

# Классный час

## «Как справляться с агрессией»

Любые изменения, происходящие в душе человека, как бы они ни влияли на чувства, установки, интерпретации и убеждения, приводят в конце концов к некоторому Решению, которое ведет за собой Поступок. В гуманистической психологии личности то, что не выходит на уровень реального поведения, даже не считается решением. Итак, если мы говорим о произошедших с человеком личностных изменениях, то они обязательно проявляются в поведении. В особом поведении, обладающем двумя странными чертами. Во-первых, оно совершенно не зрелищно, не содержит никакой нарочитости. Его эффект проявляется не сразу, но имеет весьма впечатляющие последствия. Во-вторых, оказывается, содержание этого поведения неожиданно просто. Это парадоксальный факт – зрелое поведение лишено оригинальности с точки зрения внешнего наблюдателя. Но зато изнутри все выглядит по-другому: чем более человечно ведет себя человек, тем большую близость он чувствует к себе, тем в большей степени проживается его неповторимость и оригинальность.

Личностное, зрелое, уверенное поведение ненарочито, но верно делает человека видимым, заставляет принимать всерьез то, что он говорит и делает. Неуверенное, наоборот, приводит к тому, что приходится часто переживать себя как «пустое место». Невыносимое, согласитесь, переживание. Поэтому так понятна агрессивность людей, которых «в упор не видят» окружающие. Отношение к этим сложным процессам исследовались различными методами и в психологии, и в психотерапии. Один из подходов – исследование как бы с конца. Как следует себя вести, чтобы быть воспринятым всерьез, стать «видимым»? Наиболее интересен ответ на этот вопрос молодым людям, подросткам и, еще, пожалуй, их воспитателям.

Во многих психотерапевтических подходах анализ и развитие уверенного поведения клиента занимает значительное место.

В транзактном анализе (Э. Берн «Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений») всякое взаимодействие описывается через призму модели «РВД»: Родитель (давящее, авторитарное поведение), Взрослый (ответственное, рациональное поведение), Дитя (инфантильное, зависимое поведение). Уверенное поведение описывается как взаимодействие «взрослый-взрослый».

В гештальт-терапии (Ф.Перлз «Теория гештальт-терапии») качество контакта определяется наличием или отсутствием нарушения границ каждого участника, а также особенностями этого нарушения. Уверенное поведение описывается как поведение, не нарушающее личностных границ партнера, не давящее («преодоление собаки сверху»), но и не зависимое («преодоление собаки снизу»).

Сутью психодрамы (Дж.Морено) является сценическая драматизация жизненных проблем пациента, его установок, конфликтов. Основным методом психодрамы является ролевая игра, которая определенными чертами похожа на репетицию поведения. Проигрывая и особым образом анализируя разнообразные ситуации, в психодраме как на театральной репетиции «ставят» уверенное поведение.

Бихевиоральный анализ и социально-когнитивный подход (А.Бандура, А.Гольдштейн и др.) просто предлагают стандартный набор навыков уверенного поведения, которым людей можно обучить, например, в тренинговой группе, и стандартные пошаговые процедуры их формирования, которые предлагаются клиентам как в групповой терапии, так и индивидуально.

Все эти психологические концепции на вопрос: можно ли достойно ответить на агрессию, давление, попытку задеть и обидеть, самому при этом не применяя агрессии, - отвечают утвердительно.

