

# Сценарий семинара для педагогов «Аддиктивное поведение учащихся. Употребление ПАВ»

*Используйте готовый сценарий, чтобы провести интерактивный семинар и повысить профессиональную компетентность классных руководителей в вопросах профилактики употребления ПАВ. Предложите участникам выполнить задания на тематических станциях: «Аддиктивное поведение: мифы и реальность» с. 25, «Социальное партнерство: быть вместе во имя детей» с. 26, «Техники отказа, или Как противостоять манипуляциям» с. 27.*



## ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

<b>Участники</b>	Классные руководители, заместитель директора по воспитательной работе, социальный педагог.
<b>Цель</b>	Определить основные пути и способы профилактики употребления ПАВ.
<b>Задачи</b>	Актуализировать знания педагогов в области аддиктивного поведения детей и подростков; расширить представления о приемах работы с учащимися в рамках профилактики употребления ПАВ.
<b>Материалы и оборудование</b>	Бумага, ручки, карандаши, мультимедийное оборудование.
<b>Примерное время</b>	1,5 часа.

15 мин 

## Часть 1. Организационный этап

На первом этапе участники собираются в актовом зале, где их приветствуют организаторы, сообщают о цели семинара, актуальности заявленной проблемы. Затем участники распределяются на команды, получают маршрутные листы и инструкции по прохождению станций. Количество участников – 30 и более человек. Численность команд – 12–15 человек. Количество команд должно быть равным количеству станций или меньше. Станции расположите в учебных кабинетах на одном этаже. Для каждой подготовьте табличку с названием. Маршрутные листы в свободной форме приготовьте заранее. Порядок прохождения станций у каждой команды свой. Время работы на станции (при любом количестве изначально сформированных групп) – 20 минут. У каждой станции свой ведущий и помощники-фасилитаторы. Это могут быть педагоги-психологи, социальные педагоги, учителя-предметники. Фасилитатор (от англ. *facilitator* – легкий, удобный) – человек, который обеспечивает успешную групповую коммуникацию, в том числе следит за соблюдением правил встречи, ее процедуры и регламента.

20 мин 

## Часть 2. Станция «Аддиктивное поведение: мифы и реальность»

Ведущий станции предлагает команде разделиться на две группы и занять места за двумя столами.

**Ведущий:** Я покажу слайды с утверждениями, которые касаются особенностей аддиктивного поведения детей. Ваша задача – согласиться или не согласиться с ними и обосновать свое мнение. В течение двух минут вы обсуждаете утверждение, обобщаете мнение группы, а затем озвучиваете результат.

После того как каждая группа выскажется, ведущий называет правильный ответ, дает комментарий и предлагает обсудить следующее утверждение. Например: «Употребление психоактивных веществ – просто вредная привычка» – утверждение неверно. В современном понимании употребление ПАВ – разновидность аддиктивного (зависимого поведения). В отношении подростков уместен термин

«аддиктивное поведение», так как указывает на то, что речь идет не о болезни, а о нарушениях поведения. Полный список утверждений и комментарии к ним смотрите в презентации на сайте [e.klass-ruk.ru](http://e.klass-ruk.ru).

20 мин 

### Часть 3. Станция «Социальное партнерство: быть вместе во имя детей»

Для работы на станции команда делится на три группы. Для этого при входе в класс каждый участник получает жетон белого, желтого или зеленого цвета. Группы занимают места за тремя столами, на каждом из которых прикреплен ватман-заготовка. Заранее на каждом ватмане обозначьте тему и нанесите разметку — «проблемы» и «решения» (не забудьте — ватманы надо приготовить для каждой команды, то есть если их три — соответственно 9 ватманов). Темы: 1) «Профилактика аддиктивного поведения и семейное воспитание»; 2) «Возможности педагогического коллектива по профилактике аддиктивного поведения»; 3) «Организация взаимодействия образовательной организации с организациями системы профилактики». Выбор тем не случайный — все они отвечают слогану «Быть вместе во имя детей».

