


Умей сказать «Нет!»



- 
- **Психологическое давление** – это когда кто-то вынуждает тебя соглашаться со своим мнением.

- Психологическое давление бывает разным. Ты не всегда можешь почувствовать, что на тебя оказывают влияние. Но знать, как это делается, необходимо. Умение заметить попытки манипулировать тобой – важный жизненный навык.



Виды психологического давления

- Лесть
- Шантаж
- Уговоры
- Угрозы, запугивание
- Насмешки
- Похвала
- Подкуп
- Подчёркнутое внимание
- Призыв «делай, как мы»
- Обман



- На все эти виды воздействия существуют определённые **приёмы отказа**. Тебе их необходимо знать и использовать в повседневной жизни при необходимости.



- Их много, но эти несколько примеров, уместно использовать, когда кто-то пытается приобщить тебя к вредной привычке, как курение и др.



Если тебе навязывают что-то вопреки здравому смыслу

- Выбрать союзника, поискать, нет ли в компании человека, который согласен с тобой.
- «Перевести стрелки» - сказать, что если ты не принуждаешь никого из них к чему-либо, то не надо и тебе ничего навязывать.
- Сменить тему.
- Проигнорировать.
- Уверенно и без колебаний отвечать «нет», несмотря ни на что.
- Уверенно аргументировать: чётко и кратко описать негативные последствия данных действий.
- Обходить стороной.

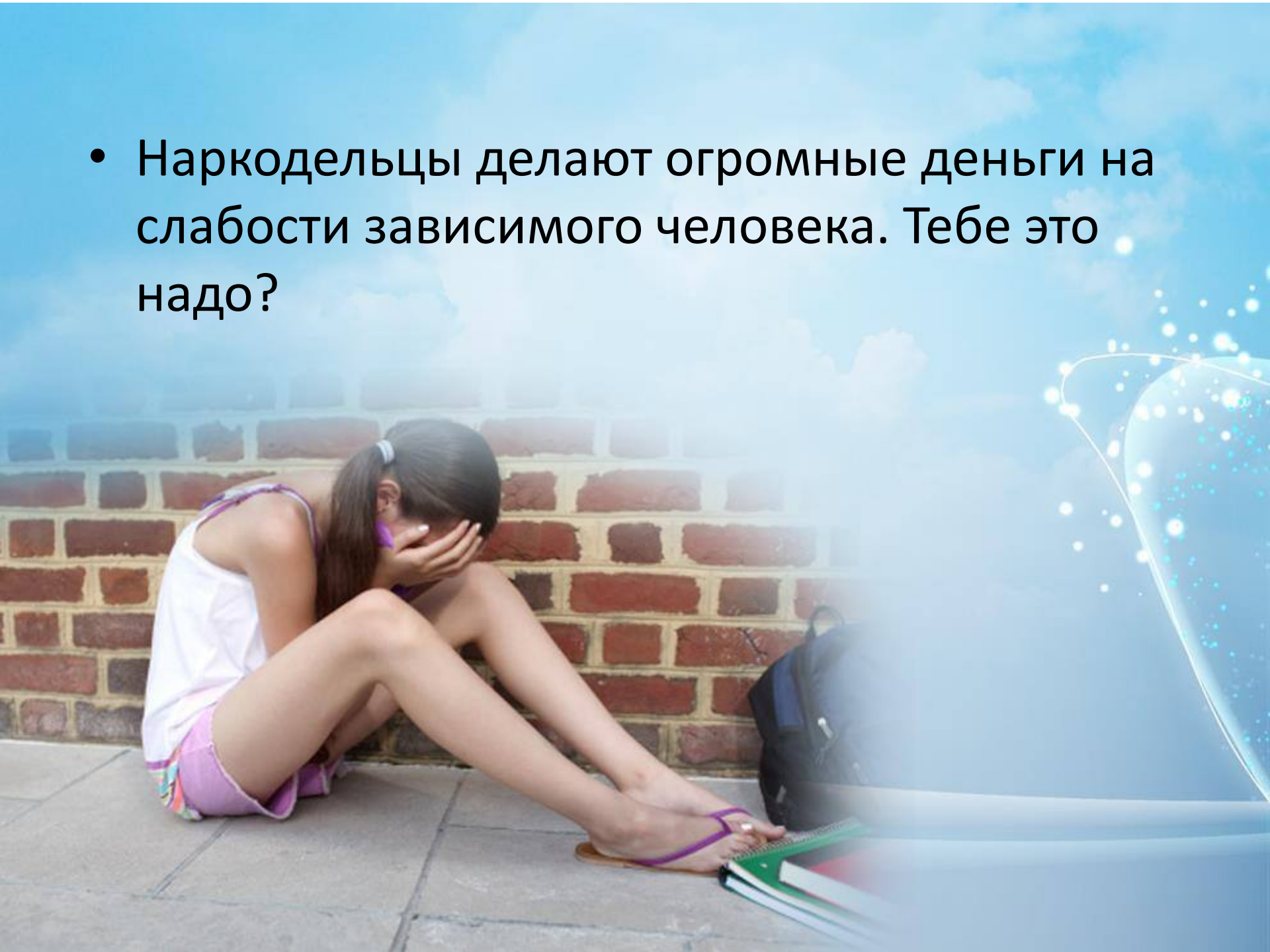
- «Нет, я не употребляю наркотики». Это ответ, который не требует объяснения и может звучать вслед за предложением любого вида наркотиков.
- «Нет, спасибо. Мне надо идти на тренировку». Рациональное обоснование отказа не вызовет удивления у тех людей, которые предлагают попробовать наркотик. Это также не вызовет у них особых опасений – они убедятся, что это не их жертва и очень быстро потеряют интерес.
- На вопрос «Тебе слабо?» можно ответить так: «Мне слабо сидеть на игле всю оставшуюся жизнь».
- Спасибо, нет. Это не в моем стиле.
- Отстань!

