

«Как сказать «нет» и не потерять друзей:

Манипуляции и психологическое давление группы как феномены широко известны психологам. Тем не менее, до последнего времени в работах отечественных авторов эти темы были непопулярны, поэтому, вероятно, до 1993 года отсутствовало определение феномена манипуляции.

Что же это за феномен, столкновения с которым столь неприятны? "Манипуляция — это вид психологического воздействия, используемый для достижения" одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий" (Е.Л. Доценко. Манипуляция: психологическое определение понятия /Психологический журнал. 1993.№4.с. 137). В процессе конструирования определения автор указывает на необходимость выделения намерения как ядра манипулятивной попытки: "...стремление отправителя воздействия непременно реализовать именно свой сценарий, навязать свое соотношение сил, добиться односторонних преимуществ" (там же).

Манипулятивное поведение рассматривалось такими психологами, как Э. Фромм, Э. Берн, М. Джеймс и Д. Джонгвард, У. Новак и В. Каппони, Э. Шостром, В. Сатир, А.Б. Добрович, Е.Л. Доценко и др. Как правило, большее внимание уделялось вопросам классификации и определения, а также вариантам объяснения этого феномена, чем методическим аспектам обучения сопротивлению манипулирования.

Манипулирование в подростковой среде.

Подростки используют достаточно жесткие манипулятивные приемы.

Защитные механизмы и умения сопротивляться манипуляциям у них еще не достаточно сформированы, это может быть связано с тем, что подростки не обладают достаточно устойчивой Я-концепцией. Возрастные особенности тинэйджеров описаны в трудах Д.И.Фельдштейна, И.С. Кона, Э. Эриксона, Х. Ремшмидта. Недостаточно развитая позитивная Я-концепция, проблемы в становлении адекватной самооценки, особенности стереотипов поведения, принятых в данном обществе, неуверенность в себе, а также, как правило, отсутствие навыков и умений достойного поведения в провокационных ситуациях делают подростка беспомощным в ситуациях манипулирования.

Самооценка не является постоянной, она изменяется в зависимости от обстоятельств. Усвоение новых оценок может изменять значение усвоенных прежде. Есть три момента, существенных для понимания самооценки. Во-первых, важную роль в ее формировании играет сопоставление образа реального "Я" с образом идеального "Я", т. е. с представлением о том, каким человек хотел бы быть. Кто достигает в реальности характеристик, определяющих для него идеальный "образ Я", тот должен иметь высокую самооценку. Если же человек ощущает разрыв между этими характеристиками и реальностью своих достижений, его самооценка, по всей вероятности, будет низкой.

Другой фактор, важный для формирования самооценки, связан с интериоризацией социальных реакций на данного человека. Иными словами, человек склонен оценивать себя так, как, по его мнению, его оценивают другие. Наконец, еще один взгляд на природу и формирование самооценки заключается в том, что человек оценивает успешность своих действий и проявлений через призму своей идентичности. Он испытывает удовлетворение не от того, что он что-то делает хорошо, а от того, что он избрал определенное дело и именно его делает хорошо. В целом картина выглядит таким образом, что люди прилагают большие усилия для того, чтобы с наибольшим успехом "вписаться" в структуру общества. Следует особо подчеркнуть, что самооценка, независимо от того, лежат ли в ее основе собственные суждения человека о себе или интерпретации суждений других людей, индивидуальные идеалы или культурно заданные стандарты, всегда носит субъективный характер (Р. Берне, 1986. с. 35-37).

Для того чтобы подросток был способен лучше адаптироваться и преодолевать трудности, ему необходимо сохранять позитивное представление о себе. И, напротив, люди с низкой самооценкой так реагируют на ту или иную неудачу, что это затрудняет всякую возможность улучшения "Я-концепции". Кроме того, они не только сами очень низко оценивают результаты своей деятельности, но и крайне озабочены мнением других, если со стороны последних наиболее вероятно неблагоприятная оценка. Многие авторы отмечают снижение самооценки в подростковом возрасте, с появлением ориентации на общение, на сверстников, на референтную группу. Следовательно, очевидна особенная уязвимость подростков перед манипулятивным воздействием и давлением группы.

В дальнейшем человек с заниженной самооценкой часто дает любым действиям других людей негативную интерпретацию, независимо от того, насколько позитивным это действие будет выглядеть в глазах окружающих.

