

**Всероссийский конкурс профессионального мастерства специалистов службы
психолого-педагогического сопровождения «Отдавая сердце 2021»**

**«Дети и Сети: поможем подросткам выжить в интернете»
Профилактика интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков
в условиях МБУ ДО ППМС-центр**

педагог-психолог
Еремина Екатерина Адольфовна
г. Дзержинск, Нижегородская область,
Муниципальное бюджетное учреждение
дополнительного образования
«Центр психолого-педагогической,
медицинской и социальной помощи»
(МБУ ДО ППМС-центр)
ee2010@mail.ru

Современную жизнь человека в обществе практически невозможно представить без Интернета. Интернет становится все более значимым фактором социализации и социальной адаптации детей и подростков. Наряду с представляющимися возможностями использования интернета как инструмента социализации, многократно возрастают и риски негативного влияния на психологическое самочувствие, эмоциональное благополучие, здоровье и даже жизнь ребенка, а именно:

- **Контентные риски** — это материалы (тексты, картинки, аудио, видеофайлы, ссылки на сторонние ресурсы), содержащие насилие, агрессию, эротику и порнографию, нецензурную лексику, информацию, разжигающую расовую ненависть, пропаганду анорексии и булимии, суицида, азартных игр, наркотических веществ и т.д.

- **Коммуникационные риски** связаны с межличностными отношениями интернет-пользователей и включают в себя риск подвергнуться оскорблениям и нападкам со стороны других. Примерами таких рисков могут быть: незаконные контакты (например, груминг), киберпреследования, кибербуллинг и др. Для подобных целей используются различные чаты, онлайн-мессенджеры (ICQ, Google talk, Skype и др.), социальные сети, сайты знакомств, форумы, блоги и т.д.

- **Электронные (кибер-)риски** — это возможность столкнуться с хищением персональной информации, риск подвергнуться вирусной атаке, онлайн-мошенничеству, спам-атаке, шпионским программам и т.д.

- **Потребительские риски** – злоупотребление в интернете правами потребителя. Включают в себя: риск приобретения товара низкого качества, различные подделки, контрафактная и фальсифицированная продукция, потеря денежных средств без приобретения товара или услуги, хищение персональной информации с целью кибер-мошенничества, и др.

- **Интернет-зависимость**, навязчивое желание войти в интернет и невозможность выйти из интернета, патологическая, непреодолима тяга к интернету, «оказывающая пагубное воздействие на бытовую, учебную, социальную, рабочую, семейную, финансовую или психологическую сферы деятельности». [3]

В последнее время все большую тревогу вызывает распространение рисков, связанных с вовлечением несовершеннолетних в опасные группы и сообщества. Это, прежде всего, так называемые «группы смерти», которые вовлекают детей и подростков в выполнение опасных заданий, приводящих в конечном итоге к суициду. Это так же экстремистские группы, внушающие несовершеннолетним идеи о несправедливости мироустройства и их особом предназначении в «улучшении мира», посредством его «очищения от недостойных» и вовлекающие в незаконную экстремистскую деятельность. Это и группы, предлагающие несовершеннолетним «работу», заключающуюся в незаконной деятельности (прежде всего, в распространении наркотических и других запрещенных веществ, литературы и т.п.). Создаваемые злоумышленниками группы вовлекают детей и подростков, действуют через социальные сети, мессенджеры, объединяя в себе и другие риски пользователей: вовлекая в коммуникацию, игру и т.п., что определяет их особую опасность. Действие этих рисков очень трудно контролировать, т.к. закрытые группы возникают в сети с другими названиями, а вместо заблокированных страниц создаются новые. Создатели таких групп используют ухищренные способы распространения информации о себе, используя «хештеги».

Все виды Интернет-рисков могут принести ущерб психологическому здоровью ребенка, поэтому в стране в систему образования вводятся модели профилактики Интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков.

На сегодняшний день наиболее эффективной является **поуровневая модель** психолого-педагогического сопровождения профилактики. В данной модели реализуется подход по социальным уровням, начиная от подростка и его семьи (*уровень личности*), далее – *уровень группы*, ближайшее окружение сверстников, затем – *уровень школы/педагогического коллектива*. Следующий уровень – *уровень государственных учреждений*, на котором осуществляется межведомственное взаимодействие.

В МБУ ДО ППМС-центре был разработан социальный проект «**Дети и Сети: поможем подросткам выжить в Интернете**».

Цель проекта: внедрение в образовательную систему города модели профилактики интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков, направленной на развитие личности несовершеннолетнего, включающее осознание им собственных ценностей и смысла существования, формирование созидательной и активной жизненной позиции.

Задачи:

1. Обучить административный и социально-психологический персонал школ распознаванию критической ситуации в жизни подростка и правильному реагированию.

2. Организовать профилактическую работу с подростками-волонтерами, направленную на формирование у них навыков критического мышления, саморегуляции, позитивного образа Я, социально-одобряемых ценностных ориентаций, умения противостоять попыткам манипулирования.

3. Отработать алгоритм экстренной социально-психологической помощи ребенку, попавшему в опасную ситуацию, для обеспечения его безопасности, снятия острого стрессового состояния.

4. Организовать распространение информации о проекте через средства массовой информации, Интернет.

В рамках реализации проекта с целью выявления «группы риска» среди учащихся на основании самооценки жизненного тонуса, стрессоустойчивости, независимости, выявления игровой зависимости у несовершеннолетних, а также особенностей их эмоционального состояния было проведено городское психологическое исследование по проблеме игровой зависимости и влияния гаджетов на жизнь детей и подростков. В нем приняло участие *3940 человек* (родителей и детей) из 22 образовательных организаций (ОО) г. Дзержинска.

Анализ результатов показал, что у 44 % учащихся 5-7 классов не выявлено негативных последствий от компьютерной игры (1 уровень), 36% подростков играют в компьютерные игры на уровне, который может привести к негативным последствиям (2 уровень). 20% школьников находятся в группе риска, т.к. играют на уровне, ведущим к негативным последствиям; возможно, контроль над пристрастием к компьютерным играм уже потерян – чем выше результат, интенсивнее игра, тем серьезнее могут быть проблемы; высока вероятность патологического гемблинга (3 уровень формирования зависимости).

55% несовершеннолетних имеют высокий уровень витальности (1 уровень), т.е. жизненную силу, энергию, позитивный настрой, целеустремленность и твердость в сочетании с эмоциональной стабильностью и здоровьем. Человеком с высоким уровнем витальности трудно манипулировать, так как он сам творит свою судьбу, принимает решения и несет за них ответственность. Витальность хороша в том случае, если направлена на высокие цели и благородные поступки. Однако от 20 до 30% учащихся могут находиться в «группе риска», т.к. у них снижены такие показатели как:

- интерес к жизни вследствие усталости, неудач или недомогания (24%);
- активность, неуверенность, тревожность, стремление переложить ответственность за принятие решения на других людей (26%);
- стрессоустойчивость, которая свойственна людям с высокой тревожностью, которые беспричинно волнуются по поводу предстоящих событий, волнение и неуверенность часто мешают достичь большего (19%);
- независимость, что означает излишнюю ориентацию на мнение окружающих в ущерб своим интересам, несамостоятельность в принятии решений, зависимый человек легко может стать жертвой более сильных манипуляторов (24%). [4]

Анкетирование детей 6-10 лет показало, что каждый день играют на компьютере 35% дошкольников и 52% младших школьников, причем неограниченное время за гаджетами проводят 26% как дошкольников, так и младших школьников. При этом дети во время анкетирования говорили, что родители часто не знают, что они играют на компьютере или планшете.

Из результатов опроса родителей следует, что только 10% дошкольников и 20% младших школьников проводят за гаджетами 2 и более часа. Становятся раздражительными, агрессивными, т.е. проявляют признаки формирования компьютерной зависимости 11% дошкольников и 18% школьников.

По мнению родителей, 18% дошкольников и 20% младших школьников выберут компьютер вместо прогулки или игры. Из анкет детей следует, что 17% дошкольников и 15% школьников предпочтут компьютер.

В ходе исследования выявлены следующие особенности эмоционально-личностного отношения детей старшего дошкольного и младшего школьного возраста к современным гаджетам:

- дети играют на компьютере, когда им скучно или они испытывают негативные эмоции;
- запрет на гаджеты, а также игры-«страшилки» ассоциируются с такими эмоциональными проявлениями как драка злорадия и находятся в зоне дискомфорта.

Таким образом, исследование показало, что 20% детей нашего города, как дошкольников, так и школьников, находятся в «группе риска» по формированию игровой зависимости и негативному влиянию гаджетов на их жизнь, и разработанный социальный проект «Дети и Сети: поможем подросткам выжить в интернете» является актуальным и востребованным.

Реализация данного проекта направлена на три уровня профилактики.

1. *Уровень личности* предполагает оказание экстренной помощи конкретным детям по запросу родителей, педагогов или самих подростков в рамках индивидуальных или семейных коррекционно-развивающих занятий.

2. На *уровне школы* осуществляется методическое сопровождение деятельности школьных психологов, заместителей директоров, классных руководителей, социальных педагогов, просвещение родителей с целью повышения их психолого-педагогической компетентности по данной теме, в рамках которого проводились семинары, выступления на педагогических советах, родительские собрания по следующим темам:

- «Технология работы по профилактике интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков» (в рамках творческой группы педагогов-психологов образовательных организаций города);
- «Система психолого-педагогического сопровождения детей «группы риска» в ОО города», «Профилактика суицидального поведения среди детей и подростков» (для социальных педагогов);
- «Безопасность школьников в сети Интернет», [1] «Профилактика кибербуллинга в образовательной среде» (для классных руководителей);
- «Организация деятельности по профилактике Интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков» (для директоров школ и их заместителей по учебно-воспитательной работе);
- «Дети и Сети: поможем подростку выжить в Интернете» (для родителей). [2]

По итогам работы Ресурсного центра были разработаны и изданы:

- памятка для родителей по профилактике интернет-рисков;
- буклет для родителей дошкольников «Детские гаджеты: польза и вред»
- брошюра «Позитивным родителям: УНЕСЕННЫЕ ИНТЕРНЕТОМ»

3. Групповой уровень предусматривает обучение подростков-волонтеров по принципу «равный – равному», суть которого состоит в подготовке волонтеров из числа самих обучающихся, лучше неформальных лидеров, способных своими силами в детском коллективе вести пропаганду, направленную на снижение деструктивного, зависимого поведения, в том числе, и уровня суицидального риска. Для достижения поставленной цели был разработан тренинг по подготовке волонтеров «Мы и Сети: безопасность в интернете» - 18 часов. Занятия могут проводиться в форме 3-х дневного тренинга или классных часов (Приложение 1).

