо, в твоей любимой передаче».

Заметим: мама «добавляет веса» своей просьбе, делая отказ сложным. Иван соглашается, но не с просьбой, а с тем, что интересы матери для него важны.

Шаг 3:

Иван: «Нет, мама. Сегодня я никак не могу тебе помочь. Мы с друзьями идем в кино и уже купили билеты».

Заметьте, Иван употребил уверенное «нет», говорил от своего имени и кратко аргументировал отказ, назвав главную причину и не вдаваясь в подробности.

Шаг 4:

Мать «Что же ты, сынок! Мать попросила первый раз за месяц о чем-то, и ты не можешь этого сделать? Я тебя кормила-поила, ночей не досыпала, а ты! Как ты не понимаешь, я не могу сама двигать мебель!».

Мать применила сразу несколько стратегий провокации, чтобы усилить эффект и сломить сопротивление. Это манипуляция.

Шаг 5:

Иван: «Да, мама, я понял, что для тебя важно, чтобы я передвинул шкаф уже сегодня. Я хочу уделить тебе внимание, но на сегодня вынужден сказать «нет». Мы с друзьями идем в кино, я не могу подвести ребят».

Иван снова кратко резюмировал просьбу, повторил отказ, используя уверенное «нет» и снова кратко объяснил причины. После этого мама проведёт ещё не сколько «раундов», используя различные виды провокаций («Ты же всегда был внимательным сыном!»; «В старости стакан воды некому будет подать»), но, если Иван не будет вступать в обсуждение фраз-провокаций и продолжит спокойно повторять отказ, мама перестанет настаивать.

Шаг 6:

Иван: «Мама, как ты отнесёшься к тому, чтобы я после сеанса помог тебе? Мы сможем передвинуть шкаф, а также попить чаю. Я куплю твои любимые конфеты, а ты напечёшь моих любимых пирожков?» И так, Иван, понимая, что помощи в перетаскивании тяжестей больше ждать неоткуда, предлагает маме время, в которое сможет это сделать, не отменяя других важных дел. Также он показывает, что помнит, что именно любит мама и делает скрытый комплимент её умению готовить. Отказ хоть и состоялся, но не нанёс отношениям с мамой вреда, а друзья были очень рады, что Иван смог так блестяще выйти из этой, хоть и бытовой, но не простой ситуации.

Техника эмпатийного отказа в просьбе

Шаг 1: *Говорите о своих чувствах.* Покажите своё неудовольствие, раздражение или сожаление по поводу просьбы. Всё зависит от эмоций, которые вы хотите выразить. Это предпосылка для мягкого отказа: вы не отказываетесь, а только сообщаете о своих чувствах партнёру. Используйте местоимение «Я»: «Мне это будет неприятно», «Меня это немного злит», «Мне это не нужно», «Я могу сделать это только при крайней необходимости», «Я сожалею».

Шаг 2: *Скажите «нет».* Кратко и чётко поясните, почему это именно так, дайте краткое обоснование отказу. Обоснованием отказа могут служить ваши чувства или изменения в ваших отношениях с партнёром в случае выполнения просьбы. Например:

«Мне очень жаль, но я не могу пойти с тобой на выставку, потому что я ничего не понимаю в искусстве и чувствую себя неуютно в музеях. В общем, буду очень плохой компанией! Давай сходим куда-нибудь ещё».

Шаг 3: *Предложите вариант решения проблемы* (если вы не можете ничего предложить, этот шаг можно пропустить). Не оставляйте человека в безвыходной ситуации, подумайте, как ему можно помочь иными способами. Например: «Я не смогу помочь твоему другу отвезти вещи на дачу, потому что у меня другие планы на выходные. Но у меня есть телефон службы, которая как раз занимается перевозками. И цены у них приемлемые».

Шаг 4: *Пауза для выслушивания партнёра*. Вы делаете паузу (то есть молчите), спокойно выслушиваете партнёра, пока он не договорит.

Шаги 5–7: *Повторы*. Повторите свою мысль, но обязательно – с учётом слов партнёра и только в том случае, если ваше решение отказать не изменилось. Скажите «нет», затем уточните, что именно вы не будете делать, затем, сославшись на неприятные чувства, объясните, почему вы этого делать не будете. Будьте последовательны и настойчивы. Не давайте втянуть себя в дискуссию. Будьте внутри себя абсолютно уверены в том, что делаете, или, вернее, в том, чего делать не хотите. Если же в вашем голосе почувствуется неуверенность, то собеседник начнёт давить на вас и повторять свои просьбы снова.