- Почему ты ПРОДОЛЖАЕШЬ давить на меня, если я уже сказал(а) «НЕТ»?
- Наркотики меня не интересуют.
- Я иду кататься на роликах. Мне это интересней. Пойдём со мной?
- Если собеседник начинает подтрунивать над отказом, нужно поддерживать «шутливую» форму разговора, постараться сделать так, чтобы смеялись над тем, кто предложил наркотики.
- Если предложения повторяются, нужно предупредить: «Если ты ещё раз предложишь мне наркотики, я перестану с тобой общаться».
- Если давление будет всё настойчивее, нужно помнить, что всегда можно просто уйти.

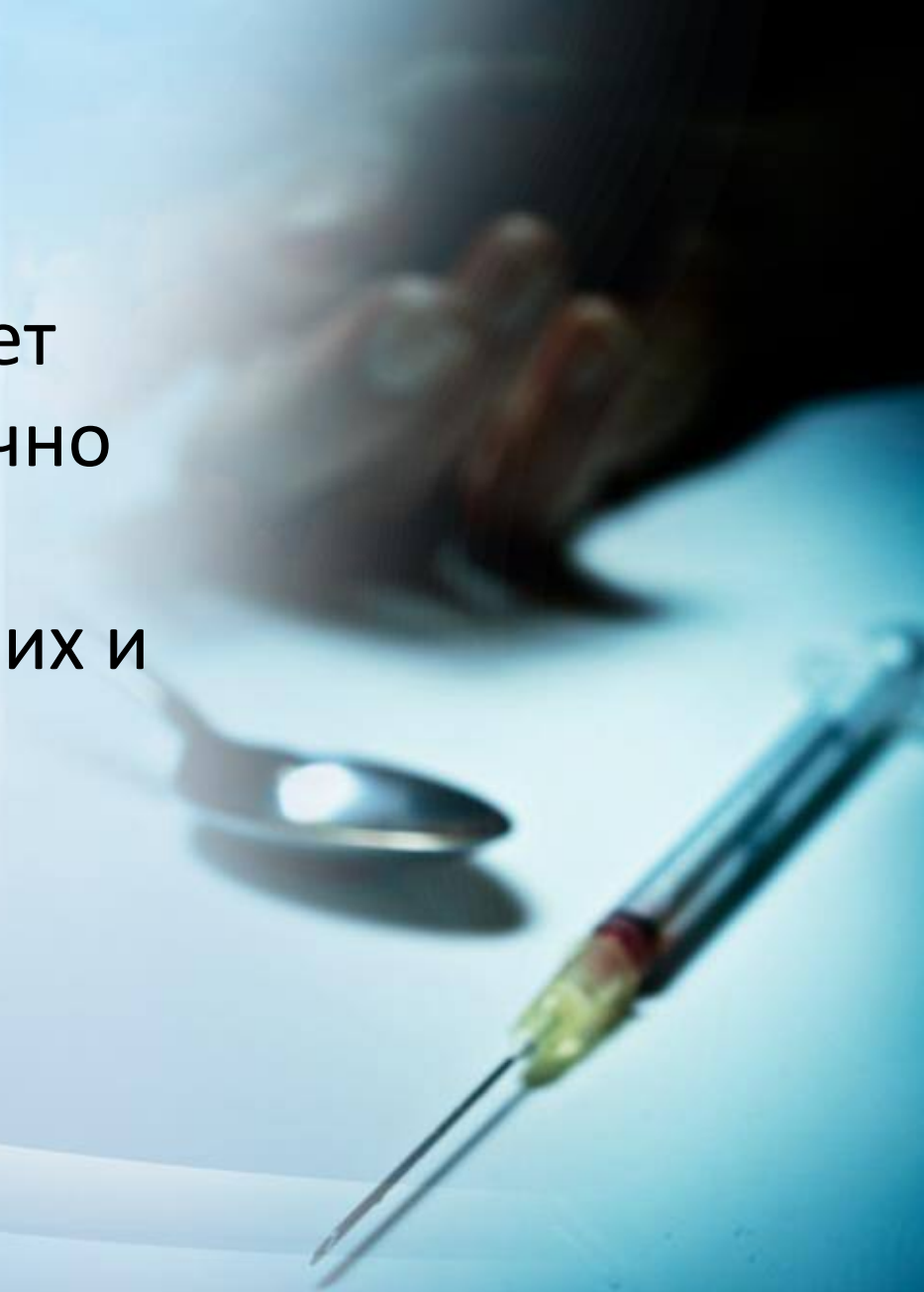
- Отказывая, важно смотреть собеседнику в глаза. Зачем становиться жертвой? Важно остаться хозяином положения. Голос должен быть твёрдым и уверенным. В данной ситуации нужно говорить «нет» и не чувствовать себя виноватым.



- Наркодельцы делают огромные деньги на слабости зависимого человека. Тебе это надо?



- Тот, кто «по доброте душевной» предлагает тебе наркотики, отлично знает, что завтра ты станешь зависим от них и пойдёшь на всё ради новой дозы. Этот человек тебе друг?



- Вначале наркотики предлагаются бесплатно, чтобы «подсадить» человека, а потом уже за большие деньги. Затем наркотики употребляют уже не для того, чтобы получить «кайф», а чтобы снять ломку и избавиться от физических болей.



- Наркозависимые находятся в постоянном поиске средств на облегчение страданий.
- Поэтому наркомания напрямую связана с преступностью, в частности – с воровством.



- Те, кто управляет дилерами, сами НИКОГДА не принимают наркотики. Они знают, что это перечеркнёт их жизнь.



