

## Сопротивление давлению

Задачи тренинга:

1. Познакомить участников с понятием социального давления (каким оно бывает, что мы чувствуем, когда под него попадаем).
2. Сформировать позитивное отношение к стремлению быть индивидуальностью.
3. Научить видеть ситуации манипулирования, сформировать навыки сопротивления давлению.

*Всем привет! Очень рад (или рада) вас всех видеть! Сегодня у нас будет очень ответственное занятие, посвященное социальному давлению и умению сказать «НЕТ». Нам порой бывает трудно отказать, т.к. мы не хотим обидеть другого человека или хотим, чтобы о нас хорошо думали, признавали нас. В общем, об этом мы сегодня и поговорим.*

*Мы часто оказываемся в ситуации, когда на нас «давят» – это так называемое психологическое давление.*

*Давление может быть как вербальное, так и невербальное.*

**Вербальное давление** – это давление при помощи слов. Например, такие фразы: «Ну что, тебе слабо...», «А я думал, что ты настоящий мужик» и др.

**Невербальное давление** – это давление, оказываемое без помощи слов. Это может быть давление с применением физической силы, а может быть и просто давление без физического контакта (например, когда нам объявляют бойкот). При этом нас не бьют, с нами просто не разговаривают и показывают, что мы – не со всеми, и это нас угнетает, эта ситуация давит на нас. Невербальное давление – самое сложное и сильное давление, оно задевает нас намного сильнее, чем словесное.

*Для того чтобы научиться противостоять давлению, давайте сделаем одно упражнение.*

*Упражнение «вампиры»*

Из группы выбирается 1-2 добровольца (если группа небольшая – 10-12 человек, пусть будет 1 доброволец; однако если доброволец нерешительный, тогда лучше выбрать ему пару). Добровольцы выходят за дверь. Внимание! Инструкция дается отдельно добровольцам и отдельно – группе так, чтобы они друг друга не слышали.

**И н с т р у к ц и я :** Добровольцам: *Вы – вампиры. Вам жизненно необходима кровь, поэтому всеми возможными способами вы должны собрать у группы как можно больше крови. Например, вы можете упрашивать, умолять спасти вас от голодной смерти, или угрожать, или брать «на слабо», или хитростью выманить кровь, сказав, что она нужна больным детям и т.д. Также вы можете придумать и свой оригинальный способ. Понятно?*

Инструкция группе: *Они (добровольцы) – вампиры, и им нужна ваша кровь, вы можете ее дать, а можете отказать. Но вы ведь знаете, чем грозит вам потеря крови?*

**Каждый участник группы получает небольшой бумажный жетон, символизирующий кровь. Эти жетоны вампиры и должны попытаться выманить.**

Далее вампиры пытаются выполнить свою задачу. Кто-то из группы дает кровь, а кто-то – нет. Отведите на это 3 минуты. Если действие быстро завершается, то перейдите к обсуждению.

Анализ упражнения: После того, как группа поделится на тех, кто дал свою кровь, и тех, кто отказался ее давать, ведущий сообщает: *Те, кто решился свою кровь дать или хотя бы допустил мысль об этом, больше предрасположен к тому, чтобы поддаваться социальному давлению и провокации. Таким людям труднее сказать «нет!». Очень часто бывает в жизни, что умом мы понимаем, что нам не нужно соглашаться на чьи-то просьбы и предложения, но предлагающие часто бывают очень изобретательны и артистичны, пытаясь нас убедить.*

Спросите у тех, кто отдал «вампирам» свои жетоны, на каком аргументе они «слопались». *Говорить «нет» и противостоять социальному давлению действительно сложно, и этому стоит поучиться, чтобы действительно быть готовым в жизни, если понадобится, сказать твердое «нет!».*

Если же участники будут защищаться, утверждая, что они, наоборот, проявили доброту, дали свою кровь, чтобы помочь вампиру, в этом случае ведущий должен показать, что иногда просьба о помощи – это та же самая манипуляция.

*Иногда люди пользуются нашей добротой, играют на наших добрых чувствах, чтобы заманить нас в ловушку. Поэтому ваша основная задача – разобраться в ситуации, а только потом принимать решение. Нужно понять, когда необходимо проявить доброту, а когда вами просто пользуются.*

#### □ Как сказать «НЕТ»

*В каких ситуациях может пригодиться умение сказать «Нет»?*

Все ответы участников запишите на доске, если нужно, дополните их такими пунктами:

- когда предлагают наркотики, таблетки, алкоголь или сигарету,
- когда хотят от вас что-то получить (деньги, вещь и пр.),
- когда вас пытаются заманить в ловушку (лохотрон),
- когда хотят, чтобы вы купили некий товар, который вам особо не нужен.

*Сейчас мы постараемся отработать этот навык пошагово, для того чтобы вы могли им пользоваться в своей жизни. Овладение этим навыком имеет большое значение, так как нам, порой, бывает сложно отказать другому, особенно, если другой человек настойчив. Иногда трудно решить, отказывать нам или соглашаться. Сказать «Да» – может означать сделать хуже себе, а сказать «Нет» – сделать хуже другим. Если мы говорим «Нет», то чувствуем себя виноватыми и одинокими.*

*Как отказать, когда тебя о чем-то просят.*

1. Выслушать другого (его просьбу, предложение) спокойно, доброжелательно.  
2. Попросить разъяснения, если что-то неясно (*спросить: «Что вы имеете в виду?»* или *перефразировать: «То есть вы хотите, чтобы я..»*).

3. Оставаться спокойным и сказать «нет».

4. Объяснить, почему вы говорите «нет».

5. Если собеседник настаивает, повторить «нет» без объяснений. (*Если вы отказали, человек может попытаться манипулировать вами, вызывая чувство вины. Важно не реагировать на манипуляции и оставаться внутренне сосредоточенным на главном содержании просьбы (предложения) и причине вашего отказа*).

*Однако отказ не означает разрыв отношений с человеком, особенно если речь не идет о ситуации, потенциально опасной для вас. Для того чтобы не оттолкнуть другого, надо проявить сочувствие, сопереживание. Другими словами, «нет» надо говорить, учитывая чувства другого человека и при этом знать свои цели. Например: «Я вижу, вы очень расстроены, но я сейчас действительно не могу вам помочь. Однако, как только освобожусь, я сделаю все, что в моих силах».*

*При помощи следующего упражнения мы с вами потренируемся отказывать. Как показывает практика, просто сказать «нет» проще, чем объяснить причину отказа. Поэтому в следующем упражнении мы не будем с вами употреблять слово «нет», а будем искать другие формы отказа.*

#### Упражнение «Просьба-отказ»

Вся группа делится на пары. Работа идет одновременно во всех парах.

Если в группе нечетное количество человек, ведущий также участвует в упражнении.

Инструкция: Сейчас один человек из пары (решите, кто им будет) должен просить о чем-либо, а другой – отказывать, но при этом тот, кто отказывает, не должен говорить «нет» и грубить, и так продолжается столько, сколько он может продержаться. Нужно отвечать как угодно, но прямого отказа не давать. Тот, кто просит, тоже должен стараться быть изобретательным в своих аргументах, объясняя, почему нужно обязательно выполнить его просьбу. Потом по моему сигналу через 4 мин. вы поменяетесь ролями, и тот, кто просил о чем-либо, будет отказывать, а тот, кто отказывал – просить. Понятно?

Например, попросить...

- помощи в разрешении конфликта
- о важном разговоре
- позаботиться о вашей собаке во время каникул
- решить задачу
- денег взаймы
- пойти вместе погулять
- любимое украшение на вечер
- передать посылку для сомнительного человека
- пойти на вечеринку/дискотеку
- из интереса попробовать покурить травку
- за компанию покурить

Анализ упражнения:

- В чем было особенно трудно отказать?
- Что ты чувствовал, когда просил, отказывал, когда тебе отказывали?

*Бывает ли в жизни трудно отказать? В каких случаях?*

*Отказывать нужно уметь, чтобы потом не упрекать себя, что не смогли проявить твердость и сказать «Нет», когда это было необходимо. Это жизненно важно – научиться устанавливать границы, чтобы сохранить свое собственное «Я», а в некоторых ситуациях и свое здоровье*

### **Как выходить из-под давления?**

*Когда вам говорят слова, которые на вас оказывают давление, главное - вовремя это заметить и понять, что на вас «давят».*

*После того, как вы осознали, что на вас давят,*

- **не оправдывайтесь;**
- **не отвечайте словами**, если вы не чувствуете в себе силы (в этом состоянии ваш язык – враг ваш, т.к. слова слишком эмоциональны и не всегда контролируемы вами);
- **посмотрите этому человеку в глаза** (ваша победа – если этот человек свои глаза отведет хоть на мгновение);
- **будьте уверены в себе и спокойны, не проявляйте агрессивности;**
- **отказ начинайте всегда со слова «НЕТ»;**
- **повторяйте свое «НЕТ» вновь и вновь без объяснения причин и без оправданий: «НЕТ! Это мое решение. Я не должен объяснять, почему НЕТ»;**
- **при усилении давления откажитесь продолжать разговор: «Я не хочу об этом больше говорить»;** если давление продолжается, желательно покинуть эту компанию и это место

Рефлексия всего занятия

- Что запомнилось на занятии? Что нового вы узнали? Что было для вас наиболее актуальным, а что вы уже знали и раньше?

*Ну что ж, в завершение нашего занятия хочу сказать вам всем большое спасибо! Мы с вами сегодня замечательно поработали. Спротивляться давлению, быть индивидуальностью, четко знать, чего вы хотите, и не соглашаться на компромиссы, когда на вас давят или пользуются вашей добротой и мягкостью – очень важные навыки. С ними мы познакомились на сегодняшнем занятии.*

*Манипуляторы очень хитры, их не всегда легко распознать. Будьте наблюдательны! Учитесь замечать, когда вами пытаются манипулировать! Проявляйте стойкость и не говорите «Да» только из страха обидеть человека или показаться невежливым.*

*И удачи вам!*