

# ЦИКЛ ЗАНЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ НАВЫКОВ ОТКАЗА «ПЕРСПЕКТИВА»

*Составитель: Монгуш А.З., директор ГБУ РЦПМСС «Сайзырал»,  
социальный педагог высшей квалификационной категории, заместитель  
председателя РУМО педагогов-психологов и социальных педагогов РТ*

*Кызыл - 2022*

Печатается по решению Экспертного совета ГБУ РЦПМСС «Сайзырал» (№3 от 15.02.2022 г.)

Составитель: Монгуш А.З., директор ГБУ РЦПМСС «Сайзырал», социальный педагог высшей квалификационной категории, заместитель председателя РУМО педагогов-психологов и социальных педагогов РТ

Цикл занятий по развитию навыков отказа «Перспектива»: ГБУ РЦПМСС «Сайзырал» - г. Кызыл, 2022г – 28 с.

Стилистика, орфография и пунктуация  
оставлены в авторском варианте

## **Цикл занятий по развитию навыков отказа «Перспектива»**

Составитель: Монгуш А.З., директор ГБУ РЦПМСС «Сайзырал»,  
социальный педагог высшей квалификационной категории, заместитель  
председателя РУМО педагогов-психологов и социальных педагогов РТ

Социокультурная идентификация необходима нынешнему подрастающему поколению, восприимчивому к процессам трансформации, связанных с усвоением ценностной системы и норм поведения.

Установки на безопасное поведение, представления о разном качестве жизни, стремления к самореализации и самопознанию, сохранение психофизического здоровья противостоят формированию различных поведенческих отклонений: склонности к совершению правонарушений, наркозависимости, раннего детского алкоголизма, никотиновой зависимости.

Наиболее эффективная форма антинаркотического образования - это «обучение навыкам отказа от наркотиков» («refusal skills training»). Данная методическая разработка состоит из двух серий упражнений по отработке навыков отказа и формированию коммуникативных навыков. Вторая серия упражнений направлены на формирование умения говорить легко и непринужденно, на умение красиво выстраивать диалог, аргументированно и обоснованно отказывать, на умение слушать и слышать, на умение договариваться. Коммуникативные навыки помогают добиться успеха и в работе и в личных отношениях.

Целью данных упражнений является формирование навыков отказа у учащихся.

Целевая аудитория – дети с 13 до 18 лет.

Форма и методы проведения: групповая, лекция, тренинг и ролевые игры.

Итак, после прохождения цикла занятий, дети должны осознать разные ситуации, выбрать адекватные жизненные решения. Положительный эффект усилится, если параллельно проводить с родителями собрание на эти же темы, как помочь детям отказываться от негативных предложений и как говорить твердое «нет». Развитие социально-поддерживающей инфраструктуры, микросоциального окружения ребенка будет «цементирующей», подкрепляющей стороной реализации данного цикла занятий.

### **I. Серия упражнений по распознаванию манипуляций и давлений и развитию навыков отказа**

#### **Упражнение «Отказ наотрез»**

**Цель:** информирование о важности навыков отказа и определение умения отказывать через анкету.

**Время:** 40 минут

**Размер группы:** 8–30 человек

**Ход упражнения:**

## **К чему приводит неумение отказывать?**

Многие из нас не умеют никому отказывать. 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 еще.

В-третьих, 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 перестаете 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?*

## **Упражнение «Сканирование мозга»**

Цель - осознание своих чувств и использование творческого воображения для интеграции и уравнивания правого и левого полушарий головного мозга (снятие стресса).

**Размер группы:** Любой

**Время:** 10 минут

**Ход упражнения:**

Непродолжительный стресс полезен. Он мобилизует мозг, помогает быстро сфокусироваться на задаче, показать лучший результат на соревнованиях, покорить аудиторию при публичном выступлении. Но когда стресс становится хроническим, о положительном эффекте говорить не приходится. Мозг во время сильных переживаний работает на износ. Давайте познакомимся с упражнением, которое поможет нашему мозгу.

Для этого упражнения встаньте ровно, ноги на ширине бедер, спина ровная.

1. Сделайте несколько глубоких вдохов. Со следующим вдохом отпустите любое напряжение в нижней части тела. Теперь отпустите любое напряжение в ваших руках. Со следующим глубоким вдохом расслабьте грудь

и спину. Сделайте еще один глубокий вдох, и пусть все ваше тело расслабится.

2. Мысленно представьте себе левую часть вашего мозга. Раскрасьте левую часть вашего мозга в синий цвет. (Пауза.) Сотрите цвет. (Пауза.) Теперь представьте себе правую часть вашего мозга и раскрасьте ее в оранжевый цвет. (Пауза.) Сотрите этот цвет. (Пауза.)

3. Переключитесь на левую часть мозга и покрасьте ее в красный цвет. (Пауза.) Сотрите цвет. Переключитесь вправо и покрасьте эту часть в зеленый цвет. (Пауза.) Сотрите.

4. Сделайте глубокий, расслабляющий вдох.

5. В левой части мозга представьте себе опыт катания на лыжах вниз по крутому лыжному склону. (Пауза.) С правой стороны представьте себе опыт размахивания бейсбольной или битой туда-сюда. (Пауза.)

6. В левой части мозга представьте, что вы ощущаете текстуру мягкого кроличьего меха. (Пауза.) С правой стороны представьте, что вы ощущаете текстуру грубой древесной коры. (Пауза.) С левой стороны представьте, что вы чувствуете гладкую и влажную кожу дельфина. (Пауза.) С правой стороны представьте, что вы чувствуете шершавую и сухую кожу аллигатора. (Пауза.)

7. В левой части мозга представьте, что вы чувствуете запах жареной картошки. (Пауза.) С правой стороны представьте, что вы вдыхаете соленый воздух пляжа. (Пауза.)

8. В левом полушарии мозга представьте, что вы пробуете стакан прохладного лимонада. (Пауза.) С правой стороны представьте, что вы пробуете яблоко. (Пауза.) С левой стороны представьте, что вы пробуете кислый рассол. (Пауза.) С правой стороны представьте, что вы пробуете банан. (Пауза.)

9. В левом полушарии мозга представьте себе, что вы слышите тихое журчание воды в ручье. (Пауза.) С правой стороны представьте, что вы слышите зов певчей птицы. (Пауза.)

10. Тихо и спокойно, отпустите все чувства и картины, которые вы создали в своем мысленном взоре. Сосредоточьтесь на ощущениях в своем теле. (Пауза.) Сосредоточьтесь на чувствах в своем разуме. (Пауза.)