**Ведущий:** Прослушайте правила работы. У каждой группы на столе лист ватмана. Ваша задача — обозначить актуальные, на ваш взгляд, проблемы по заявленной на ватмане теме и записать их синим маркером в соответствующей графе. Время на работу — пять минут. Когда время истечет, по сигналу вы переходите к следующему столу (по часовой стрелке). Здесь ваша задача — придумать решения к заявленным первой группой проблемам и записать их в соответствующей графе маркером красного цвета. На работу — также пять минут. Далее работа продолжается по круговой системе. У следующего стола вы снова обозначаете проблемы и записываете их синим маркером и т. д., пока каждая группа не запишет на каждом ватмане проблемы и варианты их решения.

В целях фасилитации групповой работы у каждого стола находится по одному инструктору. По мере работы групп они активизируют деятельность участников семинара, оказывают информационно-методическую поддержку — отвечают на вопросы по организации, но не содержанию, побуждают к деятельности, мотивируют. Инструкторы же и оценивают работу групп. За каждую выявленную

проблему группа получает синий жетон (= 1 балл), за каждую решенную — красный (+ 2 балла). По завершении работы на станции количество жетонов подсчитывают. Наличие в большом количестве тех или иных жетонов позволяет дать участникам обратную связь — продемонстрировать им, что лучше у них получается: ставить проблемы или предлагать пути их решения.

20 мин 

## Часть 4. Станция «Техники отказа, или Как противостоять манипуляциям»

Допматериалы 

Упражнения **с. 31**. Таблица «Техники противостояния манипуляциям» **с. 32**.

Форма работы на станции — практическое занятие с элементами тренинга. Выступление ведущего сопровождается выполнением упражнений.

**Ведущий:** Здравствуйте, уважаемые участники семинара! Я рада приветствовать вас на станции «Техники отказа, или Как противостоять манипуляциям». Подростки в современном мире встречаются со множеством соблазнов, искушений. Здесь важно не просто иметь свою внутреннюю позицию, но также нередко требуется эту позицию сохранить, отстоять. Сегодня мы попробуем испытать на себе ситуации, в которых нужно отстоять свою позицию, сказать «нет». Попытаемся обобщить способы, техники, которые помогают эффективно это сделать.

С манипулированием сталкивались все! Помните ли вы свои чувства после того, как вас заставили что-то сделать или решить против вашей воли?.. Что вы чувствовали после этого?.. Почему вы согласились?.. Вспомним и назовем ситуации, когда мы соглашаемся исполнить просьбу, которая вызывает у нас внутренний протест. Случается, что мы говорим «да», хотя на самом деле хотим сказать «нет». (Например, соглашаемся приобрести ненужную нам косметику, пойти в гости за компанию.) В этих ситуациях способность сказать «нет» — это послание миру: «Я — личность. У меня есть потребности, вкусы, предпочтения, которые столь же важны, как и ваши». Когда мы произносим «нет», мы обозначаем границы нашего суверенитета.

Чего боится человек, говоря «нет»?.. Рассердить окружающих, потерять друзей, быть «не таким». Особые проблемы со словом «нет» имеют неуверенные в себе люди. Они чувствуют себя неспособными давать

отпор окружающим, боятся, что их «нет» рассердит окружающих, они могут потерять друзей. Умение сказать «нет» часто не сформировано даже в зрелом возрасте. Здесь можно ставить вопрос о разнице между представлениями о себе, как человеке с достаточным уровнем культуры и такта, и собственно умением отказать.

Если вовремя не ограничить «территориальную целостность своей личности», постепенно накапливается впечатление, что нас используют в непонятных целях. Во многих случаях простое «нет» или «спасибо, нет» – все, что нужно для установления личной границы. Предлагаю выполнить упражнения «Заманчивое предложение», которое вы можете потом предложить своим ученикам.

Участники выполняют упражнение, затем обсуждают его.

**Ведущий:** В общем смысле манипуляция – любое действие, скрыто побуждающее человека к действиям, решениям, мыслям или эмоциям без его согласия. Отличительные черты манипуляции – осознанность манипулятором своих целей и средств; скрытость целей и средств манипулятора для собеседника; принятие адресатом (манипулируемым) на себя ответственности за происходящее.

