

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА  
КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
Государственное бюджетное негиповое образовательное учреждение  
центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи  
Красногвардейского района Санкт-Петербурга  
«Школа здоровья и индивидуального развития»  
(ГБНОУ «Школа здоровья и индивидуального развития»  
Красногвардейского района Санкт-Петербурга)  
195030, Санкт-Петербург, улица Отечественная, д. 10 лит. А

**ПРИНЯТО:**

На заседании Педагогического совета  
ГБНОУ «Школа здоровья  
и индивидуального развития»  
Красногвардейского района  
Санкт-Петербурга  
протокол № 10 от 30.08.2021 г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор ГБНОУ  
«Школа здоровья и  
индивидуального развития»  
Красногвардейского района  
Санкт-Петербурга  
С.А.Тихашин  
Приказ № 151 от 30.08.2021 г.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ПРОФИЛАКТИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА  
«ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПАВ У ПОДРОСТКОВ»**

Возраст детей

12-14лет

Разработчик программы:

педагог-психолог,

Семина Анастасия Александровна

Санкт-Петербург

2021

ПРАВИТЕЛЬСТВО САНКТ-ПЕТЕРБУРГА  
КОМИТЕТ ПО ОБРАЗОВАНИЮ  
Государственное бюджетное негосударственное образовательное учреждение  
центр психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи  
Красногвардейского района Санкт-Петербурга  
«Школа здоровья и индивидуального развития»  
(ГБНОУ «Школа здоровья и индивидуального развития»  
Красногвардейского района Санкт-Петербурга)  
195030, Санкт-Петербург, улица Отечественная, д. 10 лит. А

**ПРИНЯТО:**

На заседании Педагогического совета  
ГБНОУ «Школа здоровья  
и индивидуального развития»  
Красногвардейского района  
Санкт-Петербурга  
протокол № 10 от 30.08.2021 г.

**УТВЕРЖДАЮ:**

Директор ГБНОУ  
«Школа здоровья и  
индивидуального развития»  
Красногвардейского района  
Санкт-Петербурга  
С.А. Тихашин  
Приказ № 151 от 30.08.2021 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ПРОФИЛАКТИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА  
«ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПАВ У ПОДРОСТКОВ»**

Возраст детей

12-14лет

Разработчик программы:

педагог-психолог,

Семина Анастасия Александровна

Санкт-Петербург

2021

1

## **Нормативно-правовые документы:**

1. Конвенция ООН о правах ребенка.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 – ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
3. Приказ Минобрнауки России от 09.11.2018 № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».
4. Концепция развития дополнительного образования детей в Российской Федерации, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 04.09.2014 г. № 1726р;
5. Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденные Распоряжением Правительства РФ от 29 мая 2015 года № 996-р;
6. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации (Минпросвещения России) от 9 ноября 2018 г. №196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
7. Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ в государственных образовательных организациях Санкт-Петербурга, находящихся в ведении Комитета по образованию (Распоряжение Комитета по образованию от 01.03.2017 № 617-р).
8. Санитарные правила СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи», утвержденных постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.09.2020 № 28 (далее – СП 2.4.3648-20);
9. Санитарные правила и норм СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания», утвержденных постановлением Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.01.2021 №2
10. Устав ГБНОУ «Школа здоровья и индивидуального развития» Красногвардейского района Санкт-Петербурга и другие локальные акты учреждения.

## **ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

**Направленность.** Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа «Предупреждение употребления ПАВ у подростков» имеет социально-гуманитарную направленность.

### **Актуальность:**

Выработка у подрастающего поколения устойчивости к употреблению ПАВ требует пристального внимания педагогов и педагогической науки, поскольку общество остро нуждается в работе по ограждению детей, подростков, юношества от пагубного влияния психоактивных веществ. При этом профилактика среди школьников должна быть неотъемлемой частью всей системы воспитания и обеспечивать решение и общих задач воспитания.

Важнейшим в профилактической работе является:

- а) обучение школьников умению противостоять жизненным трудностям и конфликтным ситуациям;
- б) формирование у школьников отрицательного отношения к психоактивным веществам и последствиям их употребления.

На этой основе становится возможной способность противостоять психоактивному воздействию среды, в том числе умение отказаться от предложений испытать на себе действие того или иного вещества.

### **Научная обоснованность:**

В системе образования Санкт-Петербурга профилактика наркозависимости осуществляется через систему ППМС-центров и учреждений дополнительного образования, которые участвуют в разработке и реализации районных программ профилактики.

Районные кабинеты и отделы психолого-педагогической профилактики наркозависимости ППМС-центров организуют работу по данному направлению в системе образования района и отвечают за специальную профилактику употребления психоактивных веществ учащимися.

Изучение современных подходов к профилактике наркозависимости и анализ результативности профилактической работы в образовательных учреждениях позволил выявить основные направления совершенствования этой работы. Первым обязательным условием является формирование ценностных ориентации с приоритетом ценности здоровья. Следующим звеном должна явиться мотивация ведения здорового образа жизни. 'Здоровый образ жизни в нашем понимании' — это максимальное количество биологически и социально целесообразных форм и способов жизнедеятельности, адекватных потребностям и возможностям человека, осознанно реализуемых им, обеспечивающих формирование, сохранение и укрепление здоровья, способность к продлению рода и достижению активного долголетия. В формировании мотивации фундаментом является система научных знаний о здоровье и факторах, его обуславливающих. Реализация сформированной мотивации возможна при условии применения волевых усилий, подкрепляемых достижениями, доступными самоконтролю и коррекции. Формирование здоровья — непрерывный процесс, осуществляемый по формуле «каждый день всю жизнь», основанный на удовлетворении истинных потребностей, ведущих к самоактуализации.

Отказ от пробы и употребления ПАВ является определенным процессом. Как правило, он начинается с изменения отношения учащихся к ПАВ. Также отказ от употребления ПАВ является одним из самых важных отдельно взятых изменений в жизни людей, которое может положительно повлиять на здоровье подростков и оградить от дальнейшего употребления психоактивных веществ. Для зависимых от употребления ПАВ людей эта привычка несет защитно-эмоциональную функцию. Поэтому для наиболее эффективного преодоления психозависимости важно выбрать благоприятный период для подростка. В противном случае его необходимо научить способам саморегуляции, чтобы снимать напряжение при сложных жизненных ситуациях, а также гасить импульс к употреблению ПАВ. Повышение самооценки, умение справляться со стрессом и отрицательными эмоциями помогут принимать рациональные решения, а также уменьшить потребность употребления ПАВ в тяжелых жизненных ситуациях.

Групповые занятия являются наиболее эффективными формами для работы с подростками. Они дают возможность совместно в кругу сверстников находить способы разрешения социальных ситуаций, найти помощь и поддержку среди окружения, преодолеть неуверенность в себе, в своих силах, научиться контролировать себя.

### **Цель:**

Формирование у подростков ценностных ориентиров, направленных на ведение здорового образа жизни.

**Задачи:**

- развитие критического мышления, позволяющего противостоять негативному влиянию окружения и избегать выхода из трудных жизненных и кризисных ситуаций;
- снижение уровня рискованного поведения;

**Обучающие:**

1. Предоставить детям и подросткам объективную научную информацию об алкоголе и табаке и их влиянии на организм подростка.
2. Продолжить формирование навыков сопротивления социальному давлению.

**Развивающие:**

1. Развивать мотивацию к ведению здорового образа жизни, потребность в ЗОЖ.
2. Формировать культуру здорового и безопасного образа жизни.
3. Создавать условия для личностного развития учащихся.

**Воспитательные:**

1. Воспитание культуры поведения в обществе.
2. Формирование навыков конструктивного общения в среде сверстников

**Реализация воспитательной работы на занятиях осуществляется посредством:**

- установления доверительных отношений между педагогом и его обучающимися, способствующих позитивному восприятию детей требований и просьб педагога, привлечению их внимания к обсуждаемой на занятии информации, активизации их познавательной деятельности;
- побуждения обучающихся соблюдать на занятиях общепринятые нормы поведения, правила общения со старшими (педагогами) и сверстниками, принципы дисциплины и самоорганизации;
- привлечения внимания ребят к ценностному аспекту изучаемых на занятиях явлений, организация их работы с получаемой на занятии социально значимой информацией - инициирование ее обсуждения, высказывания обучающимися своего мнения по ее поводу, выработки своего к ней отношения;
- использования воспитательных возможностей содержания занятия через демонстрацию детям примеров ответственного, гражданского поведения, проявления человеколюбия и добросердечности, через подбор соответствующих текстов для чтения, задач для решения, проблемных ситуаций для обсуждения в группе;
- применения на занятии интерактивных форм работы обучающихся;
- интеллектуальных игр, стимулирующих познавательную мотивацию детей; дидактического театра, где полученные на занятии знания обыгрываются в театральных постановках; дискуссий, которые дают ребятам возможность приобрести опыт ведения конструктивного диалога; групповой работы или работы в парах, которые учат ребят командной работе и взаимодействию с другими детьми;
- включения в занятия игровых процедур, которые помогают поддержать мотивацию детей к получению знаний, налаживанию позитивных межличностных отношений в группе, помогают установлению доброжелательной атмосферы во время занятия;
- организации шефства мотивированных и эрудированных обучающихся над их неуспевающими одноклассниками, дающего ребятам социально значимый опыт сотрудничества и взаимной помощи;

**Адресат:**

Занятия проводятся с группами подростков 12- 14 лет (7-х и 8-х классов).

**Условия реализации:**

Одно занятие длится 1 час (завершающее занятие длится 2 часа). Количество занятий – 8.

**Планируемый результат:**

1. Снижение числа учащихся пробующих и употребляющих ПАВ;
2. Формирование и укрепление антинаркотических установок, навыков безопасного поведения;
3. Формирование базовых ценностных установок ведения здорового образа жизни; Формирование чувства ответственности за сохранение и укрепление собственного здоровья.

**Учебно-тематический план по программе  
«Предупреждение употребления ПАВ у подростков»**

Тема	Содержание	Кол-во часов	Форма работы
1 занятие. Знакомство. Диагностика	Теоретический блок: знакомство участников. Установление контакта между участниками группы, создание доверительной атмосферы, знакомство с актуальностью, целями, задачами работы по программе. Практический блок: Проведение диагностики (проективная методика), (опросник).	1	Беседа. Анкетирование.
2 занятие. Коммуникативные барьеры	Теоретический блок: мини – лекция. Знакомство участников с правилами ведения беседы. Виды барьеров (классификация) Практический блок: Тренировка применения коммуникативных навыков. Выявление своих барьеров.	1	Мини-лекция, игровая деятельность
3 занятие. Эмоции	Теоретический блок: объяснение, что такое эмоции, какими они бывают, умение определить и проконтролировать свое эмоциональное состояние. Практический блок: Упражнение: «Эмоциональный термометр»	1	Мини-лекция, игровая деятельность
4 занятие. Знакомство с понятиями.	Теоретический блок: раскрытие понятий: «Зависимость», виды зависимостей, «психоактивные вещества». Практический блок: обсуждение в мини - группах причин и последствий употребления ПАВ. Выявление и рефлексия своего отношения к психоактивным веществам	1	Мини-лекция, игровая деятельность, анкетирование.
5 занятие. Социальное давление окружающих	Теоретический блок: мини – лекция. Портрет зависимого человека (характерное поведение) Практический блок: Помощь в формировании навыка сопротивлению социальному давлению со стороны окружающих, посредством игровых упражнений направленных на рефлексии самооценки.	1	Мини-лекция, игровая деятельность
6 занятие. «Кризисные ситуации»	Теоретический блок: мини – лекция. Работа с терминологией. Действия в кризисных ситуациях. Службы помощи. Роль педагога, психолога, родителя. Практический блок: Работа в мини – группах. Практические занятия. Совместный поиск выхода из кризисной ситуации.	1	Мини-лекция, игровая деятельность

7 занятие. «Закон и порядок»	Теоретический блок: Раскрытие понятий: «Закон», «Права», «Обязанности», «Кодекс». Знакомство учащихся с законами РФ (связанными с НОН) Практический блок: Проведение правового турнира среди участников.	1	Мини-лекция, игровая деятельность
8 занятие. Заключительное занятие. Проведение итоговой диагностики.	Обобщение пройденного материала по программе. Викторина «Миф-реальность». Обратная связь по программе. Проведение заключительной диагностики (проективная методика),(опросник).	2	Беседа, игровая деятельность, анкетирование.
	<b>ИТОГО:</b>	9 часов	

### Учебно-тематический план

№	Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе	
			теорет.	практ.
1.	Знакомство. Диагностика	1	0,5	0,5
2.	Коммуникативные барьеры	1	0,25	0,75
3.	Эмоции	1	0,25	0,75
4.	Знакомство с понятиями.	1	0,25	0,75
5.	Социальное давление окружающих	1	0,25	0,75
6.	Кризисные ситуации	1	0,25	0,75
7.	Закон и порядок	1	0,25	0,75
8.	Заключительное занятие. Проведение итоговой диагностики	2	0,25	0,75
	<b>ВСЕГО:</b>	9		

#### Оценка результативности программы:

Диагностическое обследование проводится дважды: на стадии формирования группы и на итоговой стадии.

1. Проведение проективных методик;
2. Контроль процесса формирования у участников программы защитных механизмов от употребления психоактивных веществ;
3. Опросники;
4. Беседа;
5. Творческие работы участников программы;
6. Отзывы педагогов и родителей.

#### Учебно-методический комплекс программы:

Для проведения занятий необходимо:

Занятия желательно проводить всегда в одном и том же отдельном помещении. Помещение должно быть светлым, просторным, легко проветриваемым. В помещении должны быть

удобные для детей стулья и столы. В помещении не должно быть предметов, представляющих опасность для здоровья, а также отвлекающих внимание деталей.

#### **Методическое оснащение программы:**

1. Брагинский В. Пагубное пристрастие. Здоровье детей, № 43–44, 1999.
2. Григорьева Т.Г., Линская Л.В., Усольцева Т.П. Основы конструктивного общения. М., 1997.
3. Казакова Г.П. Программа профилактики употребления психоактивных веществ среди учащихся первой ступени. Кемерово, 1998.
4. Колпакова О.С. Программа коррекционно-воспитательной работы. Кемерово, 1996.
5. Котляков В.Ю. Профилактика наркозависимости в школе. Кемерово, 1997.
6. Максимова В. След “белой смерти”. Здоровье детей, № 37–38, 1999.
7. Овчарова Р.В. Практическая психология в школе. М., 1999.
8. Руководство практического психолога. Психологические программы развития личности в подростковом и старшем школьном возрасте. Под ред. И.В. Дубровиной. М., 1995.
9. Рудестам Кьелл. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы. Теория и практика. М., 1993.
10. Слободняк Н.П. Коррекционно-развивающая программа по формированию у детей начальной школы эмоциональной стабильности и положительной самооценки. Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы, № 1, С. 41–49, 1998.
11. Чистякова М.И. Психогимнастика. М., 1995.
12. Фромм А. Азбука для родителей. Екатеринбург, 1996.

### **Содержание программы**

#### **Раздел 1.**

##### **Первичная диагностика.**

- Тема 1.1. Знакомство.  
 Тема 1.2. Коммуникативные барьеры.  
 Тема 1.3. Развитие слухового внимания.  
 Тема 1.4. Эмоции.  
 Тема 1.5. Знакомство с понятиями.

#### **Раздел 2.**

- Тема 2.1. Социальное давление окружающих  
 Тема 2.2. Кризисные ситуации  
 Тема 2.3. Закон и порядок  
 Тема 2.4. Заключительное занятие.

##### **Итоговая диагностика.**

### **Календарный учебный график**

Возраст учащихся	Дата начала обучения по программе	Дата окончания обучения по программе	Всего учебных недель	Количество учебных часов	Режим занятий
(12 -14 лет)	Сентябрь	Май	9	9	Групповые занятия
начало занятий по мере комплектования групп, в течение учебного года.					



## Конспекты занятий по учебной программе

### 1. Приветственное слово.

Мы рады приветствовать вас на наших занятиях. Надеюсь, что они окажутся для вас интересными и полезными. Мы хотим, чтобы на сегодняшнем занятии вы получили представление о том, каким будет наш курс, как будут строиться наши занятия и какие темы в него войдут. А еще нам всем обязательно нужно познакомиться.

### 2. Упражнение «Снежный ком»

Сейчас я вам назову свое имя, потом сидящий справа от меня человек назовет мое имя плюс свое. И так далее – по кругу. Последнему человеку придется назвать имена всех присутствующих, начиная с моего. И еще очень важно – сейчас вы можете сказать нам то имя, каким, вы хотите, чтобы мы вас здесь называли. Давайте попробуем. Не переживайте, если вы не сможете вспомнить имя кого-либо из присутствующих. Мы всем вам поможем!

### 3. Обсуждение правил группы.

Прежде всего, вы должны знать, что наши занятия – это не уроки. Мы не сидим здесь с вами за партами. Это нужно для того, чтобы все видели друг друга и все были равны.

Я уважаю ваше мнение, а вы – мое и мнение друг друга.

Основная форма работы – упражнения. Мы получаем знания и тренируем какие-то важные навыки и умения. Иногда важная информация будет преподноситься в форме беседы.

Главные правила:

1. Правило «Ноль, ноль». Не опаздывать. Приходить вовремя
2. Каждый имеет право высказать свое мнение
3. Не перебивать друг друга, уважать мнение других
4. Быть активным, стараться проявить себя
5. Говорить только от своего имени
6. Правило «здесь и сейчас!». Обсуждать всё только в рамках занятия и в группе.

(Ребята сами могут дополнить список.)

Итак, зачем мы все-таки собрались? Ваш возраст – самый интересный в жизни. Вы чувствуете себя взрослыми и свободными. Вам хочется узнать о себе как можно больше. Обсуждение целей, задач и актуальности проблемы.

Цель: Формирование у подростков ценностных ориентиров, направленных на ведение здорового образа жизни. Задачи:

1. Познакомить участников программы с основными понятиями, причинами и последствиями употребления ПАВ;
2. Сформировать механизмы защиты;
3. Формирование положительного эмоционального состояния, рефлексия самооценки

Актуальность: Сегодня мы столкнулись со сложной темой, которая затрагивает каждого из нас. По данным Центра социологических исследований, в 2012 году в возрастной группе 11 - 24 года численность регулярно потребляющих наркотики (с частотой не реже 2 - 3 раза в месяц) составляла 9,6% от общей численности данной возрастной группы (2,6 млн. человек); алкогольные напитки (включая пиво) - 50,5% несовершеннолетних и молодежи (13,7 млн. человек); курят табачные изделия 45,6% (12,3 млн. человек). И данные показатели растут с каждым годом. На наших занятиях мы узнаем, что такое зависимость, как с ней бороться и как предотвратить ее появление.

4. Диагностика.

## **Занятие № 2. Коммуникативные барьеры**

1. Теория «Барьеры общения».

Как вам кажется, при обычном общении двух людей, когда один человек хочет передать другому какую-то информацию, сколько процентов этой информации в итоге дойдет до его собеседника? Обсуждение.

Коммуникативный барьер – это совокупность внешних и внутренних причин и явлений, мешающих эффективной коммуникации или полностью блокирующих её. Проще говоря, это то, что не даёт нам общаться. Понятное дело, что в зависимости от процесса возникновения, барьеры делятся на внешние и внутренние. Если углубляться в этот вопрос, то можно понять, что единой классификации не существует.

1. Внешние коммуникативные барьеры:

Внешними мы называем их потому, что виноваты в их появлении какие-либо обстоятельства, неподвластные беседующим людям. Самый главный, практически непреодолимый барьер, это физические условия, в которых происходит общение. К подобным барьерам могут относиться – плохие внешние условия (сильные шумы, погодные аномалии, постоянные обрывы телефонной связи и так далее), то есть то, что не зависит от воли людей. Обсуждение.

2. Внутренние коммуникативные барьеры:

Внутренние коммуникативные барьеры куда сложнее внешних, и бороться с ними надо долго и с усердием. Прежде всего, к таким проблемам относятся различные причины, мешающие объективному восприятию чужой речи. Это может быть отрицательное отношение человека к собеседнику (на личной почве), к его деятельности или результатам

его труда, к каким-то раздражающим его чертам характера или внешнего вида собеседника. Обсуждение.

## 2. Упражнение «Слухи»

Выбирается один доброволец и предлагает ему выслушать небольшую историю. Задача – как можно ближе к услышанному, желательно дословно, пересказать эту историю тому, кто войдет.

Ведущий устно проговаривает выученный текст, после чего спрашивает, может ли он приглашать следующего участника. И так далее.

Итак, правильный вариант ответа на вопрос: сколько процентов информации из 100 дойдет до собеседника – только около 10! Общение – это очень хрупкая вещь, поэтому надо быть очень внимательным к этому процессу.

С чего начать общение, или первые 15 секунд.

Психологи считают, что основа отношений собеседника к нам закладывается в первые 15 секунд общения с ним. Существует так называемое правило 3 плюсов:

Улыбка, Имя собеседника, Compliment.

Комплименты бывают прямые – ты сегодня прекрасно выглядишь; косвенные – как бы я хотела, чтобы у меня был такой брат, как ты.

## 3. Упражнение «3 плюса».

Участники делятся на 2 равные группы (внешний и внутренний круги). Начинают разговор участники внешнего круга, потом то же самое делают участники внутреннего круга. В ходе разговора следует улыбаться, называть друг друга по имени и делать комплименты. Далее участники сдвигаются в сторону.

Сложно ли было говорить комплименты? Что мешало?

Чей комплимент вам запомнился больше всего и почему?

Для того чтобы произвести впечатление на человека, иногда достаточно грамотно начать разговор, и это заменит десятки атрибутов.

4. В завершении нашего занятия хочу сказать большое спасибо. Мы рассмотрели только некоторые навыки общения, но вы уже сейчас можете их использовать.

Общение – это двусторонний процесс, поэтому он зависит не только от говорящего, но и от слушающего.

Так или иначе, наша жизнь связана с общением. Поэтому мы можем пожелать друг другу удачи в овладении этим искусством. Всем спасибо. До следующей встречи.

## **Занятие № 3. Эмоции**

### 1. Упражнение «Рассмеши»

Отодвиньте стулья по краям помещения, чтобы центр был свободен.

Инструкция: Итак, нужен один доброволец (выбирается доброволец). Все остальные сейчас у нас будут неподвижными, как статуи, или «замороженными». Вы должны замереть в какой-либо позе и ни на что не реагировать. Закрывать глаза нельзя. Доброволец постарается вызвать у вас какие-нибудь эмоции, рассмешить или разговорить вас. Те, кого «рассмешили - разморозили», переходят в команду добровольца и помогают ему «рассмешить - разморозить» оставшихся. Трогать друг друга нельзя.

## 2. Анализ упражнения:

Сложно ли было «размораживать» людей?

Кто оказался самым стойким? (можно поаплодировать ему в конце упражнения)

А сложно ли было сдерживаться?

Как вы думаете, почему одним было труднее сдерживаться и они «раскалывались» быстро, а кто-то держался намного дольше?

## 3. Теория «Эмоциональные состояния»

Чтобы лучше понять, что мы чувствуем, нужно, как минимум, знать, какие эмоции бывают, а потом - научиться понимать эмоции.

Далее весь материал надо изучить и его суть пересказать участникам.

Раздайте «Таблицу чувств» каждому участнику.

Наши эмоции очень разнообразны в своих проявлениях. Мы можем тихо радоваться, а можем кричать от счастья. Мы можем слегка грустить, а можем рыдать от боли. Иногда мы даже не понимаем, что чувствуем в данный момент. Нужно научиться понимать свои эмоции, осознавать их. Это первый шаг к тому, чтобы научиться помогать самому себе, если эмоция негативная. Иногда мы чувствуем, что нам плохо, а почему и что именно портит нам настроение, что конкретно мы испытываем - не понимаем. А стоит осознать, что мы ревнуем, или злимся, или обижены, или боимся, и уже можно идти дальше - подумать о том, что нужно сделать, чтобы этого мешающего нам чувства не было.

Скажите, а какие эмоции вам сложнее побороть в себе? Пусть участники назовут эти эмоции и приведут свои примеры из жизни.

Поощрите отвечающих.

Смотрите, какие, оказывается, бывают эмоции! Они все разные, но самое интересное, что выражение этих эмоций и чувства от них у всех одинаковы. Именно поэтому мы можем понимать друг друга. Можно даже сказать, что эмоции являются универсальным эталонным языком, который без слов может понять любой человек на земле.

## 4. Упражнение «Эмоциональный термометр»

Это упражнение-пантомима. Мне нужен один доброволец. Сейчас так, чтобы никто не слышал, я назову добровольцу какую-либо эмоцию (воспользуйтесь Приложением, но не показывайте его участникам), которую ему нужно будет изобразить с помощью пантомимы, т.е. без слов, а вы будете зрителями и попытаетесь угадать, что это за эмоция. Кто первый угадает, тот будет показывать следующую эмоцию. Итак, давайте начнем.

Трудно ли было понять, какую эмоцию показывает человек? Трудно ли было вам показывать эмоцию? Почему?

Есть люди эмоциональные и рациональные.

Эмоциональные люди лучше понимают и проявляют эмоции, а главное - могут выразить свою эмоцию в тот момент, когда ее испытывают.

Рациональные люди легче сдерживают себя и контролируют свои эмоции, они привыкли решать проблему, а не утешать и сочувствовать. Когда же они остаются одни, и никто их не видит, при этом есть эмоциональный раздражитель (например, фильм или музыка), они могут позволить себе минуту слабости.

#### 5. Итоговый вывод.

Узнать у ребят, что запомнилось и понравилось на занятии, что нет.

Я хочу сказать главное. Не бойтесь своих эмоций: только они могут нас научить понимать язык, общий для всех людей. И еще несколько мыслей вслух:

1. Нужно научиться понимать свои эмоции. (Злишься на родителей? А может, просто боишься идти к зубному врачу?).
2. Каждый имеет право выражать свои эмоции. (Весь вопрос - как? Лучше излить свой гнев на боксерскую грушу, а не голову стоящего рядом человека).
3. Верх совершенства – уметь управлять своими эмоциями.

Все в наших руках, ведь эмоции-то всегда при нас. Дерзайте! Изучайте!

#### **Занятие № 4** Знакомство с понятиями.

Сегодня мы обсудим основные понятия по теме «Зависимость».

1. Психоактивное вещество — любое вещество естественного или искусственного происхождения, которое влияет на функционирование центральной нервной системы, приводя к изменению психического состояния. Зависимость - в широком смысле, означает ощущаемую человеком навязчивую потребность в определённой деятельности. В более узком смысле, это патологическое влечение к чему-либо, что увеличивает риск развития психических заболеваний и/или связано с персональными или социальными проблемами. Термин часто употребляется для таких явлений, как лекарственная зависимость, наркомания, но ныне применяется и к нехимическим зависимостям,

например, поведенческим примерами которых могут служить: игромания, шопоголизм, психогенное переедание, фанатизм и т. п.

С другой стороны, зависимость — это способ адаптации и приспособления человека к сложным для него условиям. Элементарными зависимыми агентами являются сигареты, алкоголь, наркотики, превращающие человека в зависимое существо, создавая мнимую и временную «приятную» атмосферу. Так же это может быть отдых, релаксационные упражнения, действия и вещи, вызывающие кратковременную радость, после которых человек должен опять вернуться в состояние реальной жизни. Проблема зависимого поведения является на данный момент наиболее сложно решаемой во всём мире.

В медицинском смысле, зависимость — навязчивая потребность в использовании привычных стимулов, сопровождающаяся ростом толерантности и выраженными физиологическими и психологическими симптомами. Рост толерантности — это привыкание ко всё большей величине стимула.

2. Обсуждение в мини - группах причин и последствий употребления ПАВ. Выявление и рефлексия своего отношения к психоактивным веществам (авторский опросник).

#### **Занятие № 5. Социальное давление**

Сегодня мы обсудим, как ведет себя «Зависимый человек»:

1. Основными чертами потенциального «Зависимого» были определены следующие:

- Ранимость, обидчивость.
- Низкая способность к принятию, осознанию и выражению своих чувств, безуспешные попытки их контролировать и отказ принять себя таким, как он есть.
- Низкий уровень самозаботы, неспособность позаботиться о себе.
- Низкий уровень самооценки, чередующийся с завышенной самооценкой (как правило, во время приема ПАВ или после него).
- Нарушения взаимоотношений, низкая фрустрационная устойчивость, непереносимость отказов, отрицательных ответов, что чаще всего провоцирует либо грубое, либо попустительское отношение близких людей.

Аспектам личностной динамики при «Зависимости» посвящено много исследований, которые позволяют создать обобщенный психологический портрет «Зависимого»:

1. Слабый или смешанный тип высшей нервной деятельности; преобладает астеническое телосложение.
2. Гипотимный или эмотивный тип реагирования.
3. Характеристика - пассивность, мягкость характера, уступчивость, развитое чувство вины; добродушие и кротость, совестливость, высокая моральность, верность; высокая

чувствительность к средовым воздействиям, нерешительность, боязливость, застенчивость, склонность перекладывать принятие решений и ответственность на плечи окружающих, тревожность, мнительность, настроение в значительной мере зависит от отношения окружающих к нему, впечатлительность, склонность к глубокой привязанности, интровертированность, пессимистичность, необщительность, склонность к фантазированию, поиск признания, стремление к сотрудничеству; лживость, капризность, скрытая повышенная страсть к самодемонстрации и склонность к драматизации имеющихся проблем, стремление потакать своим слабостям.

Обобщение характеристик создает образ человека, лишённого азарта экзистенциального творчества.

Структуре личности «Зависимого» свойственны:

- сниженная интегративная функция "Я", мотивационная и эмоциональная неустойчивость, эмоциональная незрелость;
- аффилиативная ведущая потребность, т.е. поиск покровителя;
- высокий уровень мотивации избегания неуспеха, преобладание страха перед неуспехом над надеждой на успех;
- ярко выраженные пассивно-страдательная позиция, сильное "Супер-эго";
- отсутствие потребности в признании; выраженное стремление прятать душевные и сексуальные переживания;
- пассивно-зависимый стиль межличностного поведения; выраженное стремление уйти от конфронтации с жестким противостоянием сильных личностей в мир идеальных отношений, в мир фантазий, приспособиться к коллективу, а также к отречению и деструкции своего "Я";
- стиль мышления, сочетающий в себе вербально-аналитические и художественные наклонности; в стрессе происходит блокировка и нерешительность;
- защитные механизмы: вытеснение или навязчивость, отказ от самореализации.

В силу ослабленного самоконтроля и нарушения сбалансированности противоположностей у «Зависимого» наблюдается болезненная деформация влечений, которая выражается в сужении спектра их проявления и заостренных характеристиках: высокая тревожность, болезненно выраженная инертность превращается в алчность, агрессивность, высвобождаясь из-под контроля сознания, проявляется вспышками разрушительной враждебности, интроверсия трансформируется в аутичность, пассивность - в мазохизм, пессимистичность преобразуется в депрессию, мнительность и сензитивность - в ипохондричность, эмотивность - в импульсивное поведение. Это

свидетельствует о том, что «Зависимые» по сути дела находятся в состоянии дезадаптации.

Обнаруженная деформация влечений и базисных свойств личности связана с формой их реализации в социально-культурной жизни испытуемых. На наш взгляд, она может быть лишь обострена употреблением ими наркотиков, т.к. эти тенденции обнаруживаются уже в детстве, а стаж «Зависимости» у них составляет всего несколько лет. "Уход" от настоящего и будущего с помощью наркотиков способствует снижению тревоги и имеет защитный характер.

## 2. Теория «Как сказать НЕТ»

Сейчас мы постараемся отработать этот навык пошагово, для того чтобы вы могли им пользоваться в своей жизни. Владение этим навыком имеет большое значение, так как нам, порой, бывает сложно отказать другому, особенно, если другой человек настойчив. Иногда трудно решить, отказывать нам или соглашаться.

Сказать «Да» - может означать сделать хуже себе, а сказать «Нет» - сделать хуже другим. Если мы говорим «Нет», то чувствуем себя виноватыми и одинокими. Как отказать, когда тебя о чем-то просят.

Однако отказ не означает разрыв отношений с человеком, особенно если речь не идет о ситуации, потенциально опасной для вас. Для того чтобы не оттолкнуть другого, надо проявить сочувствие, сопереживание, «послушать сердце» этого человека. Другими словами, «нет» надо говорить, учитывая чувства другого человека и при этом знать свои цели. Например: «Я вижу, вы очень расстроены, но я сейчас действительно не могу вам помочь. Однако, как только освобожусь, я сделаю все, что в моих силах».

Способность сказать «нет» в сложной ситуации делает вас «круче» в глазах других людей. При помощи следующего упражнения мы с вами потренируемся отказывать. Как показывает практика, просто сказать «нет» проще, чем объяснить причину отказа. Поэтому в следующем упражнении мы не будем с вами употреблять слово «нет», а будем искать другие формы отказа. Кстати, в японском языке слова «нет» вообще не существует. Если японец не хочет выполнять чью-либо просьбу, он будет говорить о чем угодно, но не даст прямого отказа. Вот такие японцы!

### 1. Упражнение «Просьба-отказ»

Вся группа делится на пары. Работа идет одновременно во всех парах. Сейчас один человек из пары (решите, кто им будет) должен просить о чем-либо, а другой - отказывать, но при этом тот, кто отказывает, не должен говорить «нет» и грубить, и так продолжается столько, сколько он может продержаться. Нужно отвечать как угодно, но прямого отказа не давать. Тот, кто просит, тоже должен стараться быть изобретательным в своих



аргументах, объясняя, почему нужно обязательно выполнить его просьбу. Потом по моему сигналу через 4 мин. вы поменяетесь ролями, и тот, кто просил о чем-либо, будет отказывать, а тот, кто отказывал - просить. Понятно?

Если участники затрудняются придумать, что просить, можно предложить свои варианты.

Например, попросить:

помощи в разрешении конфликта

о важном разговоре

позаботиться о вашей собаке во время каникул

решить задачу денег взаймы пойти вместе погулять любимое украшение на вечер.

В чем было особенно трудно отказать?

Что вам запомнилось больше всего?

Что ты чувствовал, когда просил, отказывал, когда тебе отказывали?

Бывает ли в жизни трудно отказать? В каких случаях?

Отказывать нужно уметь, чтобы потом не упрекать себя, что не смогли проявить твердость и сказать "Нет", когда это было необходимо. Это жизненно важно - научиться устанавливать границы, чтобы сохранить свое собственное «Я», а в некоторых ситуациях и свое здоровье.

### 1. Упражнение «Какой я?».

Участникам необходимо за 10 минут написать про себя 20 качеств, оценивающих себя как личность. Обсуждение.

### 2. Упражнение «Лесенка». Участники рисуют лесенку. Затем им необходимо ответить на вопросы: Где на этой лестнице нахожусь я? Где на этой лестнице находятся мои друзья? Где на этой лестнице находятся мои родные? И т.д.

### 3. Итоговый вывод.

Давайте теперь обобщим всё.

Что мы сегодня узнали? С какими понятиями познакомились? Как выходить из-под давления?

Когда вам говорят слова, которые на вас оказывают давление, главное - вовремя это заметить и понять, что на вас «давят». Осознать, что вами пытаются манипулировать - это очень важное умение, а манипулировать могут не только люди, но и общество, реклама, СМИ. После того, как вы осознали, что на вас давят, не оправдывайтесь;

не отвечайте словами, если вы не чувствуете в себе силы (в этом состоянии ваш язык - враг ваш, т.к. слова слишком эмоциональны и не всегда контролируемы вами);

посмотрите этому человеку в глаза (ваша победа - если этот человек свои глаза отведет хоть на мгновение);

будьте уверены в себе и спокойны, не проявляйте агрессивности;

отказ начинайте всегда со слова "НЕТ";

повторяйте свое "НЕТ" вновь и вновь без объяснения причин и без оправданий: "НЕТ! Это мое решение. Я не должен объяснять, почему НЕТ";

всегда повторяйте одну и ту же фразу отказа;

при усилении давления откажитесь продолжать разговор: "Я не хочу об этом больше говорить";

если давление продолжается, желательно покинуть эту компанию и это место.

Завершение занятия. Всем спасибо. Удачи!

### **Занятие № 6 «Кризисные ситуации» (февраль)**

#### **1. Упражнение «Человек – зеркало».**

Ребята делятся по парам, встают напротив друг друга и в полной тишине один повторяет движение другого в точности. Через некоторое время участники меняются местами.

#### **2. Упражнение «Танец».**

Позволяет ребятам немного отдохнуть и повеселиться. Каждый по кругу показывает движение, все повторяют с первого участника и так далее.

#### **Теория. «Кризисные ситуации»**

Для характеристики психологической помощи в кризисных ситуациях необходимо кратко рассмотреть понятие «кризисная ситуация». Ситуация (от лат. situation - положение) – совокупность условий и обстоятельств, создающих определенные отношения, обстановку, положение. Кризис (от греч. crisis – переломный момент, время выбора) - тяжёлое переходное состояние от регресса к прогрессу какой либо системы .

Кризисная ситуация - это ситуация эмоционального и интеллектуального стресса, требующая значительного изменения представлений о мире и о себе за короткий промежуток времени. Человек, находящийся в кризисной ситуации, не может оставаться прежним.

Что означает не разрешённая кризисная ситуация для человека? Прежде всего, то, что когда не удаётся решить проблемы своими силами и стандартные психологические методики не помогают, психическое напряжение возрастает до критического состояния. Человек находится на грани возможностей физического тела выдерживать такое напряжение. Долго находиться в таком положении нельзя, т.к. в этом состоянии включаются программы самоуничтожения на психогенетическом уровне. Не важно, какие и как – через болезни или ещё что-то.

Так, где же искать помощи? Обсуждение кризисных центров, работы психологов и педагогов. Обсуждение роли психологов, педагогов и родителей в кризисных ситуациях.

3. Работа в мини – группах. Практические занятия. Совместный поиск выхода из кризисной ситуации.

4. Упражнение «Конфликт»

В этом упражнении участники готовят и разыгрывают сценки малыми группами. Необходимо разбить группу на 2-4 подгруппы. Каждая подгруппа получает задание - разыграть конфликт между ценностями в различных возрастных группах (подростки - взрослые).

Вы разбились на команды. Сейчас каждая команда получит задание.

Ваша задача - придумать и разыграть коротенькую сценку о том, как проявляется конфликт между взрослым и подростком.

- Ситуация 1.

Отец хочет, чтобы сын уделял больше времени учебе, т.к. в следующем году ему поступать в вуз. А сын, между тем, тратит много времени на общение с друзьями: ходит гулять, приводит друзей домой.

- Ситуация 2.

Родители и дедушки-бабушки хотят, чтобы их сын и внук поступал на юридический факультет. Сын хочет быть музыкантом, все вечера он проводит на репетициях своей начинающей рок-группы.

- Ситуация 3.

Соседи жалуются родителям подростков на то, что те шумят поздно вечером под их окнами. Подростки не считают, что они в чем-то виноваты.

Подведение итогов. Выводы. Обсуждение. Всем спасибо. Удачи.

## **Занятие № 7**

Теория.

Закон в юриспруденции — в узком смысле это нормативный правовой акт, который принимается представительным (законодательным) органом государственной власти в особом порядке, регулирует определённые общественные отношения и обеспечивается возможностью применения мер государственного принуждения. Кроме того, в широком смысле под законом понимается любой нормативно-правовой акт, действующий в рамках конкретной правовой системы.

Обязанность – круг действий, возложенных на кого-нибудь и безусловных для выполнения .

Кóдекс (лат. codex — книга) — законодательный акт, содержащий систематизированные нормы какой-либо отрасли или нескольких отраслей.

В Российской Федерации существует ряд законов связанных с НОН. Вам их необходимо знать. Обсуждение статьи **228( п.п. 1,2,3,4) - Незаконные приобретение, хранение, перевозка, изготовление, переработка наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов**

1. Незаконные приобретение, хранение, перевозка, изготовление, переработка без цели сбыта наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов в крупном размере -наказываются штрафом в размере до сорока тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех месяцев, либо обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на

Примечания. 1. Лицо, совершившее преступление, предусмотренное настоящей статьей, добровольно сдавшее наркотические средства, психотропные вещества или их аналоги и активно способствовавшее раскрытию или пресечению преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, изобличению лиц, их совершивших, обнаружению имущества, добытого преступным путем, освобождается от уголовной ответственности за данное преступление. Не может признаваться добровольной сдачей наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов изъятие указанных средств, веществ или их аналогов при задержании лица, а также при производстве следственных действий по их обнаружению и изъятию.

Обсуждение статей **230,232.**

Проведение правового турнира среди участников группы.

**Занятие № 8, 9.** Заключительное занятие

1. Викторина «Миф-реальность»

Ребятам предоставляются определенные высказывания (миф и реальность относительно ПАВ). Чья группа наберет больше всего баллов, получит поощрительные призы.

Обобщение пройденного материала. Кому, что запомнилось? Что понравилось? Что не понравилось? Какие темы хотели бы затронуть в будущем?

2. Коллективный рисунок «Город счастья». Обсуждение.

3. Подведение итогов.

## **Психодиагностика.**

**«Предпочитаемые переживания»  
Шкала оценки значимости эмоций  
методика Додонова**

**Инструкция.** Внимательно прочитайте напечатанный перечень переживаний. Выберете из них то, которое Вы больше всего любите испытывать. Запишите его номер на 1-ом месте «шкалы» внизу страницы. Номера остальных переживаний расположите на 2 – 10 местах этой же «шкалы» вправо по убыванию предпочтения. Отделите крестиком ту часть «шкалы», где расположены эмоции, которые Вы явно предпочитаете остальным.

1. Чувство необычного, таинственного, появляющееся в незнакомой местности, обстановке.
2. Радостное волнение, нетерпение при приобретении новых вещей, предметов коллекционирования, удовольствие от мысли, что скоро их станет еще больше.
3. Радостное возбуждение, когда видишь, что добиваешься успешных результатов.
4. Удовлетворение, гордость, подъем духа, когда можешь доказать свою ценность как личности или превосходство над соперниками. когда тобой искренне восхищаются.
5. Веселье, беззаботность, хорошее физическое самочувствие, наслаждение вкусной едой, отдыхом, непринужденной обстановкой, безопасностью и безмятежностью жизни.
6. Чувство радости и удовлетворения, когда удастся сделать что-либо хорошее для дорогих тебе людей.
7. Горячий интерес, наслаждение при познании нового, при знакомстве с поразительными научными фактами, радость и глубокое удовлетворение при постижении сути явления, подтверждении Ваших догадок и предложений.
8. Боевое возбуждение, чувство риска, упоение им, азарт, острые ощущения в минуты борьбы, опасности.
9. Радость, хорошее настроение, симпатия, признательность, когда видишь дружбу и взаимопонимание, когда сам получаешь помощь и одобрение со стороны других людей.
10. Своеобразное сладкое чувство, возникающее при восприятии природы и музыки, стихов, других произведений искусства.

Номер эмоции										
Место	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

1 место – наиболее предпочитаемое переживание 10 место – наименее предпочитаемое переживание

### Обработка результатов

Предпочтение каких-либо переживаний означает доминирование каких-либо потребностей. Чем больше отклонение от эталонного ряда (разность), тем меньше структура потребностей испытуемого согласуется с оптимальной, тем хуже из него получится лидер в группе.

За каждым переживанием стоит какая-либо одна потребность:

- биологическая – 2, 5, 8;
- социальная – 3, 4, 6, 9;
- познавательная – 1, 7, 10.

Рядом с рангом, выставленным испытуемым, выставляется эталонный (получен на выборке Ленинградского ИИЖТа): 6, 9, 4, 10, 8, 1, 3, 7, 2, 5 (с I по X). Вычисляются и суммируются разности рангов эталонных и выставленных испытуемым (без знаков).

**МЕТОДИКА  
ДИАГНОСТИКИ ПРЕДРАСПОЛОЖЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ  
К КОНФЛИКТНОМУ ПОВЕДЕНИЮ К. ТОМАСА  
(АДАПТАЦИЯ Н. В. ГРИШИНОЙ)**

Одной из самых распространенных методик диагностики поведения личности в конфликтной ситуации (точнее, в конфликте интересов) является опросник Кеннета Томаса (*Kenneth Thomas*) "Определение способов регулирования конфликтов". К. Томас исходил из того, что людям не следует избегать конфликтов или разрешать их любой ценой, а требуется уметь грамотно ими управлять. Он совместно с Ральфом Килманном (*Ralph Kilmann*) предложил двухмерную модель регулирования конфликтов, одно измерение которой - поведение личности, основанное на внимании к интересам других людей; второе - поведение, подразумевающее игнорирование целей окружающих и защиту собственных интересов.

Методика определяет типические способы реагирования человека на конфликтные ситуации, выявляет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях. Эта методика позволяет выяснить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в коллективе сотрудников, в школьном классе или студенческой группе, стремится ли он к компромиссам, избегает конфликтов или, наоборот, старается обострить их. С помощью данной методики можно также оценить степень адаптации каждого члена того или иного коллектива к совместной деятельности.

Применительно к педагогической деятельности с помощью методики можно выявить наиболее предпочитаемые формы социального поведения испытуемого в ситуации конфликта с учениками, родителями, с коллегами или администрацией, а также отношение к совместной деятельности.

Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия. В основе любого конфликта лежит ситуация, включающая либо противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, либо противоположные цели или средства их достижения в данных обстоятельствах, либо несовпадение интересов, желаний, влечений оппонентов. Чтобы развился конфликт, нужен инцидент, когда одна из сторон начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Обычно это вызывает яростное сопротивление другой стороны, диалог сопровождается взаимными оскорблениями, разрушаются межличностные взаимоотношения. Конструктивным конфликт может быть тогда, когда оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов и отношений.

В своем подходе к изучению конфликтных явлений К.Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов», он подчеркивал, что термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешать или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работают в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно было вызвано, по мнению К.Томаса, по меньшей мере, двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Отсюда, по мысли автора, ударение должно быть перенесено с элиминирования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим К.Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К.Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие способы регулирования конфликтов:

- 1) **соревнование (конкуренция)** как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- 2) **приспособление**, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- 3) **компромисс** — соглашение на основе взаимных уступок; предложение варианта, снимающего возникшее противоречие;
- 4) **избегание**, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- 5) **сотрудничество**, когда, участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Пять способов регулирования конфликтов К.Томаса

К.Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К.Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.



## ОБРАБОТКА

### Ключ

№ вопроса	Стиль				
	I	II	III	IV	V
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	

7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Тест можно использовать в групповом варианте, как в сочетании с другими тестами, так и отдельно. Затраты времени — не более 15-20 мин.

**ИНТЕРПРЕТАЦИЯ.** Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

**Стиль конкуренции**

Человек, предпочитающий данный стиль, весьма активен и стремится идти к разрешению конфликта собственным путем. Он обычно способен к волевым решениям и немедленным действиям. Стремясь в первую очередь удовлетворить собственные интересы, добиться результата, который кажется ему наилучшим, он игнорирует интересы и мнения других людей.



Вовлечение партнеров в ситуацию имеет следующие особенности. Им не позволяют сопротивляться тому направлению или тем способам достижения результата, которые декларируются. Сопротивление подавляется. Поощряется и санкционируется то, что исходит от лидера (того, кто задает отношения конкуренции). Люди, следующие выбранной им стратегии, признаются союзниками, однако только до тех пор, пока не начинают возражать или сопротивляться. Правда, если сила их воли, оказываемое сопротивление или элементарное везение, удачливость достаточно сильны, то, в конечном счете, лидер будет готов признать их правоту, может перейти к ним в подчинение и принять другой стиль поведения и отношений при совместном решении последующих проблем.

Лица, не согласные с избранной стратегией, зачастую автоматически становятся противниками («кто не со мной, тот мой враг»), нередко снижается их общая личностная оценка, появляются недифференцированное негативное отношение, барьеры предубежденности и предвзятости.

Борьба за личное первенство может быть столь напряженной, что, потерпев поражение в локальной ситуации, человек, использующий стратегию конкуренции, испытывает такое ощущение, будто рухнули все жизненные устои.

Что необходимо знать, пользуясь данным стилем и выстраивая соответствующую жизненную стратегию взаимодействия с партнерами?

Этот стиль эффективен тогда, когда вы обладаете определенной властью, убеждены, что ваше решение или подход в данной ситуации является наиболее правильным и вы имеете возможность настаивать на нем.

Однако это совсем не тот стиль, который целесообразно использовать в личных отношениях, например, если вы хотите сохранить с людьми добрые отношения. Если вы часто прибегаете к стилю конкуренции, даже исходя из самых добрых намерений, даже если партнеры действительно не могут выбрать правильное решение, как следует выполнить задание, все равно рано или поздно возникнет чувство отчуждения.

Стиль конкуренции требует и определенных субъективных предпосылок: уверенности в правильности выбранного решения и свои способности воплотить это решение в жизнь, настойчивости, последовательности, энергии для преодоления препятствий и доведения дела до конца, умения настоять на своем, даже если окружающие настроены отрицательно, а также некоторого пренебрежения к психологическим нюансам общения. При жестком пользовании стилем конкуренции такие общечеловеческие качества, как гуманизм, рефлексия, эмпатия, если начинают мешать делу, отбрасываются как незначимый причем действующее лицо склонно прикрывать это весьма изощренными аргументами: необходимостью ограничивать себя ради интересов дела, сверхценностью достигаемого результата, апелляция к мнению авторитетов, национальным менталитетом, политически или общегосударственными задачами, социальным или профессиональным долгом, семейными традициями, памятью предков и пр. Попытки же примирить интересы дела и межличностных отношений могут напоминать метание из стороны в сторону, в результате чего и дело делается как следует, и отношения становятся хаотически дезорганизованными. И если стратегия конкуренции, авторитарного подавления, соперничества в данной ситуации является объективно обходимой для того, чтобы скоординировать совместные усилия, направить на разрешение проблемы коллективную энергию, то следует смириться с тем, что вы можете быть не очень популярным. Зато, если вы получите положительный результат, он сразу завоеует вам сторонников, в том числе из рядов вчерашних противников и критиков.

Поэтому перед тем как использовать данный стиль, решая конкретные ситуации жизнедеятельности, вы обычно должны сделать выбор, что вам важнее — достичь результата или сохранить дружеские отношения. Кроме того, вам следует взвесить и собственные возможности: хватит ли у вас характера, чтобы принять и удерживать доминантную позицию над окружающими, четко ли вы видите цель, к которой должны их

вести, в состоянии ли вы так организовать распределение обязанностей, чтобы не сталкивать партнеров между собой, снять ситуации неопределенности и пр.

Стиль конкуренции целесообразно использовать в таких ситуациях:

—Исход дела очень важен для вас, вы делаете большую ставку на решение данной проблемы именно вашим способом.

—Вы обладаете достаточным авторитетом и компетентностью для принятия решения, вам очевидно, что предлагаемое вами решение — наилучшее в данных условиях и при сложившихся обстоятельствах.

—Необходимо быстро принять решение, и у вас достаточно власти для того, чтобы взять на себя ответственность за его результаты.

—Вы чувствуете, что у вас нет иного выбора и вам нечего терять, что, кроме вас, никто этого не сделает.

—Вы находитесь в критической ситуации, которая требует мгновенного реагирования, а окружающие не спешат взять ответственность на себя.

—Вы не можете показать окружающим, что находитесь в тупике.

Важно принять любое решение, чтобы сдвинуть дело с мертвой точки; вы понимаете его непопулярность, однако считаете, что нужно хоть как-то действовать, и у вас достаточно полномочий, чтобы потом исправить последствия даже ошибочного шага.

Стиль конкуренции, принятый как основа отношений с окружающими, как стержень жизненной стратегии, приводит к отчуждению и изоляции окружающих, определенным личностным деформациям (уверенности в собственной правоте и непогрешимости, принятию в любой ситуации позиции морального и интеллектуального превосходства, утрате способности быть самокритичным).

### **Стиль уклонения**

Основной характеристикой данного стиля является отказ от немедленного решения возникшего конфликта. Уклоняющийся человек не только не отстаивает своих прав, но и отказывается от взаимодействия с другими людьми в целях разрешения проблемы. Для уклонения от проблемы могут быть использованы самые разные приемы: вы можете незаметно для собеседника перевести разговор на менее щекотливую тему или открыто заявить, что не готовы или не хотите продолжать этот бессмысленный спор; можете отговориться тем, что вас ждут другие дела и уйти, а можете сказать, что на фоне мировых процессов глупо заниматься такими мелочами; можете пообещать сделать требуемое в недалеком будущем и тут же выбросить обещание из головы, а можете предложить заняться более интересной или выигрышной деятельностью. В любом случае (уходите ли вы от обсуждения проблемы, игнорируете ее, добиваетесь, отсрочки решения или перекладываете ответственность за ее решение на других) вы реализуете стратегию уклонения.

Если ваш партнер продолжает настаивать на том, что игнорировать проблему нельзя или покажет, что ему стали понятны ваши уловки, в дело обычно включается защитная аргументация. Вы начнете доказывать, что «спешка гибели подобна», что нужно все тщательно взвесить и уточнить, что «тише едешь — дальше будешь», что нельзя так давить на вас. Ведь чаще всего за данным стилем стоит одно желание — чтобы проблема разрешилась сама собой, без вашего участия, не привнося в вашу жизнь дополнительной ответственности и хлопот.

Однако бывают ситуации, когда именно стиль уклонения является наилучшим способом избежать дополнительных осложнений. Наиболее целесообразен он в случае, если вы вынуждены общаться со сложным партнером, который еще не «созрел» для решения обсуждаемой проблемы, или при взаимодействии с глубоко конфликтным человеком, с которым просто невозможно найти общий язык, и нет серьезных оснований для дальнейшего продолжения контактов. Тогда своевременное прекращение взаимодействия, пока вы окончательно не зашли в тупик, может быть единственным правильным выходом. В таком случае ваше управление действиями данного человека заключается в пресечении

попыток втянуть вас в замкнутый круг одних и тех же аргументов, выяснения отношений, перечисления прошлых обид.

Полезен прием уклонения и тогда, когда перед вами стоит задача найти какой-то выход из сложившейся ситуации, однако вы еще не знаете, что предпринять, у вас не хватает необходимой информации и соответствующей подготовки, да и принимать решение немедленно нет острой необходимости. Вместо того чтобы усиливать напряженность, стараясь немедленно найти выход, вы можете дать себе время на размышление и сознательно уклониться от навязываемой спешки.

Ситуации, в которых стиль уклонения оказывается наиболее предпочтительным:

—Напряженность ситуации очень велика (например, нервы участников натянуты до предела), и вы ощущаете необходимость ослабления накала.

—У вас был трудный день, вы и так уже взвинчены, чувствуете, что неадекватно реагируете на происходящее, поэтому решение проблемы в данный момент может быть неправильным, принесет дополнительные неприятности для вас лично или для других людей.

—Исход дела для вас не очень важен, а есть множество других более неотложных и серьезных дел.

—Ситуация настолько проста, а решение, которое нужно принять так тривиально, что вам жаль тратить на нее свое время, или же вы предпочитаете дать партнерам реальную возможность потренироваться в принятии на себя ответственности.

—Вы видите, что партнеры настроены враждебно, не хотят идти на уступки или хотя бы учесть ваши интересы.

—Вы хотите выиграть время для принятия более аргументированного решения, получения необходимой информации или же для того, чтобы заручиться чьей-то помощью либо поддержкой.

—Ситуация слишком сложна, а у вас нет сейчас времени для того, чтобы ее решить на нужном уровне или довести дело до конца.

—Вы реально взвешиваете свои силы и приходите к выводу, что у других больше шансов эффективнее разрешить эту проблему, а так как они пока что в этом не убедились, вы устраняетесь, чтобы освободить им арену действий.

—Вы убеждены, что вскрытие и открытое обсуждение конфликта сейчас, немедленно, может только ухудшить ситуацию, поэтому решение проблемы следует отодвинуть хотя бы на какое-то время.

Прибегая к тем или иным приемам реализации стиля уклонения, вы должны быть готовы к тому, что окружающие сочтут это «бегством» от решения проблемы, стремлением снять с себя ответственность. Вы должны быть сами убеждены, что ваше уклонение — это действительно прием конструктивного подхода к разрешению конфликта, смягчению конфликтогенной ситуации, что в любой момент вы готовы включиться в решение проблемы. Вполне возможно, что делать этого вам не надо, так как конфликт может разрешиться сам по себе. Однако особо уповать на это не следует. Ведь не менее высока и вероятность того, что ваше игнорирование проблемы, стремление не выражать отношения к ней, уход от решения еще более накалят ситуацию, потребует принятия более энергичных мер и затраты больших сил в будущем.

Преобладание тенденций уклонения в жизненной стратегии приводит к самооправданию собственной бездеятельности, снижению социальной и профессиональной активности, усилению психологических защит, обосновывающих личную пассивность. При доминировании такой стратегии человек неосознанно ищет партнера, на которого перекладывает ответственность за свои дела. Однако признать свою зависимость от этого партнера он не всегда может, поэтому удерживает его в роли «козла отпущения» разными, в том числе прямо противоположными средствами (как откровенной лестью, так и обвинением во всех своих бедах).

## **Стиль приспособления**

Типичным для данного стиля является отказ от собственных интересов в пользу интересов другого человека (действия как бы обратные стилю конкуренции, альтернатива соперничеству). При этом могут быть разные варианты приспособления. Первый, благоприятный, связан с тем, что вы уступаете осознанно, добровольно, выбираете данный способ выхода из конфликта как наиболее целесообразный. К тому же вы не жалеете о содеянном и продолжаете чувствовать себя комфортно. Ваши собственные интересы, желания, стремления либо безболезненно подавляются, либо вы находите возможность их реализовать в другой ситуации, с другими людьми или в иной сфере деятельности. То, что другой человек добился лучших результатов фактически за ваш счет, не создает вам дополнительной проблемы, вы можете позволить себе быть щедрым. Однако, зачастую ситуация требует от вас приспособления, к которому вы не готовы. То есть, обстоятельства заставляют вас уступать тогда, когда вы хотели бы добиться результатов в свою пользу или считаете, что другой человек начал злоупотреблять вашей добротой. Тогда вы будете чувствовать себя обиженным, будете испытывать острую неудовлетворенность от происходящего, недовольство собой за свою неспособность отстоять собственные права. Бывает и так, что обстоятельства требуют, чтобы вы отступили; вы совершенно правильно действуете, отступая, приспособляясь к характеру ситуаций или партнеру по взаимодействию, однако недовольство сохраняется. Нередко в таких случаях возникает ощущение, что на вас оказывают неправомерное давление, вами манипулируют, окружающие чрезмерно пренебрегают вашими интересами, а вы не можете или не хотите отстаивать свои права. Тогда внешний конфликт, разрешаясь, порождает у вас конфликт внутренний. По этому поводу следует сказать только одно: «Уступая — уступайте». То есть, если вы сочли, что в данной ситуации или при данной раскладке сил необходимо приспособление, то не терзайте себя размышлениями о том, почему именно вы всегда должны уступать и почему окружающие не хотят пойти навстречу вам.

Однако, если вы действительно пришли к выводу, что есть предел уступкам, что дальнейшее отступление приводит к утрате жизненно значимых ценностей, что другой человек не оценит сделанного вами или злоупотребляет вашими уступками, следует отказаться от одностороннего приспособления. Правда, в том случае, если вы чувствуете силы для того, чтобы прибегнуть к другому стилю или хотя бы открыто заявить о своих правах. Иначе ваши робкие попытки привлечь внимание к вашим интересам и потребностям просто удивят партнера, сформируют у него мнение, что вы вдруг начали ни с того ни с сего капризничать. Ведь приучив его к вашим односторонним уступкам, вы сформировали привычку не считаться с вами. Неожиданный отказ действовать в привычной для него стратегии он может расценить как нарушение его собственных прав действовать определенным образом.

Поэтому, если вы приучили окружающих к тому, что приспособление к ним — это стратегия вашей жизни, добиться мгновенного переворота отношений будет очень трудно. Ведь постоянные уступки с вашей стороны для них очень удобны, и отказаться от них сразу добровольно никто не сможет. А нередко им приходится заново обучаться новой технике отношений, диалогу, субъект-субъектной инструментровке ситуаций взаимодействия. Естественно, что эти дополнительные трудности не все партнеры готовы принять с радостью по поводу того, что «наконец-то он стал себя уважать и потребовал уважения к себе».

Стиль приспособления внешне немного напоминает стиль уклонения. Его также часто используют для получения отсрочки в решении проблемы. Например, вы видите, что, немного уступая, вы ничего не теряете, смягчаете ситуацию, получаете возможность впоследствии вновь вернуться к этому вопросу. Однако основное отличие заключается в следующем. В стиле уклонения вы не делаете ничего для удовлетворения интересов другого человека, вы просто отказываетесь решать проблему. В стиле же приспособления

вы уводите другого человека от действий «во вред самому себе» и возвращаетесь к той же проблеме ради него самого.

Наиболее целесообразно прибегать к стилю приспособления в следующих ситуациях: Вас не волнует то, что происходит, вы вполне можете позволить обстоятельствам развертываться по их логике, а если от этого выигрывает кто-то другой, то вам лично все равно.

Вы хотите сберечь мир и добрые отношения с другими людьми и готовы «заплатить» за их сохранение ценой уступок, отказа от собственных приоритетов.

Хорошие взаимоотношения с данным человеком для вас важнее, чем тот выигрыш, который может принести победа над ним.

—Вы видите, что итог намного важнее для другого человека, чем для вас.

—Вы понимаете, что для данного человека очень важно почувствовать уверенность в себе, что ваша уступка поможет ему обрести самоуважение или сохранить авторитет в глазах окружающих.

—Вы понимаете, что не совсем правы, что ваше решение — не наилучшее, и разумнее вовремя отказаться от него, чем заводить дело в тупик.

—Вы видите, что у вас мало власти или шансов победить, поэтому лучше своевременно перейти на сторону более сильного или удачливого партнера, это обеспечит вам выигрыш в будущем за счет его благоволения или прямого покровительства.

—Вы полагаете, что ваша уступка даст другому человеку урок «хороших манер», он поймет, что лучше жить в мире, уступая друг другу, что иногда отступить, даже не соглашаясь с тем, что делает партнер, или, считая, что он совершает ошибку, — означает моральный выигрыш.

Уступая, соглашаясь или жертвуя своими интересами в пользу другого человека, вы можете смягчить конфликтную ситуацию и восстановить нормальные отношения с партнером, если иными способами привести его к норме не удастся (он упрям, чрезмерно заинтересован в результатах или нуждается в успехе для сохранения самоуважения). Вы, однако, не обязаны успокаиваться на достигнутом. Конечно, если вы считаете итог вполне удовлетворительным, приемлемым для себя, то можете спокойно выбросить все, что происходило, из головы. Если же у вас осталось чувство неудовлетворенности, то вы можете использовать период полученного затишья для накопления сил, чтобы потом вновь вернуться к проблеме или воспользоваться иными, более благоприятными обстоятельствами, лишь бы добиться окончательно желаемого для вас разрешения конфликта.

### **Стиль компромисса.**

Если предыдущий стиль основывался на односторонних уступках, то в основе компромисса лежат взаимные уступки. Каждый из партнеров несколько снижает свои требования, уступает в своих интересах, чтобы удовлетворить их хотя бы частично. В результате встречного движения каждая из сторон достигает частичного удовлетворения своего желания и частичного выполнения желания другой стороны. Такое движение осуществляется пошагово, путем постоянного взвешивания всех обстоятельств для разработки компромиссного решения, которое устраивало бы обоих.

Действия, совершаемые партнерами, несколько напоминают стиль сотрудничества (см. далее), однако осуществляются на более поверхностном уровне. Здесь не возникает необходимости выявлять скрытые нужды и интересы, взаимодействие идет чисто по внешней, событийной стороне ситуации.

К стилю компромисса обычно прибегают, когда обе стороны хотят одного и того же, но знают, что добиться наивысшего результата при подобных обстоятельствах просто невозможно. Нельзя достичь того, чтобы одновременно «и волки были сыты, и овцы целы». Два человека в напряженной ситуации убеждаются, что оба стремятся к одному и тому же результату и именно поэтому мешают друг другу достичь его, и чем дальше продолжится противостояние, тем меньше вероятность достижения этого результата кем-

то одним. Вполне возможно, что появится третий, который сорвет пальму первенства, оставив вчерашних конкурентов «с носом». Именно перспектива по-терять все и приводит соперников к соглашению удовлетвориться частичными результатами. Фактически они смиряются с тем, что «лучше синица в руках, чем журавль в небе». В некоторых случаях компромисс может оказаться единственной возможностью как-то разрешить проблему. Например, если противники настолько сильны, что борьба между ними может продолжаться бесконечно долго и привести к полному опустошению их сил. Как в известном поединке между А. Карповым и Г. Каспаровым на мировом первенстве по шахматам, когда затянувшиеся баталии грозили нанести невосполнимый ущерб здоровью двух выдающихся шахматистов. Или когда побеждает благоразумие, и враждующие стороны соглашаются, что худой мир лучше доброй ссоры. Или когда бескомпромиссные супруги после долгих споров, где отдыхать (на море или в горах), приходят к решению часть отпуска провести на море, а часть — в горном лагере. Стиль компромисса наиболее эффективен в следующих случаях:

—Обе стороны обладают одинаковой властью и имеют взаимоисключающие интересы равной интенсивности.

—Вы хотите прийти к решению как можно быстрее потому, что у вас нет времени; в силу того, что данный путь дает возможность избежать дополнительных затрат сил и ресурсов; сегодняшний компромисс поможет направить силы и ресурсы на решение более важных или сулящих в будущем дополнительные преимущества вопросов.

—Оказывается, что ваши претензии были завышенными, и теперь вы убедились, что вас вполне устраивает даже частичное решение проблемы.

—Добившись кратковременной выгоды, отсрочки, передышки, вы можете ими воспользоваться для решения более неотложных проблем.

—Другие подходы к решению проблемы оказались неэффективными или грозят в будущем дополнительными осложнениями.

—Удовлетворение вашего желания имеет для вас не слишком большое значение, вы можете несколько изменить поставленную вначале цель.

—Компромисс дает вам возможность сохранить взаимоотношения.

—Вы предпочитаете получить хоть что-то, чем все потерять.

—Первым предложив компромисс или с готовностью пойдя на негатив после предложения противоположной стороны или посредников, вы убеждаете противника в добрых намерениях и тем самым подталкиваете его к еще большим уступкам. Компромиссных решений достигают обычно путем переговоров: выдвижения собственных и выслушивания встречных предложений, очерчивания области совпадающих интересов, обсуждения форм уступок, которые приемлемы для партнера, и т. д. При этом стороны всегда могут вновь вернуться к проблеме, попытаться использовать иные подходы к разрешению конфликта, если первичный компромисс устранил его только ненадолго.

Компромиссная линия поведения, принятая в качестве стратегии жизни, хотя и внешне привлекательна, чревата глубинными конфликтами, так как проблемы не решаются, а только несколько сглаживаются. Привычка к постоянным компромиссам может приводить к потере жизненных приоритетов, размыванию структуры направленности, частому подавлению собственных потребностей в неспособности понять переживания партнера по поводу происходящих событий во всей остроте (если события для последнего настолько важны, что он не может идти на компромисс).

### **Стиль сотрудничества.**

Несмотря на то что этот стиль с психологической точки зрения является наиболее предпочтительным, он одновременно самый сложный для стратегической и тактической реализации, в технике взаимодействия сторон, требует больше времени. Поэтому стихийное овладение данным стилем достаточно сложно при отсутствии соответствующей психологической подготовки.

В основе стиля лежит полное принятие противоположной стороны как равноправного, равнозаинтересованного в разрешении проблемы партнера, оказание ему помощи и содействия при достижении желаемого результата таким образом, чтобы одновременно достичь аналогичного результата и для себя. Здесь внимание взаимодействующих сторон обращено не на внешний (событийный) «рисунок» ситуации, а на те скрытые нужды, заботы, интересы, которые есть и у них самих, и у их партнеров. Процедура разрешения проблемы осуществляется путем поиска обоюдновыгодного результата и удовлетворения интересов всех участников ситуации.

Трудность данного стиля заключается в том, что не все вступающие во взаимодействие партнеры отчетливо представляют, чего они хотят, каковы реальные побудители их действий, какой результат может быть для них наилучшим. Для иллюстрации воспользуемся примером Дж. Г. Скотт, который она приводит в книге, посвященной анализу стратегий разрешения конфликтов («Конфликты. Пути их преодоления»). Внешней, кажущейся причиной конфликта, возникшего у служащего на работе, может быть его медлительность. Однако сама медлительность может проистекать от еще более глубокого конфликта — неудовлетворенности работой. В основе же неудовлетворенности могут лежать такие базовые причины, как недостаточное уважение, признание окружающих, невостребованность его индивидуального потенциала или недостаточная ответственность, что приводит к отчуждению человека от выполняемого им дела. Если оказывать воздействие только на поверхностные проявления, то это напоминает скорее косметический ремонт здания, которое в любой момент готово рухнуть. Человек может постараться внешне не выглядеть медлительным, но тогда он будет прибегать к неосознанному саботажу: устраивать по любому поводу дополнительные перерывы в работе, использовать рабочее оборудование в личных целях. При этом он будет убеждать себя, что вполне имеет на это право, поскольку его недооценивают или его работа недостаточно оплачивается, следовательно, он может сам обеспечить себе некоторую компенсацию. Стиль же сотрудничества побуждает человека к открытому обсуждению его нужд и желаний. Тот же служащий может прямо заявить о том, что нуждается в признании, более высокой оценке или увеличении ответственности. Если начальник поймет, что это не прихоть, не стремление привлечь к себе внимание любой ценой, не оправдание собственной бездеятельности путем отрицания, а действительно базовая потребность, он пойдет на встречу и предложит работу более соответствующую индивидуальным нуждам и интересам.

Проблема подобных ситуаций чаще всего заключается в том, чтобы противоположная сторона также была настроена на стиль сотрудничества. В противном случае, открыто заявляя о своих нуждах, вы рискуете утратить доверие, обрести статус «привереды», нажить дополнительные неприятности. Даже если вам готовы пойти на встречу, и тогда необходимо затрачивать дополнительное время не на достижение наглядно видимого результата, а на самокопание, поиск скрытых интересов и нужд, разработку способа удовлетворения истинных желаний обеих сторон. Кроме того, надо уметь объяснить свои желания, выразить свои нужды, выслушать друг друга, формулировать разные варианты решения проблемы, намечать альтернативные способы действия. Поэтому в реальности, когда чаще всего не хватает времени или стороны стремятся к достижению скорейшего результата, удержаться на стиле сотрудничества нелегко.

Следовательно, необходимо четко определить, при каких условиях и в каких ситуациях особо нежелательно отступление от сотрудничества в пользу других стилей, даже если они сулят немедленную и внешне более эффективную выгоду:

— Решение проблемы жизненно важно для обеих сторон, никто не хочет полностью от него уклониться, поскольку это грозит отказом от базовых ценностей.

— У вас тесные, длительные и взаимозависимые отношения с другой стороной, вас волнует душевное спокойствие партнера, обеспечение ему и вашим отношениям с ним благоприятных условий для дальнейшего развития.

— У вас есть время поработать над возникшей проблемой, составить перспективные планы, обеспечить условия для полной нейтрализации фактов, порождающих данный и аналогичные конфликты.

— Вы и другой человек осведомлены о проблеме и желаниях обеих сторон, уважаете друг друга и готовы к совместному обсуждению и поиску наиболее устраивающего вас решения.

Именно сотрудничество является наиболее мудрым подходом к решению задачи определения и удовлетворения интересов обеих сторон, предоставления друг другу равных прав и возможностей. И пусть стиль сотрудничества требует дополнительных усилий и затрат времени, пусть не всегда принимается и признается окружающими, человек, выбравший данный стиль в качестве жизненной стратегии, обычно достигает наилучших результатов в отношениях с близкими людьми, уровню развития всех тех, кто подпадает под сферу воздействия «сотрудничающего» субъекта, то именно его стратегия оказывается наиболее результативной.

### ТЕКСТ ОПРОСНИКА

1. А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.  
Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.
2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.  
Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.
3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.  
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.  
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности;
6. А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.  
Б. Я стараюсь добиться своего.
7. А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.  
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.
8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
9. А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.  
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.  
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.  
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
12. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
13. А. Я предлагаю среднюю позицию.  
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.



14. А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.  
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
15. А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.  
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.  
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.  
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
18. А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.  
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
19. А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.  
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.  
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.  
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22. А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.  
Б. Я отстаиваю свои желания.
23. А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.  
Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.  
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25. А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.  
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
26. А. Я предлагаю среднюю позицию.  
Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
27. А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.  
Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.  
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
29. А. Я предлагаю среднюю позицию.  
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.  
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фонд «Здоровье и развитие», «Всё, что тебя касается», 2010
2. Николаева Л.П., Д.В. Колесов «Уроки профилактики наркомании в школе». – М.: МПСИ; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2011
3. Тихашин С.А., Тимофеева О.М. «Программа первичной профилактики употребления психоактивных веществ». – СПб, 2009
4. Цыганкова Н.И. «Опыт работы по профилактике, психолого-педагогической коррекции и реабилитации наркозависимости в образовательных учреждениях Санкт-Петербурга». – СПб.: СПбАППО, 2011.