

ПРОФИЛАКТИКА

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

ПО ПОДГОТОВКЕ
ДОБРОВОЛЬЦЕВ
И ПРОВЕДЕНИЮ
ЗАНЯТИЙ
ПО ПРОФИЛАКТИКЕ
УПОТРЕБЛЕНИЮ
ПСИХОАКТИВНЫХ
ВЕЩЕСТВ
В ДЕТСКОЙ
И МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ



КОЛЕСНИКОВА ЕЛЕНА КАРЛОВНА

ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО

СОВЕТЫ

ЛИДЕРСТВО

ЛЕКЦИИ

ТЕХНОЛОГИИ

ИГРЫ И МАТЕРИАЛЫ

ОСИПОВА МАРИЯ
КОНДРАТЬЕВА ДИАНА

ПОНОМАРЕВ ВИКТОР
ЧЕРНОВ ЕВГЕНИЙ
МОИСЕЕВ ОЛЕГ

ВОЛОНТЕРСТВО



ОБЩЕЕ-ДЕЛО.РФ

Колесникова Е.К

**Методические рекомендации по
подготовке добровольцев и
проведению занятий по профилактике
употреблению психоактивных веществ
в детской и молодежной среде**

Якутск, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| ВВЕДЕНИЕ | 4 |
| 1. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОБРОВОЛЬЧЕСКИХ ОТРЯДОВ В ШКОЛЕ, КАК ОДИН ИЗ САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... | 5 |
| 1.1. Профилактическая работа в школах с материалами организации «Общее дело» | 5 |
| 1.2. Преимущества работы в команде добровольцев | 8 |
| 1.3. Этапы формирования добровольческих отрядов организации «Общее дело»..... | 11 |
| 2. КОМАНДНОЕ ЛИДЕРСТВО..... | 16 |
| 2.1. Что такое команда лидеров? | 17 |
| 2.2. Модель командного лидерства 3в | 17 |
| 3. СОВЕТЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ | 22 |
| 3.1. Совет №1 о ТРЕЗВОСТИ | 23 |
| 3.2. Совет №2 о ВОЗДЕРЖАНИИ | 24 |
| 3.3. Совет №3 о ЕСТЕСТВЕННОСТИ..... | 25 |
| 3.4. Совет №4 о КЛАССИФИКАЦИИ ВРЕДНОГО..... | 26 |
| 3.5. Совет №5 о ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ЯДОВ..... | 27 |
| 3.6. Совет №6 о ВЫБОРЕ..... | 28 |
| 3.7. Совет № 7 о ЛИЧНОЙ ТРЕЗВОСТИ | 29 |
| 4. ТЕХНОЛОГИИ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА..... | 30 |
| 4.1. Всегда говори: «ДА» | 31 |
| 4.2. Не воздействие, а взаимодействие | 32 |
| 4.3. Первое впечатление | 33 |
| 4.4. Секреты обаяния и харизмы, или как сделать так, чтобы вам доверяли..... | 35 |
| 4.5. Качества голоса | 39 |
| 4.6. Техника речи. Основы постановки дикции и дыхания | 41 |
| 4.7. 8 ключей красивой речи | 43 |
| 4.8. 12 советов оратору | 47 |
| 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРЕДМЕТНО-ОБРАЗНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ТАБАКА | 50 |
| 5.1. Занятие № 1 Образ «Табачная пыль»..... | 50 |
| 5.2. Занятие № 2 Образ «Зайчик и капкан» | 52 |
| 6. ЗАНЯТИЕ ДЛЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ «ЛОМЕХУЗА» | 54 |
| 6. ИГРОВЫЕ ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ УРОКОВ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПСИХОАКТИВНЫХ ВЕЩЕСТВ В ДЕТСКОЙ И МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ..... | 57 |
| РЕКОМЕНДУЕМЫЕ РЕСУРСЫ:..... | 62 |

ВВЕДЕНИЕ

Ежегодно перед родителями и педагогами встают все новые и новые вызовы, появляются новые интоксиканты, в употребление которых идет активное вовлечение детей. Если раньше их число было не таким многообразным: алкоголь, табак и запрещенные наркотики, то за последние годы их стало бесчисленное множество: снюсы, насвай, спайсы, вейпы, айкосы, джоузы и еще невероятное количество других интоксикантов и наркотических средств.

В современных реалиях сложно представить, как можно достаточно эффективно организовать профилактическую работу в школе, чтобы она шла достаточно результативно и системно. И если в случае продвижения алкогольных, табачных, курительных изделий работают профессиональные маркетинговые команды в тесной связке с психологами для более результативного влияния на психофизиологическом уровне на неокрепшую психику ребенка, то для защиты детей от такого агрессивного навязывания у нас на федеральном уровне даже нет стандарта специалиста в сфере профилактики и естественно системно организованной работы в данном направлении. Поэтому работникам образовательного учреждения, занятых порой большим количеством других дел, приходится придумывать свои способы борьбы с увлечением детей все новыми интоксикантами.