Задачи:

- информировать учащихся о видах информации, способной причинить вред здоровью и развитию школьников, а также о негативных последствиях распространения такой информации;
- познакомить участников с приемами психологического манипулирования, используемого в рекламных целях, тренировать навык распознавания манипуляций;
- обучить детей правилам ответственного и безопасного пользования услугами Интернет, в том числе способам защиты от опасных посягательств в сетях, в частности, от таких способов разрушительного воздействия на психику детей, как кибербуллинг (жестокое обращение с детьми в виртуальной среде);
- предупредить совершения учащимися правонарушений с использованием ИКТ-технологий.

Темы занятий:

Интернет – друг или враг?

Как нас ловят в Сети

Я выбираю безопасность

Структура тренингового занятия предусматривает несколько этапов, каждый из которых имеет собственные цели и методы реализации.

Вводная часть (1 блок) призвана: актуализировать имеющийся у учащихся жизненный опыт и житейские знания; мотивировать их на дальнейшую работу; создать деловой настрой и позитивное настроение. В соответствии с этим выбирается последовательность применяемых упражнений.

Основная часть (2 блок) направлена на формирование у ребят нового опыта. Они не только получают новую информацию, но и как бы "примеряют" ее на себя, моделируют новые способы поведения, глядя на других участников группы, ищут наиболее эффективные приемы действия и

взаимодействия в типовых жизненных ситуациях. На этом этапе также применяются специфические техники.

Заключительная часть (3 блок) посвящается отработке личной стратегии поведения, осмыслению полученного опыта, получению обратной связи от группы. Обязательным элементом на данном этапе является рефлексия, которая позволяет участникам продемонстрировать личное отношение к происходящему на занятии. Рефлексия – неотъемлемый атрибут тренингового занятия и на других его этапах

Анализ обратной связи детей показывает, что старшеклассникам важно узнать о способах манипуляции в Интернет-среде и реальном пространстве и методах противостояния, задуматься о месте гаджетов в их жизни, и какие ценности можно потерять, уходя в виртуальный мир.

После прохождения тренинга учащиеся-волонтеры школ провели классные часы по теме «Безопасный Интернет» в своих учреждениях. В конце учебного года с целью обмена опытом и знакомством волонтеров с другими формами проведения профилактической работы был проведен форум-театр «Мы выбираем безопасность»

Для учащихся седьмых классов была проведена деловая игра «Безопасный интернет» с целью мотивирования их на работу в проекте в следующем учебном году.

Список литературы:

1. Калинина, Н. В. Риски и угрозы современной интернет-среды и их профилактика среди несовершеннолетних : Методические материалы Всероссийского вебинара: «Профилактика суицидального поведения детей и подростков, связанного с влиянием сети интернет» ФГБНУ «Центр защиты прав и интересов детей» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fcprc.ru/training/webinars/12-17/method-docs>
2. Организация Всероссийского педагогического совета «Профилактика интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков» / Е. Г. Артамонова, О. И. Ефимова, Н. В. Калинина // Образование личности. -2017. - №2. - С. 12-27.
3. Организация Всероссийского родительского собрания «Профилактика интернет-рисков и угроз жизни детей и подростков» / Е. Г. Артамонова, О. И. Ефимова, Н. В. Калинина // Образование личности. - 2017. - №2. - С. 28-48.
4. Резапкина Г. Будь в тонусе! Выявление старшеклассников группы риска / Г. Резапкина // Школьный психолог. – 2017. - №7-8. - С. 16-18

**Тренинг
по профилактике Интернет-рисков и
угроз жизни детей и подростков
«Мы и Сети: безопасность в Интернете»**

**Автор-составитель:
педагог-психолог
МБУ ДО ППС-центра
Еремина Екатерина Адольфовна**

**г. Держинск
Нижегородская область**

Первый день

Введение 1. Ведущий первый представляется аудитории и рассказывает о режиме работы группы.

1 этап. «Знакомство».

Игра «Интервью»

Цель: Знакомство участников друг с другом и подготовка их к дальнейшей совместной работе.

Задача участников – в парах спросить у партнера о пяти вещах, которые являются для него самыми важными и ценными в жизни. Затем, бравший интервью, озвучивает ценности партнера. Ведущий записывает ценности на доске, выделяя повторяющиеся. Можно выявить три самые важные вещи для группы, чтобы показать, что у ребят много общего.

Вопросы для обсуждения:

- Что вы думаете о самых рейтинговых ценностях?
- Что удивило? А что было ожидаемо?

Изучение ценностных ориентаций учащихся старших классов (анкета для старшеклассников, диагностический материал).

Оцените, какое место данные понятия занимают в вашей жизни, проставив «оценку» по пятибалльной системе.

Место	Ценность	Балл
	Свобода	
	Семья	
	Друзья	
	Самосовершенствование	
	Работа	
	Любовь	
	Удовольствие	
	Активная общественная жизнь	
	Жизнь по нравственному закону	
	Деньги	
	Религиозность	
	Образование	
	Общественное признание	
	Здоровье	

Второй этап: «Ожидания участников».

На этом этапе участники высказывают свои ожидания от семинара-тренинга.

Возможные формулировки вопросов ведущего:

1. Что вам сказали / вы слышали о семинаре-тренинге?
2. Как вы думаете, что будет происходить здесь?
3. Зачем вы пришли на этот семинар-тренинг?
4. Что вы хотите получить / узнать на этом семинаре-тренинге?
5. Чего вы ждете от семинара-тренинга?

Предоставление ведущим целей и задач семинара-тренинга.

Игра-разминка «Ураган».

Стоящий в центре круга (для начала им буду я) предлагает поменяться местами (пересесть) всем тем, кто обладает общим признаком. Например, я скажу: "Пересядьте все те, кто родился весной" - и все, кто родился весной, должны поменяться местами. При этом тот,

кто стоит в центре круга, должен постараться успеть занять одно из освободившихся мест, а кто останется в центре без места, продолжает игру.

После выполнения упражнения можно спросить у участников:

Как вы себя чувствуете?

- Как ваше настроение?

- Не правда ли, общего в нас больше, чем различий?

Третий этап: Принятие правил работы группы.

Правила (см. Приложение) вывешиваются на доске. Обсуждаются санкции при нарушении правил. Группа принимает на себя обязательства, которым она готова следовать в течение всего семинара-тренинга.

Игра «Передай мяч»

Все участники встают в круг и, взяв друг друга под руки, протянуть руки вперед. Задача – перебрасывать мячик от одного участника к другому по кругу. Главное – не уронить его, иначе игра начинается сначала. Затем мячик кидают уже не соседу, а через одного участника, потом через двух.

Упражнение «Какие мы?»

Каждый участник пишет в верхней части листа свое имя и делит лист вертикальной линией на две части. Левую отмечает знаком «+», правую знаком «-». Под знаком «+» перечисляются любимые: цвет, время года, фрукт, животное, книга (фильм), что приносит радость. В правой части листа под знаком «-» каждый называет нелюбимые: цвет, время года, фрукт, животное, книга (фильм), что огорчает.

Затем по кругу зачитываются ответы. Находятся общие и отличительные черты группы.

Игра «Встреча взглядами»

Все участники стоят в кругу, опустив головы вниз (закрыв глаза). По команде ведущего они одновременно поднимают головы (открывают глаза). Их задача – встретиться с кем-то взглядом. Та пара игроков, которой это удалось, меняются местами.

Четвертый этап: Оценка уровня информированности.

Соцопрос (10 вопросов). На доске вывешиваются вопросы (см. Приложение), подсчитывается количество поднятых рук и записывается на листе напротив вопроса:

1. У кого дома есть компьютер?
2. Кто пользуется интернетом дома?
3. Пользуешься ли ты интернетом в школе?
4. Кто пользуется интернетом:
 - 1-2 раза/неделю
 - 1-2 раза/день
 - 1раз/месяц
 - кто «живет» в интернете
 - кто не пользуется интернетом вообще?
5. Кто проводит в интернете за 1 сеанс:
 - 10-20 минут
 - 1-3 часа
 - 5-10 часов
6. Кто считает, что есть опасность в интернете?
7. Кто сталкивался с информацией в интернете, которая вызывает неприятные эмоции и раздражение?
8. Кто дает малознакомым людям свои контакты в интернете?
9. Встречался ли ты с людьми, с которыми познакомился в интернете?
10. Кто считает, что интернет приносит пользу?

Вопрос по кругу: «Какие ассоциации возникают с понятием «Сети»?»

Упражнение: «Хорошо – плохо»

Закончи предложения:

- Интернет, гаджеты – это здорово, потому что...
- Интернет, гаджеты – это трудно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это хорошо, потому что...
- Интернет, гаджеты – это плохо, потому что...
- Интернет, гаджеты – это круто, потому что...
- Интернет, гаджеты – это страшно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это классно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это обидно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это радостно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это сложно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это супер, потому что...
- Интернет, гаджеты – это больно, потому что...
- Интернет, гаджеты – это интересно, потому что...

Упражнение «Реклама виртуального ресурса»

Ведущий: В любом явлении можно выделить как позитивную, так и негативную стороны. Так, например, интернет может быть полезным при поиске информации по учебе, для знакомства и общения с людьми из других городов и стран. Играя в компьютерные игры, можно сбросить напряжение и агрессию без вреда для себя и окружающих. Можно найти любимые фильмы и музыку. Но при этом в интернете много опасностей: искаженная и недостоверная информация, специально обученные люди, провоцирующие на конфликты или вербующие в опасные организации, «развод» на деньги и т.д.

Предложите ребятам вспомнить про их любимый виртуальный ресурс (это может быть сайт, социальная сеть, форум, игра и т.д.). Пусть каждый прорекламирует свой ресурс. Расскажет, чем он привлекателен, что полезного участник находит в нем для себя. Дайте ребятам 5-7 минут на подготовку.

Спросите у ребят, что именно они получают от виртуального мира, какие потребности удовлетворяют. Как это можно получить в реальном мире?

Упражнение «Мои достижения»

Предложите ребятам рассказать о своих достижениях в виртуальном мире. Это могут быть высокие результаты в игре; получение большого количества лайков; участие в форумах или создание своей группы в социальной сети. Запишите все достижения на доске.

Обсудите с участниками, как эти достижения помогают в реальной жизни, какие качества и навыки они развивают. Например, умение знакомиться в социальных сетях может облегчать знакомства в школе или во дворе, а умение отстаивать свою позицию на форумах упрощает общение с учителями.