- Наркомания – неизлечимая и смертельная болезнь. Единственный верный способ её избежать – не допустить первого раза. Именно поэтому умей твёрдо сказать «Нет!».

A collage of drug-related items including a skull, syringe, pills, and a needle. The background is a textured, colorful surface with a blue gradient on the left side. The skull is in the foreground, and the syringe is in the upper right. There are also several pills and a needle scattered around.

Рекла

- Чтобы уверенно реализовывать эти навыки, тебе необходимо научиться принимать решения самостоятельно. Подумай: ты и все другие принимают решения каждый день. Верно? Тогда зачем, спросишь ты, учиться тому, что ты и так делаешь постоянно?



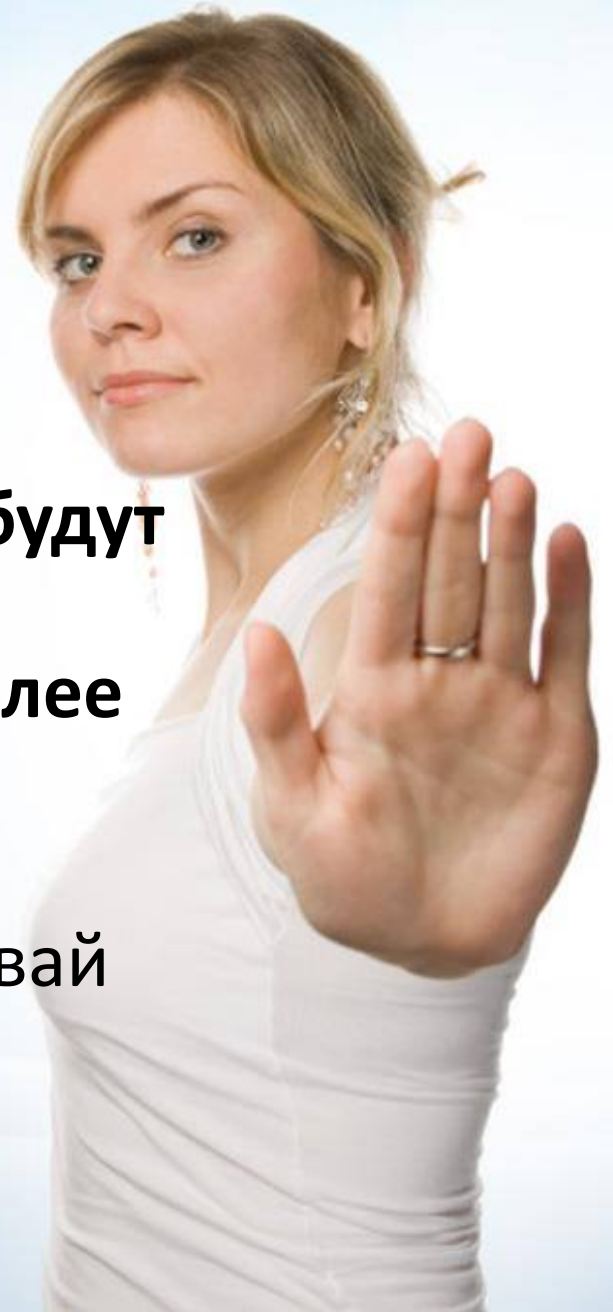
- Но ведь не всегда наши решения приводят к хорошим для нас последствиям. Именно поэтому **мы должны следовать определённому порядку в принятии решений.**