В связи с этим Общероссийская общественная организация поддержки президентских инициатив в области здоровьесбережения нации «Общее дело» подготовила целый комплекс материалов для системной организации профилактической деятельности в образовательных учреждениях. А также организована система подготовки и мотивационной поддержки добровольцев по проведению профилактических занятий в школах.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОБРОВОЛЬЧЕСКИХ ОТРЯДОВ В ШКОЛЕ, КАК ОДИН ИЗ САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Колесникова Елена Карловна, психолог, наркологический превентолог, председатель Якутского республиканского отделения Общероссийской общественной организации «Общее дело», председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РС (Я) (г. Якутск)

1.1. Профилактическая работа в школах с материалами организации «Общее дело»

Психологами организации «Общее дело» были подготовлены фильмы, направленные на профилактику употребления интоксикантов: алкоголя, табака, запрещенных наркотиков и т.п. в детской и молодежной среде, а также были подготовлены программы для проведения профилактических занятий по данным фильмам. Фильмы и программы занятий к ним прошли экспертизы органов и специалистов в сфере наркологии, психологии и педагогики и могут использоваться для профилактической работы в образовательных организациях. Программа «Здоровая Россия – общее дело» рекомендована Министерством образования и науки РФ для реализации в рамках внеурочной деятельности, а также при реализации программы воспитания и социализации учащихся.

Взаимодействие в рамках проектов и конкурсов организации Общее дело позволяет разделить направления подготовки и проведения профилактической работы в образовательных организациях между тремя уровнями организации: всероссийский, региональный и школьный. На всероссийском уровне происходит обучение добровольцев и руководителей команд, готовятся профилактические материалы в виде фильмов, мультфильмов и программ для проведения занятий. Во многих субъектах РФ существуют региональные команды Общего дела, которые занимаются организацией и поддержкой проекта внутри региона, проводятся

региональные конкурсы, форумы, слеты и другие формы поддержки, а на уровне школы проводится непосредственно профилактическая работа в виде интерактивных занятий. В итоге выходит позитивная математика, участники каждого уровня вносят 33 % усилий, а все вместе получаем 100% профилактического результата.

Мультфильмы и фильмы организации Общее дело:

1. Мультфильм «Тайна едкого дыма» (категория 0+)

Первая серия мультипликационного сериала «Команда Познавалова». Как рассказать ребенку о вреде курения? Конечно, отправиться вместе с ним в необыкновенное путешествие по организму человека, чтобы своими глазами увидеть, что происходит в организме курящего.

Целевая аудитория мультфильма — дети от 5 до 14 лет. Хронометраж 10 мин. 53 сек.

2. Мультфильм «Опасное погружение» (категория 0+)

Вторая серия мультипликационного сериала «Команда Познавалова», на этот раз о вреде алкоголя. Мультфильмы серии «Команда Познавалова» призваны сформировать у детей ценность здорового образа жизни.

Целевая аудитория мультфильма - дети от 5 до 14 лет. Хронометраж 11 мин. 24 сек.

3. «Четыре ключа к твоим победам» (категория 6+)

Документальный фильм, направленный на профилактику аддиктивного поведения среди подростков и молодежи путем развития мотивационной сферы личности.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 25 лет. Хронометраж 29 мин. 09 сек

4. «Путь героя» (категория 6+)

Документальный фильм, направленный на профилактику компьютерной зависимости среди подростков и молодежи путем развития мотивационной сферы личности.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 25 лет. Хронометраж 23 мин. 10 сек.

5. «Секреты манипуляции. Алкоголь» (категория 12+)

Документальный фильм, направленный на профилактику алкоголизма в молодежной среде. Фильм рассказывает о способах манипуляции, применяемых производителями алкоголя для вовлечения подростков в потребление алкоголя.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 25 лет. Хронометраж 28 мин. 56 сек.

6. «Секреты манипуляции. Табак» (категория 6+)

Документальный фильм, направленный на профилактику табакокурения среди молодежи.

Целевая аудитория фильма - от 10 до 25 лет. Хронометраж 30 мин. 52 сек.

7. «Пять секретов настоящего мужчины» (категория 6+)

Документальный фильм, направленный на профилактику аддиктивного поведения среди подростков и молодежи путем развития мотивационной сферы личности.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 25 лет. Хронометраж 31 мин. 59 сек.

8. «Тайна природы женщины» (категория 12+)

Документальный фильм, направленный на профилактику аддиктивного поведения среди подростков и молодежи путем развития мотивационной сферы личности. Также фильм направлен на укрепление морально-нравственных ценностей.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 35 лет. Хронометраж 29 мин. 51 сек.

9. «История одного обмана» (категория 6+)

Документальный фильм, направленный на профилактику алкоголизма в молодежной среде. Фильм рассматривает распространенные заблуждения в отношении алкоголя с точки зрения исторических и медицинских фактов.

Целевая аудитория фильма - от 10 до 25 лет. Хронометраж 29 мин. 27 сек.

10. «Наркотики. Секреты манипуляции» (категория 12+)

Документальный фильм, направленный на профилактику наркомании в молодежной среде, а также на популяризацию здорового образа жизни и ответственной гражданской позиции.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 25 лет. Хронометраж 36 мин. 33 сек.

11. «Как научиться любить?» (категория 6+)

Документальный фильм, направленный на укрепление морально-нравственных ценностей.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 35 лет. Хронометраж 26 мин. 00 сек.

12. «Алкоголь. Незримый враг» (категория 12+)

Документальный фильм, направленный на профилактику алкоголизма в молодежной среде.

Целевая аудитория фильма - от 12 до 45 лет. Хронометраж 37 мин. 10 сек.

13. «Грязные слова» (категория 12+)

Документальный фильм про обеденную лексику и культуру языка.

Целевая аудитория фильма - от 14 до 35 лет. Хронометраж 29 мин. 02 сек.