Упражнение «Возможности и опасности»

Для следующего упражнения нужно разделить группу на две подгруппы. Первая группа будет защищать виртуальный мир и высказывать аргументы в его поддержку, а вторая — приводить аргументы против.

Предложите группам разойтись в разные стороны, чтобы не мешать друг другу. На подготовку дается 10-12 минут. По истечении времени команды садятся напротив друг друга и по очереди высказывают аргументы в защиту своей позиции.

Обсудите с участниками:

- Согласны ли они с той позицией, которую отстаивали в упражнении?
- Какие новые плюсы и минусы они нашли в обсуждаемом виртуальном мире?
- Изменил ли кто-нибудь свое отношение к виртуальному миру?

Упражнение «Поиск сходства» В кругу участники перекидывают друг другу мягкую игрушку и называют при этом черту своего сходства с тем, кому кидается предмет, говоря

«Мы с тобой похожи тем, что...». Передавать мяч только тому, у кого его еще не было (вывод, что с любым человеком можно найти общие черты).

Мозговой штурм «Правила безопасности в Интернете»

Работа в двух группах: «Какие меры предосторожности нужно соблюдать в Интернете?» Затем по очереди каждая группа зачитывает по одному правилу, не повторяясь.

Важно, чтобы в наработанных правилах были отмечены «б нельзя»

1. *Никогда не сообщать свои личные данные (ФИО, адрес, школу и класс, номера телефонов);*

2. *Никогда не соглашаться встретиться с незнакомым собеседником, «другом» из сети;*

3. *Никогда и никому не пересылать фотографии себя и своих родителей;*

4. *Не отправлять sms на незнакомые номера;*

5. *Не переходить на сайты, которые рекомендуют незнакомцы в электронных письмах.*

6. *Никогда не писать и не выкладывать в Сети то, что не можешь сказать и показать всем (родителям, друзьям, учителям).*

Затем на доске вывешиваются варианты правил. (см. Приложение)

Упражнение – разминка «Карандаш» (в кругу) (3 мин) Суть упражнения состоит в удержании карандашей или авторучек, закрытых колпачками, зажатými между пальцами стоящих рядом участников. Сначала участники выполняют подготовительное задание: разбившись на пары, располагаются друг напротив друга на расстоянии 70-90 см и пытаются удержать два карандаша, прижав их концы подушечками указательных пальцев. Дается задание: не выпуская карандаши, двигать руками вверх-вниз, вперед-назад. После выполнения подготовительного задания группа встает в свободный круг (расстояние между соседями 50-60 см), карандаши зажимаются между подушечками указательных пальцев соседей. Группа, не отпуская карандашей, синхронно выполняет задания. Поднять руки, опустить их, вернуть в исходное положение. Вытянуть руки вперед, отвести назад. Сделать шаг вперед, два шага назад, шаг вперед (сужение и расширение круга). Присесть, встать.

При выполнении упражнения от участников требуется четкая координация совместных действий на основе невербального восприятия друг друга. Если каждый участник будет думать только о своих действиях, то упражнение практически невыполнимо. Необходимо строить свои действия с учетом движений партнеров.

Обсуждение. Какие действия должен выполнять каждый из участников, чтобы карандаши в кругу не падали? А на что ориентироваться при выполнении этих действий? Как установить с окружающими необходимое для этого взаимопонимание, научиться “чувствовать” другого человека?

Психологи считают, что осознать, в чем проблема, и вербализировать ее – значит наполовину ее решить.

Пятый этап: Актуализация проблемы.

Необходимо пробудить у участников интерес к проблеме, сформировать мотивацию к изменению поведения.

Игра «Марионетки»

Цель: Проживание опыта ответственности и беспомощности. Участники должны разбиться по три человека. Каждой тройке дается задание: два участника должны играть роль кукловода - полностью управлять всеми движениями куклы-марионетки, один из участников играет роль куклы. Каждый участник должен побывать в роли куклы. Для каждой тройки расставляются два стула на расстоянии 1,5 - 3 метра. Цель «кукловодов» - перевести «куклу» с одного стула на другой. При этом человек, который играет «куклу», не должен сопротивляться тому, что с ним делают «кукловоды». Очень важно, чтобы на месте «куклы» побывал каждый участник.

Обсуждение на кругу:

- а) Ваши чувства и ощущения в роли куклы (марионетки);
- б) Ваши чувства и ощущения в роли кукловода.

Вопрос в круг: «От чего человек может быть зависимым?»

Тесты на зависимость (см. Приложение)

Тест Такера на выявление игровой зависимости (модифицированный и адаптированный для несовершеннолетних психологом Коньгиной И.А.). Учащиеся сами заполняют и подсчитывают баллы, ведущий зачитывает значения баллов. На листе Соцопросса можно записать количество по уровням.

Отвечать следует, имея в виду последние 12 месяцев.

1. Играл ли ты за последний год в компьютерные игры так, что не замечал времени?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
2. За последний год, играя в компьютерные игры, нужно было тебе больше времени для того, чтобы достичь нужной степени азарта (возбуждения)?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
3. Когда ты играл накануне, возвращался ли на следующий день к той же игре, чтобы пройти незавершенные уровни?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
4. Брал ли ты деньги в долг, чтобы иметь возможность играть?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
5. Было ли у тебя когда-нибудь чувство, что у тебя могут быть проблемы с зависимостью от компьютерных игр?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
6. Можно ли так сказать, что компьютерные игры являлись иногда причиной твоих проблем со здоровьем (включая стресс и беспричинное беспокойство)?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
7. Критиковали тебя когда-нибудь за твое пристрастие к компьютерным играм, даже если ты считал эти замечания несправедливыми?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
8. Было ли когда-нибудь твое пристрастие к компьютерным играм причиной твоих проблем?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.
9. Возникало ли у тебя когда-нибудь чувство вины за то, как ты играешь, или за то, что происходит во время игры?
а) никогда; б) иногда; в) чаще всего; г) почти всегда.

ПОДСЧЁТ БАЛЛОВ

«НИКОГДА» – 0 «ИНОГДА» – 1 «ЧАЩЕ ВСЕГО» – 2 «ПОЧТИ ВСЕГДА» – 3

Баллы за ответы на все 9 вопросов суммируются.

0 баллов – нет никаких негативных последствий от компьютерной игры.

3–7 баллов – человек играет в компьютерные игры на уровне, который может привести к негативным последствиям.

8–21 балл – человек играет на уровне, ведущим к негативным последствиям; возможно, контроль над пристрастием к компьютерным играм уже потерян – чем выше результат, интенсивнее игра, тем серьезнее могут быть проблемы; высока вероятность патологического гемблинга (формирования зависимости).

Упражнение: «Провокационные тезисы».

Цель: Выяснение актуальности темы зависимостей для подростков и оценка их базового уровня информированности.

Группа делится на 2 подгруппы. Сначала 1-ая группа высказывается «ЗА» 1 тезис, 2-ая группа высказывается «ПРОТИВ». Затем группы меняются ролями: 2-ая группа высказывается «ЗА» 2 тезис, а 1-ая группа высказывается «ПРОТИВ».

- В компьютер играть лучше, чем смотреть видео.
- Лучше общаться в соцсетях, чем с реальными людьми.

- Виртуальный мир безопаснее, чем реальный.
- Можно легко отказаться от гаджетов.
- Компьютерной зависимости не существует.

Мозговой штурм: «Почему люди становятся зависимыми от гаджетов, Интернета?»

Мозговой штурм – это способ быстрого включения всех членов группы в работу на основе свободного выражения своих мыслей.

(Запись на доске, ватмане).

Вопрос группе: «Какие навыки ответственного поведения нужны человеку? (*Навыки саморегуляции, позитивная самооценка, умение сказать «нет», коммуникативные навыки, система ценностей*)

(Запись на листе ватмана).

Игра-разминка «Путаница».

Обсуждение «Перед кем я несу ответственность»



Упражнение «Ценности»

Цель: Возможность осознать и почувствовать важность построения собственной иерархии ценностей.

Краткое описание:

Участникам раздаются по шесть маленьких листочков и предлагается на каждом написать то, что для них ценно в этой жизни. Затем листочки ранжируются таким образом, чтобы самое ценное оказалось на самом последнем листочке. Ведущий предлагает представить себе, что случилось что-то страшное и из жизни исчезла та ценность, которая написана на первой бумажке. Ведущий предлагает смять и отложить бумажку и осознать, как им теперь без этого живется. Затем так происходит с каждой ценностью по порядку. Каждый раз предлагается обратить внимание на внутреннее состояние после потери ценности. Затем ведущий объявляет, что произошло чудо и появилась возможность вернуть любую из ценностей, можно выбрать одну из смятых бумажек. Так – шесть раз. Затем предлагается осознать, что произошло, можно добавить какие-то ценности, посмотреть, остался ли прежний порядок ранжирования. Обсуждение.

Упражнение выполняется под медитативную (спокойную) музыку. Большое значение имеют интонации и голос ведущего, произносимый текст должен быть простым и гладким, но вдумчивым и неторопливым. Упражнение провоцирует возникновение очень глубоких переживаний. Обстановка во время проведения должна быть предельно безопасной: не должно быть лишних звуков, никто не должен входить в помещение, участники не должны мешать друг другу (их можно рассадить на комфортном расстоянии друг от друга).

Ведущему обязательно предварительно надо попробовать проделать это упражнение, оценить его глубину и сложность.

Или Упражнение «Пирамида ценностей»

Предложите ребятам поразмышлять о том, в чем они нуждаются в жизни, какие условия необходимы для того, чтобы они, с одной стороны, смогли выжить, а с другой — были бы счастливы и имели возможность раскрыться. Что в жизни для них особенно ценно? В течение 10 минут они могут записать то, что им приходит в голову в связи с этим. Можно писать о людях, о качествах, о вещах и т.п.

Скажите ребятам, что теперь они будут строить свои пирамиды жизни. Предложите нарисовать на листе бумаги большой равносторонний треугольник. Объясните правила: «Представьте себе, что записанное вами является камнями, из которых построена эта

пирамида. Самые большие по значимости плиты лежат внизу, они образуют фундамент и несут на себе тяжесть всего остального. Впишите важнейшие позиции из вашего списка в нижние плиты, следующие по важности — над ними и т.д.»

На это задание отводится 10 минут. Разделите группу на подгруппы по 2-3 человека, чтобы участники могли показать друг другу свои пирамиды жизни. Нужно объяснить остальным членам подгруппы, почему вы заполнили свою пирамиду именно этими ценностями и потребностями, почему в таком порядке. На обмен мнениями в подгруппах отводится 15-20 минут.

В общем кругу, используя плиты участников, попробуйте построить общую пирамиду, которая включит все то, что важно для каждого человека и от чего никто не может отказаться. Затем проведите обсуждение.