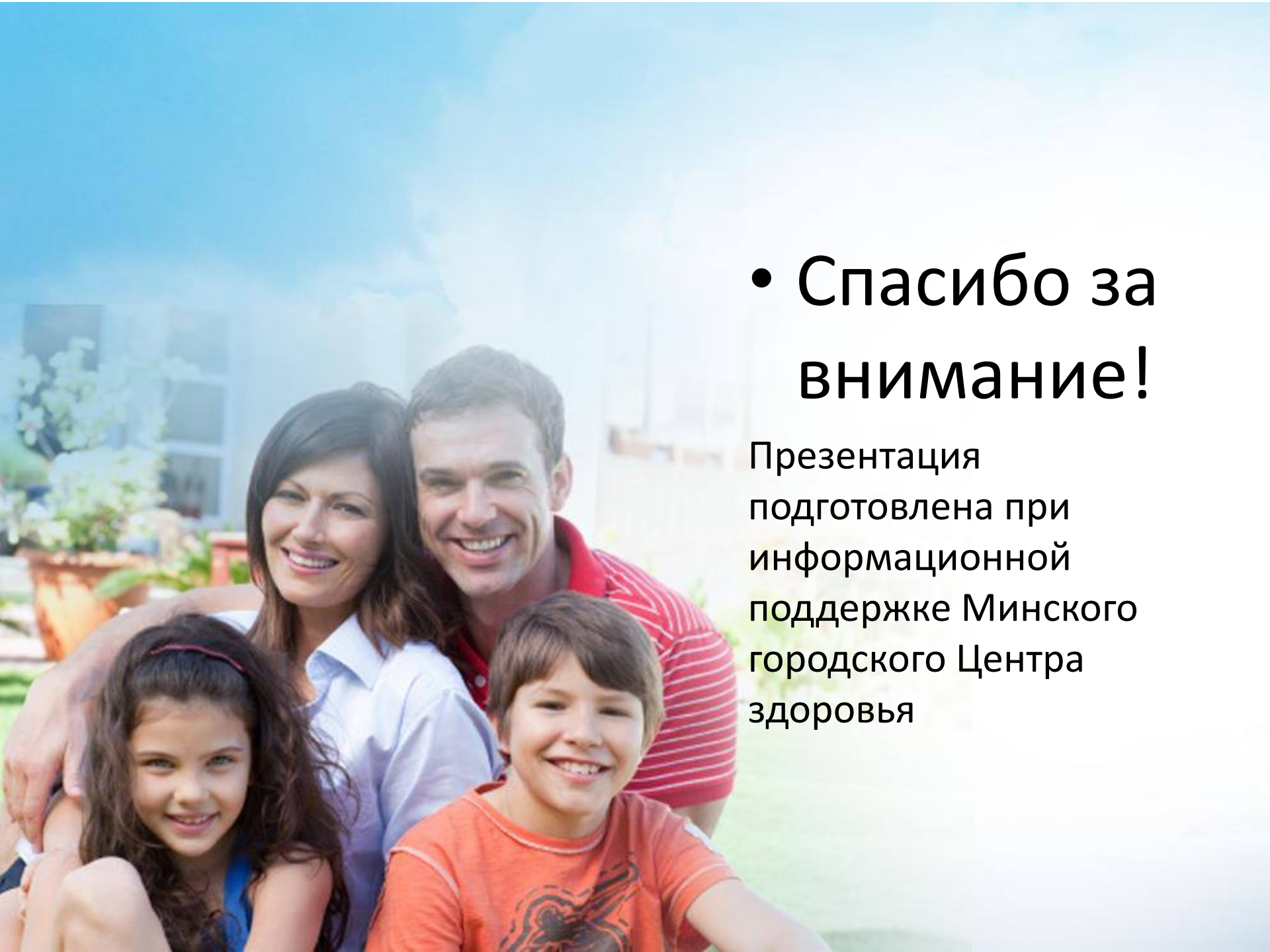


**Этот алгоритм действий
поможет тебе в умении
отстаивать своё мнение!**

- **Остановись, определи, что за проблема перед тобой.**
- **Подумай, какие последствия будут результатом твоего решения.**
- **Сделай то, что считаешь наиболее верным для себя.**

**Будь уверен в себе и не сдавай
своих позиций!**





- **Спасибо за внимание!**

Презентация
подготовлена при
информационной
поддержке Минского
городского Центра
здоровья