Овладеть этими техниками может любой человек. Важно тренироваться и отслеживать, на каком этапе вы находитесь. Сначала будет непросто, ведь навык вырабатывается через тренировки. Постепенно вы научитесь отказывать без труда. Конечно, иногда в процессе разговора «нет» может смениться на «да». Если причина – аргументы, приведённые собеседником, будь то ребёнок или взрослый, то не надо бояться изменить своё решение. Этот шаг только укрепляет отношения, а когда речь идёт о ребёнке, способствует формированию умения отстаивать свою позицию. Главное, чтобы как «нет», так и «да» было вашим собственным решением.

Умение сказать «нет» или грамотно отказать – необходимый навык для построения успешной и счастливой жизни. Существует много эффективных способов говорить «нет». Знание и умение применять приёмы уверенного отказа помогают человеку не поддаваться давлению и оставаться в безопасности, не обижая других.

Проверочные вопросы:

1. Выскажите своё мнение по поводу высказывания: *Никому ни в чём не отказывая, во всём отказываем себе.*

2. Перечислите последствия, к которым может привести неумение отказывать. В каких ситуациях, по вашему мнению, грамотнее будет согласиться?

3. Опишите 3 ситуации из вашей жизни, когда вы не смогли отказать, и это привело к негативным последствиям для вас. Почему вы не смогли отказать?

4. Охарактеризуйте причины, почему люди не умеют отказывать или им трудно это сделать.

5. Какие существуют приёмы противостояния давлению со стороны других людей?

6. Соотнесите способы отказа и фразы, в которых они отражены.

Способ отказа	Фраза
1. Отказ-соглашение	А. – Пойдём завтра в театр? – Я бы очень хотел, но мне завтра на курсы.
2. Отказ-обещание	Б. – Давай попробуем травку? – Иди-ка ты вон со своим предложением, наркоман.
3. Отказ-альтернатива	В. – Пойдём завтра в бассейн?

	– Нет, я не люблю плавать. Давай лучше в кино.
4. Отказ- отрицание	Г. – Вы не хотите выпить чаю? – Спасибо, но я не хочу вас затруднять.
5. Отказ-конфликт	Д. – Нет, я не буду носить короткую юбку, потому что это вульгарно. Или: – Нет, я ни за что не пойду с тобой на дискотеку.

Упражнение «Марионетка»

Данное упражнение направлено на осознание подростками манипуляции и на понимание своих ощущений от бездумного подчинения. Следует подвести детей к мысли о том, что все мы подвергаемся давлению социума (семьи, близких, учителей), требованиям закона или правил общества, однако существуют люди-манипуляторы, которые в обход здравому смыслу и нашей критичности нас заставляют принимать неверные решения, заставляют полностью подчиняться их воле, причем делают это разными способами.

Далее детям сообщается, что сейчас им предлагается почувствовать себя в роли марионетки, которой управляют другие.

Участники делятся на группы по три человека. Каждой тройке дается задание: два участника должны играть роль кукловода – полностью управлять движениями третьего участника – марионетки. Для каждой тройки расставляются два стула на расстоянии 1,5 метра. Цель кукловодов – перевести «куклу» с одного стула на другой. При этом человек, который играет роль «куклы», не должен сопротивляться тому, что с ним делают кукловоды. Очень важно, чтобы на месте «куклы» побывал каждый участник.

Обсуждение:

- Что чувствовали участники игры, когда были в роли «куклы»?
- Понравилось ли им это чувство, было ли комфортно?
- Хотелось ли что-то сделать самому?

Упражнение «Машинки»

Упражнение направлено на понимание своих ощущений в ситуации бездумного подчинения и невозможности самостоятельного выбора. Как и в упражнении «Марионетка», для детей необходимо развести понятия «осознанное подчинение требованиям закона и правил общественной жизни» и «слепое подчинение воле манипулятора», т.е. человека, который использует других в своих корыстных целях.