Можно задать следующие вопросы:

- Все плиты пирамиды на месте, не забыто ли что-нибудь?
- Включены ли в пирамиду потребности, удовлетворение которых не гарантировано?
- Кто обеспечивает удовлетворение нужд и потребностей?
- Какая ценность и какая потребность встречаются в пирамидах а ребят чаще всего?

Шестой этап. Завершение работы. Получение обратной связи. (20 мин.)

Подведение итогов первого дня семинара:

Проговорите о своих чувствах и настроении, с которыми вы подошли к концу дня. (Обсуждение по кругу).

Второй день

Цель. Познакомить участников с приемами психологического манипулирования, используемого в рекламных целях, тренировать навык распознавания манипуляций.

Оборудование: плакат с определением понятия «манипуляция»: «Манипуляция — это преднамеренное и скрытое побуждение человека к принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения целей манипулятора»

1. Разминка (5 мин.)

Игра-разминка «Молекулы» («Пчелки»)

Представим себе, что все мы атомы. Атомы выглядят так (показать). Атомы постоянно двигаются и объединяются в молекулы. Число атомов в молекуле может быть разное, оно определяется тем, какое число я назову. Мы все сейчас начнем быстро двигаться, и я буду говорить, например, три. И тогда атомы должны объединиться в молекулы по три атома в каждый. Молекулы выглядят так (показать).

После выполнения упражнения спросить:

- Как вы себя чувствуете?
- Все ли соединились с теми, с кем хотели?

Упражнение «Я хороший!»

Первый круг: Каждый участник называет свое имя и придумывает прилагательное, начинающееся на ту же букву, что и его имя. Очень важно называть тот эпитет, который подчеркивает индивидуальность участника: Таня – талантливая, Ольга – оригинальная...

Второй круг: По кругу участник своему соседу говорит его положительное качество, а тот отвечает: «Да, я такой, а еще я...» и называет еще 4 своих положительных качеств.

Обсуждение:

- Что легче говорить комплименты другому или о себе?

2. Актуализация знаний.

Игра «Сомнительное приключение».

Ведущий. Для следующего упражнения нам нужен водящий. (Водящему в тайне дается задание любыми способами убедить остальных членов группы прыгнуть с парашютом. Остальным неизвестно, что прыгать придется с древнего «кукурузника», парашюты будут

очень старыми. А инструктор — алкоголик (так дешевле)..). Задача остальных участников реагировать так как считают нужным..

По окончании игры ведущий предлагает учащимся на следующие вопросы:

- Какие способы использовал водящий, чтобы уговорить участников?
- Какие способы отказа использовались в игре?
- Сложно ли было отстаивать свое мнение?
- Были ли сомнения и в каких случаях?

Дальше Ведущему предстоит выполнить процедуру манипулирования, применяемую продавцами так называемых «тайм-шеров» — домов, сдаваемых во временное пользование для отдыха. Для создания свободной обстановки ведущий начинает разговор с нейтральной темы (погода, спорт, телепередачи, как я провожу свободное время). Проводится поочередное завершение участниками фразы «Больше всего я люблю отдыхать в ... (время года)».

Ведущий

Назовите по кругу место (город, страну), где вам хотелось бы побывать.

Хотелось бы вам иметь возможность провести там каникулы (отпуск)?

Хотелось ли бы иметь там собственный дом? Если бы вы оплачивали туристическую поездку, то какую форму оплаты использовали: наличную, безналичную, кредитные карточки? (Ответы участников.)

Иметь дом в каждом из этих мест не так уж и сложно и не так уж дорого. Допустим, что небольшой дом в некоем городе или стране стоит 200 тысяч долларов. Однако, если вы покупаете его не на 20 лет, а на один год, цена сокращается в 20 раз. Если же вам в течение года дом нужен только на один месяц, то сумму нужно разделить еще на 12. Если же вы планируете отдыхать в течение года только две недели, то вам нужно заплатить всего 416 долларов. После этого в течение 20 лет ежегодно вы можете приезжать в этот дом — он целиком ваш на две недели. Не нужно платить за дорогую гостиницу или снимать чужую квартиру. В вашем распоряжении целый дом.

Не правда ли, выгодно?

Хотели бы вы иметь такой вариант?

Как правило, участники дают утвердительные ответы. Ведущий завершает свое выступление сообщением:

«Это предложение действует только сегодня. Если вы в состоянии заплатить именно сейчас, заключив со мной договор, то вы получите 50%-ную скидку и право на временное пользование домом в Сочи (во Франции, на Мальдивских островах) всего за 200 долларов. Кстати, в параллельном классе согласились уже три человека и очень довольны.

После небольшой паузы ведущий объясняет, что именно сейчас происходило, и предлагает обсудить ситуацию.

В процессе обсуждения участникам задаются вопросы:

- Приходилось ли вам в действительности сталкиваться с похожими предложениями?
- Согласились ли бы вы на подобное предложение? Почему?
- Возникало ли у вас ощущение, что вами пытаются управлять? если — «да», то почему?

Ведущий разъясняет суть осуществленных приемов манипулирования:

вопрос о наличии кредитной карточки косвенно свидетельствует о платежеспособности клиента;

продавец тайм-шерных услуг не говорит о качестве дома, как далеко от моря он расположен, есть ли в нем необходимые удобства;

не говорит о том, сколько стоит проезд к дому, и о том, что фактически оплачивается дом только на один год — при продлении договора необходимо снова платить и т.д. Кстати, упоминание о том, что в параллельном классе покупку уже сделали, также является манипуляцией — клиента провоцируют «быть как все».

3. Информационный блок.

Ведущий. Очень часто люди покупают ненужные им вещи, при этом подчас дороже, чем могли бы это сделать в магазине. Они вкладывают деньги в финансовые пирамиды, принимают участие в «бесплатной и беспроигрышной» лотерее, в результате чего теряют большие деньги. (Участникам предлагается привести известные им примеры подобных случаев.)

Продавцы в подобных ситуациях применяют так называемые «манипуляции» (показывает плакат с определением этого понятия). Манипуляция имеет целью формирование у другого человека намерений, не совпадающих с его реальными желаниями, иными словами — это вынуждение другого поступить так, как это нужно манипулятору, при этом тот, кем манипулируют, считает, что действует самостоятельно.

Для манипуляции характерны определенные свойства. Это: скрытый характер воздействия, отношение манипулятора к другому как к средству достижения своих целей; стремление получить односторонний выигрыш.

Существует несколько видов манипуляции (по Р.Чалдини). Рассказывая о манипуляции, ведущий записывает названия ее видов на доске.

«Взаимный обмен»

Он предполагает, что человек будет стремиться отплатить за предоставленную ему услугу. Например, в эксперименте испытуемые, разбитые на пары, должны были оценивать картины. Один из них был «подсадным», то есть помощником психолога. Во время перерыва он уходил из лаборатории, а затем возвращался с двумя бутылками кока-колы и предлагал одну из них настоящему испытуемому. В контрольной группе он возвращался без воды.

После того как оценивание картин заканчивалось, он просил испытуемого оказать ему услугу — купить у него один или несколько лотерейных билетов. Испытуемые, которым до этого была предложена кока-кола, приобретали в среднем в два раза больше билетов (при том, что один билет стоил дороже бутылки воды).

Правило «взаимного обмена» дает возможность повлиять на наше решение, предварительно что-то для нас сделав. Оно действует даже тогда, когда нам оказывают услугу, о которой мы не просили, и тогда, когда услуга, которую должны оказать мы, значительно более серьезна.

На этом правиле основана тактика «отказ-затем-отступление». Она заключается в том, что, начав с завышенного требования, требующий переходит к реальному, которое теперь выглядит как уступка и заставляет нас уступить в ответ. Кроме того, здесь задействовано еще и явление контраста: меньшая просьба по сравнению с более существенной может показаться менее трудной для выполнения.

Например, если мы попросим займы большую сумму денег, то можем получить отказ, но, скорее всего, нам не откажут, если наша следующая просьба будет о займе меньшей суммы. При этом у жертвы возникает чувство ответственности и удовлетворенность заключаемым соглашением, поскольку решение, как ей кажется, было принято самостоятельно.

«Последовательность»

Этот прием основан на том, что, заставив человека сделать мелкое одолжение, уже несложно заставить его сделать крупное. Примером является метод «нога-в-дверях». В «торговом» варианте он заключается в том, что покупателя легче склонить сделать крупную покупку, после того как он сделает мелкую. На этом же основан метод «выбрасывание низкого мяча», заключающийся в том, что даже после того, как исчезает причина (например, скидка на товар), по которой мы на что-то согласились, мы все равно это делаем (покупаем).

По мере обсуждения ведущий предлагает участникам приводить примеры. Если они затрудняются, это делает он сам. Завершая рассказ о «последовательности», ведущий рассказывает об управляемом умозаключении — ситуации, когда срабатывают те или иные типичные стереотипы. Так, если привести ряд 3,6,8 и сказать, что это цифры, потом спросить, что такое «о», вероятнее всего ответят, что это цифра «ноль», а если привести ряд а, б, в и задать тот же вопрос, то вероятнее всего ответят, что это буква «о».

«Социальные доказательства»

Этот механизм связан с тем, что мы, чтобы понять, как действовать в той или иной ситуации, часто ориентируемся на поведение в этой ситуации других людей. Принцип социального доказательства гласит: «Чем больше людей находит данную идею верной, тем более верной считается эта идея». В специально распускаемых слухах о финансовой пирамиде «Властилина» рассказывалось о том, что огромные барыши получали не побоявшиеся вложиться в пирамиду широко известные звезды эстрады.

Любопытно, что очень часто в непростой ситуации люди, на чье поведение ориентируемся мы, точно так же ориентируются на нас. Впрочем, в таком случае манипулирования не происходит. Почему?

«Благорасположение»

Основано на том, что мы склонны соглашаться с симпатичными нам людьми. Однако и симпатия возникает не просто так.

Во-первых, мы больше симпатизируем знакомым нам людям. Не случайно часто, когда кто-то обращается к нам с просьбой, он пытается представиться как знакомый нашего знакомого. Именно механизм «благорасположения» лежит в основе традиции при знакомстве быть представленным кем-либо.

Во-вторых, важна физическая привлекательность человека. Многочисленные исследования показали, что когда одна положительная характеристика бросается в глаза окружающим, она оттесняет на задний план другие, в том числе отрицательные, черты. Мы автоматически считаем красивых людей более добрыми, умными, талантливыми. С принципом благорасположения связано также использование положительных ассоциаций в рекламе.

«Авторитет»

Используется склонность людей автоматически повиноваться авторитетам. Повиноваться истинным авторитетам удобно, так как они имеют больше знаний, силы и в ситуации непростого выбора облегчают наши терзания, взяв ответственность за выбор на себя. Опасность заключается в автоматическом реагировании не на сам авторитет, а на его символы. Такими символами являются титулы, внешний вид и некоторые личные вещи (например, автомобиль определенной марки).

Примером может быть известный эксперимент, когда студентам в разных аудиториях был представлен один и тот же человек. В одной — как студент, в другой — как лаборант, в третьей — как лектор, в четвертой — как профессор. Испытуемых просили оценить его рост. Оказалось, что чем выше был его статус, тем выше он казался. Классик русской литературы XIX века с иронией писал, что уряднику было достаточно отправить в возмущенную чем-либо деревню свою фуражку, и волнения стихали.

«Дефицит»

Основан на простой зависимости — то, что менее доступно, особенно притягательно. Кроме того, принцип дефицита действует сильнее, если нечто стало дефицитным совсем недавно и при наличии конкуренции. «Всякий раз, когда что-то ограничивает наш выбор или лишает нас возможности выбора, потребность сохранить наши свободы заставляет нас желать их значительно сильнее, чем прежде». «Дефицитным» может быть время: вам предлагают принять решение немедленно, иначе «вы все потеряете»!

Ведущий напоминает ситуацию «Продажа тайм-шера» и предлагает участникам назвать используемые виды манипуляций: угощение прохладительными напитками («Взаимный обмен»), упоминание о приобретении товара знакомыми («Социальные доказательства»), предложение о скидке «только сегодня!» («Дефицит»). Могут быть названы и другие детали, например, начало разговора — издалека, с приятной для собеседников темы отдыха.

Упражнение «Перебежчики и охранники» (группа делится пополам) (развиваются навыки невербального общения и наблюдательность) (10 мин)

Участники делятся на две равные команды. Члены команды №1 рассаживаются на стулья в свободный круг лицом к центру (расстояния между соседними стульями не меньше 0,5 м), а члены команды №2 встают за спинкой каждого из стульев. Сидящие на стульях — «перебежчики», их задача — договорившись с любым партнером путем взглядов, жестов,

миимики и т.п., поменяться местами. За их спинами стоят «охранники», их задача – проследив эти попытки, не дать «совершить побег». Когда «охранник» замечает что-то подозрительное, он кладет руки на плечи своему подопечному (не больше, чем на 3 секунды), и тот перемещаться в этот момент не имеет права. Если же он успел встать с места – удерживать его силой запрещается. Если один из «перебежчиков» успел встать, а другой был задержан – «побег» не состоялся, первый участник должен вернуться на свое место. Игра продолжается 2-3 минуты, потом команды меняются ролями.

4. Практический этап.

Ведущий предлагает выполнить *тест «Насколько вы подвержены чужому влиянию»*.

1. Когда вам хочется сказать что-то неприятное, задумываетесь ли вы над тем, что можете обидеть собеседника?

2. Когда вы опаздываете в школу, стараетесь ли вы войти так тихо, чтобы вас не заметили?

3. Просите ли вы товарища сделать за вас то, что вы боитесь сделать сами?

4. В хоккее, футболе, настольных играх считаете ли вы, что лучше честно проиграть, чем нечестно победить?

5. Когда вы пытаетесь над кем-нибудь подшутить, сразу ли человек понимает, чьих это рук дело?

6. Можете ли вы сказать заведомо неправду, чтобы спровоцировать человека на откровенность?

7. Умеете ли вы в школе списывать у соседа так, чтобы он ничего не заметил?

8. Всегда ли вы находите способ, чтобы получить то, чего вам очень хочется?

9. Умеете ли вы схитрить так, чтобы никто не заметил?

Ключ. Поставьте себе один балл за положительные ответы на вопросы 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9 и отрицательные ответы на вопросы 1, 4.

Более 6 баллов. Вы обладаете огромным запасом хитрости. Нет ничего, чего бы вы не могли добиться. Вас не проведешь! Но хитрость и недоверчивость часто ведут к неискренности и доле неоправданного недоверия в общении с людьми. Наверное, можно иногда быть чуть-чуть более открытым.

3—6 баллов. Вы безусловно умны, обмануть вас нелегко. Вы не любите говорить неправду, что хорошо. Откровенность сближает людей.

Меньше 3 баллов. Вы, к сожалению, весьма наивны, и вас очень легко ввести в заблуждение. Наверное, вы часто бываете рассеянны и этим даете повод для шуток своим знакомым.

Ведущий. Распознать манипуляции, производимые по отношению к вам, не всегда легко. Одним из способов распознавания является анализ собственных эмоций, которые возникают в процессе общения. Если вы чувствуете «странность» эмоций (возникновение эмоций, не соответствующих ситуации) или резкий эмоциональный всплеск, знайте — это может быть признаком манипуляции.

Характерным признаком может быть также повторяемость эмоций при встрече с одним и тем же человеком. В таких случаях рекомендуется проанализировать его действия по отношению к вам. Собственные эмоции выступают в качестве важных сигналов, информирующих нас о манипулятивных действиях со стороны другого человека.

Помимо анализа эмоций, необходимо следить за изменением обстановки. Если вы оказываетесь в ситуации, которая вам невыгодна, по крайней мере на данный момент, — это также может быть признаком манипуляции.

Рассмотрим пример. Вам звонят на мобильный телефон и сообщают, что ваш номер выиграл в лотерее, проводимой фирмой мобильной связи. Если вы приедете в течение трех дней в офис (сообщается адрес), вы бесплатно получите новую модель телефона со встроенной цифровой фотокамерой и возможность бесплатных разговоров в течение месяца. Теряем ли мы что-либо в этой ситуации? Ответ: нет, по крайней мере, в настоящий момент. А

какие эмоции в этот момент мы испытываем? Ответ: всплеск эмоций — радость, удивление, недоверие.

Таким образом, мы получаем первый сигнал о возможной манипуляции. Кроме того, не напоминает ли нам подобное начало разговора один из видов манипуляции? Ответ: «Взаимный обмен». Вопрос, который мы можем задать себе: не попросят ли нас сейчас о какой-нибудь услуге?

Вам предлагают в течение одной минуты перезвонить с вашего номера на указываемый номер, «чтобы вас зафиксировал компьютер». Что означает это действие для нас и для звонившего? Кто теряет, кто приобретает? Ответ: дальнейший разговор будет оплачиваться нами. Можно предположить, что звонящий вам применяет прием «нога-в-дверях».

Что означает этот прием? Не исключено, что вы все еще продолжаете выполнять получаемые инструкции. Вы должны в течение одного часа купить карточки экспресс-оплаты и по известному уже вам телефону сообщить их номера. После этого можно приезжать за выигрышем. Вопрос: в сложившейся ситуации вы получаете или теряете? (Вы уже начинаете платить.) Обращаю ваше внимание на выражение «вы должны». В подобных ситуациях мы иногда замечаем, что что-то должны, не зная, почему, — это также один из признаков манипуляции по отношению к нам.

Завершая описание примера, ведущий напоминает поговорку о том, что «бесплатный сыр бывает только в мышеловке».

Разбор примеров из соцсетей, телефонных мошенников, занесение компьютерных вирусов, кибербулинг.

Ведущий. Помимо умения распознать признаки манипуляции, важно уметь анализировать и контролировать свое внутреннее состояние. Для этого в момент действия напряженных факторов, при росте эмоционального напряжения задайте себе вопросы для самоконтроля:

- Как выглядит мое лицо?
- Не сжаты ли мои зубы?
- Не скован(а) ли я?
- Как я сижу?
- Если эти признаки выявлены, необходимо сделать следующее (участники выполняют действия за ведущим).

1. Произвольно расслабьте мышцы. Для расслабления мимических мышц используются следующие формулы:

- мышцы лица расслаблены;
- брови свободно разведены;
- лоб разглажен;
- расслаблены мышцы челюстей;
- расслаблены мышцы рта;
- расслаблен язык, расслаблены крылья носа;
- все лицо спокойно и расслаблено.

2. Удобно сядьте, опустите плечи, встаньте, если чувствуете, что вам это нужно.

3. Сделайте 2–3 глубоких вдоха и выдоха, чтобы восстановить дыхание.

4. Установите спокойный ритм дыхания.

Упражнение «Геометрические фигуры»

Участники встают в круг и держатся за руки. Выполнение выполняется молча, можно использовать только невербальные средства взаимодействия. Ведущий дает задание построить, не расцепляя рук, из участников геометрические фигуры:

- прямоугольник,
- треугольник,
- ромб,
- трапецию,
- звезду.

5. Мини-лекция «Манипуляция»

Процесс манипуляции метафорично сравнивают с игрой на музыкальных инструментах. Манипулятор — это музыкант, либо талантливый, либо бездарный. У кого-то идеальный слух, кому-то медведь на ухо наступил. Кто-то, послушав, как играют другие, начинает копировать эту игру, причем нередко не совсем удачно.

Есть манипулятор-«варвар», который манипулирует не ради результата, а ради процесса, доставляющего ему удовольствие... Можно вспомнить рассказ К. Паустовского «Музыкант», где медведь получал истинное удовольствие от дерганья щепки на пне, не понимая, зачем ему это нужно. Так же действует и манипулятор-варвар: дергает за слабые струны и радуется тому, какой это производит эффект.

Другой вид манипуляторов — это рациональный манипулятор, которому не столь важен процесс, сколь необходим результат (выигрыш). Процесс манипуляции он продумывает до мелочей, чтобы его игра не была раскрыта адресатом.

Независимо от того, к какой категории относится манипуляция — варварской или рациональной, ее можно разложить на определенные этапы (некоторые из них могут выпадать в случае варварской манипуляции).

Структуру манипуляции можно представить следующим образом:

1. Настройка

(щипки «сверху», «снизу»)

2. Манипулятивные действия

(убыстрение темпа речи, резкое увеличение или уменьшение дистанции, несанкционированные прикосновения, необычное поведение, невинный шантаж, утаивание или «случайная» утечка информации)

3. Коррекция состояния адресата

(активная игра на «слабых струнах», которыми являются наши иррациональные идеи)

4. Получение выигрыша

(то есть совершение адресатом необходимых манипулятору действий)

«БАЛАЛАЕЧНИКИ» и «АРФИСТЫ»

Остановимся подробнее на первом этапе.

Следуя музыкальной метафоре, можно сказать, что существуют манипуляторы-«балалаечники» и манипуляторы-«арфисты». Неопытный манипулятор знает три струны, на которых можно безошибочно сыграть: если их задеть, кем бы ни был человек, реакция обязательно последует. К этим струнам относят:

1. Жалость и вызываемое в связи с этим чувство вины. Можно вспомнить хотя бы знаменитого Карлсона: «Я самый больной в мире человек... (убыстрение темпа речи, наклон в сторону Малыша). Нет ли у тебя баночки варенья?»

2. Гордость, амбиции, чувство достоинства. Как говорил баснописец Крылов: «Уж сколько раз твердили миру, что лесть гнусна, вредна, но только все не впрок. И в сердце льстец всегда отыщет уголок». Так и Лисе в известной басне удалось сыграть на этой струне Вороны.

3. Любопытство, которое пробуждается путем создания интриги, утаивания части информации. Почтальон Печкин был таким манипулятором: «У меня для вас посылка есть, только я вам ее не дам, потому что у вас документов нету». Манипулятор не поленился прийти с посылкой, точно зная, что он ее не отдаст. Вспомните, как начали себя вести кот Матроскин и дядя Федор... Конфет Печкин съел немало, чем был крайне доволен.

На всех этих струнах можно играть по-разному. Наверное, вы уже обратили внимание, что, «настраивая инструмент души», манипулятор использует «щипки» либо «сверху», либо «снизу». Вот игра на «струнах» амбиций:

щипок «сверху» — «Я верю, что такой мудрый руководитель, как вы, поймет меня» (далее, скорее всего, следует какая-либо просьба, сопровождаемая манипулятивными действиями);

щипок «снизу» — «Я не ожидал, что руководитель с таким опытом, как у вас, не сможет меня понять» (те же действия, что и в первом случае, только это, скорее всего, уже повторение просьбы).

«Арфист» - манипулятор знает гораздо больше «струн», на которых можно сыграть. Эти «струны» тоньше, следовательно, разгадать такую манипуляцию труднее. А главное — результативность такой манипуляции выше, так как она задевает наши самые слабые струны. Этими «струнами» являются те идеи, которые управляют нашими действиями. Причем они могут осознаваться нами и восприниматься как жизненные принципы (негибкие, деструктивные), либо не осознаваться («нет, это не про меня, я не такой»), а манипулятор видит их как наши слабые места. И чем меньше мы эти свои слабости осознаем — тем уязвимее мы перед искусным манипулятором.

Единственная возможность избежать этого — честно посмотреть суровым фактам в лицо, проанализировать свои иррациональные идеи, выявить их и стараться отслеживать их влияние на наше поведение. Это непросто, поскольку многие из них возвращаются в нас с самого детства, многие из них мы холим и лелеем.

Слабые струны (вывешиваются на доске)

Я должен...

Я должен быть лучшим

Я не должен делать ошибок

Я должен всем нравиться

Я должен помогать, если меня просят

Я не должен показывать, что чего-то не знаю

Я должен всегда быть в хорошем настроении

Я не должен злиться

Мне должны...

Меня должны принимать таким, какой я есть

Меня не должны критиковать

Мне должны верить

Мне должны говорить правду

Меня должны уважать

Так должно быть...

Авось пронесет

Не делай людям добра, не получишь зла

Помолчи — за умного сойдешь

Младшие должны беспрекословно слушать старших (родителей, учителей, начальников и т.п.)

Психогимнастика «У кого мяч»

Все стоят в тесном кругу, руки - за спиной. Водящий внутри круга. Ведущий кладет незаметно для водящего мяч в руки кому-то из участников. Задача всех игроков передавать мяч за спинами так, чтобы водящий не догадался, у кого мяч. Когда водящий на кого-то указывает, тот должен сразу показать руки, если мяч у него, то этот игрок становится водящим, а угадавший игрок становится в круг.

Упражнение «Учимся противостоять влиянию»

Подросткам предлагается обсудить: что такое влияние и на что или на кого можно повлиять? Влияние - это способность убедить человека поступить так, как хочется тебе, или способность предпринять какие-либо действия, изменяющие исход ситуации. Чаще всего такое влияние имеет манипулятивный характер, т. е. совершается таким образом, что его истинную цель стремятся скрыть от адресата. Чтобы успешно противостоять ему, необходимо:

- распознать сам факт манипулятивного влияния;
- сохранить эмоциональное спокойствие, невозмутимость (манипуляторы, как правило, «ловят» свою жертву как раз на эмоциях);
- планомерно отстаивать свои интересы, не идя на поводу у манипулятора.

Далее обсуждается: всегда ли влияние отрицательно? Каким образом можно отличить отрицательное влияние? Каковы способы негативного влияния? (Запугивание, шантаж, угроза, подражание, зависимость, избиение, давление на личность и т. д.) Подросткам предлагается

высказаться: хочется ли им поддаваться такому влиянию и к каким последствиям может привести соглашение? Что необходимо предпринять, чтобы уйти из-под негативного влияния? Ведущий рассказывает о способах защиты, участники приводят примеры, как конкретно это может выглядеть.

Защита от манипулирования:

- Прежде всего разглядеть сам факт манипуляции! Для этого и нужно знание ее способов.

- Использовать прием «бесконечных уточнений»: не отвечать манипулятору по существу, а долго и подробно расспрашивать его - что конкретно он хочет, зачем ему это нужно, почему он завел об этом разговор именно сейчас и т. п.

- Использовать прием «заезженная пластинка» - раз за разом повторять свою позицию, не вступая в пререкания.

- Брать тайм-аут: не делать сразу то, чего добивается манипулятор, а просить время подумать, посоветоваться с окружающими и т. п.

Составляется план безопасности. Необходимо убедить подростков, что обращение за помощью - это не признание собственной слабости, а проявление способности противостоять. В план должны быть включены и такие пункты, как обращение к родителям и взрослым, к учителям, в органы милиции, телефоны доверия.

Упражнение «Черт и ангел»

Выбрать троих добровольцев – черта, ангела и простого человека – и дать задание: мальчик (или девочка) пришел из школы, и решает: посмотреть телевизор или сделать уроки. Черт и ангел приводят по десять самых убедительных, на их взгляд, аргументов, а человек слушает и решает, «на чьей он стороне».

Смысл – формирование умения убеждать, а также умения выделять значимое, определять приоритеты.

Упражнение «Манипуляции»

Разделить участников на подгруппы, затем каждой подгруппе дать задание: придумать, подготовить и представить ролевую игру, которая будет демонстрировать способы манипуляции. Раздать карточки, на которых написаны способы манипуляции: преувеличение типичности поведения; создание спешки, ажиотажа; злоупотребление правилом взаимного обмена; навязывание обстоятельств. Каждый способ объяснить.

Можно продемонстрировать такие сценки: девушка уговаривает знакомых купить косметику; покупатель пытается вернуть телефон с претензией, что он трещит при дозвоне; человек пришел в общественный туалет, а денег оплатить вход, нет. Надо путем манипуляций убедить людей выполнить действия.

Смысл – актуализация психологических знаний о способах манипуляции.

6. Завершение работы.

Обсуждение по кругу:

1. Что понравилось?
2. Что было трудно?

Третий день

Цели: соотнесение своих границ и границ окружающих; отработка навыка отстаивания своей позиции.

Навыки, над которыми работаем:

- умение определять границы своего пространства
- умение сказать «нет»
- умение отстаивать свою позицию

1. Разминка.

«Поздраваемся разными способами»

По сигналу ведущего участники здороваются каждый с каждым:

- ладошками;
- плечами;
- пятками;
- локтями;
- спинами;
- ушами;
- коленками.

«Разминка руками»

Класс разделить на 2 группы, организовав внешний и внутренний круг, образуя пары. Сейчас вы будете бороться руками, для этого каждая пара должна встать напротив друг друга и соприкоснуться ладошками, а ноги вместе. По моей команде вам нужно будет начать борьбу, но только ладонями. Побеждает тот, кто заставил своего партнёра сделать хотя бы шаг вперёд или назад. Цель упражнения – перебороть своего противника, заставив его сдвинуться с места. После моего хлопка в ладони происходит смена партнёров. Для этого внутренний круг стоит на месте, а внешний движется по часовой стрелке до следующего участника. Смена происходит до тех пор, пока внешний круг не совершит полный оборот.

Анализ упражнения.

- Удалось ли вам найти тактику? Записать на доске.
- Как вы действовали?

Как мы увидели в этом упражнении не обязательно силой сопротивляться давлению, можно справляться с ним при помощи ловкости или хитрости. Есть много способов. Назовите все найденные тактики, которые вы записали на доске. Именно с помощью тактики многие полководцы побеждали неприятельские армии при малой численности. Запомните это.

2. Актуализация знаний

Мозговой штурм

Время – 15-20 мин.

Попросите участников привести примеры, когда их просили или принуждали что-либо сделать, а они не хотели выполнять эту просьбу, но согласились.

Вопросы:

1. Кто предлагал (взрослые, сверстники, знакомые, незнакомые люди)?
2. Какую цель преследовал предлагающий?
3. Удалось ли отказаться?
4. Кому труднее всего отказывать в просьбе?
5. Чьему давлению тяжелее сопротивляться?

После выступления каждого участника нужно сделать вывод, что каждому хоть раз приходилось попадать в такую ситуацию, где нужно было отказать в просьбе, но он не смог.

Упражнение «Просто откажись!»

Участники делятся на две равные подгруппы (при их нечетном количестве в упражнении участвует также ведущий). Члены одной подгруппы становятся в круг лицом наружу, члены второй подгруппы — в круг большего диаметра лицом к центру, таким образом, чтобы каждый из них оказался напротив участника из внутреннего круга. Потом каждый из участников, стоящих во внешнем круге, обращается к тому, кто находится напротив него, с какой-либо просьбой, а тот ему отказывает. При этом он не должен начинать оправдываться объяснять причины своего отказа, извиняться, объяснять неуместность просьбы или невозможность ее выполнения. Следует отказать, сказав просто: «Нет», «К сожалению, не смогу», «Нет, я не буду это делать», — или употребив другие подобные фразы.

После этого внешний круг сдвигается на одного человека относительно внутреннего (то есть меняется состав пар), и теперь те, кто стоит во внутреннем круге, обращаются с очередной просьбой к внешним, а те отказывают. Круг сдвигается еще на одного человека, внешние обращаются с просьбой ко внутренним, и так повторяется 6- 8 раз.

Смысл – демонстрация того, что мы можем отказаться от выполнения просьбы без оправданий и объяснений каких-либо причин.

Упражнение «Стили отказа»

Скажите ребятам, что отказаться от какой-либо нетактичной просьбы можно по-разному. Ведь временами человек, которому отказываешь, как будто не слышит отказа и продолжает настаивать на своем. В этом случае очень сложно бывает отстоять свое право сказать «нет». Может быть, дело в другом человеке, а может быть, и в том, как вы говорите свое «нет».