## **Когда уверенность невозможна. Ситуационные подходы в психологии личности.**

Бихевиоральный и социально-когнитивный подходы называются еще ситуационными, поскольку они считают, что поведение человека в значительной мере определяется параметрами ситуации, в которой он находится. Термин «ситуационный» взят из теории поля К.Левина. В рамках теории поля было проведено немало исследований, подчеркивающих одно поразительное качество человеческого поведения – оно больше, чем можно было бы предположить, зависит от обстоятельств. Человек по природе своей готов многое объяснять стечением обстоятельств, чтобы снять с себя всякую ответственность за собственный выбор. Даже вполне ответственные и честные люди не могут вести себя уверенно в ситуациях, которые последователи ситуационного подхода научились создавать в социально-психологическом эксперименте. Соломон Аш еще в 1940 году провел исследование конформного поведения. В его лаборатории была создана ситуация, в которой подставная группа намеренно вводила в заблуждение единственного реального испытуемого. Ему говорили, что эксперимент проводится для исследования и оценки восприятия. Надо было сравнить между собой две линии очевидно разной длины, при этом все участники группы давали очевидно неверную оценку – говорили, что линии равны. Когда очередь доходила до единственного реального испытуемого, он оказывался перед выбором: довериться своим органам чувств или присоединиться к мнению группы? Второй вариант поведения выбирали от 50 до 80% испытуемых. Этот процент не уменьшался и в тех случаях, когда испытуемым говорили, что от результатов эксперимента будут зависеть важные инженерные решения в устройстве реактивных авиалайнеров (Л.Росс, Р.Нисбетт, 2000). Ни социальная значимость результатов, ни особенности личности испытуемого не оказывали значимого влияния на результат эксперимента. Групповое давление оказалось фактором, влияние которого до сих пор недооценивается в психологии личности.

В каких еще ситуациях люди начинают одинаково себя вести? В описанном во введении к этой книге эксперименте Стенли Милгрэма испытуемые, нажимая на кнопки, давали смертельный разряд тока подставному участнику эксперимента. Это происходило, потому, что на них давил уверенный в себе экспериментатор. Когда участник эксперимента пытался возражать: «Давайте прекратим, он уже не отвечает, слышите, он замолчал, может, ему плохо!», экспериментатор повторял: «Продолжайте. У вас нет выбора. Я беру всю ответственность на себя». В 1960-е годы подобных экспериментов было немало. Все они показывали, что в ситуации давления люди теряют способность твердо говорить «нет». Не то чтобы это слово не произносится вовсе, нет, просто людям не хватает настойчивости в своем желании быть услышанными другими. Особенно если эти другие не расположены слышать отказ.

И сегодня проблемы, связанные с неумением сопротивляться давлению, агрессии, столь же актуальны, как в шестидесятилетней давности экспериментах С.Аша. Исследования подростковой наркомании показывают, что существует отработанная система вовлечения подростков в наркозависимость, используются стандартные способы манипулирования, сопротивляться которым подросткам никто не учит. Недооценивая роль давления ситуации на подростков, взрослые – педагоги, родители предпочитают теоретические беседы, не выходящие в плоскость поведения. И напрасно. Мне кажется, что подростки нуждаются в том, чтобы с ними не просто беседовали, а буквально шаг за шагом оттренировывали у них разные формы уверенного, но не агрессивного поведения (его еще называют ассертивным; assertiveness (англ.) означает всего лишь настойчивость).

При этом если мы научим подростка настаивать на своем вопреки давлению, то, как ни странно, поймем природу его конформности.

Саму тенденцию к конформному поведению психогенетики связывают с генетически наследуемым фактором «зависимости-независимости от поля», который

является свойством нервной системы (Егорова, 1982). Клинические психологи говорят о связи конформности с такими особенностями характера, как шизоидность. Чем больше шизоидных черт у подростка, тем меньше он зависит от мнения группы сверстников (Личко, 1983). В психологии личности говорят о внешнем или внутреннем «локусе контроля» (Дж. Роттер), то есть о связи способности сопротивляться давлению группы сверстников с тем, оправдывает ли человек то, что с ним происходит в жизни внешними обстоятельствами (например, везением или плохой погодой) или считает это следствием своих собственных выборов, пусть даже ошибочных.

### **Три разные причины беспомощности в «неудобных» ситуациях.**

Когда совместно с психологом Ириной Финько мы выбирали группу подростков с разными акцентуациями характера, разной полезависимостью и разной степенью внешнего или внутреннего локуса контроля и провели с ними эксперимент по модели Аша3, выяснилось, что ни один из приведенных выше факторов не помог нашим подросткам справиться с «неудобной» ситуацией. Тех, кто продемонстрировал феномен конформизма, оказалось 90%. Решения, которые подростки принимали в экспериментальной ситуации, оказались никак не связанными ни с локусом контроля, ни с полезависимостью. Получив эти данные, мы спросили себя: можно ли научить этих ребят отстаивать собственные убеждения, ценности, просто отстаивать свое мнение в такого рода ситуациях?

