

**Как сказать: «НЕТ!»
в ситуации группового
давления!**

Упражнение

«Здравствуй, уважаемый!»

Упражнение выполняется по кругу. Задача первого участника — поздороваться со своим соседом справа, сказав ему: «Здравствуй, уважаемый... (имя соседа)» и выполнив какое-либо движение (жест). Следующий участник здоровается со своим соседом справа, и показывает свой жест.

Психологическая устойчивость личности — это качество личности, отдельными аспектами которого являются стойкость, уравновешенность, сопротивляемость. Оно позволяет личности противостоять жизненным трудностям, неблагоприятному давлению обстоятельств, сохранять здоровье и работоспособность в различных испытаниях.

Упражнение «Активатор»

Выбирается один участник. Задача группе уговорить участника разжать кулак. Всеми способами, кроме физического.

Обсуждение:

- Что чувствовал при таком общении? Трудно ли было сопротивляться групповому давлению? Смог противостоять группе или нет?

Упражнение «Марионетка»

Материалы: 2 нитки, 2 стула, 2 листа бумаги А4, карандаши

Выбирается по 2 пары участников. Привязать к руке 1 участника нить, он должен рисовать рисунок на заданную тему, 2 участник должен тянуть нить и не давать возможности рисовать.

Обсуждение

После ведущий предлагает ответить на вопросы:

«В какой роли участникам понравилось больше? «Кем было легче и кем труднее быть? «Испытывали ли вы в жизни похожие ситуации. Приведите примеры»

«Независимый человек?»



Групповое давление



Виды группового давления

Подкуп



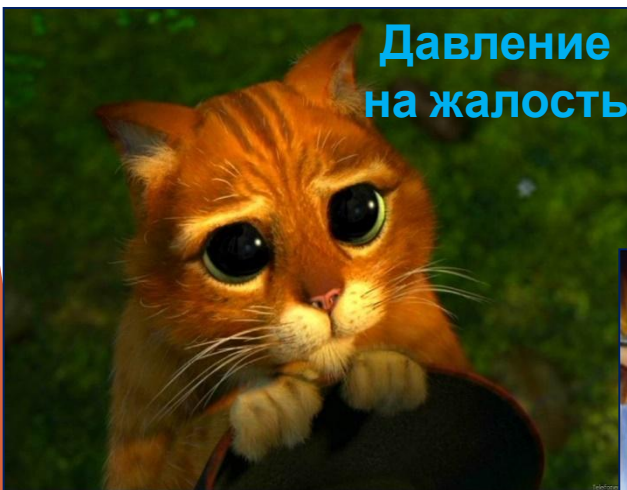
Лесть



Запугивание



Давление на жалость



Шантаж



Уговоры



Виды отказов

а) Отказ – соглашение. Человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается дать согласие. Например: ребята, – спасибо, но мне так неудобно вас затруднять.

б) Отказ – обещание. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Дается 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 по посёлку».

г) Отказ – отрицание. Человек даёт понять, что не согласится 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. 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».



Игра «Откажись по-разному»

Процедура проведения:

Выбирается пять пар участников. Каждой паре дается по 1 предложению. Один из пары предлагает, второй же отвечает 1 из видов отказа. А группа должна определить, какой же тип отказа применил 2 участник. Если 2 участник затрудняется, группа может подсказывать.

Обсуждение:

- Что вы можете сказать об услышанных отказах?
- Получилось ли у второго участника выразить отказ разными способами?

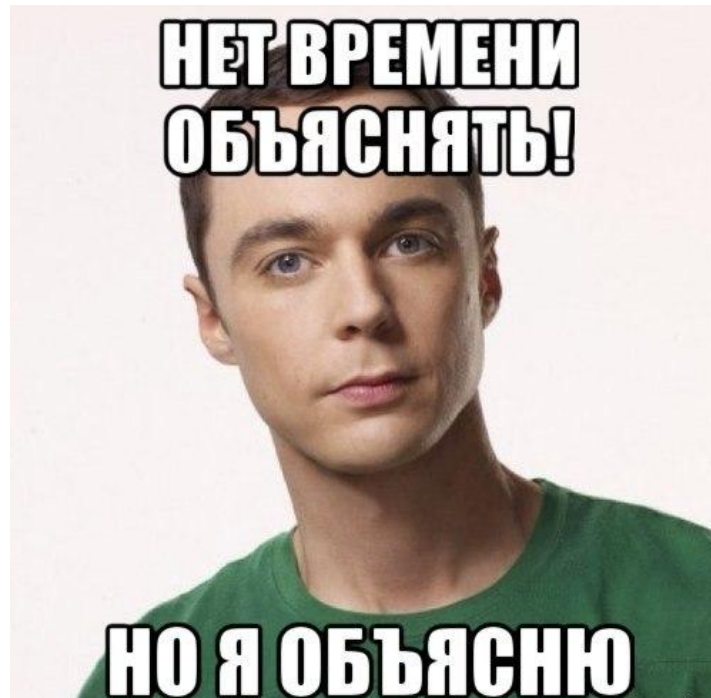
Способы отказа:

- *Вежливо и спокойно сказать:
«Нет, спасибо»*



Способы отказа:

*• Не только отказаться, но и
объяснить причину отказа
«Нет, потому что...»*



Способы отказа:

*• Настойчиво и уверенно
повторить свой отказ
«Нет и все»*



Способы отказа:

• *Сделать вид, что не слышал предложение и уйти*



Способы отказа:

• Сделай вид, что слушаешь музыку, говоришь по телефону



Способы отказа:

• Просто уйти



Упражнение «Японец»

Выбирается два человека. Один из вас – японец, второй - европеец.

Задание: «В Японии принято отказывать, не говоря об этом прямо. 1 участник предлагает Японцу приехать в гости в Воронеж, задача японца вежливо отказаться, при этом не употребляя слово «Нет, не могу, не»