11. Сделайте еще три глубоких вдоха. По мере того, как я буду медленно считать от пяти до одного, вы вернетесь в эту комнату бодрым и сфокусированным, а также расслабленным и приземленным.

### ***Дебрифинг***

- Как вы себя чувствуете?
- Легко ли давались картины?
- Легко ли удавалось переключаться между полушариями?
- Как вы считаете, когда это упражнение может быть вам полезно?

### **Упражнение «Очередь»**

Время – 10-15 мин.

Необходимо поделиться на две команды: одна – очередь, другая – эксперты.

Все встают в очередь, кроме одного участника, который пытается пролезть вперед.

Необходимо отказать нахалу. Условие: нельзя кричать, ругаться и использовать физическую силу.

Обсуждение:

- какие чувства возникают в момент отказа?
- в чем основная трудность отказа?

### **Мини-лекция «Десяточка»**

**Цель:** изучение признаков уверенного и неуверенного человека

**Время:** 40 минут

**Размер группы:** любой.

**Ход лекции:**

#### **Десять основных врагов уверенного поведения**

Информация о себе самом и об окружающем мире обрабатывается сознанием и, совместно с воспоминаниями о прошлом опыте может стать нашим врагом на пути построения уверенного поведения.

**1. 1. Социальный страх.** Страх критики, страх оказаться в центре внимания, страх не суметь сказать «нет» и т.п..

*«Вряд ли они согласятся, да еще и посмеются в ответ».*

*«Меня никто всерьез никогда не примет».*

**2. 2. Заниженная самооценка.**

*«Я никому не могу быть интересен».*

*«Я слишком рядовой, заурядный человек, чтобы он (она) мною заинтересовался(лась)».*

*«Я не смогу и двух слов вымолвить, если придется говорить о самом важном».*

**3. 3. Нерациональные убеждения.**

*«Ничего хорошего никому и никогда тесные межличностные связи не приносили и не принесут».*

**4. 4. Глобальные выводы из единичных фактов.**

*«Настоящей любви не бывает и за любым интересом девушек ко мне стоит интерес только к моим деньгам».*

**5. 5. Излишнее стремление «соблюдать приличия».**

*«А что обо мне подумают люди?»*

**6. 6. Отсутствие навыков выражения чувств, желаний и потребностей.**

*«Какая разница, что я чувствую».*

**7. 7. Смятение и замешательство.**

*«Я не знаю, что делать, все безнадежно».*

*«Ничего хорошего уже не будет».*

**8. 8. Неспособность чувствовать границы в общении.** Трудно попросить о чем-то, заявить о своих требованиях.

*«Я не решусь попросить повышения зарплаты».*

*«Я не знаю, как напомнить ему о данном мне обещании».*

**9. 9. Склонность к зависимости от окружающих людей, их мнений и решений.**

*«Скорей всего я ошибаюсь, чем рисковать, лучше положиться на мнение большинства».*

**10. 10. Пассивность, избегание ответственности.**

*«Я не виноват, как мне сказали так я и сделал».*

## 10 критериев уверенного поведения

Прежде чем развивать поведенческие навыки, необходимо определить какое именно поведение будет наилучшим результатом. С этой целью определим основные критерии уверенного поведения.

### 1. Конкретность и открытость в проявлении своих чувств и эмоций

Люди не обладают способностью читать мысли друг друга, но они могут спрашивать, и открыто заявлять о своих чувствах, желаниях и потребностях.

Открытость заключается в искреннем выражении своих чувств «здесь и сейчас», уважительном отношении к другому, в умении доносить информацию о своих чувствах, не унижая другого, говорить всегда от первого лица.

#### Исследование

Дроздова И. И. (кандидат психологических наук, доцент ЮФУ) выявила, что связь между точностью выражения своих чувств и опознанием чувств другого отсутствует. В связи с этим она выделили 4 группы людей по силе успешности интерпретации и презентации эмоций:

1. **Равноуспешные** – одинаково успешно интерпретирующие и презентующие свои эмоции и чувства.

2. **С преобладанием успешности презентации своих чувств**

3. **С преобладанием успешности интерпретации чужих чувств**

4. **Равнонеуспешные** - одинаково неуспешно интерпретирующие и презентующие свои эмоции и чувства.

**Интерпретация эмоций** лучше всего получается у людей с высокой степенью тревожности, подозрительности, зависимости, обидчивости, эмпатии. **Презентация эмоций** лучше получается у лиц с высокой степенью доверчивости, открытости и выразительности.

Люди с **низкими способностями к презентации и интерпретации** характеризуется направленностью на себя, самодостаточностью, подозрительностью и низкой способностью к эмпатии.

### 2. Поведенческая гибкость

Гибкость в поведении — это в первую очередь умение отказаться от неработающих черт характера и жизненных стратегий, убеждений и способов.

Обычно человек не может расстаться с той или иной своей ролью, чертой, так как она несет в себе какую-то очень важную функцию, так называемую вторичную выгоду.

Реализация нового образа жизни натывается на препятствие, которое называется «привычка». У каждого из нас есть три основные привычки, это – привычка быть во всем правым, привычка «быть крутым», хорошо выглядеть и не упасть в глазах других и привычка все и всех контролировать.

Осознание и принятие своих привычек, жизненных приоритетов, индикатором которых являются наши действия, ведет к созданию нового образа жизни и выходу из привычной «зоны комфорта».

### 3. Ответственность

Ответственность — это принятие авторства над своими действиями.

Ответственность не равна вине, т.к. вина — это навязанное социальными правилами и моралью чувство, которое помогает сделать человека удобным для общества.

Ответственность не равна грузу. Поскольку отвечаем мы только за свою жизнь и только за свои чувства. Но никто из нас не отвечает за то, какие выборы делают другие люди, за то, что они чувствуют.

Если вы не берете ответственность за свою жизнь, ее берет кто-нибудь другой. И тогда этот другой делает с вашей жизнью то, что он считает нужным. Не принимать решение и не делать выбор — это тоже решение и выбор.

#### **4. Самопринятие**

Основа уверенности — это адекватная самооценка.

Адекватная самооценка формируется на основе **результатов действий**, а не на основе оценки вас другими людьми. Причем оценка результатов ваших действий тоже должна быть не чужая, а ваша собственная.

**Принцип «Десять - Девяносто» гласит: « 90% реакций на нас близких людей не зависит от наших реальных наших действий в этой жизни и только 10% их реальная причина»**

Недостатки — это только то, что нам действительно мешает, а не то, что принято считать недостатками.

#### **5. Принятие похвалы и умение делать комплименты**

Принятие похвалы рассматривается как отказ от самоуничижения и недооценки своих сил и качеств. Это умение с улыбкой сказать «спасибо» в ответ на комплимент, а также смелость сказать другому, что в нем нравится, а что нет.