1.2. Преимущества работы в команде добровольцев

Работа в добровольческом отряде Общего дела поможет ребятам поменяться внутренне, и даже внешне. Взгляд из равнодушного превратится в

горящий и заинтересованный. Сам подросток обретет самоуважение, станет уверенным и привлекательным для окружающих. В дальнейшей жизни им проще будет общаться, взаимодействовать и включаться в любую деятельность, они будут уметь оказывать положительное влияние на людей, легко занимать лидерские позиции, проявлять в то же время терпение и уважение к окружающим.

В процессе деятельности волонтеры будут взаимодействовать с внешним миром, во-первых, получая воздействие извне, получая информацию, знания, обучаясь и развивая личностные качества (подготовка волонтеров, психологическое сопровождение (тренинговые и профилактические занятия с волонтерами, слеты, форумы)). Во-вторых, взаимодействуя между собой в процессе деятельности, приобретают умения работать в команде, учатся разрешать конфликты, включаться в проект, несут ответственность (сама волонтерская деятельность (подготовка выступлений, проведение занятий, участие в конкурсах, проведение соцопросов, анкетирования)), в-третьих, передавая информацию вовне, своим сверстникам, по принципу «сверстник – сверстнику», проводя профилактические занятия, занятия с элементами тренинга, профилактические сказки для младших, театрализованные конкурсы, агитационные выступления, интерактивные игры, акции, оформление информационных листовок, тематического уголка, написание статей в газету. Все это будет способствовать формированию социальной компетентности доброоувльцев.

По нашему опыту ребята - добровольцы, которые уже выпустились из школы и поступают на работу имеют значимые преимущества, работодатели с большой охотой берут на работу ребят с опытом добровольческой деятельности, они чувствуют себя более уверенными и раскрепощенными, свободно общаются с людьми, при выполнении своих обязанностей проявляют ответственность, дисциплинированность и естественно находятся всегда в трезвом состоянии, поэтому очень ценятся руководством.

Просвещение методом " сверстник — сверстнику " основано на теории поведения, утверждающей, что люди изменяются не потому, что им становятся доступны научные данные или свидетельства, но в результате субъективных суждений близких им и пользующихся их доверием людей равного социального или группового статуса, изменивших свое поведение и служащих убедительным примером.

Конечной целью добровольческого движения является подготовка подростков- добровольцев для распространения достоверной информации в среде несовершеннолетних. Включение подростков в просветительскую работу в формате " сверстник - сверстнику " способствует формированию у них чувства ответственности за свое здоровье и поведение, которое влияет на него (срабатывает принцип " уча - учусь"). В контексте здорового образа жизни ответственное поведение можно охарактеризовать как поведение, в процессе которого личность осознает свои поступки в соответствии с логикой событий, предусматривает их последствия для собственного здоровья и здоровья окружающих, принимает ответственные решения для предотвращения негативных результатов относительно себя и других.

У стандартного применения технологии есть масса плюсов:

- уроки от сверстников разнообразят привычное обучение, при котором учитель делится знаниями с классом, а ученики пассивно слушают;
- обстановка в коллективе становится более неформальной, а атмосфера комфортной;
- материал быстрее усваивается, становится понятнее, ведь лектор и слушатели в силу возраста говорят на одном языке;
- волонтеры-сверстники выделяют главное в потоке информации, то что на данный момент необходимо и полезно для таких же как они сами;

- уровень доверия в таком обучении выше, ведь сверстникам легче задавать важные вопросы, которые взрослым могут показаться неуместными;
- технология «сверстник - сверстнику» экономически выгодная, ведь ее воплощают в жизнь волонтеры.

1.3. Этапы формирования добровольческих отрядов организации «Общее дело»

Для формирования добровольческих отрядов организации «Общее дело» на базе образовательной организации необходимо организовать мероприятия по вовлечению обучающихся в волонтерскую деятельность. Для этого на уровне центрального аппарата организации Общее дело запускаются конкурсы, обучающие вебинары, мастер-классы, различные мероприятия.

Процесс формирования детских и молодежных добровольческих отрядов можно условно разделить на 5 этапов:

1. Знакомство с добровольческим движением «Общего дела», а также с фильмами организации Общее дело.

С мероприятиями и фильмами организации можно ознакомиться на сайте <https://общее-дело.рф>.

ОБЩЕЕ ДЕЛО ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Оказать помощь

ГЛАВНАЯ О НАС НАШИ ДЕЛА ФИЛЬМЫ ПРИМИ УЧАСТИЕ МАТЕРИАЛЫ ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО КОНТАКТЫ

Первый Всероссийский конкурс
Интересные обучающие вебинары, общение между командами из разных городов и отличные призы.

ЗДОРОВАЯ РОССИЯ

ОБЩЕЕ ДЕЛО
общее-дело.рф

ПЕРВЫЙ ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС
Интересные обучающие вебинары для участников и педагогов-руководителей команд, общение между командами из разных городов и отличные призы.

ЗДОРОВАЯ РОССИЯ, ОБЩЕЕ ДЕЛО
Укрепим нравственные ценности и здоровый образ жизни в обществе!

