

Навчимо наших дітей говорити тверде «ні»

Марія КИРИЛЕНКО

✘ Ми вже писали про те, як важливо навчати дітей критично мислити, щоб вони не стали жертвою тих, хто хотів би їх використати. Однак це тільки перший крок. Щоб захистити дітей від багатьох небезпек, важливо навчити їх говорити тверде «ні». Адже нерідко трапляються ситуації, коли навіть доросла людина прекрасно розуміє всю сумнівність пропозиції, небажаність певних своїх дій, небезпеку своєї згоди, але при цьому їй бракує рішучості, твердості, впевненості в собі, щоб відповісти відмовою. Особливо важко доводиться підліткам, які досить часто піддаються груповому тиску.

Уміння говорити «ні» дарує нам самоповагу, впевненість у собі, відчуття свободи й безпеки. Таке вміння властиве самостійній, упевненій у собі, зрілій особистості, не обтяженій комплексами, синдромом жертви, відчуттям вторинності. Іноді люди набувають здатність відокремлювати власні бажання від того, що хочуть від них оточуючі, тільки після тривалої роботи з психологом.

Щоб зуміти сказати тверде «ні» іншим, важливо для початку навчитися говорити «ні» самому собі, своїм слабкостям, своїм дрібним і великим вадам. Самообмеження, самоконтроль, уміння брати на себе відповідальність за власне життя – ось основа вміння відмовити тим, хто намагається збити тебе зі шляху істинного.

Та буває й так, що ми прекрасно справляємося з цією проблемою в особистому житті, але однаково ризикуємо стати жертвою тих, хто володіє особливим умінням умовляти, затягати, тиснути. І тоді від вміння говорити «ні» залежить наше благополуччя, здоров'я, доля й навіть життя.

Методи тих, хто на нас полює, досить різноманітні: пропаганда, агітація, реклама, проповідь, умовляння, лестощі, тиск, шантаж, залякування, всілякі психологічні маніпуляції. І важливо усвідомлювати, що в такому плані працюватимуть із нами професіонали. Ми ж за всього нашого досвіду однаково залишаємося аматорами. А ті люди апелюватимуть до нашого інтелекту, тиснутимуть на жалість, викликатимуть почуття провини, гратимуть на наших слабкостях, страхах, комплексах. Як часто ми погоджуємося на щось, піддавшись на дешеві лестощі, з жадібності, жалості, через страх когось скривдити, видатися некомпетентним, недостатньо забезпеченим, «непросунутим»... А підлітки погоджуються ще й для того, щоб виглядати дорослішими, соліднішими, щоб почуватися частиною певного кола або просто компанії.

Не секрет, що відмовити можна по-різному. І дарма ми часом дивуємося, що нас не розуміють. Адже «ні» бувають різні: «ні = так»; «ні = можливо»; «ні = ні» і нарешті «ні = тверде ні». І треба вміти сказати «ні» так, щоб нас зрозуміли. Дамо кілька порад, як протистояти тим, хто відкрив на нас полювання.

Налаштовуємо себе психологічно

Якщо вас активно вмовляють, спочатку постарайтеся зрозуміти, чого саме від вас хочуть; можливо, вас збираються використати; до яких негативних наслідків може призвести ваша згода. Проаналізуйте, навіщо це може бути потрібно співрозмовникові, які вигоди це йому обіцяє.

Не кваптеся гнати від себе свої сумніви. Довіртеся своїй інтуїції, адже саме за допомогою її з вами говорить ваша підсвідомість, в якій відклався певний досвід й, здавалося б, забуті вами знання.

Подумайте про те, чого хочете саме ви й що важливо саме для вас. Відповідно до цього подумки сформулюйте відмову: «Я цього не хочу», «МЕНЕ це не цікавить», «МЕНИ це неприємно».

Постарайтеся відчувати в собі твердість, достатню для рішучої

відмови. Скажіть собі: «Ні, я цього не робитиму й зараз повідомлю про це». При цьому не почувайтеся винуватим, не вибачайтеся й не виправдовуйтеся. Ви – вільна особистість, маєте право робити по-своєму, і ніхто не має права на вас тиснути.