Комплимент всегда должен быть искренним и конкретным. Его главная функция – это воодушевить человека. Комплимент, лишенный искренности и веры, является лестью и манипуляцией.

#### **6. Принятие другого**

Способность принимать другого тесно связано с таким явлением как эгоцентризм мышления.

Все конфликты и разногласия возникают именно из - за неумения понимать друг друга. Как следствие мы осуждаем, критикуем людей, которые на нас непохожи. Уверенный в себе человек знает, что каждый имеет право испытывать то, что он чувствует, говорить то, что считает нужным, так как не бывает неправильных чувств и мыслей, есть мысли и чувства каждого отдельного человека. Понимание этого вносит гармонию и доверие в отношения.

#### **7. Искренность**

Эта трудная вещь — искренность. Искренность в своих чувствах и ценностях, в своих мнениях и заявлениях.

Но искренность — это самая большая сила в мире, так как в ней содержится правда.

Люди, из – за страха осуждения, критики, высмеивания, обесценивания, боятся своих искренних проявлений, поэтому искренность обескураживает, но вызывает уважение и доверие.

Быть искренним по отношению к самому себе выражается в способности делать то, что я должен и могу на данный момент, ни больше, ни меньше.

Способность делать то, что можешь – составная искренности, спасающая от смятения и увеличивающая уверенность.

### **8. Умение говорить «НЕТ»**

Просьба — это когда человек обращается к нам за чем-то, принадлежащим нам. И если согласие не соответствует нашим интересам, сказать «нет» мы имеем полное право.

*Когда с вами вступают в общение вы вправе либо отказаться от взаимодействия, либо определить меру своего участия в нем.*

Говоря «нет», мы защищаем свои интересы и свои границы. Если мы скажем «да», когда это против наших интересов, мы нанесем ущерб себе. Одновременно мы опасаемся ухудшения отношений с этим человеком — и это важно как в бизнесе, так и в быту. Мы понимаем, что если откажем, «он обидится», «разозлится на меня» «будут отношения хуже», «будет вредить», «потом не даст что-то». Мы предугадываем возможные последствия того «удара», который наносим своим отказом.

Поэтому когда мы хотим научиться правильно и вовремя говорить «нет», перед нами встает несколько проблем одновременно — как минимизировать силу удара по самооценке другого человека, как уменьшить свой дискомфорт в ситуации отказа, как предотвратить возможные негативные последствия этой ситуации в будущем.

### **9. Использование в речи местоимения «Я»**

Использование местоимения «Я» во всех его языковых формах является важным индикатором уверенности, так как отражает то, что за словами стоит человек, который не пытается спрятаться за неопределенными формулировками.

Например, как часто описывая собственные переживания, человек применяет местоимение «ты», вместо «я»: «там ты чувствуешь себя чужим».

Этот речевой парадокс человек употребляет в том случае, когда смущается собственных переживаний, мыслей, потребностей, приписывая их другим.

Такой человек боится критики, не доверяет себе и ждет осуждения от других, стремится соответствовать их ожиданиям.

### **10. Проактивность**

Это понимание того, что будущее зависит от настоящего, от того что сейчас происходит в уме человека.

Настоящая жизнь проактивного человека состоит в том, что он абсолютно доволен настоящим, но хочет большего. В то время как обычно люди хотят большего и тогда уже ненавидят то, что имеют, потому, что все напоминает о том, что этого большего у них нет.

#### **Три позиции на происходящие события**

**«Человек Прошлого»** - принятие ситуации и отсутствие желания что-то менять: *«я принимаю эту ситуацию, все нормально, надо смириться, вот раньше было хорошо, а сейчас....,но ничего не поделаешь».*

**«Человек Будущего»** – непринятие ситуации и стремление к скорейшему изменению: *«меня полностью не устраивает это, придется приложить усилия, чтобы ускорить будущие события».*

**«Человек Настоящего»** – принятие ситуации и желание и вера в ее улучшение: *«я доволен тем, что происходит сейчас, я это принимаю и верю в лучшее»*.

Проактивный человек не ставит в зависимость от внешних обстоятельств свои настроения, он не боится остаться один, быть непризнанным, непонятым, выделившимся из толпы, потому что он понимает, что для того чтобы ему быть счастливым у него уже все есть.

### **Упражнение «Приемы противостояния давлению»**

**Цель:** отработка навыков распознавания и противостоянию давлению, манипуляций.

**Время:** 40 минут

**Размер группы:** 8–30 человек

**Ход упражнения:**

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 пожалее ли вы о принятом решении?

— Не попадете 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 твердо, ясно, ровным голосом. Учтите, что замедляющаяся скорость речи оценивается как потеря уверенности и сожаление по поводу сказанного. А ускоряющийся темп речи (и жестикуляции) свидетельствует о том, что собеседник все 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 нисколько 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 партнера.

• **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 еще 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 настаивать, то я крикну, позвоню, напишу» и т. д. (в зависимости от ситуации).

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

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

### **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 избежать 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 еще 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 все 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 пришел 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.

*\* Какими еще фразами можно отказать человеку?*

#### **Отказ разными способами.**

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

**Ситуация «Просьба».** Сергей шел по улице. Вдруг его кто-то окликнул. Он оглянулся и увидел хорошо одетого, солидного мужчину, стоящего около дорогой иномарки. Сергей остановился и подошел 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 ее 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, четко 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, произнесенным спокойным вежливым голосом, вы не можете никого обидеть. Однако если человек все 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 растет уверенность в себе, а ваша жизнь освободится для тех радостных моментов, которым вы с готовностью скажете «да».

*\* Какими правилами вы можете добавить? При каких обстоятельствах вы сами готовы принять отказ на вашу просьбу?*

## **Упражнение «Пинг-понг».**

**Цель:** Обучение методам цивилизованного противостояния негативному и навязчивому поведению.

**Время:** 20 мин.

**Размер группы:** 8-20 человек.

**Ход упражнения:**

В ответ на некорректное поведение оппонента, который старается разозлить вас и заставить выполнять свои потребности можно отвечать совершенно парадоксальным образом, то есть не то, что ждут в ответ на свои слова.

Например:

- Ты вечно устраиваешь бардак на столе.

- Да, я часто делаю это.

- У тебя не в порядке с головой.

- Да и я этим горжусь. (Или "Как вы правы, я уже записалась ко врачу").

Когда вы соглашаетесь с мнением оппонента, у него больше не остается аргументов.