Манипулятор может использовать разные приемы – подкуп, лесть, шантаж, сравнение, угрозы, игра на чувствах. Например, вызвать жалость: «Я очень расстроюсь...», обратиться к неустойчивой самооценке: «Что, испугался? Если не выпьешь, значит ты слабак», шантажировать: «Если ты не сделаешь, то не буду с тобой дружить». Соответственно, наш отказ может быть разным. Однако мягкий отказ, когда мы понимаем чувства другого человека, не всегда действен. В этом случае некоторые люди проявляют настойчивость, чтобы добиться от нас желаемого результата.

Как выглядит человек в ситуации отказа? Какие у него поза, жесты, мимика? Давайте подумаем, какая манера подачи своего «нет» в данной ситуации будет наиболее действенной? Возможны три варианта поведения в ситуации отказа от выполнения просьбы или предложения: неуверенное, агрессивное, уверенное поведение. Рассмотрим каждый вариант подробнее.

Признаки неуверенного поведения: 1) человек не умеет четко заявлять о своих желаниях и потребностях; 2) не может противостоять манипуляциям оппонента, уступая ему и страдая по этому поводу;

3) при малейшей критике начинает оправдываться или извиняться; неудачи ослабляют его самооценку; 4) иногда пытается манипулировать людьми, вызывая у них жалость. Внешние проявления: голос тихий, жалобный, иногда плачущий. Темп речи часто высокий. Отсутствует зрительный контакт с партнером. Поза "закрытая", напряженная, неудобная. Часто напряжены мышцы шеи, плечевого пояса, спины. Прячет руки. Дыхание поверхностное, часто "забывает дышать".

Признаки агрессивного поведения: 1) агрессивный человек добивается своего в ущерб другим; 2) речь содержит множество прямых или скрытых угроз, оценок (что может быть признаком страха, неуверенности в себе); 3) в большом количестве употребляет слова «должен», «обязан», «надо»; использует прямые указания, приказы. Внешние проявления: голос громкий, часто повышается (напряжение в голосовых связках). Взгляд прямой, тяжелый, сверлящий. Поза агрессивная. Агрессия проявляется в сарказме, иронии или нарочито ровном спокойном тоне, раздражающих оппонента.

Признаки уверенного поведения: 1) человек четко и ясно формулирует, о чем идет речь, какой ему видится ситуация; 2) проявляет позитивное отношение к партнеру и уважение к себе; сдержан, умеет слушать других; 3) если уступает, то делает это по своему желанию и остается доволен результатом; 4) отказывая, не терзается сомнениями, не винит другого. Внешние проявления: выглядит спокойно, речь выразительная и вразумительная, ее темп равномерный; взгляд прямой, есть зрительный контакт с партнером.

Как видите, преимущество уверенного поведения неоспоримо. Но помимо демонстрации уверенного поведения также важно владеть техникой отказа.

Ведущий использует таблицу, которую в конце работы раздает участникам.

Ведущий: Рассмотрим упрощенную схему техники отказа:

- 1) четко формулируем то, чего не желаем делать. Говорим жестко «нет»;
- 2) многократно не извиняемся – это признак неуверенности, колебаний;
- 3) реагируем как автоответчик – повторяем одно и то же;
- 4) соглашаемся с доводами – «Я понимаю, что ты хочешь..., но я...» (повторяем отказ одними и теми же словами);
- 5) задаем встречные вопросы, но в спор не вступаем;
- 6) меняем тему.

Овладеть техниками отказа удастся не всем и не сразу, необходимо тренироваться. Предлагаю для этого выполнить упражнение «Эффективный отказ». (Участники выполняют упражнение.)

Уважаемые коллеги, чтобы помочь своим ученикам, особенно тем, кто уже попал в беду, необходимы силы, терпение и очень много энергии. Поэтому, чтобы завершить нашу работу, предлагаю вам следующий девиз:

*Нет – всем бурям, бедам, грозам. Нет – давлению и угрозам.  
Нет – тогда, когда соблазны. Да – всему, что дарит счастье,  
Что препятствует ненастьям, что дает здоровье, силу,  
Помогает жить красиво!*

15 мин 

## Часть 5. Заключительный этап

После прохождения маршрута команды возвращаются в актовый зал, где заполняют анкету обратной связи — оценивают по 10-балльной шкале: 1) организацию работы семинара; 2) практическую значимость семинара; 3) степень своей удовлетворенности мероприятием, — и пишут свои пожелания организаторам. Когда участники заполнят анкеты, организаторы семинара подводят итоги мероприятия и благодарят всех за продуктивную работу.