ТЫ МОЖЕШЬ ИЗМЕНИТЬ СЕБЯ И СВОЮ СТРАНУ!
Тысячи людей по всей стране уже участвуют в ОБЩЕМ ДЕЛЕ

НАША СТАТЬЯ: АНТИАЛКОГОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ЯКУТИИ 2010-2018
Результаты антиалкогольной политики в Республике Саха (Якутия) с 2010 по 2018 годы

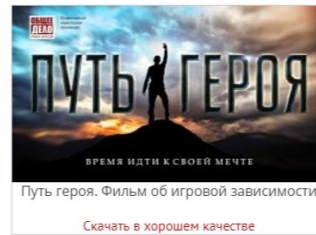
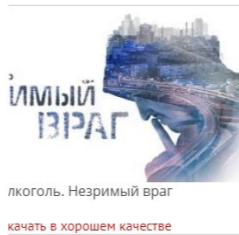
Подписаться на новости : Адрес электронной почты **Подписаться!**

Видео События Наши Дела

Все фильмы организации находятся на сайте организации в открытом доступе и прошли экспертизы государственных органов для использования на занятиях образовательных организаций. Ссылка на вкладку с фильмами <https://общее-дело.рф/video/>

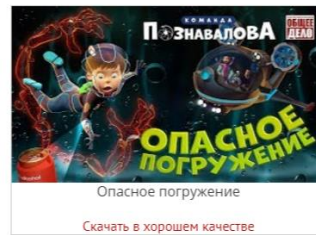
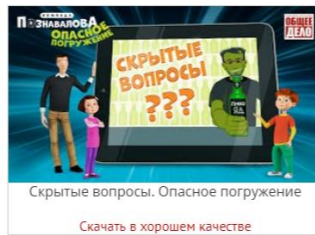
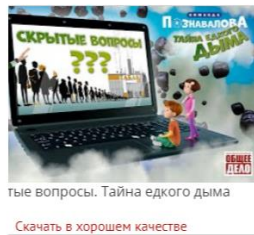
ФИЛЬМЫ

Посмотреть все



МУЛЬТФИЛЬМЫ

Посмотреть все



С добровольческим движением и его мероприятиями можно ознакомиться на интернет – ресурсах:

1) Сайт организации «Общее дело» <https://общее-дело.рф>, в разделе <https://общее-дело.рф/добровольчество/>.

ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО



1 этап Всероссийского конкурса «Здоровая Россия – общее дело»

По 21.12.2020



Первый Всероссийский конкурс «Здоровая Россия – Общее дело»

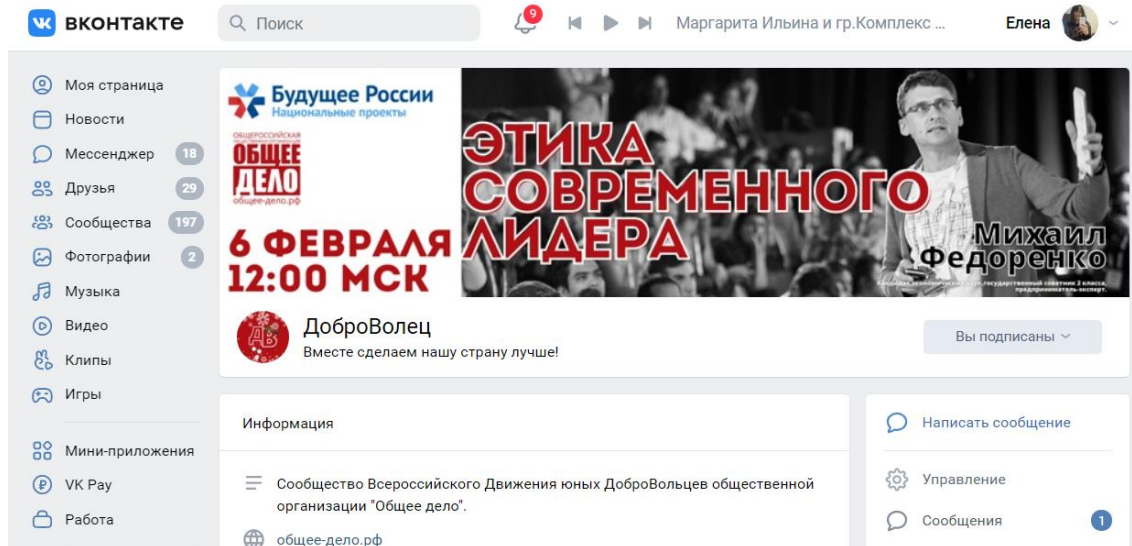
По 23.09.2020



Марафон «4 ключа к твоим победам»

По 23.09.2020

2) Сообщество «ДоброВолец» ВКонтакте - <https://vk.com/dobrovolecod>



2. *Мотивация и формирование интереса.*

Работа по мотивации школьников к участию в добровольческих отрядах организации Общего дела по проведению занятий по профилактике потребления психоактивных веществ в детской и молодежной среде.

Данную работу можно провести несколькими способами:

1. Пригласить добровольческие отряды из других образовательных организаций города. О них можно узнать у координатора Общего дела по субъекту РФ, информацию о координаторе можно узнать на вкладке «Контакты» сайта организации <https://общее-дело.рф/contacts/>.

3. Пригласить координатора или представителя организации Общее дело по муниципальному образованию в котором находится образовательная организация. Для этого также необходимо обратиться на сайт на вкладке «Контакты» сайта организации <https://общее-дело.рф/contacts/>, найти контакт координатора или представителя по вашему городу или поселению и созвониться.

3. *Создание программы мероприятий для действующих отрядов.*

Все материалы по которым необходимо проводить занятия добровольцам по профилактике употребления психоактивных веществ находятся на сайте организации Общее дело во вкладке «Материалы – Методические пособия» в открытом доступе <https://общее-дело.рф/materials/metodichki/>, их можно

скачать и при желании распечатать или использовать в смартфоне или на другом электронном устройстве. Все методические материалы прошли экспертизу в государственных органах, а также рекомендованы Министерством просвещения РФ.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОСОБИЯ

Главная / Наши материалы / Методические пособия

Здоровая Россия – ОБЩЕЕ ДЕЛО



Подробнее

Здоровые дети – ОБЩЕЕ ДЕЛО



Подробнее

Здоровая молодежь – ОБЩЕЕ ДЕЛО



Подробнее

4. *Структурное оформление детской инициативы Создание школьного волонтерского отряда.*

Если в образовательной организации принято решение о создании отряда добровольцев по профилактике употребления ПАВ в детской и молодежной среде об этом во-первых, необходимо уведомить координатора по региону, а при желании участвовать во Всероссийском конкурсе для школьников и студентов «ДоброволецПро» необходимо обратиться к сайту под одноименным названием <https://доброволец-про.рф>, где выкладывается вся информация о конкурсе, положение, форма для заполнения в случае участия в конкурсе.

5. *Формирование поддерживающей среды.*

Поддержка действующего волонтерского отряда, создание системы взаимодействия отряда с внешней средой, другими отрядами из Вашего и других регионов страны.

Для этого на постоянной основе для добровольцев организации Общее дело проводятся мероприятия разной направленности: обучающие вебинары, мастер-классы о проведении занятий, тренинги, турниры для команд из разных регионов. С анонсами данных мероприятий так же можно ознакомиться в Сообществе

2. КОМАНДНОЕ ЛИДЕРСТВО

Нигматянов Дамир Зиннурович, основатель компании ITQuick, руководитель наблюдательного совета Общероссийской общественной организации «Общее Дело», тренер-консультант, академический директор программ кадрового резерва КУ «Газпром нефть»

Команда команде рознь и не каждую группу людей можно назвать командой. Если вы следите за спортивными играми, то можете увидеть, что там есть команды, которые попадают в высшую лигу, это лучшие команды, при этом есть команды, которые являются лучшими командами в высшей лиге. Также есть команды, которые являются любительскими и более того играют не регулярно, и не ставят перед собой каких-то амбициозных целей, скорее получают удовольствие от этого.

И здесь важно поставить перед собой вопрос, в какую игру играю я? Частью какой команды мне хочется быть?

Я играю в высшей лиге? Я хочу попасть в топ-5 команд или для меня важно просто быть в теме, прийти на какие-то общие мероприятия и этого будет достаточно.

▪ Команда – группа людей, которые разделяют ценности, цели и общие подходы к реализации совместной деятельности.

▪ Члены команды имеют взаимодополняющие навыки, принимают ответственность за конечные результаты, способны исполнять любые внутригрупповые роли.

У любой команды должна быть общая цель. Но наличия только общей цели недостаточно! Когда мы летим в самолете, у всех пассажиров есть одна общая цель: прилететь безопасно, вовремя, в конечный пункт полета. Делает ли всех пассажиров общая цель командой, можно ли сказать, что все те, кто летит в самолете, являются командой?

Поэтому помимо общей цели команду еще объединяет взаимодействие, которое позволяет нам становиться командой. Если мы вернемся к нашему примеру с самолётом и рассмотрим команду, которая работает внутри полета,

это как раз пилоты, стюардессы, стюарды, которые обеспечивают бесперебойность процесса и жизнедеятельность самолета во время полета, то как они делают все для того, чтобы самолет прилетел вовремя в конечную точку и сделал это максимально безопасно. Когда выстраивается взаимодействие внутри группы людей, которые объединены общей целью, тогда это становится началом построения команды.

2.1. Что такое команда лидеров?

Долгое время в нашем социуме превалировала концепция, что если есть лидер, то есть и команда. Безусловно лидер должен быть, но в профессиональной команде это не просто человек – это роль, которая может передаваться от одного к другому члену команды. Чтобы команда была наиболее эффективной и устойчивой нужно стремиться к созданию модели: не лидер и все остальные, а Команда Лидеров, в которой каждый берет на себя инициативу и ответственность в условиях вызова и неопределенности.

В такой команде мы НЕ конкурируем между собой за лидерство, в этой команде каждый из нас в какой-то момент берет на себя лидерскую функцию и делает свой ценный вклад, чтобы команда продолжала свое развитие и добивалась поставленной цели.

2.2. Модель командного лидерства 3в

ВИДЕНИЕ

Что такое видение? Ваша команда участвует в конкурсе «Доброволец Про», чего вы хотите добиться своим участием в конкурсе в своей школе, в своем районе, возможно в своем городе, а может в своем регионе?

Видение — это наличие четко сформулированной цели: что станет результатом деятельности нашей команды, а также понимание стратегии: как мы достигнем этого результата?

Важно в самом начале вашего пути сделать все, чтобы у вас была четкая цель, и была сформирована стратегия. Когда лидер задается вопросами: что мы делаем? Как мы это делаем? Зачем мы это делаем? – он создает энергию, чтобы команда могла пользоваться этой энергией и добиваться поставленных целей. Когда у нас есть общая цель, эта цель должна быть декомпозирована, то есть каждый участник команды должен взять ответственность за кусочек цели. И когда каждый сделает свой вклад и выполнит свою ответственность, тогда вся команда реализует общую цель.



ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

После того как у команды сформировалось видение, нужно распределить роли, это очень важная часть работы. Когда роли, которые мы реализуем связаны с нашими сильными сторонами, тогда нам легко сделать свой ценный вклад в достижение общей цели.

Для того, чтобы выстроить взаимодействие в команде, важно выстроить свои ритуалы.

Во-первых, необходимо общаться вместе по поводу того, как идет реализация наших целей. Если в команде определены регулярные встречи, на которых каждый член команды сообщает о том, что он сделал, что он

планирует сделать, а также рассказывает о тех проблемах, которые не позволяют ему реализовать свою цель вовремя, такая команда с большей вероятностью достигнет поставленной цели.

У команды должно быть общее пространство, где фиксируются все значимые решения, например доска визуального управления, где мы четко отмечаем, вот это мы планировали – вот это мы сделали. И когда мы сравниваем что планировали и что сделали – появляется осознанность, а что нужно еще сделать для достижения цели. Взаимодействие – это когда виден вклад каждого, оценивается вклад каждого, когда каждый видит результат командного взаимодействия и осознает взаимозависимость всех членов команды.

В командном взаимодействии достаточно часто возникают разногласия, когда члены команды не согласны с друг другом по поводу целей или способа их достижения. Это нормально, данные разногласия иллюстрируют, что цель не одна и способов ее достижения тоже может быть несколько. Если эти разногласия не разрешаются в уважительной и доверительной коммуникации они могут приводить к более сложному конфликту. И тогда конфликт из продуктивного может перерасти в деструктивный межличностный конфликт. Такие конфликты зачастую снижают продуктивность команды, а иногда становятся причиной разрушения команд.

Управление конфликтами – это важная качественная характеристика команды и нужно стремиться конфликтовать не друг с другом, а о способах достижения цели. Для этого нам нужно быть вместе на одной стороне баррикад, а с другой стороны представлять проблему, которую мы решаем.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

Недостаточно просто распределить роли, недостаточно выстроить качественную коммуникацию и взаимодействие в команде. Без постоянной вовлеченности каждого члена команды и необходимого развития – команда вряд ли сможет достичь поставленной цели. Вовлеченность каждого члена команды складывается из инициативы и ответственности.

Инициатива и ответственность

Когда никто не знает, что нужно делать и как это сделать – проявить инициативу можно следующим образом: «А давайте попробуем вот так, и еще можно рассмотреть другой вариант, а давайте посмотрим, как это делают другие команды, а давайте свяжемся с организаторами, возможно они нам что-то ценное подскажут.» и т. п. Инициативные члены команды, это те люди, которые постоянно находятся в поиске способа достижения цели.

ИНИЦИАТИВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ



В ситуации вызова и неопределенности – ИНИЦИАТИВНОЕ и ОТВЕТСТВЕННОЕ поведение **ЛИДЕРА** - рождает **ЭНТУЗИАЗМ** и **ДОВЕРИЕ** последователей

Но не всегда инициатива дружит с ответственностью, иногда человек проявляет инициативу, но надеется, что реализовывать ее будет кто-то другой. Инициатива без ответственности порождает людей, которые находятся в иллюзии, что их «гениальные идеи» – уже достаточный вклад в результат команды. При этом нужно помнить, что лидер, это не только тот, кто предлагает идею, но и «закатывает рукава» для того, чтобы эту идею вместе с командой реализовать, особенно когда цель, стоящая перед командой не проста в достижении. **Ответственность в условиях Вызова и Инициатива в условиях Неопределенности** – это то, что является лидерским проявлением. Если вы хотите развить в себе лидерские компетенции, в первую очередь обратите внимание на уровень своей инициативы и ответственности в работе команды!

Развитие:

Представьте себе выступление перед представителями вашей районной или городской администрации, а может перед администрацией региона.

▪ Уметь качественно изложить свою идею, донести в наиболее доступной форме суть проблемы и предложить решение – это не простой навык.

▪ Выстроить качественное взаимодействие в команде, уметь вдохновлять других своим примером, чтобы повышать степень и масштаб влияния, это очень важные компетенции, которые люди развивают в течение всей своей жизни.

В рамках нашего конкурса мы стремимся развивать эти качества и компетенции вместе!

Будучи добровольцами Общего дела, мы понимаем, что нам необходимо многое изменить в себе и в нашем окружении, чтобы жизнь людей в нашей стране стала лучше!

Итак, модель лидерских действий 3В:

- Формирование и трансляция Видения.
- Развитие качества командного Взаимодействия.
- Поддержание и развитие Вовлеченности.

Каждый раз задавайте себе вопросы: а что я могу сделать для того, чтобы мы могли уточнить свое видение, распределить свои роли, качественно взаимодействовать, вырастить доверие внутри команды, чтобы у нас у всех была высокая степень вовлеченности, и чтобы развиваясь мы стали лучше себя самих вчерашних и смогли достичь выдающихся результатов в своей жизни.

3. СОВЕТЫ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРОФИЛАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Пономарев Виктор Александрович, психофизиолог, учредитель РООО УСТ «Трезвый Дон» (Ростов-на-Дону)

Большинство взрослых до сих пор пытаются учить детей «культуре питания», а ведь нужно всего на всего научить детей культуре сохранения Трезвости.

Профилактика зависимостей в учебных заведениях проводится довольно широко, однако результативность её необходимо повышать, т.к. появляются всё новые и новые виды ядовитых веществ (легальных и нелегальных), которые привлекают к себе внимание детей и подростков. Кроме того, по-прежнему остаётся проблема и с давно известными ядовитыми веществами (алкоголь, табак). Это не смотря на огромное количество профилактических программ и специальной литературы. В данном разделе будут даны некоторые простые рекомендации по увеличению эффективности профилактических занятий.