## **Упражнение «Учимся говорить «НЕТ!»**

**Цель:** формирование навыков говорить твердое «нет!».

**Время:** 40 минут

**Размер группы:** 8–30 человек

**Ход упражнения:**

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 мое 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. Действенна 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. Партнеру 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 партнер. Дождитесь, чтобы партнер подтвердил: да, вы все верно поняли.

*Шаг 3: отказ.* Твердо, но спокойно откажите, используя слово «НЕТ». Обязательно используйте местоимения «я» и «мне». Кратко и четко аргументируйте ваш отказ. Люди, не слишком уверенные в пра-



вильности своего отказа, начинают пространный 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 все 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 партнер повторяет 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 еще друг!»). Их надо переждать, не вступая в дискуссии. Наберитесь терпения и спокойно все выслушайте.

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

*Шаг 6: выход на позитив.* Обсудите с партнером 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»*

#### **Шаги**

#### **Диалог**

*Ситуация: Сергей должен отказать своей маме, чтобы отправиться вместе с женой и дочкой в зоопарк*

Шаг первый	Долаана Анай-ооловна: «Сергек, мне нужно, чтобы ты сегодня передвинул шкаф». Сергек: «Почему именно сегодня, мама?» (это уточнение, оно показывает, что человек услышал просьбу и готов ее обсуждать). Д.А.: «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 Д.А. 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 Сергек понимает, что может отказать.
Шаг второй	С: «Правильно ли я понял, мама, что тебе нужно сегодня поменять обстановку, т.к. об этом сказали по телевизору?». Д.А.: «Не просто по телевизору, а в очень умной, моей любимой передаче». С: «Хорошо, в твоей любимой передаче». Заметим: Д.А. «добавляет веса» своей просьбе, делая отказ сложным. Сергей соглашается, но не с просьбой, а с тем, что интересы матери для него важны.
Шаг третий	С: «Нет, мама. Сегодня я никак не могу тебе помочь. Мы с семьей идем в зоопарк. Ксюша ждала этого целую неделю, да и мы с женой». Заметьте, Сергек употребил уверенное «нет», говорил от своего имени и кратко аргументировал отказ, назвав главную причину и не вдаваясь в подробности.
Шаг четвертый	Р.П.: «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, твоя мама уже старенькая, и не может сама двигать мебель!». Д.А. применила сразу несколько стратегий провокации, чтобы усилить эффект и сломить сопротивление. Это манипуляция.
Шаг пятый	Сергек: «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 семьей идем в зоопарк. Я не могу подвести жену и дочку». Сергек снова кратко резюмировал просьбу, повторил отказ, используя уверенное «нет» и снова кратко объяснил причины. После этого Раиса Петровна проведет еще несколько «раундов», используя различные виды провокаций («Ты же всегда был внимательным сыном!»; «В старости стакан воды некому будет подать»), но если Сергек не будет вступать в обсуждение фраз-провокаций и продолжит спокойно повторять отказ, мама перестанет настаивать.
Шаг шестой	Сергек: «Мама, как ты отнесешься к тому, чтобы я заехал в пятницу после работы? Мы сможем передвинуть шкаф, а также попить чаю. Я куплю твои любимые конфеты, а ты напечешь моих любимых пирожков?» Итак, Сергек, 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 ее умению готовить. Отказ хоть и состоялся, но не нанес отношениям с мамой вреда, а жена с дочкой были очень рады, что Сергек 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 свое неудовольствие, раздражение или сожаление по поводу просьбы. Все зависит от эмоций, которые вы хотите выразить. Это предпосылка для мягкого отказа: вы не отказываетесь, а только сообщаете о своих чувствах партнеру. 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 четко поясните, почему это именно так, дайте краткое обоснование отказу. Обоснованием отказа могут служить ваши чувства или изменения в ваших отношениях с партнером 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 еще».

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 приятелю 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 партнера.* Вы делаете паузу (то есть молчите), спокойно выслушиваете партнера, пока он не договорит.

Шаги 5-7: *Повторы.* Повторите свою мысль, но обязательно - с учетом слов партнера 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 начнет 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, приведенные собеседником, будь то ребенок или взрослый, то не надо бояться изменить свое решение. Этот шаг только укрепляет отношения, а когда речь идет о ребенке, способствует формированию умения отстаивать свою по-



зицию. 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 приемы уверенного отказа помогают человеку не поддаваться давлению и оставаться в безопасности, не обижая других.

**Новые понятия:** отказ-соглашение, отказ-обещание, отказ-альтернатива, отказ-отрицание, отказ-конфликт, техника эффективного отказа, техника эмпатийного отказа.

### **Проверочные вопросы.**

1. Выскажите свое 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 приемы противостояния давлению со стороны других людей?

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

	<b>Способ</b>	<b>Фраза</b>
.	Отказ-соглашение	- Пойдём завтра в театр? - Я бы очень хотел, но мне завтра на курсы.
.	Отказ-обещание	- Давай попробуем травку? - Иди-ка ты вон со своим предложением, наркоман.
.	Отказ-альтернатива	- Пойдём завтра в бассейн? - Нет, я не люблю плавать. Давай лучше в кино.
.	Отказ-отрицание	- Вы не хотите выпить чаю? - Спасибо, но я не хочу вас затруднять.
.	Отказ-конфликт	- Нет, я не буду носить короткую юбку, потому что это вульгарно. Или: - Нет, я ни за что не пойду с тобой на

7. Дана ситуация: *В дверь позвонили. Элдек открыла дверь - на пороге стояла Дариймаа, ее давняя (еще с детсадовских времен) подруга. Девушки уселись на кухне и стали оживленно обсуждать новости. «Слушай, Элдек, давай покурим», - предложила Дариймаа. «Давай, - согласилась Элдек, - сейчас только сигареты принесу». - «Да не надо, у меня есть, правда, с травкой. Ты ведь, такие еще не пробовала?» - «Нет», - растерялась элдек. «Слушай, такой кайф, и неопасно совсем! На, попробуй!» - и Дариймаа протянула Элдек сигарету.*

Выберите 2 любых способа отказа, предложенных в тексте, и опишите, как будет разворачиваться разговор с использованием этих способов.

8. Сформулируйте 10 правил уверенного отказа.

9. Заполните таблицу «Техника эффективного отказа»:

Шаги	Описание действий	Возможные трудности

10. Вспомните ситуацию, когда вы вынуждены были отказать в просьбе (требовании). Опишите, как бы вы построили свой диалог в этой ситуации с использованием «Техники эмпатийного отказа».

11. Как можно научиться уверенно отказывать?

12. Задание дополнительное на отдельную оценку. Выполните задание 1 «Тест «Умеете ли вы говорить «НЕТ?»» Сделайте выводы. Согласны ли вы с результатами?