Пошукайте слова, які підсилять відмову: «Нізащо», «Ні за яких умов», «Це повністю виключено», «Та ніколи в житті», «І не намагайся», «Розмову закінчено», «Тему закрито».

Голос має бути досить гучним, а інтонація – впевненою. Слова що виражають нерішучість: ну-у-у, е-е-е-е тощо, використовувати не можна.

Приготуйтеся підключити невербальні сигнали: міміку, жести. Не забувайте, що тільки 30% інформації передається через слова, а решту 70% людина сприймає через зоровий канал. Поза має випромінювати впевненість і непохитність. Погляд – «очі в очі», голова – піднята, спина – пряма, плечі – розправлені. Можна тупнути ногою, енергійно похитати головою, стиснути губи, схрестити руки на грудях...

Вибираємо стратегію відмови

Щоб рішуче відмовити, можна вибрати одну (або відразу кілька) стратегій залежно від обставин і з урахуванням особистості того, хто на вас психологічно тисне.

Переведіть розмову в несерйозну тональність: пожартуйте, розкажіть анекдот на тему, іронічно прокоментуйте наполегливість співрозмовника.

Знайдіть (придумайте) причину відмови. Досить непогано мати готові формулювання. Особливо це важливо для підлітків, які часто піддаються груповому тиску, тобто коли вмовляє вся компанія. Обговоріть зі своїми дітьми приклади стандартних відмовок і придумайте з ними нові. На пропозицію купити: «У мене немає грошей», «У мене це вже є», «Я користуюся косметикою іншої фірми», «У мене алергія на...». На пропозицію

випити: «Я вчора перебрав»; «У мене організм не сприймає алкоголь», «Мені завтра на тренування», «Я тепер приймаю антибіотики». На пропозицію спробувати наркотики: «Я вже пробував, мені не сподобалося», «На мене не діє – ніякого кайфу». На залучення до підозрілої секти: «Я – православна» або «Я – католик» тощо; «Я ходжу в іншу церкву». На навертання до статевого зв'язку: «У мене вже є хлопець/дівчина», «Я погано почуваюся», «Тато вже вийшов мене зустрічати»... Але у разі серйозного групового тиску вихід тільки один – терміново залишити таку компанію.

Пошліться на авторитети: «Мій лікар мені заборонив», «Я прочитала, що...».

Застосуйте метод «Заїжджена пластинка» (інша назва – «Жувальна гумка»). Якщо на вас продовжують тиснути, знову й знову повторюйте той самий аргумент – і так нескінченно.

Напустіть таємничості, використовуючи туманні формулювання: «Так склалися обставини», «Це неможливо з низки причин», «Це особисте».

Пом'якшіть відмову. У спілкуванні з близькими, друзями, колегами обов'язково продемонструйте симпатію до співрозмовника й розуміння його позиції, а тільки потім відмовляйте: «Так, я тебе прекрасно розумію, ти хочеш мені добра, але...».

Виграємо час

Якщо психологічна обробка триває, потрібні чіткі дії.

Зробіть паузу в спілкуванні. Якщо ви відчуваєте, що вас уже майже вмовили, вигадайте привід побути хоча б кілька хвилин на самоті, щоб отямитися й осмислити ситуацію. Для цього відійдіть поговорити по телефону, до дзеркала поправити краватку або зачіску, що-небудь пошукайте в сумці чи кишенях.

Скажіть: «Ні, мені треба терміново піти». Зімітуйте дзвінок по

мобільному телефону, по якому вас начебто терміново викликають. Удайте, що ви раптово згадали про призначену зустріч або улюблену передачу по телевізору.

Візьміть час на роздуми. Навіть якщо вам здається, що причин для відмови немає, однаково не давайте остаточної відповіді, пообіцяйте: «Я це обміркую», «Я повідомлю своє рішення по телефону», «Зустрінемося завтра», «Мені потрібно порадитися (проконсультуватися)…».