Действительно, примерно треть подростков, которые не выглядели неуверенными или застенчивыми, получив способ «деликатного, но твердого отказа», воспользовались им и стали с удовольствием и весьма эффективно отказывать. Оставшиеся две трети либо вообще отказывались учиться этому способу, потому что «не видели для себя в этом никакого смысла» (мы-то видели, что они попросту испытывали серьезную тревогу, так как сама тема затрагивала глубоко вытесненную ими «опасную» проблему), либо учились не слишком охотно, так как не видели связи между собой и данным навыком: «я так не смогу, все равно не смогу»...

Так было **выделено три группы подростков.**

**Первые** правильно оценивают ситуацию и вычленяют проблему - но не умеют отказать, не знают, как это сделать правильно, чтобы не обидеть других. Страх прервать отношения особенно характерен для этих подростков. Вторая причина – страх проявить себя «глупо», показаться таким какой ты есть, открыться. У них отсутствует операциональная компонента, проще говоря - умение сказать “нет” тактично. Обучившись деликатной настойчивости, они буквально преображаются. Как будто выложен последний фрагмент пазла – и рождается картина, новое качество в личности. Это - психологически благополучные дети, их ситуация – самая простая.

Со **второй группой** сложнее. Эти подростки, как правило, только смутно ощущают, что их «используют». Под давлением они испытывают дискомфорт и хотели бы это изменить, но что именно надо изменить, не знают, на какие внутренние основания можно опереться понятия не имеют. Такое «не знаю, что делать» часто возникает, когда приходят в конфликт жизненно важные ценности: желание остаться в группе и желание уважать себя. В отличие от первых они, однако, не уверены, что отказывать вообще правильно. Внутренний конфликт вызывает неуверенность, легко улавливаемую собеседниками. Вмешательство извне - уговоры, манипуляции в таких случаях действует сильно, и подросток поступает так, как хотят другие. Но это действие оставляет в нем чувство неудовлетворенности и собой, и ситуацией. Если в первой группе в умении выпадает фрагмент, который можно назвать КАК делать, то во второй - проблемы с фрагментом ЧТО делать именно мне, неуверенному в себе и застенчивому, или мне, напуганному собственной агрессивностью и потому держащему любые проявления строптивости под контролем.

У подростков **третьей группы** не возникает даже вопроса о том, **ЗАЧЕМ** надо отказывать. Они принимают свою зависимость и не понимают, как может быть иначе. Как правило, ценностная сфера таких детей бедна, ценность собственной личности не понятна. Они редко обращаются к психологу. Уровень развития рефлексии у них низкий, они затрудняются объяснить свои поступки, не отделяют себя от группы, сливаются с ней.

Итак, как же надо учить умению сопротивляться подростков всех трех групп?

### **Две формулы**

Для подростков первой группы проблемой является то, что они не позволяют себе настойчивости (ассертивности), так как путают ее с агрессивностью, не хотят сами уподобляться тем, кого считают хамами и манипуляторами. Они по себе знают, что агрессия всегда причиняет боль. Поэтому целью психологической работы с ними будет изменение отношения к проявлениям агрессии. Направленная на тебя агрессия действительно причиняет боль, но может быть выработано какое-то противоядие, которое будет сочетать в себе тактичность и настойчивость, твердость и доброжелательность.

Содержание психологической помощи таким подросткам начинается с прояснения недоразумения в отношении агрессии. Это легко сделать с помощью простых формул.

Для подростков первой группы прежде всего необходимо изменить отношение к проявлениям направленной на них агрессии. Агрессия всегда причиняет боль, но может быть выработано какое-то противоядие. Для этого важно понять природу агрессии.

Работа с неуверенными подростками начинается с двух формул:

- Крутой= уверенное поведение + много агрессии.
- Сильная личность=уверенное поведение + много поддержки.

Пытаясь представить себе человека, чье поведение описано первой формулой, выходишь на проблему агрессии. Можно поразмышлять о природе этого чувства, которое всегда является не более чем защитной реакцией. А это значит, что человек злится, бессознательно ощущая угрозу себе, своему авторитету или своей жизни, не зная, как справиться с ней. Агрессия всегда прикрывает страх. Человек, чье поведение описано второй формулой, гораздо в большей степени уверен себе, он не делает вид, что ничего не боится, он действительно не боится, и об этом мы узнаем по косвенным признакам, по его... доброжелательности.