Участникам объясняется, что с помощью следующей игры присутствующие попробуют узнать, как себя чувствует человек, когда он лишен возможности самостоятельно принимать решения, когда им управляют другие.

Описание. Участники делятся на две подгруппы – водители и машинки. У «машинок» закрыты глаза. Водители управляют машинками (2 мин.):

- руки на плечах «машинок» – едем,
- убрали руку с левого плеча – поворот направо,
- убрали руку с правого плеча – поворот налево (поворот делается в ту сторону, на каком плече осталась рука).

- убираем обе руки с плеч – стоп.

- легонько похлопать по спине – срабатывает сигнал.

Затем «водители» и «машинки» меняются ролями.

Обсуждение:

- Как вы себя чувствовали, когда были «машинками»?
- Как вы себя чувствовали, когда были «водителями»?
- Понравилось ли вам нести ответственность за ситуацию?
- Как себя чувствует человек, когда он лишен возможности самостоятельно принимать решения, когда им управляют другие?

Вывод: когда ты не самостоятелен, не можешь распоряжаться собой, это неприятно.

Упражнение «Отказ»

Цель: отработка навыков отказа, овладение навыками уверенного поведения, выбор наиболее эффективных стратегий отказа и аргументированного отказа в ситуации выбора.

Группа делится на 3-4 подгруппы. Каждой группе предлагается одна из ситуаций:

- одноклассник (сосед, лидер двора) просит разрешения приготовить неизвестное тебе вещество у тебя дома,
- одноклассник (сосед, лидер двора) просит оставить какие-то вещи,
- одноклассник (сосед, лидер двора) просит солгать его родителям, что какая-то его вещь лежит у тебя.
- одноклассник (сосед, лидер двора) просит купить наркотик.

Задание подгруппам: в течение 7 минут придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации.

Ведущий предлагает использовать в каждой ситуации 3 стиля отказа: уверенный, агрессивный, неуверенный. Каждый стиль демонстрирует только один участник.

После этого каждая подгруппа «проигрывает» свою ситуацию перед остальными участниками. Один играет роль «уговаривающего», другой – «отказывающегося». Если ведущий чувствует, что роль уговаривающего может быть исполнена участниками недостаточно хорошо, он может сыграть ее сам.

Далее следует обсуждение необходимости приобретения таких навыков, влияния тех или иных форм отказа на дальнейшие отношения. Дискутируется вопрос о сложностях и преимуществах ответственного поведения.

Обсуждение:

- Как чувствовал себя человек в ситуации давления?
- Какой вариант отказа оказался более эффективным?
- Что можно было сделать, чтобы отказ был более убедительным?

Мини-лекция «Личные границы»

Ведущий рассказывает группе о том, что для того, чтобы сохранить свою целостность, мы проводим вокруг себя невидимые границы. Мы позволяем другим приближаться к нам физически и психологически лишь до определенного расстояния, защищая себя от вредного воздействия или от чрезмерного влияния. Лицо, которое не может отстаивать свои границы, создает трудности для себя самого и для окружающих. С другой стороны, когда мы устанавливаем границы на большом расстоянии от себя или делаем их непроницаемыми, мы становимся одинокими. Общаясь с другими, мы часто не замечаем этих психологических границ. Неосторожно переступив их, мы оказываемся бестактными по отношению к человеку, а тот, кто нарушает наши границы, воспринимается нами бесцеремонным или тяготит нас.

Немало конфликтов возникает из-за того, что в повседневной жизни мы недостаточно четко обозначаем границы вокруг своей личной территории и сами оказываемся невосприимчивыми к знакам, указывающим на приближение к чужим границам.

Упражнение «Границы»

Цель: развитие чувствительности к границам членов группы, с которыми им бывает трудно находить общий язык. Ведущий сообщает группе о том, что это упражнение поможет им стать более чувствительными к границам, с помощью которых каждый человек защищает свою индивидуальность, и ведущий предлагает следующий алгоритм действий: «Посмотрите на всех членов группы и выберите кого-нибудь, с кем вам по какой-то причине трудно общаться. Сядьте друг напротив друга и задумайтесь на минуту о том, как вы в это мгновение можете представить

себе ту невидимую психологическую границу, которую проводит вокруг себя ваш партнер. Как вам, кажется, насколько близко он позволит вам подойти к себе? Каким образом? При каких условиях? Как он скажет вам «стоп!» или «подойди поближе»? Попробуйте, молча поэкспериментировать друг с другом. Встаньте лицом друг к другу и вытяните руки перед собой. Коснитесь своими ладонями ладоней партнера так, чтобы ваши руки были мягко прижаты друг к другу. Смотрите друг другу в глаза и делайте соприкасающимися ладонями и пальцами различные движения. Экспериментируя с движениями, постарайтесь узнать что-либо новое о своем партнере.