Удома гарненько все обміркуйте, порадьтеся з людьми, яким ви довіряєте, пошукайте інформацію в Інтернеті, особливо на форумах. Якщо з'явилися сумніви, що вами маніпулюють, уникайте повторних контактів: не йдіть на призначену зустріч, внесіть номер телефону в чорний список тощо.

Активно захищаємося

У разі, якщо ви відчуваєте, що тиск всерйоз загрожує вашій безпеці або навіть життю:

- Не починайте тривалі переговори. Взагалі не пояснюйте причини відмови й швидко припиняйте спілкування, особливо в умовах групового тиску.
- Використайте агресивні запитання. Запитуйте, запитуйте й запитуйте: «А чому саме я?», «А навіщо вам це потрібно?», «Ти всім це пропонуєш?», «Чому я маю вас слухати?».
- Застосуйте погрозу. Твердо пообіцяйте: «Ні, а якщо ви будете наполягати, то я всім розповім (повідомлю, закличу, подзвоню, напишу)».
- Приверніть загальну увагу. Голосно зверніться до оточуючих: «Ви тільки послухайте, що мені пропонують».
- Зверніться по допомогу. Попросіть кого-небудь допомогти припинити неприємне для вас спілкування, провести вас додому, викликати таксі, подзвонити близьким або навіть у міліцію.

Пам'ятаємо про кримінальний гіпноз

Усе ще серйозніше, якщо йдеться про застосування зі злочинними намірами гіпнозу. Гіпнотизери поводяться по-різному. Іноді вони говорять досить тихо, монотонно – начебто хочуть вас приспати. Слова супроводжують м'якими ритмічними рухами, пильно дивляться вам в очі, намагаються утримати зоровий контакт.

А ось гіпнотизери із числа циганів метушливі, весь час щось говорять, роблять багато дрібних рухів, постійно до вас доторкаються, намагаються заволодіти правою рукою. Говорять приємні речі: хвалять вашу зовнішність, душевні якості, одяг, дітей... Перевантажують масою зайвої інформації, в яку у вигляді окремих вкраплень вводять значиму для жертви інформацію: «хвороба», «з дитиною проблеми», «чоловік зраджує», «чекає щаслива любов», «удвічі дешевше». Вважається, що гіпнотичному впливу сприяють блискучі прикраси, що похитуються.

Не спілкуйтеся з такими циганами, не дозволяйте їм ворожити по вашій руці, повністю виключіть можливість зорового контакту. Не розмовляйте з ними, не впускайте у своє житло. Контролюйте своє бажання одержати щось задешево, а то й задарма: один із головних прийомів понизити рівень критичності й підготувати людину до навіювання – це розпалити в її душі жадібність.

Багато гіпнотизерів європейської зовнішності добре одягнені, приємні в спілкуванні, ввічливі, вміють викликати прихильність. Ви можете познайомитися з ними де завгодно – у парку, транспорті, на концерті. Вони знижують рівень критичного мислення потенційної жертви з допомогою відпрацьованих психологічних прийомів. Будьте обережні, якщо зненацька зустрінете «споріднену душу» – того, хто з перших хвилин спілкування захоплюється вами, хвалить, а також дивним чином поділяє ваші погляди, пристрасті й смаки.

Якщо у вас виникла підозра, що ви піддаєтеся гіпнозу, терміново перервіть зоровий контакт, не дивіться такому

співрозмовникові в очі, постарайтеся відволіктися: подивіться на годинник, поправте одяг, порийтеся в сумці, удайте, що вам телефонують, що ви побачили знайомого тощо. Забудьте про правила пристойності і з першою ж нагодою просто втікайте. Навіть не допускайте думки, що ви належите до того «особливого» типу людей, які не піддаються гіпнозу. Все залежить тільки від рівня професіоналізму конкретного гіпнотизера.

За матеріалами проектів Києво-Святошинського ЦСПР “Не дай себе заманити” та “Безпечна поведінка”

Адреса матеріалу: [Дзеркало тижня](#)