Большинство современных занятий по профилактике можно разделить на два направления: запретительные и отвлекающие. Запретительное направление – это различные запугивающие материалы о последствиях употребления ядовитых веществ. Например, это может быть информация о пагубных последствиях употребления для организма от врачей. Или информация о юридических последствиях для нарушителей закона от сотрудников правоохранительных органов. Часто запретительная форма профилактики ведётся в назидательном тоне.

Второй вид профилактики – отвлечение. Это так называемая альтернатива, которую необходимо дать ребёнку, отвлекая его от вредных веществ и зависимостей. Это пропаганда спорта, туризма, культуры, семейных ценностей, выбора профессии и пр. Часто это называют позитивной профилактикой, т.к. акцент ставится, в отличие от запретительного подхода,

не на негативном явлении, а на созидательных формах человеческой деятельности.

На практике же мы наблюдаем, что запугивания плохо работают, а созидательная деятельность соседствует с самоотравлением. Вредным привычкам и зависимостям часто подвержены спортсмены, туристы, музыканты, учёные и прочие хорошие и успешные люди.

То есть в сфере профилактических занятий нам ещё предстоит доработка и внедрение эффективных образовательных программ.

Одним из базовых понятий теории решения изобретательских стало понятие «идеальный конечный результат». Это ситуация, когда нужный результат или действие происходит само собой без дополнительных затрат. В нашем случае идеальный конечный результат профилактики – это когда подросток не употребляет вредные вещества даже без запретов и без отвлечения. Это очень важно, потому что именно в ситуации, когда запреты ослабевают, а человек не вовлечён в какую-то созидательную деятельность, возникают проблемы с вредными веществами.

3.1. Совет №1 о ТРЕЗВОСТИ

Обозначьте для себя и для вашей аудитории что именно вы от неё ждёте по итогам профилактической работы. И обязательно обозначьте этот желаемый результат конкретным понятием. Как мудро говорил Радищев, любое явление должно быть обозначено конкретным словом, чтобы можно было его прочувствовать. Наш желаемый результат – это отсутствие у детей, подростков и молодежи желания принимать внутрь какие-либо вредные вещества. Самое подходящее слово в русском языке для этого состояния – это слово Трезвость. Примерно так большинство людей и воспринимает слово Трезвость, как полную свободу от ядовитых веществ (табака, алкоголя, наркотиков). То есть вместо негативного «отказа от вредных привычек» и «скажи наркотикам нет», то есть ОТРИЦАНИЯ, мы переводим обсуждение в

плоскость позитивного УТВЕРЖДЕНИЯ: «сохрани Трезвость», «защити Трезвость», «Скажи Трезвости да».

3.2. Совет №2 о ВОЗДЕРЖАНИИ

Нужно показать принципиальную разницу между Трезвостью и волевым тягостным воздержанием от алкоголя, табака, наркотиков. Для этого хорошо подойдут две истории, хотя вы можете придумать с ребятами свои.

История про спортсмена: *Мой друг профессиональный спортсмен с детства погружен в тренировки, соревнования и правильный режим. Никогда он не пробовал ни алкоголя, ни табака. Но он рассказывает, что избегает праздничных застолий, потому что не может спокойно смотреть на бутылки с алкоголем. Они его манят и заставляют представлять, как он их красиво наливает себе в стакан. Можно ли назвать это состояние Трезвостью, то есть полной свободой от алкоголя? И да, и нет. С одной стороны, организм человека «чист» от яда. С другой стороны человек не свободен от алкоголя в своих мыслях, это состояние неправильно назвать Трезвостью. Но зависимым его назвать тоже сложно. Правильно обозначить это состояние ВОЗДЕРЖАНИЕМ.*

История про человека в клетке: *В Турции живёт человек, который чтобы справиться с табачной зависимостью смастерил себе клетку для головы, которая запиралась на ключ. Ключ он отдал своей жене, чтобы исключить возможность сорваться и отравить себя табачным дымом. По прошествии определенного времени организм этого человека очистится от никотина. Можно ли считать этого человека свободным от ядовитых веществ, то есть находящимся в состоянии Трезвости? Нельзя, потому что он хочет отравиться себя табачным дымом. Он находится в состоянии воздержания.*

В указанных выше примерах человек в состоянии Трезвости ведёт себя иначе. Он не испытывает дискомфорта при виде алкогольных изделий. И он не нуждается в клетке, чтобы не отравлять себя табачным дымом.

3.3. Совет №3 о ЕСТЕСТВЕННОСТИ

Самый стойкий эффект достигается, когда он не противоречит естественному ходу вещей. То есть намного проще, когда наш желаемый результат соответствует законам природы. В нашем случае этот принцип соблюдается. Состояние Трезвости, как полной свободы от любых самоотравлений, естественное. Нужно объяснить это вашей аудитории. Это можно сделать на самых простых примерах.