Обходиться с агрессией далеко не так просто, как кажется из этих формул, потому что страх, лежащий в ее основе, может никак не касаться того человека, на которого направлено агрессивное поведение. Про такое поведение говорят: «Он срывает зло на невиновном». Не секрет, что по большей части нас пугают не какие-то внешние обстоятельства, а мы сами, наши собственные импульсы, наши чувства, наша неуверенность.

Когда уверенность путают с агрессией, это может сослужить дурную службу. Так, человек добрый и деликатный не позволяет себе вести себя агрессивно по отношению к окружающим, но вместе с тем не разрешает себе и уверенного поведения. В результате появляется роль хорошего мальчика или хорошей девочки, и именно такие подростки составляют ту самую первую группу, о которой мы говорили ранее.

Формирование умения сопротивляться во второй группой подростков предполагает прежде всего работу с чувствами и разрешение себе иметь любые чувства. Только усвоив формулу «Гнев – это нормально», люди могут научиться контролировать свои агрессивные поступки. Чем раньше обнаружен гнев, чем скорее берется за него

ответственность, тем легче он поддается контролю.

Тема чувств продолжается темой представлений о правах и обязанностях личности. Ложные представления требуют специального обсуждения. Для подростка это оказывается полной неожиданностью, новостью, открытием.

У каждого человека есть границы, и умение отстаивать собственные границы – признак сильной личности.

«Я иногда имею право поставить себя на первое место. Я имею право на ошибку. Я не обязан быть совершенством. Я имею право изменять свои решения». «Как, ты же говорил... ты же обещал...» - получается, ты что-то сказал раз и навсегда. И таких допущений достаточно много. Подростком, который не знает о правах личности, очень легко манипулировать. А тем, который знает? «Да, обещал, но потом передумал, я дал обещание, не разобравшись хорошенько, о чем ты просишь. Если ты помнишь, ты не дал мне времени на обдумывание».

Осознание того, что ты имеешь «право на», – это часть культуры, которая у многих отсутствует.

И замечательная вещь: когда ты решаешь, что имеешь право на ошибку, ты волей-неволей принимаешь тезис «Другой тоже имеет право на это». Страшное дело: и родитель может быть не прав, и учитель, и еще кто-то важный и значимый для тебя...

Для второй группы прежде всего важно знать : у всякой личности есть право на ошибку, на то, чтобы делать то, что для нее лучше, право выбрать самостоятельно...

«Проясняя собственное, я научаюсь отличать свое от чужого: мысли, поступки, саму жизнь. Я спрашиваю себя: чью жизнь я живу? Действительно ли это моя жизнь? Я начинаю понимать, что для меня теперь важно также не нарушает границы другого».

Подростки третьей группы – самый трудный случай. Это люди, сознательно выбирающие зависимую, конформистскую позицию. Здесь необходима работа с глобальными концепциями о себе и мире.

Во всем, что касается границ собственного, границ Я, чувства как бы отодвинуты. На первое место выступают такие глаголы как «прояснить» и «осознать». Речь идет о четкой и ясной картине себя. Чувства часто мешают этому процессу, они «замутняют» представления о себе. В третьей группе находятся подростки, пережившие или переживающие психическую травму, попросту дети из конфликтных, неблагополучных семей, дети, недополучившие принятия и любви.

Сознательно или бессознательно люди стремятся реализовать те возможности, которые соответствуют их основным ценностям. Как быть с теми, у кого собственная личность исключена из разряда ценностей? Что делать тем, кто даже в родительской семье не чувствовал себя ценностью?

Труден разговор с теми, кто опустил руки и больше не отстаивает себя, свое любимое, важное, правильное. В таком случае необходимо кирпичик за кирпичиком выстраивать «свое ценное», ради которого стоит пострадать и, может быть, даже рискнуть отношениями.

Для этого предлагаем сначала подумать над вопросом: «Кто я?» И придумать легенду о себе. Затем вспомнить какую-нибудь сказку, найти своего персонажа в ней, попробовать сыграть эту роль, войти в образ. И, находясь в этом образе, подумать, какие же у меня ценности: что для меня важно, а что - нет, как я хочу поступать, а как – нет. И далее - в какой ситуации я хочу поступать именно так, а не иначе.

Так постепенно, шаг за шагом, выстраиваются представления о себе как о личности, возникает ощущение собственной ценности, формируются убеждения. В самом умении сказать «нет» появляется смысл. Подростку становится понятно, для чего ему необходимо уметь отказывать.

Вопрос о смысле и ценностях является самым сложным. В XIX веке было более просто: «Ты - дворянин, и ты должен...» Даже в недавнее время было проще: «Ты - комсомолец, и ты должен...» Сейчас очень сложно, но в то же время свободнее, потому что ты сам можешь выбрать, кто ты. Важно только знать, как это делается, или встретить хорошего профессионального помощника – психолога.

На примере сопротивления давлению группы мы рассмотрели один из важнейших жизненных навыков – отстаивание границ «своего собственного». Именно через отказ от чего-то, что мне не подходит, не нравится, кажется вредным, я начинаю понимать, что является не мной, не моим. Оказавшись в темной комнате, мы ищем стенку и руками ощупываем ее. Так же, находясь в потемках и противоречиях собственной души, человек как бы изнутри ощупывает ее границы, «стены». Это происходит через отказы. Негативное утверждение легче позитивного. А задача на то, «что же мое, что есть Я?» - это уже следующая ступень понимания себя, она гораздо сложнее. Не потренировавшись ориентироваться в своих НЕТ, не сможешь научиться различать свои ДА.

Вернемся к изложенному выше экспериментальному исследованию сопротивления у подростков. В конце формирующего эксперимента подростков из экспериментальной группы вновь поставили в ситуацию группового давления. Все волновались, пройдут ли они экзамен на твердость. Прошли. Все-таки год систематической работы дал свои результаты.

### **Как быть услышанным, не становясь агрессивным, или Возможности техники заезженной пластинки**

Самая несложная и поэтому подходящая для неуверенных людей техника - техника «заезженной пластинки». Помните, как на одном и том же месте заедает старая пластинка? Так же и в ассертивном поведении иногда нужно упереться и повторять: «Нет, нет, нет, все равно нет». В обыденной жизни эту технику всегда можно отработать на многочисленных коммивояжерах – симпатичных молодых людях, которые предлагают вам купить у них что-нибудь. Кстати, эта невежливая на первый взгляд манера на самом деле демонстрирует уважительное отношение к некой ригидности вашего партнера по общению, который не заинтересован в том, чтобы расслышать ваше НЕТ. Поэтому мы должны предоставить ему время, чтобы он мог свыкнуться с нежелательным для него ответом. Так что своими повторениями вы помогаете ему расслышать правду. Удивительный феномен: через четыре-пять повторений вы ловите на себе серьезный и уважительный взгляд собеседника...

Обучая подростков в тренинговой группе, или на уроке психологии, или просто на

классном часе таким вещам, важно внушить им мысль: вы должны быть готовы к тому, что вашему отказу поверят не сразу. Нормально, если с первого раза тебе не поверят.

Обычно конструктивному отказу учат следующим образом:

1. Сразу же займи определенную позицию, не увиливай и не придумывай «уважительные» причины.
2. Повторяй свое «нет» вновь и вновь, без объяснения причин и без оправданий. Покажи людям, что ты слышишь их аргументы, но все равно говоришь «нет».
3. Попробуй занять другую позицию и начни сам давить на партнера: «Почему ты на меня давишь?»
4. Откажись продолжать разговор: «Я не хочу об этом больше говорить». Предложи компромисс или альтернативный вариант

Многие люди не могут чувствовать себя уверенно, пока не разозлятся. Между агрессивным и уверенным поведением действительно есть опасное сходство. Энергетика, прямота и напор разозленного человека производят впечатление силы и правоты.

Я знаю одну учительницу, которая специально «накручивает» себя перед уроком в трудном классе, чтобы эту самую уверенность приобрести. Ее ритуальные угрозы и оскорбления в учительской перед встречей с ненавистным 8«А» никого в школе не вводят в заблуждение, они как танцы индейских воинов, настраивающих себя на боевой лад. Так же ведут себя многие неуверенные люди. Часто так ведут себя и люди уверенные, оказавшись в неординарных, неожиданных ситуациях.

