***Как сказать «НЕТ» и не потерять друзей***

Очень часто в жизни подростков возникают ситуации, когда они оказываются перед выбором: или поддаться чужим уговорам и выполнить что-то не совсем приятное, и остаться с этим человеком в хороших отношениях, или отказаться, сказать «нет». В большинстве случаев такие ситуации связаны с уговорами попробовать закурить, выпить или даже попробовать наркотики. Тем не менее, такие ситуации могут возникать и тогда, когда вас просят сделать что-то, что вы не хотите; заставляют против вашего желания. Для описания таких феноменов используется термин «давление» или «манипулирование».

 Манипулирование в подростковой среде может иметь разные виды. Оно может осуществляться как одним человеком, так и группой.

 Манипулирование может иметь разную форму. Вот примеры манипуляций в подростковой среде:

1)      Достаточно жесткий и распространенный  прием «а слабо», который можно расшифровать как «если ты настоящий мужчина (женщина), ты сделаешь это».

2)      Темы, связанные с недостатками, особенно с физическими.

3)      Межполовые манипуляции, связанные с сексуальным принуждением, давлением («доказать любовь»).

 Манипулирование может осуществляться и в групповом варианте. В этом случае используется термин «групповое давление». Распространенные ситуации: класс решил сбежать с уроков, а кто-то отказывается, и тогда на него начинает оказываться давление («ты будешь предателем», « ты трус», « ты не снами» и т.д.). Или группа уговаривает подростка закурить: «ты что слабак?», «маменькин сынок». Такое давление может оказываться в довольно агрессивной форме.

             Как правило, особенно усердствуют в таких уговорах те ребята, которые чувствуют себя в группе наименее уверенно и тем самым пытаются, с одной стороны, продемонстрировать преданность группе, с другой – подстегнуть себя на неправедное общее дело. Многие ребята в таких ситуациях чувствуют себя в тупике: «И отказать друзьям я не могу, и делать, что они уговаривают, не могу и не хочу, нет никакого выхода». Отсюда подавленное состояние и абсолютная беспомощность.

            *Виды группового давления*: лесть, шантаж, уговоры, запугивания, подчеркнутое внимание, похвала и т.д.

            Почему же так трудно противостоять такому давлению?

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

1. ***Заниженная самооценка и неуверенность в себе.*** Люди говорят «да», когда следовало бы сказать «нет» из-за того, что боятся оказаться ненужными или обидеть собеседника отказом. В этом случае человек думает, что он имеет ценность, только пока его о чем-то просят. Для людей, неуверенных в себе, собственное «нет» – большая опасность, потому что оно означает, что контакт может прерваться. Такие люди очень редко просят что-то для себя, и поэтому налицо некоторая несправедливость: со стороны кажется, что их эксплуатируют окружающие. Чтобы научиться отказывать, когда это необходимо, и не брать на себя лишних обязательств, им нужно почувствовать свою внутреннюю ценность и целостность. И, прежде всего, ценность для самих себя;
2. ***Выученный стереотип поведения****.*Люди, которым трудно сказать «нет» часто воспитывались родителями, которые сами не умели отказывать. В этом случае с их самооценкой все 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.*** Очень сильно перекликается с заниженной самооценкой. «Если я не соглашусь, он будет хуже ко мне относиться»; «Если я не соглашусь, мне потом тоже откажут»; «Если я не возьмусь за эту работу, будут считать, что я плохой работник» и т.д. В этом случае человек соглашается на что-то, идущее в разрез с его интересами только для того, чтобы сохранить отношения с кем-то. 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 свое 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 идет об отношениях с дальним кругом. Эти люди очень ориентированы на социальные нормы, и стараются «держать лицо». Для того чтобы исправить ситуацию, надо понять, что эти «правила приличия» — вовсе не являются общим для всех законом.

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

Такой социальный навык, как умение отказывать, проистекает из внутренней уверенной позиции. Если человек ценит себя, свои интересы, уверен в себе, то проблем с употреблением «нет» у него обычно не возникает. В случае же, когда человек не уверен в собственной ценности, в том, что его интересы важны, то тогда он занимает «псевдо-альтруистическую позицию», и не может отказать другим.

**Учимся говорить «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. Когда вы запишите ситуацию, ответьте себе на вопросы (письменно):

К чему привело мое неумение говорить «нет»? Какие убытки пришлось нести? Принесла ли эта ситуация какие-то дивиденды лично мне? Что именно помешало отказать мне в этой просьбе? Это – самый главный вопрос. Именно 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 столкнусь с необходимостью отказывать?

***Шаг первый:*** *внимательно выслушайте просьбу.* Дайте своему собеседнику высказаться, выслушав все 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» для того, чтобы обдумать просьбу спокойно и «взвесить» все «за» и «против». Если вы против, переходите к следующему шагу.

***Шаг второй:****краткое резюме.* Кратко, но менее эмоционально повторите то, что сказал партнер. Дождитесь, чтобы партнер подтвердил: **да, вы все верно поняли.**

***Шаг третий:****отказ.* **Твердо, но спокойно откажите, используя слово «НЕТ».** Обязательно используйте местоимения «я» и «мне». Кратко аргументируйте ваш отказ. Люди, не слишком уверенные в правильности своего отказа, начинают пространный рассказ о своих планах, думая, что для человека будет очевидно, что его просьба несвоевременна. Они так увлекаются, что забывают сказать то самое главное слово «нет», считая, что все и так понятно. Но… не понятно! Также необходимо говорить от своего лица. Это выявляет более уверенную позицию. А слишком длинная аргументация расценивается либо как оправдание, либо как попытка придумать повод для отказа. Поэтому аргументация должна быть краткой и четкой.

***Шаг четвертый:****ждите провокаций и сохраняйте молчание.* **На этом этапе партнер повторит попытку снова вас уговорить, повторяя свои аргументы более эмоционально и всем своим 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 надорвусь»), и провокация агрессией (Совсем мать забросил и не помогаешь!»). Их надо переждать, не вступая в дискуссии. Наберитесь терпения и спокойно все выслушайте.

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

Итак, мы рассмотрели технологию эффективного отказа. Она «работает» как с детьми, так и со взрослыми. Важно тренироваться и внимательно отслеживать, на каком этапе вы находитесь. Сначала будет непросто, ведь навык вырабатывается постоянными тренировками. Постепенно вы научитесь отказывать без труда. Конечно, иногда в процессе разговора возможны ситуации, когда «нет» может смениться на «да». Если причина этого – аргументы, приведенные собеседником, то не надо бояться изменить свое решение.