**Татьяна АКСЕНОВА**, директор МБОУ «Средняя общеобразовательная школа № 17»,  
город Череповец

**Ирина КАЛИНИНА**, педагог-психолог МБОУ «Средняя общеобразовательная школа  
№ 17», город Череповец

## Упражнения на развитие умения противостоять манипуляциям

### «Заманчивое предложение»

Выберите двух желающих и предложите им проиграть ситуацию, в которой один любыми способами должен уговорить второго выполнить свою просьбу. Задача второго – не поддаваться на уговоры и отказать. После того как участники проиграют ситуацию, они меняются ролями. Остальные наблюдают.

Примеры ситуаций педагоги легко подберут сами – достаточно подключить фантазию и артистизм. Так, женщинам может быть близка ситуация с настойчивыми предложениями приобрести изысканную косметику, новинки бытовой техники, суперомолаживающие процедуры.

### Вопросы для обсуждения:

- Сложно ли было отказать?
- (Вопрос наблюдателям.) Чей отказ был более эффективным? Чья тактика манипуляций оказалась более убедительной?
- Можно ли констатировать в действиях наличие манипуляции?

### «Эффективный отказ»

Предложите разнообразные ситуации, в которых несколько участников группы формулируют на основе упрощенной схемы отказа свое речевое сообщение. По завершении упражнения участники получают обратную связь о том, насколько эффективным был отказ. Примеры ситуаций:

**Ситуация 1.** «Людмила, у меня сегодня много дел в школе и еще сегодня приедет моя подруга с Севера. Я знаю, что вас традиционно в два часа дня забирает на машине муж. Подбросьте меня, пожалуйста, на вокзал!»

**Ситуация 2.** «Елена, я знаю, что в прошлом году вы провели в вашей параллели 7-х классов замечательную игру по профориентации. Игра была живая, подвижная, просто класс! Проведите и в моем 7-м классе такую же, у вас так хорошо получается!»

**Ситуация 3.** «Анастасия, я давно наблюдаю за вами и заметила, что у вас жирная кожа на лице. А я на днях купила замечательный ночной крем, но он не подошел мне из-за типа кожи. Я принесла его вам – возьмите, не пожалеете».







## Таблица-памятка «Техники противостояния манипуляциям»

Техника	Описание	Пример
Внешнее согласие и «наведение тумана»	Выражение согласия с какой-либо частью высказывания партнера или с тем, что то, на что он обратил внимание, действительно важно, представляет интерес, заставляет задуматься	<ul style="list-style-type: none"><li>– Ты в джинсах выглядишь ужасно!</li><li>– Возможно, ты и права!</li></ul>
«Испорченная пластинка»	Многократное повторение одной и той же фразы, содержащей в себе важное сообщение манипулятору всякий раз с одной и той же интонацией	<ul style="list-style-type: none"><li>– Я думала, ты лучше сможешь меня понять...</li><li>– Я готова еще раз тебя выслушать.</li><li>– Что толку говорить, если ты не понимаешь элементарных вещей?</li><li>– Я готова еще раз тебя выслушать.</li><li>– Может, ты просто не хочешь меня понять?</li><li>– Я готова еще раз тебя выслушать</li></ul>
Техника «английского профессора»	Корректное выражение сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает личных прав адресата	<ul style="list-style-type: none"><li>– Вы не могли бы говорить по-медленнее и более короткими фразами?</li><li>– Боюсь, что нет. Видите ли, говорить быстро длинными фразами — это часть моей работы</li></ul>
Бесконечное уточнение	Если собеседник эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет, вы должны как можно более подробно выяснить, что с ним происходит, не вступая в пререкания, объяснения или оправдания	Собеседник может усиливать давление, вызывая вас к сопротивлению, но вы должны стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого