Интерактивные формы работы педагогов дополнительного образования с родителями по реализации профилактических мероприятий

Формы работы педагога по реализации профилактических мероприятий разнообразны и включают в себя лекции, беседы, организацию самообучения (рекомендации и разъяснения по работе с различными печатными материалами) и обучения с использованием наглядных материалов (совместные просмотры/прослушивания аудио-, видео- и киноматериалов, разъяснения), фокус-группы, дискуссии, мозговые штурмы, моделирование, организацию дуплицирования (передача знаний, навыков, умений по цепочке).

Результат использования каждой формы работы определяется по степени усвоения передаваемой информации. Чем активнее форма передачи информации, чем активнее вовлечены в этот процесс слушатели, чем больше каналов восприятия задействовано в процессе обучения, тем выше уровень усвоения знаний, приобретения навыков, овладения умениями, формирования отношений, установок, мотивов к деятельности.

В процессе передачи профилактической информации должны использоваться все формы обучения, в зависимости от целей, состава аудитории, степени ее готовности (информированности и мотивации) и потребностей.

Перечисленные формы универсальны в профилактической работе как с детьми, так и со взрослыми (родители, педагоги), но дальнейшее подробное обсуждение каждой формы работы ориентировано на обучение родителей воспитанников.

**Лекция**

Это структурно-организованный способ передачи информации по конкретной теме. Информация может передаваться одновременно большому количеству слушателей и не требует значительных временных затрат. Во время чтения лекций трудно учесть потребности, мнения, чувства слушателей и степень их готовности к восприятию информации. Участники – пассивные слушатели. Развить какой-либо новый навык, умение невозможно.

В то же время если лекция включает в себя активные формы передачи информации, такие как грамотно составленные наглядные материалы, использование рассказов, притч, метафор, обсуждение ситуации, фильма, возникших у слушателей чувств и т. д., то её мотивационный потенциал значительно возрастает (у участников возникает потребность в получении дополнительных знаний, навыков, потребность в деятельности).

Усилить информационно-мотивационный потенциал лекции позволяют следующие рекомендации.

Рекомендации по подготовке встречи с аудиторией:

1. Прежде чем составлять лекцию, ответьте для себя на следующие вопросы:

- Кого я хочу пригласить на эту лекцию? Какую информацию я хочу передать?

- Почему я думаю, что слушателям необходима эта информация?

- Чего я ожидаю в результате лекции? (т. е. что слушатели должны знать, осознавать, понимать, хотеть делать).

Например, вы хотите пригласить родителей на первую информационную лекцию. Вы хотите передать им информацию о ситуации с распространением наркотиков среди молодежи и о роли родителей в предупреждении аддиктивного поведения детей. Вы опираетесь на знание, что информация должна носить личный характер и удовлетворять личные потребности слушателей (вряд ли родителей семилетнего ребёнка затронет информация о наркотиках, вводимых внутривенно, и аспекты профилактической работы с подростками). Родителям нужна информация об актуальной наркоситуации и об их роли в профилактике, потому что родители:

- не знают признаков употребления наркотиков;

- поздно обращаются к специалистам в случае наркомании, токсикомании своего ребёнка;

- часто применяют меры наказания там, где уже необходимо лечение;

- считают, что наркомания – это проблема только неблагополучных семей;

- не осознают опасности для своего ребёнка;

- не верят в возможность такого поведения собственного ребёнка;

- думают, что гиперконтроль, загруженность, отсутствие свободного времени у ребёнка – это гарантия здорового поведения;

- считают, что не надо давать информацию о наркотиках их детям, что их детей не интересуют наркотики;

- не считают себя ответственными за профилактическое воспитание;

- полагают, что профилактика – забота школы;

- могут препятствовать внедрению профилактических тренингов в школе;

- не осознают, что воспитывают не морали и нотации, а личный пример;

- не знают причин зависимого поведения.

Вы надеетесь, что в результате вашей лекции родители:

- будут знать признаки употребления наркотиков и причины, побуждающие детей экспериментировать с наркотиками; факторы, способствующие и препятствующие развитию зависимостей (здоровое воспитание, функция примера, право голоса ребенка в семье, совместный труд/совместный отдых); куда обратиться за помощью в случае возникновения проблемы с наркотиками в их семье;

- осознают риск вовлечения в наркоманию любого ребенка (в том числе и собственного) и возможности родительской семьи в снижении этого риска, свою ответствен­ность за профилактическое воспитание;

- поймут важность профилактической работы с детьми и необходимость своего участия в ней, то, что детей нужно квалифицированно и своевременно информировать о сред­ствах зависимости, с учетом их возраста, тренировать у них навыки противостояния предложению наркотиков;

- захотят получить дополнительную информацию и дополнительные воспитательные навыки, лично участвовать в мероприятиях по профилактике зависимостей.

2. Продумайте, как вы соберете аудиторию.

Усилить мотивацию родителей на участие в лекции помогут следующие рекомендации: составьте именные приглашения; избегайте слова «собрание», употребите другие синонимы: «встреча», «разговор» и т. д. ; не указывайте негативных поводов, выберите позитивное обоснование встречи, например: «Как сделать безопасной жизнь наших детей в школе и на улице»; подчеркните ценность лично для вас участия приглашаемого вами родителя: «Вы поддержите меня», «Ваше мнение важно для меня» и т. д.

3. Присоединение к аудитории. Присоединяйтесь к родительской позиции с помощью слов: мы, наши дети и т. п. Для того чтобы уменьшить сопротивление, негативный настрой родителей на информацию, лучше всего:

- не сидеть за столом (отсутствие преград);

- чаще улыбаться;

- смотреть в глаза;

- принять свободную позу;

- сделать паузу, чтобы привлечь к себе внимание и дождаться тишины;

- избегать слова «собрание», употреблять другие синонимы: встреча, разговор и т. п.

1. Начните лекцию с позитивной информации:

- сказать что-то хорошее о наших детях;

- выразить чувства радости, удовлетворения, благодарности за то, что родители

- пришли на встречу;

- выразить надежду на взаимопонимание.

Все это способствует доверительному контакту с аудиторией, снимает напряжение и беспокойство даже у тревожных родителей. Если вы еще продолжаете волноваться, скажите о своем волнении аудитории – это увеличит ее доверие к вам и восприимчивость к вашей информации.

**Алгоритм информационно-мотивационного сообщения:**

Вступление (5 минут):

- Кратко сообщите о цели встречи. Например: «Разговор пойдет о наших детях, о том, как нам, взрослым, уберечь их от наркотического соблазна, искушения, помочь им статьсильными, самостоятельными, ответственными за свое здоровье, свою жизнь. . . »;

- Объедините аудиторию на базе единой потребности (это предотвращает сопротивление), для этого используйте позитивные утверждения, с которыми все согласны (принцип трех «да»). Например: «... ведь нам так этого хочется – правда? Мы все любим своих детей – да? Мы все хотим счастья, безо­пасности для них в таком меняющемся мире – да? » Дайте при этом возможность аудитории выразить свое согласие на каждый вопрос;

- Сделайте обзор того, о чем будете говорить. Например: «Я расскажу вам о ситуации с распространением наркотиков, об ее опасности для наших детей, о причинах, побуждающих детей пробовать наркотики, познакомлю вас с цифрами и фактами, отражающими эту проблему, о том, что делается в нашем городе и в нашей школе для снижения этой опасности. Мы с вами рассмотрим возможности, как сделать эту работу более действенной. После лекции вы получите памятки с необходимыми телефонами, адресами и другой нужной информацией»;

- Укажите, сколько времени займет ваша лекция. Например: «Мое сообщение займет. . . минут, остальные. . . минут я буду отвечать на ваши вопросы». Сообщите о своих ожиданиях (запрограммируйте результат). Например: «В результате своей лекции я ожидаю, что мы все четко поймем свою роль в обеспечении безопасности наших детей и будем готовы к совместным усилиям и партнерству».

- Используйте наглядные материалы (например, фильм «Дети и наркотики» (17 минут).

- Стимулируйте обсуждение чувств. После просмотра фильма расскажите о своих чувствах (волнение, тревога за детей, страх, растерянность и т. п. ). Спросите родителей о том, какие чувства испытывают они. Похожие чувства способствуют сплочению аудитории.

- Сообщите основные цифры и факты (7 минут).

ВНИМАНИЕ! Все цифры лучше читать с бумаги, так как это повышает доверие к лектору.

Переходите к обсуждению предпосылок ситуации (15 минут). Выделите факторы, способствующие формированию зависимого поведения.

Факторы, способствующие формированию зависимого поведения:

Опасность – не только в предложении наркотиков. Наркотики существуют столько, сколько существует человечество, но общество всегда защищало от них детей, пресе­кая доступ к наркотикам. Общество изменилось, нужно раз­рабатывать и новые способы защиты, направленные не только на сокращение торговли наркотиками (например, ужесточая законодательство), но и делая самих детей менее уязвимыми к предложению наркотиков (предотвращение спроса).

Почему беззащитны именно дети?

1. Прежде всего, нужно учитывать возрастные особенности:

- любопытство,

- внушаемость,

- неустойчивая самооценка,

- нет опыта решения конфликтов и выхода из стрессовых ситуаций.

2. Иногда мы, взрослые, и сами, исходя из большой любви и чувства долга, способствуем усилению этих особенностей детей неправильным воспитанием. Можно выделить такие его разновидности, как:

- гиперопека – слишком стараемся уберечь детей от трудностей. Это приводит к зависимости, несамостоятельности ребенка;

- авторитарность –требование послушания и жесткой дисциплины. Это приводит к повышенной внушаемости, низкой самооценке ребенка;

- гипоопека –вместо чувств, душевной заботы – вещи, подарки. Это приводит ребенка к низкой самооценке, хроническому стрессу, чувству одиночества, ненужности.

3. Такие разные ситуации, как:

- конфликты дома;

- непонимание родителей;

- проблемы а школе;

- отсутствие безопасной зоны для реализации;

- любопытства;

- отсутствие тепла и поддержки

толкают ребенка, подростка к «плохим» друзьям – способствуют первому пробованию, употреблению наркотиков и формированию зависимости.

Сделайте акцент на том, что могут предпринять сами родители для того, чтобы предотвратить опасность для своих детей (15 минут).

Обговорите возможные подходы к решению проблемы наркомании:

- разработка программы профилактики, направленная на устране­ние причин возможного пристрастия к наркотикам у детей. Нужна профилактика не только наркомании, но и других зависимостей (например, от телевизора, еды, табака, алкоголя и пр. ). Это также и профилактика неврозов, депрессий, соматических заболеваний, суицидов. Нужны единые подходы, которые разделяют все участники профилактики – педагоги, родители, дети. Обрисуйте ожидаемые результаты профилактики в позитивном ключе:

- Дети, правильно информированные о наркотиках, в соответствии с возрастом и без запугивания, ознакомленные с последствиями их действия и, главное, с мотивами, причинами обращения к ним, могут осознанно отказаться от сомнительных удовольствий.

- Дети, окруженные нашим душевным теплом, способны получать радость безопасным, здоровым путем.

- Дети с высоким уровнем самооценки, умеющие справляться с трудностями, больше защищены.

- Дети, которые могут противостоять групповому давлению, в большей безопасности.

Предложите сотрудничество и разделите ответственность (5 минут).

«Для реализации профилактической программы в школе необходимы совместные усилия, партнерство учителей, родителей, специалистов. Кто готов для этого 1—2 часа в месяц посвятить созданию в коллективе (группе) таких условий, которые помогут детям стать устойчивыми к наркотическим соблазнам? »

ВНИМАНИЕ! После этого вопроса лучше всего выдер­жать паузу, пока не поднимутся первые 2 – 3 руки.

Поблагодаритеродителей, поднявших руки, и выразите надежду на то, что в будущем и остальные присоединятся к инициативе родителей.

«О том, что конкретно мы будем с вами делать в этом направлении, мы поговорим на следующей встрече, о которой я вас извещу. Пожалуйста, и вы, в свою очередь, подумайте над моими предложениями. Я буду очень благодарна за ваши идеи».

Постарайтесь назначить встречу с активными родителямив ближайшее время, чтобы обсудить их мнения, предложения, идеи (проведите с ними фокус-группу или дискуссию – см. ниже).

ВНИМАНИЕ! Если ваше выступление прерывается вопросами, нужно сказать что-то типа: «Это, безусловно, важно! В конце лекции будет. . . минут, я отвечу на ваш вопрос».

Если завязывается дискуссия, предложите родителям провести обсуждение в другое время (см. дискуссия).

Если аудитория слишком пассивна, проведите короткую фокус-группу, чтобы побудить аудиторию к размышлениям, озадачить (см. фокус-группа).

Обеспечьте родителей памятками, телефонами доверия, телефонами и адресами социально-психологических служб в районе.

Поблагодарите всех присутствующих за внимание, ответьте на возникшие вопросы.

КАК РАБОТАТЬ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ

Возражения – это все что угодно, но не «да».

Родители могут высказать такие возражения: «У меня нет времени, я слишком занят на работе», «Этим должны заниматься специалисты», «Я не знаю, что делать, не умею. . . », «Мой ребенок все время под присмотром, поэтому меня это не касается. . . » и т. д.

Но и соглашающиеся с вами родители, говорящие вам «да» на лекции, не обязательно сделают так, как вы их про­сите, это может означать, что они просто не высказали свои возражения.

Относитесь к возражениям, как:

1. к недостатку информации у родителя (не слышал, не понял, вы не сказали чего-то);

2) к показателю того, что у родителей задеты чувства во время вашего сообщения (например, чувства страха, вины);

3) к возможности опреде­лить тему для последующей дискуссии.

Например: кто-то из родителей говорит, что профилактикой не должны заниматься родители – «это проблема школы (наркологов, милиции, государства. . . )». В таком случае последующая дискуссия может быть посвящена теме «Кто отвечает за безопасность моего ребенка? ».

Поэтому:

1. Реагируйте на возражения спокойно.

2. Разделите человека и его «возражающее» поведение.

3. Дайте «выпустить пар»: не перебивайте, смотрите в глаза, кивайте и т. д.

4. После того как «выпущен пар» – присоединитесь к чувствам родителей.

Например: «Мне понятны ваши чувства, на вашем месте я, наверное, испытывала бы то же самое».

5. Благодарите за задаваемые вопросы и высказанные возражения.

Например: «Спасибо, это важно. . . Хорошо, что вы подняли этот вопрос» и т. д.

6. Не критикуйте, не спорьте, не перебивайте, ждите пауз в речи возражающего.

7. Искренне просите: «Я хочу с вами посоветоваться (обсудить). . . », «Прошу помочь разобраться» и т. д. Спрашивайте: «Как мне поступить с этой ситуации? »

8. Возвращайте к цели встречи, если высказывания ушли далеко от темы.

9. Если родители говорят: «Это невозможно сделать», то вместо «Почему? » уместнее спросить: «А что могло бы получиться, если все-таки это сделать? »

10. Спросите: «Что должно случиться, чтобы вы сказали «да»? », «Что мне нужно вам сказать (сделать), чтобы вы согласились? »

11. Задавайте уточняющие вопросы: «Что вы имеете в виду? Я не совсем понял вас. Не повторите ли вновь? »

12. Перефразируйте смысл сказанного: «Если я правильно вас поняла, то. . . », «Другими словами, вы считаете, что. . . », «Вы хотите сказать, что. . . ».

13. Резюмируйте, особенно когда поток речи не иссяка­ет. Воспользуйтесь паузой и скажите: «Таким образом, главное в том, что вы сказали. . . » или «Итак, вы предлагаете. . . ».

14. Отражайте чувства: «Мне кажется, вы расстроены (обижены, разозлились). . . ».

15. Примените технику «трехступенчатая ракета»:

- опишите поведение собеседника: «Когда вы делаете (говорите) то-то и то-то. . . »;

- отразите свои собственные чувства, связанные с этой ситуацией;

- обратитесь с просьбой о том, что вы хотите получить.

Например, возникла стихийная дискуссия: родители спорят друг с другом.

Ваша «трехступенчатая ракета» в этом случае может быть такой:

- «Я вижу, что вы с увлечением обсуждаете что-то (без меня). . . »;

- «От этого я чувствую растерянность, обиду. . . »;

- «Поэтому я хочу вас попросить соблюдать правила дискуссии. Говорит кто-то один, все слушают».

16. Переформулируйте возражения в вопросы.

Например, возражение: «Зачем нам это нужно! ? » – вопрос: «Вы считаете, что вам это совсем не нужно? »

17. Используйте возражение как возможную тему для дискуссии (особенно если возражения высказывает группа родителей).

Как предупредить возражения?

- Не снижайте самооценку родителей. Не намекайте, что у них плохие дети или они – плохие родители. Критика детей, намеки на то, что с ними не все в порядке, включает у родителей чувства страха, вины. Мысль: «Я плохой родитель», приводит к обороне (нападению), т. е. к возражениям.

- Повышайте самооценку: «Я верю, что вы делаете все возможное для своих детей».

- Благодарите за участие, активность, искренность, терпение, внимательность и т. д.

- Чаще отражайте свои чувства, благодаря этому вы становитесь понятнее и безопаснее для родителей: «Я волнуюсь, я смущена, я чувствую растерянность, меня раздражает, пугает, тревожит. . . »

- Используйте прием «чтение мыслей»: проговорите возможные возражения до их возникновения и ответьте на них.

- Например: «Может быть, вы думаете, что нашим детям слишком рано давать информацию? », «Может быть, этим должно заниматься правительство или милиция? » – «Я и хотела бы сейчас поговорить об этом».

- Вместо «вы» чаще говорите «мы».

- Мотивируйте, показывая позитивный результат.

- Например: «Если мы обеспечиваем право голоса ребенка, если мы обучаем его, как справляться со стрессами, учим осознанно отказываться от любых соблазнов, улучшаем наши семейные отношения, то наши дети растут здоровыми, в безопасной атмосфере, умеющими справляться с трудностями. . . »

- Сравните: «Если мы не делаем того-то и того-то, то наш ребенок может попасть в руки наркомафии».

- Все люди легче мотивируются на достижение позитивного результата, чем на избегание негативного.

- Исключите, по возможности, слово «нет» из своих ответов.

- Используйте формулировки типа: «Мне представляется это иначе. . . », «Подумайте над таким вариантом. . . », «Мне кажется, что лучше. . . ».

- Помните об «эффекте бумеранга», когда сильное давление на чувство родительского долга воспринимается как покушение на собственный выбор, в результате вы можете получить ответное сопротивление и давление на вас.

- Вопрос «Почему? » заменяйте на вопрос «Как? ». «Почему? » подразумевает, что вы ждете отчета. Это вызывает сопротивление.

**Фокус-группа**

Это форма рассчитана на работу с малыми группами (например, активные родители, проявившие себя на лекции). Фокус-группа занимает 45-60 минут. Она представляет собой исследование мнений, настроений, установок и сопротивлений, степень понимания проблемы и путей ее решения.

Результаты этого исследования важны для ведущего, но в такой же мере они важны и для самих участников, потому что позволяют им прояснить свои мнения и суждения, их причины, а также понять других.

Когда люди лучше понимают себя и другого – они способны к сотрудничеству.

Ведущий, проводя фокус-группу, выполняет 6 задач:

- Способствует сотрудничеству родителей по реализации программы профилактики (основа родительского объединения).

- Определяет возможные причины сопротивления родителей активной работе по профилактической программе.

- Способствует развитию навыков аргументирования правильных точек зрения и корректирует неправильные точки зрения.

- Проясняет приоритетные направления работы с родительской аудиторией.

- Выявляет активных родителей и лидеров.

- Формирует запросы родителей на получение дополнительных знаний и новых навыков.