Поскольку манипуляция — скрытое и косвенное воздействие, необходимо отметить, что не каждый взрослый может защитить себя и не испытывать негативных эмоций. Старшеклассники находятся в возрасте, основная особенность которого — повышенное стремление к необоснованному риску (В. Петровский, Б.Мастеров). Поэтому манипулирования друг другом несколько отличаются от манипуляций взрослых. Одним из жестких приемов является достаточно распространенный "а слабо", который можно расшифровать примерно так: "Если ты настоящий мужчина, то ты сделаешь это...". Проблемными являются темы, связанные с недостатками, особенно физическими: "С такой рожей, как у тебя, только на девочек засматриваться". Подростки стремятся во что бы то ни стало доказать свою силу, взрослость. Часто взросление понимается подростками слишком утилитарно: перенять такие атрибуты взрослой жизни, как курение, алкоголизация, наркотики, сексуальные отношения. В этом возрасте также начинают проявляться и межполовые манипуляции, которые могут быть связаны с сексуальным принуждением, с давлением ("доказать любовь" и т. д.). Сильнее всего страдают от манипуляции отношения построенные на любви, дружбе и взаимной привязанности.

Процесс группового давления.

Манипулирование может осуществляться и в групповом варианте. В этом случае, как правило, используется термин "групповое давление".

Мы начнем с того, что приведем примеры наиболее распространенных ситуаций, которые иллюстрируют эти феномены. Например, класс решил уйти с уроков, но находятся несколько человек, которые не хотят этого, и на них начинает давить группа желающих "сбежать": "Ты будешь предателем!", «Ты боишься! Ты трус!", "Ну что тебе трудно, что ли?", "Если ты настоящий друг...", и т.п. Или такой вариант — группа подростков уговаривает закурить своего сверстника: "Ну ты что, слабак? Девчонка?" "Ты маменькин сынок!". Это достаточно агрессивный вариант давления. Часто в таких ситуациях используются и просьбы: «Ну что ты ломаешься? " "Видишь, все общество тебя уговаривает", "Мы же всегда все делали вместе!", «Мы без тебя не можем, не хотим, не отрывайся от общества!", "Ты же свой парень, ты же не станешь нас подводить!" и т.п. Наблюдения показывают, что особенно усердствуют в уговорах и провокациях те члены группы, которые чувствуют себя в группе наименее уверенно и тем самым пытаются, с одной стороны, продемонстрировать преданность группе, с другой — подстегнуть самих себя на несправедное общее дело (феномен описан для случаев психологического принуждения к принятию наркотиков и алкоголя). Многие в таких ситуациях ощущают себя в тупике: "И отказать друзьям не могу, и делать, что они уговаривают, не могу и не хочу, нет никакого выхода". Отсюда подавленное состояние и абсолютная беспомощность. Программы психологической помощи должны учитывать механизмы группового давления. Они могут стать предметом анализа и обсуждения в группе на занятиях с психологом.

Виды группового давления: лесть, шантаж, уговоры, запугивания, подчеркнутое внимание, похвала и т. д. Почему же так трудно противостоять такому давлению? Известно, что в ходе групповой жизни возникают и закрепляются определенные групповые нормы и ценности, которые в той или иной степени должны разделять все участники. Групповые нормы — это определенные правила, выработанные группой, принятые ее большинством и регулирующие взаимоотношения между членами группы. Для обеспечения соблюдения этих норм всеми членами группы, вырабатывается также и система санкций. Санкции могут носить поощрительный или запретительный характер. В первом случае группа поощряет своих членов, исполняющих требования группы — повышается уровень их эмоционального принятия, растет статус, применяются другие психологические меры вознаграждения. Во втором случае группа в большей степени ориентирована на наказание тех членов группы, поведение которых не соответствует нормам. Это могут быть бойкот, снижение интенсивности общения с "провинившимся", понижение его статуса, исключение из структуры коммуникативных связей и др. Наиболее болезненны эти меры именно для подростков, в связи с возрастными особенностями.

В ситуациях с групповым давлением также могут иметь место и самоманипуляции: "Уже поздно отказываться от выпивки, потому что истрачены деньги; потому что надо было бы сразу сказать..." и т.д. Смещение выбора в будущее может выглядеть так: "Отказаться в этой ситуации для меня было не так

важно, вот в другой раз, более серьезный, например, с наркотиками я обязательно сделаю так, как необходимо мне". Такой вариант является еще и бальзамом, позволяющим смягчить удар по самооценке.