Предложите ребятам разыграть несколько сценок, в которых приятель обращается к одному из них с нетактичной просьбой.

Например:

- *Твой хороший друг: «У нас завтра самостоятельная, а я потерял учебник. Дай мне свой, ты все равно все знаешь (ничего не будешь делать). Ну дай, не будь таким жадным!»*

— *Твои знакомые во дворе: «Слушай, во дворе гулять так холодно, пойдём к тебе домой, посидим. Я знаю, у тебя большая квартира».*

- *Твоя сестра (твой брат): «Дай мне твои джинсы поносить — мне мои не нравятся уже. А ты что-нибудь другое надень».*

Вы можете задать любые сценки, актуальные для ребят из вашей группы. Примеры сценок могут предложить и сами участники.

Стили поведения отказывающегося

Застенчивый: говорить тихо виноватым тоном, потупив взгляд, соглашаться с возражениями собеседника, не настаивать на своих требованиях.

Уверенный: говорить спокойно, умеренно громко, настойчиво излагать свои требования, повторять их, если необходимо. Смотреть прямо на собеседника. Высказываться только относительно действий и ситуации, не переходя на личности. Не использовать обвинения или угрозы.

Агрессивный: говорить громко, кричать, возмущаться, формулировать свои требования категорично — в форме приказа. Критиковать собеседника как личность, угрожать.

Каждая сценка проигрывается 3 раза. «Отказывающийся» партнер ведет себя в соответствии с одним из стилей. Второй партнер ведет себя так, как ему кажется наиболее уместным.

Остальные участники наблюдают и определяют, в соответствии с каким стилем вели себя оба партнера. Обсудите, какие чувства возникали у партнеров по сценке. Когда было легче принять отказ? А когда казалось, что это несерьезно? Когда хотелось сопротивляться отказу? Когда было легче говорить «Нет»?

Спросите подростков, при каких условиях уместно поведение в соответствии с каждым из этих трех стилей? Какие это могут быть жизненные ситуации и с какими людьми? Какие есть плюсы и минусы у этих стилей поведения при отказе?

3. Информационный блок

Мини-лекция «Откажись по-разному»

Существует несколько форм отказов:

а) Отказ – соглашение: человек в принципе согласен с предложением, но по каким-то причинам не решается дать согласие. Например: ребята, – спасибо, но мне так неудобно вас затруднять.

б) Отказ – обещание. Человек в принципе согласен с предложением, но в данный момент он не может его принять. Дается понять, что при других обстоятельствах предложение было бы принято. «Пойдём завтра в кино» - «С удовольствием, но завтра у меня занятия по математике».

в) Отказ – альтернатива. Отказ направлен на альтернативное предложение. Трудность такого отказа в том, чтобы придумать ценное альтернативное предложение: «Пойдём завтра в спортзал» - «Давай лучше погуляем по посёлку».

г) **Отказ – отрицание.** Человек даёт понять, что не согласится ни при каких обстоятельствах на предложение. «Нет, я не поеду на лодке, потому что боюсь воды. Нет, я ни за что не поеду в лес».

д) **Отказ – конфликт.** Крайний вариант отказа – отрицание. Может содержать оскорбления или угрозы.

Часто, когда мы отказываем, мы ищем причины, убедительные для других. Но вы имеете право не объяснять причины.

Вы имеете право:

- иногда ставить себя на первое место;
- просить о помощи, когда она необходима;
- протестовать против несправедливого обращения или критики;
- иметь свое собственное мнение или убеждение;
- говорить «Спасибо, НЕТ», «Извините, НЕТ»;
- побыть одному, даже если другим хочется вашего общества.

Вы никогда не обязаны:

- быть безупречным на 100%;
- следовать за всеми;
- извиняться за то, что вы были самим собой;
- мириться с неприятной вам ситуацией;
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было.

«Как сказать «НЕТ». Шаги

В жизни каждого человека возникают трудные ситуации, когда необходимо сказать «нет», и овладение этим навыком имеет большое значение, так как сложно бывает сказать другому, особенно если другой человек настойчив. Трудно также и определиться: отказывать или соглашаться.

Сейчас мы постараемся отработать этот навык по «шагам», для того, чтобы Вы могли пользоваться им в своей жизни.

Сказать «да» - может означать сделать хуже себе, а сказать «нет» сделать хуже другим. Если мы говорим «нет», то чувствуем себя виноватыми и одинокими. Так как же сказать «нет» не потеряв друзей.

Рассмотрите ситуации, предложенные детьми, когда подростки «на слабо» делают что-то опасное для здоровья и жизни. Вспомнить об опасностях в Интернете: детям могут предлагать встретиться, отправить коды, деньги, выполнить какие-либо действия: прислать обнаженные фото, совершить опасные для жизни и здоровья действия.

Шаги:

1. Выслушать просьбу спокойно, доброжелательно.
2. Попросить разъяснения если что-то не ясно.
3. Остаться спокойным и сказать «нет».
4. Объяснить, почему Вы говорите «нет».
5. Если собеседник настаивает повторить «нет» без объяснений.

Комментарии для ведущего:

Для второго шага - если что-то не ясно, спросите: «Что Вы имеете в виду?».

Для пятого шага, - если Вы отказали, человек может попытаться манипулировать Вами, вызвать чувство вины. Важно не реагировать на манипуляции и оставаться внутренне сосредоточенным на главном содержании просьбы и причине вашего отказа. Однако отказ, не означает разрыв отношений с человеком. 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, зная свои цели. Например: «Я вижу, Вы очень расстроены, но у меня сейчас нет времени на это дело». Способность сказать «нет» повышает вашу оценку в глазах других людей, Однако эта способность также важна, как и способность сказать «да».

АЛГОРИТМ ОТКАЗА:

1. Я – сообщение + отказ + аргумент + встречное предложение

2. («Мне приятно, что ты меня пригласил + но я не могу пойти + так как у меня важная встреча + пойдем лучше в кино завтра!»)

3. 2. Встречный вопрос + отказ («Ты думаешь, мне не хочется пойти + хочется, но не могу!»)

4. Анализ ситуации, почему группа хочет, чтобы ты согласился с предложением («Вам, наверное, интересно узнать мои музыкальные вкусы?»)

4. Практическая часть

Упражнение-активатор «Поменяйтесь местами»

Ведущий:

А теперь давайте поиграем в игру «Поменяйтесь местами». Она проводится в парах. Нужно рассчитаться на первый-второй. Участник с номером 1 должен уговорить участника с номером 2 поменяться местами. Уговаривать можно любыми способами, но без применения физической силы.

Или Упражнение «Мне нужнее»

Участники тренинга делятся на пары. Каждой дается чистый лист. Подростки берутся за края листа и пытаются за одну минуту убедить друг друга, что данный лист нужнее ему, чем его напарнику.

Обсуждение: сложно ли было убедить напарника? Какие способы оказания давления использовались? Чем просьба отличается от манипуляции?

Ролевая игра – умей сказать «Нет»

Группа делится на пары и каждой предлагается разыграть ситуацию, где один участник будет что-то предлагать, а второй должен отказаться.

Инструкция: «Ребята, давайте разделимся на пары. Сейчас мы с вами поиграем в игру «Умей сказать «Нет». В этой игре мы будем учиться отказываться от того, чего мы не хотим делать. Интересно посмотреть, кто лучше умеет уговаривать, а кто умеет отказываться так, чтобы не поссориться».

Ситуация 1:

Артем зовет к себе товарища поиграть в игру на компьютере. А Саша обещал помочь по дому бабушке.

Ситуация 2:

Катя зовет подругу Лену посмотреть телевизор, а Лена еще не сделала уроки.

Ситуация 3:

Дима предлагает Косте покурить. Костя должен отказаться

Обсуждение. Удалось ли отказаться от предложений? Почему да или почему нет?

Ведущий:

- Особенно трудно бывает сопротивляться давлению со стороны группы людей, т. е. групповому давлению, так как человек обычно стремится быть членом какой-то группы, соответствовать нормам и ценностям этой группы. Мы довольно часто не можем противостоять ему, и уступаем, хотя вовсе не желаем этого. Одна из разновидностей давления - подражание окружающим («стадное чувство», например в ситуации паники). В толпе человек может делать то, что никогда не стал бы делать в одиночку.

Ведущий:

- Попытки заставить другого человека что-либо сделать без объяснения истинных причин, а лишь путем обвинений, лести, ссылок на других людей и т. п. называются давлением.

Сейчас давайте обсудим те способы оказания давления, которые наиболее часто используются в компании сверстников.

Виды группового давления: лесть; шантаж; уговоры; угрозы, запугивание; насмешки; похвала; подкуп; обман; призыв «делай как мы»; подчеркнутое внимание.

Упражнение «Отработка навыков противостояния групповому давлению»

Ребята делятся на 2 подгруппы.

Ведущий: Ваша задача разыграть ситуации, в которых один будет отказываться, а все другие давить.

Ситуации для разыгрывания в подгруппах:

- 1) ребята предлагают однокласснику прогулять урок;
- 2) ребята предлагают однокласснику пойти на позднюю дискотеку.

Разминочное упражнение «Веселый счет»

Участники должны пересчитать себя до такого числа, какое соответствует их количеству в группе. Каждый называет только один раз и только одну цифру. Если несколько человек называет одну цифру, счет начинается сначала.

5. Приобретение навыков волонтерской деятельности.

Работа в группах: разработать мероприятия, которые можно провести с учащимися начальной школы – 1 группа, и 5-7 классов – 2 группа.

Выдаются сценарии занятий, варианты правил поведения в Интернете.

Повторная диагностика *Изучение ценностных ориентаций учащихся старших классов.*

6. Завершение работы. (на усмотрение ведущего одно или все упражнения)

Упражнение «Мое самоуважение»

Нарисуйте в центре листа круг. Центр цветка – это каждый из вас, но у него пока нет лепестков. Его надо окружить лепестками, символически представляющими элементы, из которых складывается уважение к себе. Это вера в свои способности, ощущение своей ценности, умение настоять на своем, уверенность в себе, умение позаботиться о себе, хорошая успеваемость, доверие окружающих, умение аргументировать свою точку зрения.

Обсуждение: понравилось ли упражнение? сложно ли было его выполнять? Акцентируется внимание на том, что каждый человек должен, в первую очередь, уважать и ценить себя.