*Это интересно знать  
раздаточный материал для родителей*

## ЛИСТОВКА

### «Пять правил, как говорить «нет» и не чувствовать себя виноватым»

(для родителей и не только)

1. Не торопитесь с ответом. Это не значит, что надо тянуть или уклоняться. Это значит, прежде чем сказать «да» или «нет», согласиться или отказать, подумайте, поймите суть просьбы или предложения, с которыми к вам обращается ребенок.

2. Внимательно выслушайте и вникните в суть дела. Если что-то непонятно, расспросите, уточните детали. Этим вы убьете сразу двух зайцев. Во-первых, мы часто говорим «да» или «нет» машинально, под настроение. Во-вторых, ребенок, которого вы слушаете внимательно, почувствует, что он вам не безразличен. Вы прояснили для себя позицию собеседника.

3. Покажите ребёнку, что вы признаёте его право иметь собственное мнение.

4. Объясните коротко и внятно, что вы не можете (не хотите) делать то, о чем вас просят. Коротко назовите (объясните) причину отказа. Чем младше ребенок, тем короче и проще надо говорить.

5. Если ребенок не внял вашему «нет» и продолжает вас уговаривать, реагируйте как «автоответчик» - повторяйте одно и то же. А именно: на каждый новый довод (выпад, скулеж) реагируете так:

■ соглашаетесь с доводами (я понимаю, тебе хочется иметь велосипед; я понимаю, в этой компании ты давно не был... и т.д.),

■ повторяете отказ одними и теми же словами («но это слишком дорогой велосипед»).

Никто долго не выдержит. Аргументы у ребенка иссякнут, и ваш отказ примут как факт.

#### **Важное дополнение!**

Говорите «нет» как можно реже. Только в особых случаях. Как в поговорке: редко, но метко. Тогда ребенок не будет спорить с вами, а вы не почувствуете себя виноватым.

Предпочтение отдайте «да». А знаете, кому труднее всего сказать «нет»? Самому себе.

## II. Серия упражнений по отработке коммуникативных навыков

### Упражнение «Две стороны моего «Я»

**Цель:** объективная оценка своих коммуникативных навыков, получить масштабную обратную связь от группы, лучше узнать друг друга.

**Время:** 15–20 минут

**Размер группы:** 8–30 человек

**Ход упражнения:**

Скажите участникам тренинга: «Мы вместе уже довольно длительный срок, и это дало нам возможность узнать друг друга и проявить свои коммуникативные навыки. Для человека, на мой взгляд, характерно любопытство: «А как меня воспринимают другие?» Так как все мы участники тренинга и разбираем мы блок коммуникации, то и вопрос который мы обсудим: «Каков я в отношении с другими?»».

**Этап № 1:**

На листе формата А4 каждый пишет свои положительные и отрицательные, качества, которые у него проявляются в коммуникациях.

3 минуты на выполнение.

Итак, перед каждым — его видение самого себя. Скажем так: коммуникативный автопортрет. Второй этап упражнения позволит сравнить собственное представление о себе с тем, как мы выглядим в глазах других.

**Этап № 2:**

Возьмите каждый, еще по одному чистому листу. Его вы прикрепите с помощью булавок на спине. Этот лист будет заполнять ваши товарищи.

- Если вы хотите, чтобы вам писали только комплименты — рисуйте в углу листа солнышко.
- Если хотите услышать критику — рисуйте молнию и тучу.
- Если вам интересно узнать о себе и то, и другое — рисуйте вопросительные знаки.

Теперь попросите товарищей закрепить на спине чистые листы, а на груди листы самооценки.

Готово? Мы начинаем! Можете свободно передвигаться по аудитории, читать листы самооценки, реагировать, писать комментарии.

Заканчивайте тогда, когда вы увидите, что большинство встреч уже произошло и упражнение теряет ритм.

**Подведение итогов:**

- сесть в круг;
- теперь все могут прочесть материал, накопившийся на их «заспинных» листах;
- Далее, тренер предлагает желающим поделиться своими наблюдениями.

Упражнение хорошо тем, что активно вовлекает всех участников тренинга, поднимает энергетику группы, создает открытую и доверительную обстановку в группе. Для более глубокой работы это упражнение лучше давать, когда участники тренинга уже достаточно хорошо знают друг друга. Если это регулярный тренинг, то оптимально дать это упражнение на 3-4-м занятии. Если вы проводите

2-х дневный интенсив, то самым подходящим моментом для данного упражнения будет конец первого дня.

Чтобы упражнение не превратилось просто в «веселые встречи», а шла действительно серьезная работа и давалась объективная обратная связь, тренеру важно серьезно настроить группу перед вторым этапом упражнения,

Если вы хотите, чтобы упражнение прошло глубже и выводы из упражнения работали на участников, то после упражнения я рекомендую вам объединить участников в пары и предложить каждому поделиться с партнерами своими выводами, возникшими при сравнении двух своих листков. А также проговорить партнеру, какие задачи по совершенствованию своих коммуникативных навыков ставит каждый участник.

### **Упражнение «Эксперт по жалобам»**

**Цель:** развитие коммуникативных навыков участников тренинга.

**Время:** 25–30 мин.

**Количество участников:** любое

Из стульев составляется два круга: внешний и внутренний. Один стул внешнего круга должен находиться напротив одного стула внутреннего круга. Общее количество стульев должно соответствовать количеству участников. Если их число нечетное, добавляется ведущий.

Тем или иным способом участники разбиваются на две группы (если нечетное количество, то включается сам ведущий). Одной группе уделяется роль «экспертов», они занимают места во внутреннем круге. Вторая группа получает роль «жалобщиков», они занимают места во внешнем круге.

Ведущий сообщает, что каждый «жалобщик» должен будет пожаловаться нескольким «экспертам». Для этого через каждую минуту все «жалобщики» дружно поднимаются и пересаживаются на соседнее место (по часовой стрелке). «Жалобщик» должен очень быстро и точно изложить суть своей жалобы. Желательно, чтобы жалоба была реальная, но можно использовать и вымышленную. Жалоба может касаться совершенно любой стороны жизни. У одного «жалобщика» жалоба одна для всех «экспертов». «Эксперт», быстро выслушав «жалобщика» так же быстро выдает свою рекомендацию по этой жалобе.

Когда «жалобщики» пообщаются с 5–6 разными «экспертами» начинается следующий этап.

Теперь «жалобщик» рассказывает про советы других «экспертов», которые успел услышать. Задача «эксперта» на этом этапе — согласиться или опровергнуть рекомендации других экспертов. На это отводится тоже одна минута и также проводится 5–6 смен.

После второго круга «жалобщики» и «эксперты» меняются ролями.

**В конце происходит обсуждение:**

- Какие индивидуальные различия в манере разговаривать, слушать, в невербальном поведении участники успели заметить друг у друга?
- Много ли можно успеть сказать и услышать за одну минуту?

### **Упражнение «Завершение предложения»**

**Цель:** развитие коммуникативных навыков участников.

**Время:** 15–20 мин.

**Количество участников:** любое

Ведущий вызывает четырех добровольцев. Они отсаживаются несколько в стороне от основной группы.

Одному из добровольцев ведущий предлагает сделать рассказ о чем-то, что произошло как-то с ним в реальной жизни. При этом существует одно условие: каждое свое предложение рассказчик не заканчивает. Вместо него это делают трое других участников (по очереди).

Интрига состоит в том, что в конце рассказа рассказчик выбирает из трех того, кто, на его взгляд, был ближе всего к тому, что хотел сказать он сам. Примерно выглядит это так:

*Как-то раз шел я по улице и...*

- поскользнулся
- встретил знакомого
- тут у меня зазвонил телефон

*На самом деле я шел по улице и увидел бездомную собаку. Я зашел в магазин рядом, чтобы купить там...*

- хлеб
- колбасу
- сосиску

*Да я зашел, чтобы купить колбасу. Но выхожу я из магазина, а...*

**Затем проводится обсуждение:**

- Каким образом можно догадаться о том, что не договорил собеседник?
- Как вы думаете, почему кому то удается чаще угадывать ход мысли собеседника, а кому то реже?

Упражнение хорошо тем, что учит участников быть внимательнее к словам собеседника, переносит акцент на внимательное слушание, наблюдение за собеседником.

Чтобы каждый участник тренинга потренировался, рекомендуется затем разделить всю группу на четверки и запустить упражнение уже для всех. Если время позволяет, хорошо бы дать возможность каждому по очереди побыть рассказчиком.

**Упражнение «Да, и ещё...»**

**Цель:** тренировка умения одобрять партнера, демонстрировать ему свое уважение и готовность к сотрудничеству.

**Время:** 20–25 минут

**Размер группы:** 6–30 человек

**Инструкция:**

Эффективно работающие команды отличаются тем, что обращают внимание на идеи и предложения, высказываемые различными членами группы. Это внимание означает, что команда признает ценность любой идеи и любого человека. В командах, в которых слишком быстро, даже не выслушав, реагируют отказом на высказываемые рядовыми участниками предложения, парализуется творческая энергия и процветают соперничество и конфликты.

**Демонстрация**

Для демонстрации того как будет проходить упражнение мне нужны два добровольца.

Упражнение будет проходить так: два участника разговаривают между собой, каждый из них должен соглашаться со всем, что говорит ему собеседник, что бы тот ни сказал.

Игрок 1 начинает беседу, игрок 2 одобряет это высказывание, начиная свое предложение словами: «Да, и еще...». Первый игрок тоже соглашается со вторым и добавляет что-то свое: «Да, и еще...».

Если первый игрок, например, говорит: «Пойдем в кино», второй игрок может, к примеру, сказать: «Да, и возьмем большую плитку шоколада с начинкой». Игрок 1 продолжает: «Да, и помимо того, бутылку шампанского». Игрок 2 отвечает: «Да, и еще я хочу, чтобы пробка выстрелила».

Таким образом, идет некое нарастание, поскольку каждое предложение подхватывается и продвигается дальше. Как правило, такой диалог неизбежно заканчивается комической ситуацией.

### **Продолжение**

1. Разделите группу на пары.
2. Предложите группе несколько ситуаций, которые именно таким образом должны быть обсуждены участниками в парах:
  1. Сотрудник и шеф застряли вместе в лифте.
  2. Отец и сын на пикнике.
  3. Два друга по пути на футбольный матч.
  4. Муж и жена строят планы на празднование первой годовщины их свадьбы.
  5. Недавно прооперированный пациент разговаривает с медсестрой.
3. Через 2–3 минуты участники должны образовать новые пары так, чтобы у каждого из них была возможность поговорить с разными партнерами.

### **Подведение итогов:**

- Какие чувства вы испытываете после этого упражнения?
- Какими интересными наблюдениями вы готовы поделиться?
- Что вам легко удавалось? Что давалось труднее?
- Как вы думаете, где, в каких жизненных ситуациях это может быть полезным?

### **Упражнение «Уникальные слова»**

**Цель:** развитие навыков коммуникации, обогащение словарного запаса и внимания при беседе.

**Время:** 15–20 мин.

**Количество участников:** любое

Ведущий тренинга рассаживает участников в круг. Выбирается какое-то художественное произведение (фильм), которое все участники читали (смотрели), ну или хотя бы имеют представление о его содержании. Перед участниками ставится задача: рассказать содержание этого произведения, но рассказать в определенном порядке. По очереди (по кругу) каждый участник вносит свою лепту: говорит одну фразу, раскрывающую содержание произведения. Эта фраза не должна быть короче трех слов, и все слова в этой фразе должны быть уникальными, то есть не повторяться на протяжении всего упражнения. Это условие касается вообще всех слов, в том числе местоимений, предлогов и имен собственных.

Если кто-то нарушил правила (произнес слишком короткую фразу или повторно использовал слово) или просто сдается, то он выбывает из игры. Последний оставшийся объявляется победителем.

Упражнение можно повторить несколько раз, перед началом каждого список задействованных слов обнуляется.

Иногда могут возникать спорные ситуации. Считать ли, например, слова «красивый» и «некрасивый» за одно и то же. Ведущий в таких случаях берет на себя роль арбитра. Можно обговорить заранее тонкости: например, что изменение окончания не меняет слова, а изменение суффикса и/или приставки — меняет. Поэтому «красивый» и «некрасивый» — разные слова, «красивый» и «красивенький» — тоже, «красивый» и «красивое» — одно и то же.

#### **Затем проводится обсуждение:**

- Было ли сложно выполнять данное упражнение?
- Что вам помогло в этом упражнении?

Упражнение наверняка вовлечет участников, будет для них интересным, и при этом незаметно для участников потренирует и их умение формулировать, и умение внимательно слушать и следить за ходом беседы, и расширит активный словарный запас.

### Про твердое «НЕТ» для проведения родительских собраний

Мы уже не раз говорили о том, насколько важно учить детей критически мыслить, чтобы они не стали жертвой тех, кто хотел бы их использовать.

Однако это только первый шаг. Чтобы оградить детей от многих опасностей, важно научить их говорить твердое «нет». Ведь нередки ситуации, когда человек прекрасно понимает всю сомнительность предложения, нежелательность определенных действий, опасность своего согласия, но при этом ему не хватает решимости, твердости, уверенности в себе, чтобы ответить отказом. Особенно тяжело приходится подросткам, которые часто подвергаются групповому давлению.

Умение говорить «нет» дарит нам самоуважение, уверенность в себе, ощущение свободы и безопасности. Такое умение присуще самостоятельной, уверенной в себе, зрелой личности, не отягощенной комплексами, синдромом жертвы, ощущением вторичности. Иногда люди обретают способность отделять свои собственные желания от того, что хотят от них окружающие, только после длительной работы с психологом.

Чтобы суметь сказать твердое «нет» другим, важно для начала научиться говорить «нет» самому себе, своим слабостям, своим мелким и крупным порокам. Самоограничение, самоконтроль, умение брать ответственность за собственную жизнь — вот основа умения отказать тем, кто пытается сбить тебя с пути истинного.

Но бывает и так, что мы прекрасно справляемся с этой проблемой в личной жизни, но все равно рискуем стать жертвой тех, кто владеет особым умением уговаривать, завлекать, давить. И тогда от умения говорить «нет» зависит наше благополучие, здоровье, судьба и даже жизнь.

Методы тех, кто на нас охотится, весьма разнообразны: пропаганда, агитация, реклама, проповедь, уговоры, лесть, давление, шантаж, запугивание, всякого рода психологические манипуляции. И важно сознавать, что работать с нами будут профессионалы. Мы же при всем нашем опыте все равно останемся любителями. А эти люди будут апеллировать к нашему интеллекту, давить на жалость, вызывать чувство вины, играть на наших слабостях, страхах, комплексах. Как часто мы соглашаемся на что-то, поддавшись на дешевую лесть, из жадности, из жалости, из-за страха кого-то обидеть, показаться некомпетентным, недостаточно обеспеченным, «непродвинутым»... А подростки соглашаются еще и для того, чтобы выглядеть взрослее, солиднее, чтобы ощутить себя частью определенного круга или просто компании.

Не секрет, что отказать можно по-разному. И зря мы порой удивляемся, что нас не понимают. Ведь «нет» бывают разные: «нет = да»; «нет = может быть»; «нет = нет» и наконец «нет = твердое нет». И надо уметь сказать «нет» так, чтобы нас поняли. Дадим несколько советов, как противостоять тем, кто открыл на нас охоту.

### **Настраиваемся психологически**

Если вас активно уговаривают, вначале постарайтесь понять, что именно от вас хотят; возможно ли, что вас собираются использовать; какие негативные последствия может повлечь ваше согласие. Проанализируйте, зачем это может быть нужно собеседнику, какие выгоды это ему сулит.

Не торопитесь гнать от себя возникшие сомнения. Доверьтесь своей интуиции, ведь именно посредством нее с вами говорит ваше подсознание, в котором отложился определенный опыт и, казалось бы, забытые вами знания.

Подумайте о том, чего хотите именно вы и что важно именно для вас. В соответствии с этим мысленно сформулируйте отказ: «Я этого не хочу», «МЕНЯ это не интересует», «МНЕ это неприятно».

Постарайтесь ощутить в себе твердость, достаточную для решительного отказа. Скажите себе: «Нет, я этого делать не буду и сейчас сообщу об этом». При этом не ощущайте себя виноватым, не извиняйтесь и не оправдывайтесь. Вы – свободная личность, имеете право поступать по-своему, и никто не имеет права на вас давить.

Поищите слова, которые усилят отказ: «Ни за что», «Ни при каких условиях», «Это полностью исключено», «Да никогда в жизни», «И не пытайся», «Разговор окончен», «Тема закрыта». Голос должен быть достаточно громкий, а интонация – уверенная. В речи должны отсутствовать слова, выражающие нерешительность: ну-у-у, э-э-э-э и др.

Приготовьтесь подключить невербальные сигналы: мимику, жесты и др. Не забывайте, что только 30% информации передается через слова, а остальные 70% человек воспринимает по зрительному каналу. Поза должна излучать уверенность и непреклонность. Взгляд должен быть прямой «глаза в глаза», голова поднята, спина прямая, плечи расправлены. Можно топнуть ногой, энергично покачать головой, сжать губы, скрестить руки на груди...

### **Выбираем стратегию отказа**

Чтобы решительно отказать, можно выбрать одну (или сразу несколько) стратегий в зависимости от обстоятельств и с учетом личности того, кто оказывает на вас психологическое давление.

Переведите разговор в несерьезную тональность: пошутите, расскажите анекдот по теме, иронически прокомментируйте настойчивость собеседника.

Найдите (придумайте) причину отказа. Весьма неплохо иметь готовые формулировки. Особенно это важно для подростков, которые часто подвергаются групповому давлению, то есть когда уговаривает вся компания. Обсудите со своими детьми примеры стандартных отговорок и придумайте с ними новые. На предложение купить: «У меня нет денег», «У меня это уже есть», «Я пользуюсь косметикой другой фирмы», «У меня аллергия на...». На предложение выпить: «Я вчера перебрал»; «У меня организм не принимает алкоголь», «Мне завтра на тренировку», «Я сейчас принимаю антибиотики». На предложение попробовать наркотики: «Я уже пробовал, мне не понравилось», «На меня не действует – никакого кайфа». На приобщение к подозрительной секте: «Я – православная», «Я хожу в другую церковь». На склонение к половой связи: «У меня уже есть парень/девушка», «Я плохо себя чувствую», «Папа уже вышел меня встречать»... Но в случае серьезного группового давления выход только один – срочно покинуть такую компанию.

Сошлитесь на авторитеты: «Мой врач мне запретил», «Я прочитала, что...».

Примените метод «Заезженная пластинка» (другое название – «Жевательная резинка»). Если на вас продолжают давить, снова и снова повторяйте один и тот же аргумент – и так до бесконечности. Напустите таинственности, используя туманные формулировки: «Так сложились обстоятельства», «Это невозможно по ряду причин», «Это личное».

Смягчите отказ. В общении с близкими, друзьями, коллегами обязательно продемонстрируйте симпатию к собеседнику и понимание его позиции, а только потом отказывайтесь: «Да, я тебя прекрасно понимаю, ты хочешь мне добра, но...».

### **Выигрываем время**

Если психологическая обработка продолжается, необходимы четкие действия. Сделайте паузу в общении. Если вы чувствуете, что вас уже почти уговорили, придумайте повод побыть хоть несколько минут в одиночестве, чтобы прийти в себя и осмыслить ситуацию. Для этого отойдите поговорить по телефону, к зеркалу поправить галстук или прическу, что-нибудь поищите в сумке или карманах.