Особенно остро стоит проблема принятия системы групповых норм для нового члена группы, адаптирующегося в непривычной для него системе отношений. Потому как перед ним встает вопрос о принятии или отвержении этих норм, правил, ценностей данной группы. Битянова М.Р. выделяет четыре варианта отношения к данному вопросу: сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы; вынужденное принятие под угрозой санкций группы; демонстрация антагонизма по отношению к группе (по принципу «не такой, как все») и свободное, осознанное отвержение групповых норм с учетом всех возможных последствий, вплоть до ухода из группы. Второй и третий вариант иллюстрируют поведение, зависимое от группы — либо принятие ее норм под давлением, либо противопоставление себя данной конкретной группе. При этом и тот, и другой вариант позволяют человеку оставаться в этой группе, играя роль "козла отпущения" или "аутсайдера". Как показывают исследования, подробно описанные в литературе, второй вариант поведения человека по отношению к группе является очень распространенным. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери этой группы или своего устойчивого положения в ней получил название конформизма и рассматривается сегодня как один из важнейших механизмов поддержания целостности группы, единства ее ценностей и целей.

Конформизм — это подчинение суждения или действия индивида групповому давлению, возникающее из конфликта между его собственным мнением и мнением группы. То есть человек демонстрирует конформное поведение в ситуации, когда предпочитает выбрать мнение группы в ущерб своему собственному. (Битянова М.Р., 1994). С социально-психологической точки зрения принято говорить о конформности как о черте личности, склонности индивида разрешать конфликт в пользу группы и о конформизме как социальном приспособленчестве. Специально организованные исследования показывают, что в различных ситуациях процент людей, демонстрирующих конформные реакции, может колебаться от 15 до 80. Это позволяет считать конформность важным фактором социального поведения человека. От чего зависит величина конформности человека? Прежде всего, от значимости для него высказываемого мнения. Чем оно важнее лично для него, тем ниже уровень конформности. Во-вторых, от авторитетности людей, высказывающих в группе те или иные взгляды. Чем выше их статус и авторитетность для группы — тем выше конформность членов группы. Конформность зависит и от количества членов группы, высказывающих позицию, от их единодушия. Особенно ярко феномен конформизма работает, когда на человека оказывает давление групповое большинство, и оно единодушно в своих убеждениях.

Уровень конформности зависит от возраста и пола человека. Так, женщины более конформны, чем мужчины, а дети — чем взрослые. Хотя если говорить о подростках и старшеклассниках, то они склонны демонстрировать конформизм в общении с группой сверстников и негативизм — в общении со взрослыми. (Негативизм — это позиция, когда группа оказывает давление на индивида, а он во всем сопротивляется этому давлению, демонстрируя на первый взгляд крайне независимую позицию, отрицая во что бы то ни стало все стандарты и нормы группы. В действительности негативизм — это не противопоставление конформности, не подлинная независимость. Скорее, это "конформность наоборот", потому что если индивид ставит своей целью противостоять группе во всем, то он зависим от группы, следовательно, эта позиция не противоположна конформности.) Учитывая это, желательно как можно реже ставить подростка в ситуацию группового давления со стороны взрослых или класса, если они не являются для него источником норм и ценностей. В старшем школьном возрасте возрастает вероятность независимых решений, однако конформность в общении со значимой группой сверстников или взрослых еще очень велика (например, различные юношеские преступные группы).

Люди с высоким уровнем конформности склонны подчиняться групповому давлению, уступать психологическому давлению вопреки своему мнению, менять свое мнение под давлением группы. Как явление конформизм часто проявляется в подростковом возрасте, так как очень сильным является желание "быть как все".

Одна из разновидностей давления - подражание окружающим, психическое заражение ("стадное чувство"). Человек "заражается" эмоциями толпы (например, ситуация паники). В подростковом возрасте происходит перелом в сознании: подросток осознает и чувствует себя взрослым и требует от окружающих отношения к себе как ко взрослому.

На этом этапе обостряется стремление к автономии, самостоятельному оцениванию, неординарному решению проблем (что способствует самоутверждению личности), интенсифицируются процессы саморефлексии, самоанализа. Если другие ограничивают, подавляют это стремление, блокируют свободу в построении и изменении смыслов жизни, то возникают конфликты, а на глубинном уровне может развиться устойчивый когнитивный диссонанс. Необходимость общения со сверстниками своей референтной группы также порождает повышение конформности. Этому способствует отсутствие определенных коммуникативных умений:

отказаться, принимать критику и критиковать, адекватно реагировать как на похвалу, комплимент, так и на отрицательное высказывание в свой адрес, принятие ответственности за свое поведение и т.д.

Тема 1. Типичные ситуации группового давления. Ошибки и последствия неуверенного поведения.

Разыгрываются ситуации, предложенные самими участниками тренинга или ведущим. Например, ситуации, когда подростки на «слабо» делают что-то опасное для жизни и здоровья. Ситуации, в которых значимые сверстники предлагают выпить, «уколоться», «раскурить косячок», пойти на сомнительную вечеринку и т.п. Темы конфликтов традиционные: СЕКС, АЛКОГОЛЬ, НАРКОТИКИ.

Психологические характеристики таких ситуаций, когда подростки не хотят идти, но не знают, как отказаться и при этом бояться оказаться высмеянными или отверженными группой.

Ошибки спонтанного неуверенного поведения, которые не позволяют защитить себя: смущение и поиск благовидных предлогов. Опасность такого поведения. Обсуждение проблемы.

Тема 2. Три базовых права личности.

Три права каждого:

1. Право делать то, что для тебя лучше.
2. Право самому выбирать.
3. Право переменить решение. Групповая дискуссия на данную тему.

Проигрывание трех ситуаций, в которых представлены примеры неконструктивного поведения подростков, которые не знают своих прав.

Тема 3. Пять техник конструктивного сопротивления

(Техники даются по мере усиления давления).

1. немедленно встаньте на свою позицию, не уваливайте и не придумывайте «уважительных» причин;

2. повторяйте свое «нет» вновь и вновь без объяснения причин и без оправданий;
3. поменяйтесь местами и начните сам давить на противника: «Почему ты на меня давишь?»;
4. откажитесь продолжать разговор: «Я не хочу об этом больше говорить»;
5. предложите компромисс или альтернативный вариант.

Выполнение упражнений на овладение навыками, проигрывание ситуаций с дублерами.

Тема 4. Решительное поведение в реальной жизни.

Признаки решительного поведения. Позы и мимика, язык тела. Интонации, взгляды и жесты.

Просмотр видеофрагментов.

Дискуссия о широте применения данного метода. Обмен личным опытом участников.

Материалы к программе

«Тебе могут предложить наркотики» (Александровская Э. М., 2000)

Информация для учащихся. Твой выбор сейчас определяет, как сложится вся твоя жизнь! Умей сказать «Нет!» Некоторые варианты отказа.

1. Назови причину. Скажи тем, кто тебе предлагает, почему не хочешь принимать наркотик:

«Я знаю, что это опасно для меня», «Я уже пробовал, и это мне не понравилось».

2. Будь готов к различным видам давления. Люди, предлагающие наркотики, могут быть дружелюбны или агрессивны. Будь готов уйти или сделать что-нибудь, что могло бы уменьшить давление со стороны.

3. Сделай это просто для себя. Ты не должен объяснять всем свои причины. Просто скажи «Нет».

4. Имей какое-нибудь дело. Если ты занят, это уже будет причиной отказа от наркотиков. Даже если ты скажешь, что просто хочешь пойти поесть, то это уже возможность избежать ситуации, когда ты находишься «под нажимом».

5. Избегай ситуации. Ты ведь можешь знать, кто употребляет наркотики, в каких местах они собираются. Старайся быть подальше от этих мест, от этих людей.

6. Дружи с теми, кто не употребляет наркотики. Твои настоящие друзья не будут уговаривать тебя принимать наркотики, пить спиртное и не будут делать это сами.

«Да все это делают!» — эта фраза является прямым давлением на тебя

«Тебе предложили ПАВ, как сказать нет»

(Шипицына Л.М. и соавт., 2001)

Спасибо, нет. Я хочу отдавать себе отчет в том, что я делаю.

Спасибо, нет. Я собираюсь покататься на велосипеде.

Спасибо, нет. Я не хочу конфликтов с родителями, учителями.

Спасибо, нет. Если выпью (приму наркотик), потеряю власть над собой.

Спасибо, нет. Мне не нравится вкус алкоголя (наркотика).

Спасибо, нет. Это не в моем стиле.

Спасибо, нет. Мне еще предстоит заниматься (мне рано вставать и т. п.).

Спасибо, нет. После выпивки я быстро устаю. Спасибо, нет. Мне надо на тренировку. Спасибо, нет. У тебя нет ничего другого?

Упражнение

Я сделал бы это, если бы мог, но...

(по С.Бишоп «Тренинг ассертивности», С-Пб., 2001 г).

Многие люди, когда возникает потребность отказать кому-либо, испытывают с этим сложности; они не могут прямо сказать «Нет». Одна из обычных в таком случае ответных фраз: «Я бы сделал это, если бы мог, но я не могу, потому что...». В этом упражнении рассматриваются возможные последствия такого извиняющегося отказа и участникам предоставляется возможность потренировать свои навыки уверенного и убедительного отказа, который к тому же не вызывает у самих участников негативных чувств.

Материалы к упражнению

Проситель

Выберите одну из следующих просьб или придумайте свою собственную.

1. «У меня есть несколько свободных дней. Как ты смотришь на то, если я проведу с тобой следующий уик-энд?»

2. «Мы были приглашены на свадьбу, которая пройдет в июле. Мы не можем взять с собой нашу собаку, потому что это долгое путешествие, и потом, сама свадьба и прием занимают время, а в июле слишком жарко, чтобы постоянно держать животное в машине. Ты не мог бы присмотреть за ним?»

3. «Одолжи мне, пожалуйста, твой спортивный костюм в туристический поход».

4. «Не смог бы ты со мной поменяться дежурством по классу (подразумевается мытье пола и парт)».

Отказчик

В целях этого упражнения вы должны отказываться от всего, что у вас могут попросить. Не забывайте использовать в вашем ответе уверенно произнесенное слово «нет», но так модифицируйте ваш ответ, чтобы ваш оппонент не обиделся и не расстроился из-за него. Помните о языке тела, интонации, темпе речи и т. п. Содержание ваших слов и манера речи должны соответствовать друг другу.

Наблюдатель

1. Следите за тем, чтобы слово «нет» на самом деле произносилось, а не просто подразумевалось.

2. Наблюдайте за невербальными проявлениями сторон (выражение лица, язык тела).

3. Достаточно ли информации было предоставлено для подкрепления отказа?

4. Много ли пользы принесли объяснения?

5. Насколько спокойным и уверенным казался отказчик?

Абсолютно естественным выглядит отказ, предваренный словами наподобие: «Я понимаю ваши сложности, мне в самом деле жаль, что я не могу вам помочь...» Но также важно вставить во фразу слово «нет», чтобы сделать для собеседника абсолютно ясным, что вы не перемените свою позицию, например:

«Я помог бы вам, если бы мог, но на среду у меня назначены другие дела, поэтому нет, я не смогу прийти».

Фразу, построенную по типу «Я сделал бы это, если бы мог, но...», другой человек с легкостью может принять за отговорку и посчитает возможным продолжать уговаривать вас изменить свое мнение. Обычной реакцией в этом случае будет вопрос: «Почему вы не можете?». В ответ может последовать перечисление причин или отговорок, которые теперь рассматриваются как барьеры, которые можно преодолеть. Просящий начинает думать по принципу: «Если я сумею разубедить его в отговорках, он, в конце концов, сдастся и сделает то, чего я от него хочу». Если вы сталкиваетесь с просьбой, которую в самом деле не можете (или не хотите) исполнить, вам поможет следующая трех шаговая модель:

1. Подтвердите, что вы поняли просьбу и точку зрения другого человека, например: «Да, вам действительно необходимо уехать, могу понять ваши сложности».

2. Откажите, приведя причины. Они должны быть короткими и относящимися непосредственно к сути дела, например: «Я не могу одолжить вам мой фургон. Моя страховка не позволяет передавать его в пользование другим водителям, да и вообще я никому не даю свою машину, даже членам семьи».

3. Дайте собеседнику понять, что разговор окончен, прямо сказав «нет». Например: «... поэтому нет, я не разрешу вам взять ее на выходные».

Этого должно быть достаточно, чтобы избавиться от дальнейшего давления. Вы смягчили удар от отказа, предоставив некоторую информацию и объяснив причины вашего несогласия. Если последовательно применять эти три пункта, ваш отказ будет принят с большей вероятностью и отношения, скорее всего, не пострадают.