Упражнение «Ладонка»

Каждый участник обводит контур своей руки на листе бумаги. В каждом пальце пишет цель на ближайшие три года, а в центре ладони – то, на кого или на что можно опереться при достижении этой цели. Смысл – это одна из техник уточнения целей и осознания ресурсов, которые помогут в достижении задуманного.

Упражнение «Рисунок руки».

Цель: «Открытка» на память.

Добрые пожелания каждому участнику.

«Анкета обратной связи» письменно.

1. Оцените степень удовлетворенности тренингом от 1 до 3 баллов
2. Что больше всего запомнилось, понравилось на занятиях?
3. Что было трудно?
4. Что дало участие в тренинге, что было важным?

Далее участники по кругу делятся своими чувствами от прошедшего семинара, говорят о своем настроении в данный момент.

При этом желательно получить ответы на вопросы:

1. Что понравилось?
2. Что было трудно?

Правила группы

- 1. Активность** – активно участвовать в предлагаемых упражнениях.
- 2. Один говорит, другие слушают** – слушать друг друга внимательно, не перебивать.
- 3. Личное мнение** – говорить только от своего лица: не «Все думают...», а «Я думаю...»
- 4. Уважение** – каждый имеет право высказать свою точку зрения.
- 5. Пунктуальность** – приходить вовремя.

Соцопрос (10 вопросов) На стене на листе подсчитывается количество поднятых рук:

1. У кого дома есть компьютер?
2. Кто пользуется интернетом дома?
3. Пользуешься ли ты интернетом в школе?
4. Кто пользуется интернетом:
 - 1-2 раза/неделю
 - 1-2 раза/день
 - 1раз/месяц
 - кто «живет» в интернете
 - кто не пользуется интернетом вообще?
5. Кто проводит в интернете за 1 сеанс:
 - 10-20 минут
 - 1-3 часа
 - 5-10 часов
6. Кто считает, что есть опасность в интернете?
7. Кто сталкивался с информацией в интернете, которая вызывает неприятные эмоции и раздражение?
8. Кто дает малознакомым людям свои контакты в интернете?
9. Встречался ли ты с людьми, с которыми познакомился в интернете?
10. Кто считает, что интернет приносит пользу?

Краткие правила безопасного использования интернета в стихах

Мы хотим, чтоб интернет

Был вам другом много лет!

Будешь знать СЕМЬ правил этих –

Смело плавай в интернете!

1. Иногда тебе в сети

Вдруг встречаются вруны.

Ты мошенникам не верь,

Информацию проверь.

2. Не хочу попасть в беду –

Антивирус заведу!

Всем, кто ходит в интернет

Пригодится наш совет.

3. Если кто-то НЕЗНАКОМЫЙ

Вас попросит рассказать

Информацию о школе,

О друзьях и телефоне,

Иль к страничке доступ дать –

Мы на это НЕТ ответим,

Будем все держать в секрете!

4. С грубиянами в сети

Разговор не заводи.

Ну и сам не оплошай,

Никого не обижай.

5. Злые люди в интернете

Расставляют свои сети.

С незнакомыми людьми

Ты на встречу не иди!

6. Как и всюду на планете

Есть опасность в интернете.

Мы опасность исключаем,

Если фильтры подключаем.

7. Если что-то непонятно,
страшно или неприятно,

Быстро к взрослым поспеши,
Расскажи и покажи.

Правила безопасного использования интернета

1) Тема: Знакомство с возможностями интернета

Где найти подругу Олю?
Прочитать, что было в школе?
И узнать про все на свете?
Ну, конечно, в ИНТЕРНЕТЕ!
Там музеи, книги, игры,
Музыка, живые тигры!
Можно все, друзья, найти
В этой сказочной сети.

2) Тема: Интернет – общение на расстоянии

Расстоянья интернету
Совершенно не страшны.
За секунду он доставит
Сообщенье хоть с Луны.
Не печалься, если вдруг
Далеко уехал друг.
Подключаешь интернет –
Расстоянья больше нет!
Электронное письмо
Вмиг домчится до него,
Ну, а видео-звонок
Сократит разлуки срок.

3) Тема: Полезные и безопасные сайты

Как не сбиться нам с пути?
Где и что в сети найти?
Нам поможет непременно
Поисковая система.
Ей задай любой вопрос –
Все, что интересно, –
Вмиг ответ она найдет
И покажет честно.
В интернете, в интернете
Пруд пруди всего на свете.
Здесь мы можем поучиться,
Быстро текст перевести,
А в онлайн библиотеке
Книжку нужную найти.

4) Тема: Обман, мошенничество

Правило №1

Иногда тебе в сети
Вдруг встречаются вруны.
Обещают все на свете
Подарить бесплатно детям:
Телефон, щенка, айпод
и поездку на курорт.
Их условия не сложны:
Смс отправить можно
С телефона папы, мамы –
И уже ты на Багамах.
Ты мошенникам не верь,
Информацию проверь.

Если рвутся предложить,
То обманом может быть.

5) Тема: Вирусы

Правило №2

Вдруг из щели между строк
Вылезает червячок.
Безобидный хоть на вид,
Он в себе беду таит.
Может файлы он стирать,
Может деньги воровать,
Предлагает нам обновки,
Вирус – мастер маскировки.
Не хочу попасть в беду,
Антивирус заведу!
Всем, кто ходит в интернет,
Пригодится мой совет.

6) Тема: Личная информация в интернете

Правило №3

В Интернете, как и в мире,
Есть и добрые, и злые.
Полон разных он людей,
Есть и гений, и злодей.
По портрету не поймёшь
От кого слезу прольёшь.
Чтобы вор к нам не пришел,
И чужой нас не нашел,
Телефон свой, адрес, фото
В Интернет не помещай
И чужим не сообщай.

7) Тема: Оскорбления

Правило №4

В Интернете злые «тролли»
Появляются порой,
Эти злюки-задаваки
Могут довести до драки.
Им дразнить людей прикольно,
Несмотря, что это больно.
Только полный их «игнор»
«Тролля» охладит задор.
Сам же вежлив оставайся,
В «тролля» ты не превращайся!

8) Тема: Встреча с незнакомцами

Правило №5

Как всем детям интересно
Поиграть с друзьями вместе,
В Интернете тоже можно,
нужно быть лишь осторожным.
И с чужими не играть,
В гости их к себе не звать
и самим не приходить, –
Я прошу вас не забыть!

9) Тема: Неприятная информация, плохие сайты

Правило №6

В интернете сайты есть
Невозможно глаз отвести.

Там и игры, и мультфильмы
 И учеба, и кино,
 Только вдруг ты там находишь
 Иногда совсем не то...
 Чтобы не перепугаться
 И потом не огорчаться,
 Надо фильтр поискать
 И компьютер подковать!
 Ты родителям скажи:
 Фильтры тут всегда нужны!

10) Тема: Обращайся к взрослым

Правило №7

Если что-то непонятно,
 Страшно или неприятно
 Быстро к взрослым поспеши,
 Расскажи и покажи.
 Есть проблемы в интернете?
 Вместе взрослые и дети
 Могут все решить всегда
 Без особого труда. __

Тест Такера на выявление игровой зависимости

(Отвечать следует, имея в виду последние 12 месяцев)

1. Играл ли ты за последний год в компьютерные игры так, что не замечал времени?
2. За последний год, играя в компьютерные игры, нужно было тебе больше времени для того, чтобы достичь нужной степени азарта (возбуждения)?
3. Когда ты играл накануне, возвращался ли на следующий день к той же игре, чтобы пройти незавершённые уровни?
4. Брал ли ты деньги в долг, чтобы иметь возможность играть?
5. Было ли у тебя когда-нибудь чувство, что у тебя могут быть проблемы с зависимостью от компьютерных игр?
6. Можно ли так сказать, что компьютерные игры являлись иногда причиной твоих проблем со здоровьем (включая стресс и беспричинное беспокойство)?
7. Критиковали тебя когда-нибудь за твоё пристрастие к компьютерным играм, даже если ты считал эти замечания несправедливыми?
8. Было ли когда-нибудь твоё пристрастие к компьютерным играм причиной твоих проблем?
9. Возникало ли у тебя когда-нибудь чувство вины за то, как ты играешь, или за то, что происходит во время игры?

№ вопроса	Никогда	Иногда	Чаще всего	Почти всегда
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
Всего				

ПОДСЧЁТ БАЛЛОВ

«НИКОГДА» – 0

«ИНОГДА» – 1

«ЧАЩЕ ВСЕГО» – 2

«ПОЧТИ ВСЕГДА» – 3

Баллы за ответы на все 9 вопросов суммируются.

0 баллов – нет никаких негативных последствий от компьютерной игры.

3–7 баллов – человек играет в компьютерные игры на уровне, который может привести к негативным последствиям.

8–21 балл – человек играет на уровне, ведущим к негативным последствиям; возможно, контроль над пристрастием к компьютерным играм уже потерян – чем выше результат, интенсивнее игра, тем серьезнее могут быть проблемы; высока вероятность патологического гемблинга (формирования зависимости).

Тест «Насколько вы подвержены чужому влиянию»

1. Когда вам хочется сказать что-то неприятное, задумываетесь ли вы над тем, что можете обидеть собеседника?

2. Когда вы опаздываете в школу, стараетесь ли вы войти так тихо, чтобы вас не заметили?

3. Просите ли вы товарища сделать за вас то, что вы боитесь сделать сами?

4. В хоккее, футболе, настольных играх считаете ли вы, что лучше честно проиграть, чем нечестно победить?

5. Когда вы пытаетесь над кем-нибудь подшутить, сразу ли человек понимает, чьих это рук дело?

6. Можете ли вы сказать заведомо неправду, чтобы спровоцировать человека на откровенность?

7. Умеете ли вы в школе списывать у соседа так, чтобы он ничего не заметил?

8. Всегда ли вы находите способ, чтобы получить то, чего вам очень хочется?

9. Умеете ли вы схитрить так, чтобы никто не заметил?

1	2	3	4	5	6	7	8	9

Ключ. Поставьте себе один балл за положительные ответы на вопросы 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9 и отрицательные ответы на вопросы 1, 4.

Более 6 баллов. Вы обладаете огромным запасом хитрости. Нет ничего, чего бы вы не могли добиться. Вас не проведешь! Но хитрость и недоверчивость часто ведут к неискренности и доле неоправданного недоверия в общении с людьми. Наверное, можно иногда быть чуть-чуть более открытым.

3–6 баллов. Вы безусловно умны, обмануть вас нелегко. Вы не любите говорить неправду, что хорошо. Откровенность сближает людей.

Меньше 3 баллов. Вы, к сожалению, весьма наивны, и вас очень легко ввести в заблуждение. Наверное, вы часто бываете рассеянны и этим даете повод для шуток своим знакомым.