

4.4.5. «Умение сказать “нет”»

Участники занятия: учащиеся 9—11 классов.

Время проведения: 1 ч. 25 мин.

Цель тренинга: выбор наиболее приемлемого способа поведения в среде своих сверстников, подталкивающих к курению, употреблению спиртных напитков, наркотических веществ — научить «правильно» отказывать в таких ситуациях. Осознавать ценность и уникальность своей личности.

Введение (2 мин.)

1. Экран настроения «до» (3 мин.).
2. Знакомство (7 мин.).
3. Мини-лекция «Умение сказать нет» (7 мин.).
4. Упражнение № 1 «Разыгрывание ситуаций» (12 мин.).
5. Упражнение № 2 (15 мин.).
6. Беседа о ценности и уникальности каждого человека (5 мин.).
7. Упражнение № 3 « Я люблю себя за...» (7 мин.).
8. Упражнение № 4 (15 мин.).
9. Подведение итогов занятия (8 мин.):
 - 9.1. Экран настроения «после» (2 мин).
 - 9.2. Оценка (2 мин.).

До начало занятия: необходимо расставить стулья в комнате в неформальной манере, чтобы не возникало ассоциации со школьным кабинетом. Еще раз проверьте свои памятки, лишний раз убедитесь, что Вы подготовили все необходимое для проведения занятия. Проводя занятие в первый раз, постарайтесь придерживаться рекомендуемого сценария. Набравшись немного опыта, Вы можете начать экспериментировать и адаптировать предлагаемые материалы, сохраняя при этом общую концептуальную и организационную структуру.

Введение (2 мин.)

Я рада (рад) приветствовать Вас всех здесь. Спасибо что вы нашли возможность прийти сюда. Во время этого занятия мы поговорим об умении говорить нет, научимся правильно отказывать и не бояться при этом выглядеть глупо, а также научимся ценить самого себя.

1. Экран настроения (3 мин.)

Необходимые материалы: ватман А1 с нарисованными смайлами (см. рис. 2), маркеры 2 цветов — один, напри-

мер, зеленый — настроение «до» занятия, красный — «после» (вместо маркеров могут быть стикеры также 2 цветов).

Ребята подходят к «Экрану настроения» и оценивают свое настроение до начала занятия зеленым цветом, ставя возле соответствующего смайла галочку. Ведущий подводит итог упражнения о том, какое настроение преобладает в группе до занятия.



2. Знакомство (7 мин.)

Ведущий предлагает поближе познакомиться с ребятами с помощью следующего упражнения.

В е д у щ и й: «Назовите своё имя и цвет, который характеризуют Вас, пору года, любимое занятие». Сначала говорит ведущий, затем участники по очереди. Задача следующего — назвать имя предыдущего участника, его любимый цвет, пору года и любимое занятие, и так до тех пор, пока очередь по кругу опять не вернется к ведущему.

3. Мини-лекция «Умение сказать “нет”» (7 мин.)

Многим людям становится не по себе от одной только мысли, что придется кому-то отказать. Иногда такая реак-

ция вполне понятна, но, хотя желание защитить окружающих от негативных эмоций и заслуживает уважения, это невозможно. Нельзя отвечать утвердительно на любую просьбу. Пытаясь удовлетворить все пожелания, вы закончите тем, что не будет ни одного человека, довольного вашими действиями, к тому же вы потеряете контроль над своим временем и пространством.

В этой статье мы поможем вам понять, почему так важно научиться говорить «нет», и представим поэтапный метод того, как это сделать.

Почему приходится говорить «нет»

Самый простой ответ: всегда отвечать «да» просто невозможно. Но куда важнее, чем здравый смысл, тот факт, что неспособность сказать четкое и твердое «нет», увиливание от ответа, а затем невыполнение своих обещаний просто нечестно с вашей стороны. Хотя вашим намерением является попытка не обидеть собеседника, фразы типа «Ну, я даже не знаю. Может, в другой раз» просто обманывают его и отнимают ваше и его время.

Лучшим примером сказанного будет случай, когда женщину приглашает на свидание мужчина, который ей не интересен. Скорее всего, она не ответит «нет», а скажет что-нибудь похожее на «Сегодня не могу, я занята. Может быть, в другой раз».

Никто не застрахован от моментов слабости. В бизнесе, например, мы видим страх перед отказом сплошь и рядом. Большинство клиентов — хорошие люди, и отказывать они просто не умеют, именно поэтому они и нанимают нас, юристов.

«Нет» — одно из самых легких слов языка и одно из первых, которые мы учим, будучи детьми. Только взрослея, мы начинаем испытывать страх перед ним. Если вы хотите стать организованнее и достичь результатов в бизнесе и личной жизни, то должны преодолеть страх и заново познакомиться со словом «нет».

Разные виды «нет»

Не все «нет» огорчают. Существуют различные степени этого слова и способы его использования.