Что выражают движения партнера?

Кто из вас чаще оказывается инициатором движений, а кто чаще проводит разведку?

Кто чаще говорит «стоп!»?

Теперь найдите ту индивидуальную границу, которую партнер очерчивает вокруг своего тела и которую он готов защищать. Приближая руки к партнеру с разных сторон, на разной высоте от ступней до макушки, выясните, в какой мере он позволяет вам приблизиться к нему в разных местах.

Как вы сами себя чувствуете, приближаясь к его границам?

Насколько вы уверены в себе и в какой мере позволяете партнеру подойти к вашим границам? Будьте чувствительны к сопротивлению с обеих сторон, а также к отступлениям назад. Где проходит ваша собственная граница, и как вы ее защищаете?

Теперь остановитесь и сядьте вместе со своим партнером. Поговорите о том, что вы заметили, о том, какую «политику границ» использует каждый из вас, и как вы можете использовать понятие для того, чтобы в будущем легче ладить друг с другом».

Мини-лекция: Умение говорить «Нет»

Ведущий рассказывает группе, что для подростков овладение навыком произвольного отказа имеет большое значение, так как им сложно бывает отказать другому лицу, особенно если этот человек настойчив. Подросткам часто бывает трудно определить, в каких случаях следует отказывать или соглашаться.

«Бывают ситуации, в которых сказать «да» значит сделать хуже себе, а сказать «нет» – сделать хуже другим. Если мы говорим «нет», то чувствуем себя виноватыми и одинокими. Однако отказ не означает разрыва отношений с человеком. Для того чтобы не оттолкнуть другого, надо проявить сочувствие, сопереживание, «послушать сердце» этого человека. Другими словами, «нет» надо говорить, учитывая чувства другого человека, и при этом знать свои цели. Например: «Я вижу, вы очень расстроены, но у меня сейчас нет времени на это дело». Способность сказать «нет» повышает вашу оценку в глазах других людей. Эта способность так же важна, как и способность сказать «да».

Упражнение «Вынужденная покупка»

Группа разбивается на пары. Далее участники по очереди играют роли «продавец-покупатель». Задача продавца уговорить покупателя что-то купить, а задача покупателя, внимательно выслушав продавца, вежливо отказать, аргументировав свой отказ. В ответ на продолжающиеся уговоры продавца, покупателю необходимо найти несколько разных способов отказа. После нахождения 4-5 разных способов отказа, пара меняется ролями.

Обсуждение: участники рассказывают ведущему о том, какие способы отказа удалось придумать. Ведущий помогает участникам, записывая разные способы отказа на доске. Далее ведущий предлагает группе придумать жизненную ситуацию, когда ни один из представленных способов не подходит. Если такой случай находится, ведущий предлагает группе найти вариант отказа для него либо сам помогает группе. Вывод: «Всегда можно найти способ отказать».

Упражнение «Учимся противостоять влиянию»

Подросткам предлагается обсудить: что такое влияние и на что или на кого можно повлиять? Влияние – это способность убедить человека поступить так, как хочется тебе, или способность предпринять какие-либо действия, изменяющие исход ситуации. Далее обсуждается: всегда ли влияние отрицательно? Каким образом можно отличить отрицательное влияние? Каковы способы негативного влияния (запугивание, шантаж, угроза, подражание, зависимость, избиение,

давление на личность и т. д.)? Подросткам предлагается высказаться: хочется ли им поддаваться такому влиянию, и к каким последствиям может привести соглашение? Что необходимо предпринять, чтобы уйти из-под негативного влияния? Составляется план безопасности. Необходимо убедить подростков, что обращение за помощью – это не признание собственной слабости, а проявление способности противостоять. В план должны быть включены и такие пункты, как обращение к родителям, учителям, в органы полиции, на телефон доверия.