*Подготовка к фокус-группе*

1. Приготовьте список утверждений для последующего обсуждения с группой.

Эти утверждения основываются на возможных ошибочных убеждениях, суждениях и «мифах» родителей относительно наркотиков, зависимостей, их причин и последствий, на представлении родителей о своих воспитательных навыках и роли в профилактике зависимостей.

Мы приводим ниже примерный список подобных утверждений, составленный на основе нашего опыта работы с родительскими аудиториями, который в дальнейшем вы можете дополнить или переработать самостоятельно.

Примерный список утверждений

1. Успехи ребенка зависят от его отношения к учебе, внешкольной занятости.

2. Я могу формировать у ребенка позитивное отношение к занятиям.

3. Курение, алкоголь, наркотики – это влияние дурной компании.

4. Я могу научить ребенка противостоять дурному влиянию.

5. Испытываемые ребенком тоска, скука, гнев, обида, вина влияют на его самочувствие и работоспособность.

6. Я могу помочь сыну, дочери справиться с этими чувствами, не подавляя самих чувств.

7. Конфликтные отношения вредят моему ребенку, сказываются на здоровье и учебе.

8. Я могу научить своего ребенка навыкам конструктивного разрешения конфликтов.

9. Доверие ребенка родителям является условием того, что в трудной для него ситуации он обратится к ним.

10. Я могу создать условия, чтобы мой ребенок мне доверял.

11. Противоречивые, несправедливые требования роди­телей разрушают доверие в семье и толкают ребенка в сомнительные компании.

12. Я могу быть последовательным по отношению к сыну, дочери, вырабатывая ясные, справедливые правила совместной жизни.

13. В воспитании важен личный пример родителей.

14. Я уверен, что всегда смогу служить достойным примером своему ребенку.

15. Если я заберу всю ответственность у ребенка, то он не научится сам отвечать за свою жизнь, здоровье, судьбу.

16. Я знаю, как способствовать развитию самостоятельности, ответственности у своего сына, дочери.

17. Я уверен, что мой ребенок не будет употреблять наркотики.

18. Я смогу научить ребенка отказаться от пробования наркотиков.

19. Я заинтересован в получении новых знаний и навыков по наиболее эффективному воспитанию своего ребенка, чтобы наркотики не соблазнили его.

20. Табак и алкоголь – это не наркотики.

21. Телевизор, компьютер, еда, сладости, кофе не могут вызывать зависимости.

22. Все наркоманы и токсикоманы выходят из неблагополучных семей.

23. Чтобы дети не употребляли наркотики, их надо пугать последствиями.

24. Нужно легализовать наркотики.

25. Употребляющих наркотики нужно построже наказывать.

26. Наркотики употребляют, потому что плохо работает милиция.

27. Причины употребления наркотиков – в самом человеке, в его желании быстрого удовольствия.

28. После принятия алкоголя все становится проще, проблемы отступают.

29. Знакомиться легче, если принял немного алкоголя.

30. Подростки часто испытывают одиночество.

31. Важно знать, как реклама влияет на сознание людей, чтобы критически относиться к ее заманчивым предложениям.

32. Знание причин потребления табака, алкоголя, наркотиков – это предупреждение их употребления.

33. Людям важно знать, как повышать уверенность в себе и преодолевать стресс.

34. Я умею повышать свою уверенность и преодолевать стресс.

35. Мое личное здоровье для меня важно (ценно).

36. Я забочусь о своем здоровье на деле и делаю все, чтобы его укрепить и сохранить.

37. Чтобы ребенок заботился о своем здоровье, совсем неважно, заботятся ли о своем здоровье его родители.

38. Если бы дети слушали своих родителей – было бы меньше наркоманов.

39. Если бы родители слушали своих детей – было бы меньше наркоманов.

40. Если у родителей есть алкогольная/табачная зависимость, то это дурной пример для детей.

Просмотрев этот список, вы обнаружите, что многие пары утверждений указывают на противоречия между родитель­скими знаниями и навыками, например, утверждения 13 и 14. Такие противоречия, если они осознаются родителями, заставляют их быть более критичными к своим суждениям и мотивируют на получение практических навыков.

Многие утверждения вскрывают ошибочные представления родителей по поводу средств зависимости и причин их употребления (например, 20, 21, 26 и др. ) или их ошибочные воспитательные установки (в частности, утвержде­ния, касающиеся функции родительского примера). В списке встречаются также и утверждения, представляющие собой базу родительских «мифов» (например, 22, 23).

Все эти и подобные им иррациональные суждения подлежат коррекции, которая осуществляется ведущим фокус-группу.

Формы коррекции иррациональных родительских суждений на фокус-группе:

Коррекция проводится в мягких и недирективных формах, с сохранением нейтральной позиции ведущего, чтобы не ставить участников фокус-группы в зависимое положение и не лишать их активности. Критика ведущим даже явно ошибочных мнений недопустима.

А. Позитивное подкрепление рациональных суждений.

Прием 1. Предоставление возможности аргументировать рациональное суждение. Например: группе родителей, не согласившихся с тем, что «детей нужно пугать последствиями употребления нар­котиков», предоставляется возможность аргументировать свое мнение. Другим участникам не предоставляется возможности для опровержений, чтобы это не переросло в длительную дискуссию.

Прием 2. Подкрепление авторитетным мнением – ссылками на мнения специалистов, данными исследований и т. д. : «Многие специалисты . . . согласны с вами. . . »

Б. Негативное подкрепление иррациональных суждений.

Прием 1. Доведение иррационального суждения до гротеска. Например: большая группа родителей соглашается с утверждением «Наркотики употребляют, потому что плохо работает милиция». Ведущий продолжает углублять иррациональность этого суждения следующим образом: «Действительно, профилактика наркомании – это дело только милиции. Милиция обязана следить за нашими детьми, проверять содержимое их портфелей, сопровождать каждого ребенка во время прогулок и по дороге в школу и т. д. » Обычная в таком случае смеховая реакция аудитории обесценивает силу иррационального суждения, действует отрезвляюще.

Прием 2. Опровержение авторитетным мнением: «Мно­гие специалисты. . . с вами не согласны и считают, что. . . ».

2. Подготовьте сигнальные карточки для участников.

При проведении фокус-группы ведущий, обращаясь к аудитории, зачитывает поочередно утверждения из списка и просит участников согласиться или не согласиться с ними, подняв соответствующую цветную карточку (например, зеленую, которая выражает согласие, или красную, которая выражает несогласие). Кстати, в подготовке карточек могут принять участие активные родители.

Ведущий и его помощник должны иметь бумагу и карандаши для учета количества тех или иных ответов, эту запись можно вести на доске, чтобы сделать результаты на­глядными для всех.

3. Подготовьте помещение.