Прежде чем вы разберетесь со всеми тонкостями этого слова, следует понять, как можно использовать его различные проявления.

Ответ «нет» при вопросе о фактах. Когда кто-то спрашивает вас, идет ли сейчас дождь, вы выглядываете в окно и с легкостью говорите «нет». Такой ответ самый легкий, ведь он не заставляет вас отказать человеку, он не обязывает вас ни к чему позитивному или негативному. Нет ни напряжения, ни отрицательных эмоций, вы просто отвечаете на вопрос.

Иногда «нет» подразумевается в самом вопросе. «Мама, а можно я возьму твою машину, и мы поедем на пляж с друзьями?» Сама постановка этого вопроса провоцирует отказ. Некоторые вопросы задаются при одном шансе на миллион получить утвердительный ответ, но это не значит, что его не последует.

Самое сложное «нет». Это то «нет», которое вызывает бурю эмоций и страстей. Иногда приходится говорить «нет» не потому, что вы не можете удовлетворить просьбу, не потому, что просьба эта не заслуживает положительного ответа и последующих усилий, а потому, что сказать «да» всем просящим, у которых есть серьезные причины просить и даже требовать помощи, просто невозможно. Некоторым все-таки придется отказать. К сожалению, некоторые люди принимают такую честность и реализм за жестокосердие и заносчивость. Но, к счастью, подобные реакции встречаются не так часто, и при этом практически всегда можно объяснить, почему вы говорите «нет».

Когда говорить «нет»?

Лучший ответ на этот вопрос — «часто». Хотя, конечно, вы не можете и не должны отвечать отказом на любую просьбу. Если вы чувствуете себя некомфортно, говоря «нет», спросите себя:

Достаточно ли у меня сил и способностей для выполнения этого поручения? Если у вас нет уверенности в том, что вам это удастся, ответ должен быть один — «нет».

А у меня есть на это время? Неважно, насколько привлекательно звучит предложение, в большинстве случаев это требует времени. Вашего времени.

Вы хотите этим заниматься? Здоровый эгоизм в данном случае не помеха, особенно если это касается ваших усилий и времени.

Какие могут быть последствия? Если вы откажетесь пойти с другом на матч, перестанет он от этого быть вашим

другом? Конечно же, нет. Запомните, что отказ в просьбе еще не означает, что вы обижаете кого-то.

После ответа на все приведенные вопросы произнести «нет» вам станет намного легче.

Как сказать «нет»?

Существуют способы сказать «нет» без фактического произнесения этого слова. Они включают следующие 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». Опять же, эта фраза может породить некоторые проблемы. Вы должны быть готовы к тому, что в будущем к вам снова обратятся с этой же просьбой.

4. Упражнение № 1 «Разыгрывание ситуаций» (12 мин.)

Ведущий предлагает ребятам попробовать на практике новые знания, полученные в ходе мини лекции.

Из группы путем жеребьевки выбирается шесть человек, которые делятся по парам. Каждой из пар необходимо разыграть ситуацию предложения покурить, выпить либо попробовать наркотик. Один человек в паре предлагающий, второй отказывающийся. Задача каждого из шести активных участников как можно аргументированнее предложить/уговорить собеседника на что-либо, задача другого — обосновать свой отказ. Задача же пассивных участников (оставшиеся ребята) — внимательно наблюдать за происходящим.

8. Упражнение № 4 (15 мин.)

Цель: актуализация «Я-мотиваций». Усиление диагностических процессов мотивации, активизация процессов мотивации, активизация процессов волевой регуляции.

Ход занятия: так же, что и в упражнении № 2.

Серия 1. Я никогда...

Серия 2. Я хочу, но, наверное, не смогу...

Серия 3. Если я действительно захочу, то...

Процедура и направленность обсуждения схожи с предыдущим упражнением.

9. Подведение итогов занятия (8 мин.)

Выскажите, пожалуйста, в двух словах ваше мнение о нашем занятии.

- насколько свободно/замкнуто Вы себя чувствовали?
- до конца ли искренни были при ответе на вопросы и продолжении фиксированных фраз?
- понравилось/не понравилось участвовать в занятии? и другие вопросы на усмотрение ведущего.

9.1. Экран настроения после (2 мин.)

Ребята подходят к «Экрану настроения» и оценивают свое настроение после проведения занятия (процедура та же что и до начала занятия). Ведущий просит ребят самих сравнить, как их настроение изменилось исходя из того, какой смайлик стал преобладать после всех проведенных упражнений.

9.2. Оценка (2 мин.)

Материалы: стикеры, ручки или карандаши.

Ведущий предлагает ребятам разделить стикер на две половинки. В левой части поставить оценку себе («на сколько вы были искренны, открыты, расслаблены»), а в правой стороне поставить оценку ведущему, насколько понравилось проведённое им занятие.