Скажите: «Нет, мне нужно срочно уйти». Сымитируйте звонок по мобильному телефону, по которому вас вроде бы срочно вызывают. Притворитесь, что вы внезапно вспомнили о назначенной встрече или любимой передаче по телевизору.

Возьмите время на размышления. Даже если вам кажется, что причин для отказа нет, все равно отложите окончательный ответ: «Я это обдумую», «Я сообщу свое решение по телефону», «Встретимся завтра», «Мне необходимо посоветоваться (проконсультироваться)...».

Дома хорошенько все обдумайте, посоветуйтесь с людьми, которым вы доверяете, поищите информацию в Интернете, особенно на форумах. Если появились сомнения, что вами манипулируют, избегайте повторных контактов: не идите на назначенную встречу, внесите номер телефона в черный список и пр.

### **Активно защищаемся**

В случае, если вы чувствуете, что давление всерьез угрожает вашей безопасности или даже жизни: Не вступайте в длительные переговоры. Вообще не объясняйте причины отказа и быстро прекращайте общение, особенно в условиях

группового давления.

Используйте агрессивные вопросы. Спрашивайте, спрашивайте и спрашивайте: «А почему именно я?», «А зачем вам это нужно?», «Ты всем это предлагаешь?», «Почему я должен вас слушать?». Примените угрозу. Твердо пообещайте: «Нет, а если вы будете настаивать, то я всем расскажу (сообщу, закричу, позвоню, напишу)». Привлеките всеобщее внимание. Громко обратитесь к окружающим: „Вы только послушайте, что мне предлагают“.

Обратитесь за помощью. Попросите кого-нибудь помочь прекратить неприятное для вас общение, провести вас домой, вызвать такси, позвонить близким или даже в милицию.

### **Помним о криминальном гипнозе**

Все еще серьезнее, если речь идет о применении с преступными намерениями гипноза. Гипнотизеры ведут себя по-разному. Иногда они говорят довольно тихо, монотонно – вроде хотят вас усыпить. Слова сопровождают мягкими ритмичными движениями, пристально смотрят вам в глаза, стараются удержать зрительный контакт. А вот гипнотизеры из числа цыган суетливы, все время что-то говорят, делают много мелких движений, постоянно к вам прикасаются, стараются завладеть правой рукой. Говорят приятные вещи: хвалят вашу внешность, душевные качества, одежду, детей... Перегружают массой лишней информации, в которую в виде отдельных вкраплений вводят значимую для жертвы информацию: «болезнь», «с ребенком проблемы», «муж изменяет», «ждет счастливая любовь», «вдвое дешевле». Считается, что гипнотическому воздействию способствуют качающиеся блестящие украшения. Не вступайте в общение с такими цыганами, не давайте им гадать по вашей руке, полностью исключите возможность зрительного контакта. Не разговаривайте с ними, не впускайте в свое жилище.

Контролируйте свое желание получить что-то задешево, а то и даром: один из главных приемов понизить уровень критичности и подготовить человека к внушению – это разжечь в его душе жадность.

Многие гипнотизеры европейской внешности хорошо одеты, приятны в общении, обходительны, умеют расположить к себе. Вы можете познакомиться с ними где угодно – в парке, транспорте, на концерте. Они понижают уровень критического мышления потенциальной жертвы с помощью отработанных психологических приемов. Будьте осторожны, если неожиданно встретите «родственную душу» – того, кто с первых минут общения восхищается вами, хвалит, а также удивительным образом разделяет ваши взгляды, пристрастия и вкусы.

Если у вас возникло подозрение, что вы подвергаетесь гипнозу, срочно прервите зрительный контакт, не смотрите такому собеседнику в глаза, постарайтесь отвлечься: посмотрите на часы, поправьте одежду, порыйтесь в сумке, притворитесь, что вам звонят, что вы увидели знакомого и пр. Забудьте о правилах приличия и при первой же возможности просто удирайте. Даже не допускайте мысли, что вы принадлежите к тому «особенному» типу людей, которые не поддаются гипнозу. Все зависит только от уровня профессионализма конкретного гипнотизера.

*Практически рекомендации всем*

**Говорим «НЕТ» ПАВ**

Примеры предложения ПАВ и способы отказа.

А) Привет! Присоединяйся к нашей компании. У нас есть кое - что выпить.  
*Да ну! Сейчас по телевизору начинается классный фильм, пойдём лучше по-смотрим;*

*Нет, спасибо, мне сейчас нужно идти на тренировку (на встречу, на занятия).*

Б) Давай покурим. Чего ты боишься? Сейчас только младенцы не курят. Ты что салага?

*Нет, не хочу. Кстати, большинство людей как раз не курят;*

*Нет, спасибо. Мне совсем не нравится запах табака. Меня от него просто тошнит.*

В) Пойдем со мной в гости. Ребята обещали принести наркотики. В жизни надо попробовать все. Не упрямясь.

*т, это не по мне. Плохое место. Я не хочу, чтобы обо мне говорили, что я наркоман;*

*Ты шутишь! Такие эксперименты всегда заканчиваются плохо. Я хочу оставаться здоровым.*

Г) Хочешь выпить?

*Нет, спасибо, от вина люди перестают соображать и совершают глупые поступки;*

*Нет, спасибо, от вина у меня болит голова.*

***Литература и источники:***

1. Бубличенко М.М. Манипуляции в общении и их нейтрализация. Умей сказать "нет!" - Р-н/Д: Феникс, 2007.

2. Осипова А.А. Умей сказать "Нет!". Манипуляции в общении и их нейтрализация. - М., Мн.: АСТ, Астрель, Харвест, 2008

3. Кэмп Д. Сначала скажите "нет". - М.: Добрая книга, 2012

4. Ньюман С. Скажи "нет" манипулятору. 250 типичных сценариев манипуляций и как им противостоять. - М.: Добрая книга, 2007

5. [http://www.elitarium.ru/2005/03/02/umenie skazat net.html](http://www.elitarium.ru/2005/03/02/umenie_skazat_net.html)

6. <http://www.romek.ru/net%5B1%5D.htm#.UV7hy6KLh7l>

7. <http://www.2mm.ru/psihologia/842/>

8. <http://www.nmikhaylova.ru/kak-skazat-net>

9. <http://do.znate.ru/docs/index-32482>

10. <http://digest.subscribe.ru/woman/psvchology/n188374467>

11. <https://brainmod.ru/magazine/article-training-confident-behavior>