

Умей сказать «нет»!

У каждого из нас есть свой круг общения. Это наши друзья в классе. Приятели, живущие в одном дворе, товарищи по интересам.

Одинаковые интересы, общие увлечения объединяют людей в группы, однако совпадения не могут быть полными. Каждый из нас - индивидуальность и чем-то отличается от остальных. Именно это может отразиться на отношениях в группе: иногда группа требует от человека отказаться от своего мнения. Часто это происходит незаметно от нас самих.

Простой пример – это одежда. Несколько твоих приятелей ходят в умопомрачительных куртках. И ты ее тоже покупаешь, несмотря на то, что она тебе не идет. Специалисты называют такое явление групповым давлением.

Человек может оказаться в сложной жизненной ситуации или переживать неприятные чувства, потому что не смог противостоять давлению окружающих, особенно, если это были старшие по возрасту или авторитетные люди.

Существует много причин, по которым человек соглашается делать то, что ему не хочется. А именно, не хочет оказаться изгоем, быть высмеянным, бояться обидеть, казаться грубым, быть не таким как все.

Существует много способов отказаться делать то, что тебе делать не хочется или ты считаешь вредным для себя.

Поведение людей при групповом давлении можно разделить на две группы:

1. Кто-то всегда готов стать как все – это конформисты;
2. Другие постоянно готовы к сопротивлению – это неконформисты.

В жизни наиболее часто встречаются такие виды группового давления:

- а) Лесть, похвала;
- б) Шантаж, подкуп;
- в) Уговоры, обман;
- г) Угроза, запугивание.

Очень часто возникают такие ситуации, в которых единственный возможный вариант поведения при групповом давлении – отказ! Это ситуации, в которых, отвечая «Да», ты можешь причинить вред себе или кому-то из окружающих.

Ты можешь отказать по-разному:

а) Отказ – соглашение: ты в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решаешься дать согласие. Например: «Ребята, спасибо, но мне так неудобно вас затруднять».

б) Отказ – обещание: ты в принципе согласен с предложением, но в данный момент не может его принять. Дай понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня занятия по математике».

в) Отказ – альтернатива. Отказ направлен на альтернативное

предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение: «Пойдём завтра в спортзал» - «Давай лучше погуляем в парке».

г) Отказ – отрицание. Ты даёшь понять, что не согласишься ни при каких обстоятельствах на предложение. «Нет, я не поеду на лодке, потому что боюсь воды. Нет, я ни за что не поеду в лес».

д) Отказ – конфликт. Крайний вариант отказа – отрицание. Он агрессивен по форме. Может содержать оскорбления или угрозы. «Давай сходим погулять» - «Ещё чего! Сам топай!» Этот вид отказа эффективен в случае выраженного внешнего давления».

Правила уверенного отказа:

1. Если хочешь в чем – либо отказать человеку, чётко и однозначно скажи ему «НЕТ». Объясни причину отказа, но не извиняйся слишком долго.
2. Отвечай без паузы – так быстро, как только это вообще возможно.
3. Настаивай на том, чтобы с тобой говорили честно и откровенно.
4. Попроси объяснить, почему тебя просят сделать то, чего ты делать не хочешь.
5. Смотри на человека, с которым говоришь. Наблюдай, есть ли в его поведении какие-либо признаки неуверенности к себе. Следи за его позой, жестами, мимикой (дрожащие руки, бегающие глаза, дрожащий голос и т. д.).
6. Не оскорбляй и не будь агрессивным.