Фокус-группу можно проводить в обычном кабинете. Участники размещаются за столами. Преимуществом такого размещения является относительная независимость в выборах ответов. Фокус-группу можно проводить, посадив участников в круг и убрав столы. Преимуществом такого размещения является возможность увидеть своих единомышленников при ответах на какие-то утверждения. Кроме того, ведущий может легко увидеть лидера данной группы, который, как правило, поднимает карточку первым, делает выбор уверенно и не сверяется с мнениями других. Остальные родители часто сверяют свой ответ с его выбором. Если такой лидер «позитивен», т. е. имеет минимум иррациональных суждений и мотивирован на профилактическую работу, то он способен объединить вокруг себя других родителей и возглавить родительское объединение. «Негативного» лидера (много иррациональных суждений, но активен) можно также привлечь к профилактической работе, но только там, где он не способен повлиять своим мнением на других. Например, если вы заранее знаете, что среди родителей – участников фокус-группы есть такой «негативный» лидер, привлеките его в качестве вашего помощника для подсчета поднятых карточек.

*Этапы проведения фокус-группы*

- Знакомство (если участники не знакомы).

- Ведущий излагает цель встречи, коротко рассказывает о форме работы и правилах.

Правила для участников:

- выслушать утверждения до конца;

- решить, согласны вы или не согласны;

- выразить свое согласие или несогласие, подняв соответствующую карточку (да –зеленая, нет –красная);

- ориентироваться в выборе только на свое мнение;

- во время исследования мнений не задавать вопросы и не начинать дискуссии.

- Исследование мнений участников, с подсчетом количества согласившихся и несогласившихся с каждым зачитанным утверждением.

Обсуждение с аудиторией полученных результатов. Ведущий снова зачитывает утверждения и комментирует результат, опираясь на:

- сопоставление парных утверждений. Например: «Большинство родителей согласилось, что личное здоровье важно для них, но на деле заботятся об укреплении и со­хранении своего здоровья только два человека» (пауза);

- коррекцию иррациональных суждений (см. выше).

- Обмен чувствами. Ведущий просит участников высказать свои чувства: «Что удивило вас? Что вызвало тревогу? Над чем вы задумались? Что вас озадачило? » Обычно родители на этом этапе говорят: «Я никогда не задумывался, что алкоголь – это тоже наркотик», «Меня удивляет, что может быть зависимость от кофе или от еды», «Поразительно то, что я знаю, что нужно делать и почему нужно, но не знаю как».

- Заключение. Ведущий обобщает результаты, делая акцент на чувствах и высказываниях участников. Например: «Мы с вами провели интересное исследование, которое показало, что у вас есть потребность получить дополнительную ин­формацию по теме «Что такое удовольствие, что такое зависимость? » (или «Функция родительского примера», или «Скрытые зависимости», или «Как мне общаться с моим ребенком, чтобы он доверял мне? » и т. д. ). Давайте выберем время, чтобы провести дискуссию с другими родителями или родительский вечер на эту тему. На такой вечер мы могли бы пригласить специалистов по профилактике. . . Кто поможет мне в организации такой дискуссии (такого вечера)? » Те, кто вызвался вам помочь (активные родители), становятся вашими помощниками при подготовке дискуссии или вечера. Поручите им оповестить родителей, пригласить спе­циалистов, размножить раздаточные материалы и т. п.

Поблагодарите всех участников фокус-группы.

**Дискуссия**

Это форма рассчитана на работу с малыми группами (родители одной группы воспитанников или активные родители, проявившие себя на лекции). Она представляет собой обмен мне­ниями, суждениями, впечатлениями и ощущениями участников в рамках определенной темы.

Тема дискуссии определяется на основе:

- вопросов и возражений родителей на лекции и после нее;

- сомнений родителей и их потребностей в аргументированной информации, возникших на фокус-группе;

- конкретных ситуаций, возникших в коллективе, группе, дворе, районе, например, ситуаций, связанных с распространением и употреблением наркотиков.

Дискуссия подразумевает руководство ведущего, принятие определенных правил и следование этапам процесса.

*Преимущества дискуссии*

Дискуссия предоставляет каждому участнику возможность:

- реализовать свое право голоса;

- приобрести навык выражения мыслей и чувств;

- научиться допускать чужие мнения и чувства;

- натренировать навык аргументирования своего мнения;

- осознать личную ответственность в групповом процессе;

- приобрести новые убеждения через критическое осмысление;

- более глубоко усвоить новую информацию.

*Правила проведения дискуссии*

1. Правило активности. Каждый должен участвовать: высказываться, реагировать на чужие высказывания.

2. Правило очередности. Когда один говорит – другие слушают.

3. Правило внимательности. Не отклоняться от темы дискуссии.

4. Правило открытости. Каждый открыто высказывает свое мнение и свои чувства.

5. Правило проблемы. Обсуждаются мнения по теме, а не об участниках.

6. Правило уважения друг к другу. Нельзя оскорбительно отзываться о ком-то, навешивать ярлыки, давать оценочные суждения.

7. Правило времени. Каждый берет на себя обязательство говорить коротко и по существу.

С правилами дискуссии знакомит ведущий.

Желательно написать правила на доске или отпечатать на листе бумаги крупными буквами так, чтобы видели все участники.

*Подготовка к дискуссии*

1. Прежде чем вы приступили к подготовке дискуссии, ответьте для себя на следующие вопросы, касающиеся ее цели: Кого я хочу пригласить для участия в дискуссии? (Будет полезным, если в дискуссии примут участие один-два активных родителя, прошедших через фокус-группу). Чего я хочу от участников дискуссии? (Например, выслушать мнения родителей по какой-то проблеме, узнать их чувства, отношения к чему-то, побудить их к принятию решения). Чего я ожидаю в результате дискуссии? (То есть что участники должны знать, осознавать, понимать, хотеть делать).

2. Сформулируйте тему дискуссии.

Хорошо, если в формулировке темы звучат некие противоречия, с которыми могли бы поспорить участники обсуждения.

3. Сформулируйте вопросы для обсуждения.

Вопросы должны быть простыми, открытыми (т. е. подразумевать развернутые ответы) и раскрывать избранную тему со всех сторон, их не должно быть много (обычно 5-7).

Например, к теме «Что такое удовольствие, что такое зависимость? » могут быть составлены следующие вопросы: «Какими способами можно получать удовольствия от жиз­ни? », «Почему то, что вызывает удовольствие, вызывает и зависимость? », « Как вести себя в гостях, чтобы чувствовать радость и удовольствие без выпивки? », «Как вы думаете, кто такие «работоголики»? », «Дети могут стать зависимыми от сладостей, если. . . ? », «Почему люди пьют таблетки по любому поводу? ».

*Этапы проведения дискуссии*

Этап I. Создание доверительной атмосферы. Ведущий:

- приглашает участников дискуссии сесть в круг;

- предлагает всем познакомиться, назвав свое имя (и отчество);

- знакомит с правилами дискуссии.

Этап II. Вводная часть. Ведущий:

- устанавливает время дискуссии;

- формулирует цель и тему дискуссии. Для того чтобы побудить активное обсуждение, ведущий излагает проблему в виде некоторого противоречия и показывает, какие результаты может дать ее обсуждение;

- просит участников задавать уточняющие вопросы.

Этап III. Обсуждение проблемы. Ведущий:

- предлагает каждому участнику высказать свое мнение о проблеме. Для этого существуют два варианта:

а) свободные выступления желающих;

б) структурирование очередности выступлений (очередность по кругу, передача предмета и т. д. );

- стимулирует пассивных участников. Для этого он может обратиться к «молчуну» с просьбой высказать свое мнение, подчеркнув значимость мнения каждого;

- сдерживает слишком активных участников: может прерывать затянувшиеся монологи, напоминать о времени;

- поддерживает доброжелательную атмосферу дискуссии: устраняет недоразумения, возникающие между участниками, пресекает оценочные суждения и т. п. ;

- держит участников в русле проблемы: возвращает отклонившихся от темы, напоминая о целях и задачах дискуссии;

- помогает прояснить проблему для участников, используя технику уточнения, перефразирования и т. д. ;

- дает промежуточные резюме, время от времени обобщая высказывания участников.

Этап IV. Выработка согласованного мнения. Ведущий:

- прекращает обсуждение;

- сообщает разные мнения участников, учитывая, по возможности, мнения всех членов группы;

- сопоставляет итоговое мнение с изначальными задачами дискуссии;

- сопоставляет мнение группы с мнениями специалистов, с которыми он проконсультировался по данной проблеме.

Например, согласованное мнение группы: родители ответственны за безопасность своего ребенка, все родители должны быть вовлечены в организацию безопасной жизни и учебы для своего ребенка, родители обеспечивают безопасность своего ребенка не только дома, но и за его пределами.

Этап V. Выработка группового решения. Ведущий:

- побуждает участников высказаться по поводу решения проблемы**;**

- проводит «Тест на согласие»;

Например, задав вопрос: «Согласны ли мы все с тем, что мы должны действовать таким образом, как только что было предложено? » – настаивайте на ответе группы, не принимайте молчание за согласие. Участники должны сознательно заключить соглашение друг другом.

Или другой пример: формулирование соответствующего соглашения в негативной форме: («Есть ли кто-нибудь, кто не согласен с тем, что. . . ? »);

- обобщает решения участников, формулируя групповое решение.

- Например: участники принимают решение, что всех родителей нужно информировать и обучать тому, как организовать безопасность своего ребенка в обществе;

- приглашает всех участников дискуссии к дальнейшей работе по практической реализации решения (мозговой штурм –см. ниже).

Этап VI. Завершение дискуссии. Ведущий:

- отражает свои чувства по поводу хода дискуссии и выработанного решения;

- предлагает участникам дискуссии высказать свои чувства;

- благодарит всех участников дискуссии, подчеркивая вклад каждого в общий итог.

**Мозговой штур**

Мозговой штурм – это форма группового мышления и эффективный способ решения проблем. Может проводиться и в малых, и в больших группах.

Если дискуссия отвечает на вопросы «что происходит? », «почему? », «зачем? », то мозговой штурм дает возможность ответить на вопросы «что именно делать? », «как? » «когда? », «кто? ».

Цель мозгового штурма – выдвинуть как можно больше идей в ограниченный интервал времени, спланировать их осуществление.

Преимущества мозгового штурма заключаются в том, что он дает каждому участнику возможность:

- реализовать свое право голоса;

- осознать личную ответственность в групповом процессе;

- всесторонне рассмотреть проблему и пути ее решения;

- разработать проект и подготовить его к реализации за ограниченное время;

- получить навыки решения споров;

- получить навыки планирования деятельности;

- приобрести опыт групповой работы и сотрудничества: единомышленники становятся соратниками;

- получить навыки принятия, разделения и делегирования ответственности;

- повысить заинтересованность, активность всех участников работы: люди поддерживают те проекты и решения, в которые вложили собственные идеи, творчество и воодушевление.

Тема мозгового штурма определяется во время дискуссии на основе группового решения, требующего воплощения.

*Подготовка мозгового штурма*

Прежде, чем вы приступите к подготовке мозгового штурма, ответьте на следующие вопросы, касающиеся его цели, аудитории, проблемы и времени:

- Кого я хочу пригласить для участия в мозговом штурме? (Будет полезным, если к мозговому штурму будут привлечены родители, принимавшие участие в дискуссии. )

- Каким образом я хочу решить проблему? (Например, я хочу, чтобы родители предложили возможные решения, выбрали наиболее оптимальные варианты решения и выработали общий план действий. )

- Чего я хочу для всей группы участников? (Например, я хочу, чтобы группа сплотилась для решения проблемы, пришла к согласованному решению, чтобы группа была готова принять ответственность за это решение. Я хочу, чтобы в группе долго сохранялись теплые, дружеские, творческие отношения, которые необходимы для создания родительского объединения. )

- Чего я хочу для каждого участника мозгового штурма? (Например, я хочу, чтобы участники штурма реализовали свое право голоса, чтобы каждый внес свой вклад в общее дело, чтобы каждый был готов к принятию ответственности. Я хочу, чтобы проявили себя родители с лидерскими качествами. )

- Чего я ожидаю в результате работы? (Например, я ожидаю, что участники выберут оптимальный способ решения проблемы, определят, что именно делать, как делать, когда делать, кто именно будет делать и как результаты решения этой проблемы повлияют на общую цель. Я ожидаю, что участники захотят активно действовать, привлекать к осуществлению действий других родителей, детей, поддерживающие организации)

*Этапы мозгового штурма*

Этап I. «Разогрев» аудитории.

- Убедитесь в том, что все знакомы. Если нет – дайте возможность представиться.

- Чтобы создать непринужденную и творческую атмосферу, проведите «разогрев», предложив участникам поделиться своим эмоциональным состоянием («сводка эмоци­ональной погоды»). Например, кто-то может сказать: «Внутри меня такая погода: солнечно и ветрено», а другой: «Внутри меня прохладно, идет дождь».

Другой вариант «разогрева»: дайте участникам, сидящим кругом, групповое задание придумать максимальное количество способов использования какого-то обычного (бесполезного) предмета, например, перегоревшей лампочки, оторванного каблука и пр.

Этап II. Введение в курс дела.

- Расскажите коротко о том, что такое мозговой штурм, что он позволяет за короткий срок решать разные проблемы самыми неожиданными способами.

- Изложите порядок работы: «Наша работа будет проходить пошагово, для каждого шага предусмотрены свои правила, с которыми я буду вас знакомить в начале каждого шага. В промежутках между работой вы можете сделать паузу, попить чаю. . . »

- Попросите участников разместиться в круге, как им удобно, если число участников больше 12 – сделайте два-три круга. Оптимальное число участников каждого круга – 7-9 человек.

- Коротко, ясно, четко изложите суть проблемы. Например: «Во время дискуссии все пришли к выводу, что родители должны быть вовлечены в организацию безопасной жизни своего ребенка. Мы с вами видим, что здесь две проблемы: первая – как вовлечь всех родителей в организацию безопасности детей, вторая – как обеспечить родителю безопасность своего ребенка. Для того чтобы решить обе проблемы, предлагаю поделиться на две группы, при этом каждая группа будет решать только одну проблему».

Этап III. Пошаговая работа.

Шаг 1. Генерация идей. (20 мин. ) Ведущий знакомит участников с правилами 1-го шага:

- каждая группа работает самостоятельно;

- для решения проблемы все выдвигают идеи (или по очереди, или по желанию, но высказаться должен каждый);

- принимаются любые предложения по решению данной проблемы, включая и самые невыполнимые;

- все предложения выслушиваются и записываются;

- предложения не обсуждаются и не критикуются. Ведущий распределяет роли: кто-то ведет запись идей, кто-то следит за временем, кто-то ответствен за то, чтобы высказывались все.

Шаг 2. Обсуждение банка идей. (10 мин. ) Ведущий знакомит участников с правилами 2-го шага:

- по-прежнему каждая группа работает самостоятельно;

- все накопленные идеи зачитываются, обсуждаются

- участниками;

- группа анализирует идеи, обобщает, аргументирует их и выбирает одну-две как оптимальные;

- групповое решение принимается не голосованием, а путем достижения консенсуса;

- допускается только конструктивная критика, например: вместо «Это идея плохая. . . » – «Лучше сделать так-то. . . ».

Шаг 3. Презентация лучших идей. (10 мин. ) Ведущий знакомит участников с правилами 3-го шага:

- каждая группа выбирает спикера (тот, кто будет говорить за всю группу);

- спикер каждой группы выступает перед всеми участниками, презентуя одну-две оптимальных идеи группы и обосновывая выбор (например: «Наша группа предложила 40 идей, после обсуждения мы выбрали две, потому что. . . »). Остальные участники выслушивают каждого спикера, критика и споры не допускаются.

Шаг 4. Превращение «прожекта» в проект. (30-40 мин. ) Ведущий знакомит участников с правилами 4-го шага:

- каждая группа продолжает работать самостоятельно;

- группа решает, какая из оптимальных идей должна быть выбрана для первоочередного воплощения (реальна, приемлема);

- совершив выбор, каждая группа строит «прожект». Для этого каждый из участников старается представить себе в воображении полную реализацию данной идеи, ее результат. «Представьте себе, что идея воплощается, представьте это ярко, во всех деталях, посмотрите, кого вы видите на воображаемой картинке, что они делают, послушайте их разговоры, почувствуйте их настроения. . . »;

- каждый из участников делится своим «прожектом»;

- создается общегрупповой «прожект» (каждый вносит свои детали в общую картину, чтобы «прожект» стал еще привлекательнее);

- составляется групповой план реализации «прожекта» (проект), включающий ответы на такие вопросы: Что должно быть сделано? Когда это должно быть сделано? Кто это будет делать? Какие из ресурсов (и сколько) будут привлекаться? Какие этапы должны быть пройдены, чтобы «прожект» стал реализованным проектом? ;

- в каждой группе определяют, кто и что возьмет на себя в реализации проекта;

- выбирается координатор проекта из числа участников группы;

- участники договариваются о времени и месте следующей встречи.

Шаг 5.Презентация проектов. (10 мин. ) Ведущий знакомит участников с правилами 5-го шага:

- каждая группа выбирает спикера;

- спикер каждой группы выступает перед всеми участниками, презентуя проект решения проблемы;

- все остальные участники могут реагировать эмоционально (аплодисменты, поздравления и т. д. ).

Шаг 6.Завершение (10 минут). Ведущий побуждает участников к обсуждению чувств и впечатлений, рассказав для начала о своих (что понравилось, что вызвало удивление, что воодушевило, что рассмешило и т. п. ). Он делегирует часть своей ответственности координаторам групп: спрашивает координаторов, когда состоится следующая встреча, где и как координатор будет поддерживать связь с ведущим, нужна ли какая-то допол­нительная информация; вносит встречи с координаторами в свой личный план работы.

В завершение встречи ведущий благодарит всех участников.

**Ролевая игра (ролевой тренинг)**

Ролевая игра – хорошая форма подготовки к какой-либо практической деятельности. Например, если требуется подготовка родителей для выполнения каких-то ролей в совместном проекте после мозгового штурма или если возникают сложные, конфликтные ситуации, которые необходимо немедленно разрешить.

Ролевая игра может служить для исследования и коррекции воспитательной функции родителей.

Можно использовать ролевые игры «один на один» (например, кто-то из родителей обратился за помощью: «У меня не получается замотивировать других родителей на участие в тематическом вечере») или с большим количеством участников (например, ролевая игра для имитации встречи с представителями поддерживающих организаций).

Соответственно, время и пространство, требующиеся для ролевой игры, определяются исходя из потребности.

- Пример ролевого тренинга «один на один»

К педагогу-организатору обращается одна из активных родительниц, которая после мозгового штурма получила поручение от группы пригласить всех родителей на вечер «Функция родительского примера». Она говорит, что откликнулись всего три человека, остальные ссылаются на недостаток времени, занятость и отсутствие проблем с ребенком.

Педагог предлагает ей «потренироваться» для большей эффективности ее мотивирующей роли. Если родительница соглашается, то педагог просит ее показать, как она приглашала родителей, сам при этом берет роль «приглашаемого родителя». Лучше такой тренинг проводить в пустом кабинете (комнате). Педагог занимает то место в классе, которое предлагает родительница, и просит ее начать беседу точно так, как она это делала раньше.

Выслушав «приглашение», педагог может заметить какие-то неточности или ошибки «мотиватора». Например, не было обращения по имени-отчеству, мотиватор стоял, возвышаясь над «приглашаемым», давил на чувство родительского долга, не показал преимуществ участия в родительском вечере, произносил приглашение поспешно, не смотрел в глаза собеседнику.