Техника «заезженной пластинки» – отличный прием, позволяющий человеку в таких случаях повысить вероятность того, что он будет услышан. Эту технику просто необходимо применять в самых важных обстоятельствах, когда то, что вы хотите сказать, действительно важно. Однако прежде чем участвовать в общении, важно поработать с собственным раздражением, гневом, возмущением.

**1 шаг.** Проверь, действительно ли ты разозлен. По телесным признакам (дыхание, напряжение, покраснение кожи) определи, гнев ли это. Гнев можно перепутать с возбуждением перед стартом, со страхом, с напряжением, азартом, целеустремленностью.

**2 шаг.** Измерь интенсивность агрессивного чувства. Насколько ты полон гневом? примени любую систему мер: наполовину, через край, почти до краев или на треть.

**3 шаг.** Посмотри вовне. Что именно тебе угрожает? Старайся отделить факты от фантазий и предположений. Одно из распространенных предположений, субъективно увеличивающих размеры угрозы и усиливающих гнев: «Это сделано нарочно, чтобы мне навредить». Другое: «Это несправедливо. Они (он, она) не должны этого делать». Вспомни, что реальность редко соответствует этим концепциям.

**4 шаг.** Посмотри во внутрь себя. Чему в тебе это угрожает? Авторитету, жизни, самооценке?

**5 шаг.** Посмотри вдаль, отстранись от ситуации, спроси себя: какую ценность я сейчас отстаиваю с помощью агрессивных чувств?

**6 шаг.** Подумай, что можно было бы сделать в защиту этой ценности, не опускаясь до агрессивного поведения?

Предположим, во имя того, что вам важно и дорого, вы решили остановиться на спокойном, но уверенном сообщении. Тогда техника «заезженной пластинки» подойдет идеально.

Итак, техника «заезженной пластинки»:

**1 шаг.** Коротко введи собеседника в контекст твоей проблемы. Например: «Вчера я очень волновалась, когда ты не вернулся домой вовремя, я злилась на тебя и пила валокордин».

**2 шаг.** Сформулируйте основное послание в позитивной форме и коротко. (Правильно: «Пожалуйста, в следующий раз звони мне, когда задерживаешься». Неправильно: «Никогда так больше не делай».)

**3 шаг.** Выслушайте объяснения и оправдания, соглашаясь с каждым из них в отдельности, но добавляйте, наподобие заезженной пластинки, к каждому из них текст своего послания. Например: «Ты совершенно прав. Да, я поняла, что ты был с Таней, и это мне очень нравится, но, пожалуйста, звони, если ты решил задержаться. Да-да-да, я знаю, что ты сильный и осторожный, но, пожалуйста, в следующий раз позвони мне и скажи, что ты жив».

Первый и второй шаги самые важные. Лучшие варианты рождаются не экспромтом, а после размышлений в одиночестве. Дело в том, что, волнуясь, злясь, терзаясь собственной беспомощностью, человек просто не может не запрещать что-то. «Никогда больше так не делай! Немедленно прекрати!» - вот наиболее расхожие модели поведения. Сразу скажу: они не сработают, кроме того, дискредитируют саму методику. Модель уверенного поведения предполагает, что использующий «заезженную пластинку» человек ощущает свою реальную возможность влиять на поведение другого, знает о своей силе. Поэтому он доброжелателен и реалистичен. Он точно знает, чего именно ждет от другого, и как человек спокойный и уверенный понимает, что всего сразу не получишь. Он выбирает конкретный, сильный и позитивный фрагмент ответственного поведения и для начала все силы прикладывает для работы именно над ним. Основное послание формулируется без частицы НЕ и содержит конкретное указание на то, что и как нужно сделать. Например, «Оставь нас в покое!» менее убедительно, чем «Поживи, пожалуйста, некоторое время у мамы». Вместо «Прекрати свое безобразное отношение к Тане» - «Попробуй сначала разобраться в чувствах к Тане без ее участия».

Рискните, и вы увидите озадаченный, серьезный взгляд своего партнера. И вы почувствуете себя «видимым»!