Педагог вслед за этим, выйдя из роли «приглашаемого» (например, пересев на другой стул), дает обратную связь, используя технику «трехступенчатой ракеты» (см. выше), и просит внести в роль изменения и сыграть заново.

Второй вариант: «Обратная связь». «Приглашаемый» говорит «мотиватору» то, что не сказали реальные родители. Например: «Вы даже не знаете, как меня зовут. Что вы давите на меня? Вы мне не сказали, что лично я получу от этого вечера. . . Мне кажется, что вам и самой не хочется меня видеть на этом вечере, потому что вы не смотрите мне в глаза. . . ». С учетом такой обратной связи роль «мотиватора» снова переигрывается.

Третий вариант: «Зеркало». Выслушав приглашение «мотиватора», педагог предлагает посмотреть со стороны «как это было» и буквально повторяет увиденное и услышанное. Обратную связь дает «Мотиватор»: что он видел и слышал со стороны, какие это вызвало чувства в нем самом. Исходя из полученного опыта роль «мотиватора» снова переигрывается.

Четвертый вариант: «Обмен ролями». После выслушивания приглашения педагог играет роль «мотиватора», а родительница – роль «приглашаемого». Этот вариант дает возможность продемонстрировать нужное, правильное поведение, которое затем родительница пытается скопировать.

Иногда бывает достаточно обратной связи, чтобы неправильное поведение изменилось, в некоторых случаях приходится повторять проигрывание 2-3 и более раз, меняя варианты. Когда педагог видит, что эффективность «мотиватора» возросла, он дает позитивную поддержку, например, сказав: «Теперь я чувствую, что вы говорите уверенно, мне кажется, теперь у вас получится».

- Пример ролевого тренинга в группе

Такой тренинг обычно занимает 1-1,5 часа. Количество участников – до 20 человек.

Предположим, что во время мозгового штурма группа разработала проект, для осуществления которого необходимо участие поддерживающих организаций или привле­чение спонсоров. Для более эффективного осуществления этого проекта можно предпринять тренинг коммуникативной функции участников.

Чаще всего используются два этапа работы.

1-й этап. Ведущий демонстрирует ролевой тренинг с кем-то из желающих, используя один-два варианта, продемонстрированных в тренинге «один на один». При этом всем должно быть видно и слышно, что между ними происходит. Время на разыгрывание ограничивается 5-7 минутами. Обратную связь осуществляют участники группы.

Зрители внимательно наблюдают за ролевой игрой, за тем, что и как говорится, пытаются определить, чего участники игры хотят добиться своими высказываниями и что они вызывают своими словами, поступками и жестами. При обсуждении содержания игры могут помочь следующие вопросы:

- Какие желания, чувства проявились?

- Какие способы их выражения использовались?

- Что этим было достигнуто?

- Что помогало разговору, а что – нет?

- Все ли удовлетворены принятым решением?

- Имелись ли еще и другие возможности?

На этой основе в итоге разрабатываются альтернативные варианты, которые могут опробоваться через игру всеми участниками на 2-м этапе.

2-й этап. На этом этапе ведущий предлагает участникам поработать в парах.

Для этого они должны разделиться по два человека и попробовать проиграть альтернативные варианты.

Этот этап включает обмен полученными результатами в кругу и обсуждение возникших чувств. Он занимает до 30-45 минут.

Важно помнить, что большинство взрослых людей боится принимать участие в ролевых играх. Больше всего их беспокоит то, что они могут «опозориться» перед другими.

Чтобы это предотвратить, стоит до начала проигрывания ролей объяснить, что цель игры не в том, чтобы продемонстрировать чье-то неумение. Напротив, игры дают людям опыт и повышают их уверенность.

Игровой ситуации соответствует хороший, доверительный климат, недоминирующий тренер, стремление к самореализации участников.

**Основные этапы реабилитации** В ходе проведения информационно-разъяснительной профилактической работы с родителями педагоги дополнительного образования могут подготовить памятку об основных этапах проведения реабилитации подростков, употребляющих психоактивные вещества. Основная информация для разработки памятки:

1. Первый этап реабилитации – подготовительный: осознание того, что надо лечиться, принятие решения и поиск специалистов. Решение о начале лечения должен принять сам зависимый. Это очень важно. Специалисты, педагоги, родители и друзья могут только подтолкнуть к этому. Единственный по-настоящему значимый мотив: «Я буду лечиться, потому что мне это надо». А не потому, что надоело выслушивать мамины крики, перестало хватать денег на наркотики, родители грозятся выгнать из дому. Если подросток выставляет какие-то условия, при которых он согласен пойти к врачу, значит, он еще не готов расстаться с наркотиками.

Роль родителей на подготовительном этапе – помочь ребенку найти наиболее подходящий способ лечения. Если он не готов сразу идти к врачу, нужно начать с консультации психолога. Возможно, сначала на прием к нему пойдут одни родители, а подросток вступит в диалог со специалистом позже. Важно продумать весь путь лечения, а не только ближайшие шаги. Отсутствие перспектив может отрицательно сказаться на результатах.

2. Следующий этап лечения – снятие физической зависимости (детоксикация). Он самый непродолжительный, занимает от 5 до 10 дней. Во время детоксикации наркозависимый – скорее пассивная сторона. Он выполняет указания врачей, проходит процедуры, задача которых – очистить организм от физического присутствия наркотика и исключить его из процесса обмена веществ. Довольно скоро проявления абстинентного синдрома исчезают, пациент перестает испытывать физические страдания и органическую потребность в новой дозе наркотика.

Детоксикация – единственный из этапов лечения, когда участие врача необходимо. После возвращения подростка из клиники нужно немедленно приступать к реабилитации. Этот этап самый длительный и трудоемкий. Подростку предстоит избавиться от психической зависимости от наркотика. Восстановить утраченные навыки, социальные связи, наладить разрушенные отношения с друзьями, родителями и учителями. Такую реабилитацию можно пройти в специальных центрах или участвуя в амбулаторных реабилитационных программах, самая известная из которых – «12 шагов». Она предусматривает регулярное, на протяжении многих лет, посещение бывшим наркоманом группы самопомощи. Вполне реальный способ вернуться к нормальной жизни.

Некоторые семьи принимают решение самостоятельно проводить процесс реабилитации. В этом случае подскажите родителям, что им помогут встречи со специалистами по семейной терапии.

3. И последний этап – вхождение в реальную жизнь или, как говорят специалисты, социальная реабилитация. Эта часть пути требует самостоятельности от выздоравливающего подростка. Социальная реабилитация – учеба или трудоустройство – поможет ему избавиться от мыслей, что он «не такой, как все», «больной». А родителям на этом этапе реабилитации, как, впрочем, и на всех предыдущих, остается только посоветовать терпеть, понимать подростка и всячески ему помогать.