Пример про амёбу: *Давайте представим поведение самого простого одноклеточного существа. Если мы добавим в раствор, где оно живёт чего-то пищевого, куда поплывёт одноклеточное? Ответ очевиден – поплывёт к пище, т. к. это для неё источник энергии и строительных материалов. А если мы капнем в раствор не пищевое, а ядовитое вещество, куда будет двигаться одноклеточное? И тут всё просто: подальше от этого яда, ведь он навредит этому существу.*

Пример про ребёнка: *Представьте младенца, лежащего в кроватке, рядом с которым кто-то отравляет себя табаком. Если младенец попадает в атмосферу табачного дыма, как он будет на это реагировать? Очевидно, что будет плакать и кашлять. И то, и другое – реакции защитные. А если представить ребёнка постарше, который уже умеет бегать? Такой ребёнок забежит в комнату, где всё в табачном дыму. Какие его действия? Он убежит. А если вдохнёт дым, то будет кашлять и убежит. И это не смотря, на то, что ребёнок не знает о вреде табачного дыма. Такие защитные реакции естественны и закономерны — так устроен организм.*

Таким образом, свобода от ядовитых веществ есть у каждого человека с рождения и вообще такое правильное отношение к ядовитым веществам свойственно всему живому.

3.4. Совет №4 о КЛАССИФИКАЦИИ ВРЕДНОГО

Я не рекомендую на занятиях ставить акцент на их разнообразии. Например, перечислять виды алкогольных изделий, наркотических средств или устройств доставки никотина. Это приковывает внимание аудитории к тому, от чего мы, наоборот, должны оградить детей и подростков. На эту тему есть анекдот:

«Директор возмущён повальной матерщиной среди детей в его школе. На собрании педагогов он рассказывает об этом и предложил как-то решать эту проблему. Завуч предлагает провести профилактику матерщины, ответственными назначают классных руководителей.

Мария Ивановна проводит классный час: дети, сегодня у нас профилактика матерщины, давайте запишем слова. Называет матерные слова и записывает их на доске: Вовочка тянет руку и добавляет ещё одно. Мария Ивановна его благодарит.

«Дети, вы записали все слова в тетради? Запомните их — это плохие слова и их произносить нельзя. Домашнее задание: все эти слова зарисовать, перечеркнуть красной чертой. Рисунки приносите мне, лучшие работы будут участвовать в конкурсе!»

Очевидно, что при таких акцентах уровень сквернословия наоборот повысится.

Алкоголь, табак, наркотики уместно обозначить простым и знакомым всем словом «яды». Точное определение этого слова звучит так: «Яд — вещество, приводящее в определённых дозах, небольших относительно массы тела, к нарушению жизнедеятельности организма: к отравлению, заболеваниям, иным болезненным состояниям и к смертельным исходам.»

Я упрощаю, не искажая смысл: яды – вещества, разрушающие организм. В противовес этому пища – вещества, строящие его.

Так же я рекомендую в школьной среде избегать таких специальных терминов:

1. «Психоактивное вещество» – потому что дети могут сделать вывод, что вещество активизирует психические процессы, хотя большая часть веществ, которые специалисты называют психоактивными по своей природе наоборот угнетают нервную систему.

2. «Наркотик» – это противоречивый термин, который объединяет разные вещества в разных областях. Например, в юриспруденции наркотик – это вещество, внесённое в перечень наркотических средств. Алкоголь, табак, многие лекарственные препараты и бытовая химия не являются наркотиками с юридической точки зрения. С точки зрения медицины наркотик — вещество, угнетающее нервную систему, буквально вводящее в наркоз. По этим критериям вышеперечисленные вещества являются наркотиками. Но, вот например, кокаин и амфетамин наркотиками с точки зрения медицины не являются. И наконец существует обывательское понимание слово «наркотик»: обозначая вещества или явления, вызывающие удовольствие и/или привыкание. Отсюда мы можем слышать такие фразы: «спорт – наркотик», «сахар – наркотик», «любовь – наркотик».

Применяя по отношению к алкоголю, табаку, наркотикам обобщение «яды», мы избегаем этих разночтений. Кроме того, мы убираем ореол некой протестности, который есть у слова «наркотик». А если нужно упоминать о наркотиках с юридической стороны, то можно говорить «нелегальные/запрещённые яды».

3.5. Совет №5 о ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ЯДОВ

Из определения Трезвости логично вытекает вопрос: если Трезвость так естественна, то есть организм настроен на отторжение ядов, то почему тогда яды так притягательны для людей? Настолько притягательны, что они готовы из-за них терять деньги, здоровье, репутацию. Все говорят о формировании зависимости от алкоголя, табака и наркотиков, однако часто упускают её главное условие. Ядовитые вещества чтобы на них выработалась зависимость

должны быть **КРАСИВО ПОДАНЫ!** Я имею в виду, что сами по себе в чистом виде они абсолютно не притягательны. Более того, они в таком виде могут быть даже смертельны. Поэтому чтобы на них возможно было выработать зависимость, производители этих веществ должны соблюдать определённую технологию:

- разбавить яд. Иначе человек с первой же пробы либо серьезно пострадает, либо погибнет. Например, алкоголь, энергетики разбавляют водой, а никотин глицерином.

- замаскировать яд. Как яд для грызунов скрывают от жертвы ароматными приманками, так и яды для людей маскируют. Ароматизаторы, красители, вкусовые добавки, яркая упаковка и пр.

- создать бренд. Яды продаются под каким-то брендом, именно известные бренды наделяют яды в глазах покупателя ценностью.

- привлечь к продвижению известных людей. Музыканты, актёры, спортсмены – участники рекламы и пропаганды ядовитых веществ. Им подражают в одежде, причёсках, манере речи. Подражают и в самоотравлении алкоголем, табаком, нелегальными ядами.

- продавать яды вместе с продуктами питания. Совместная продажа еды и ядов (алкоголя, табака, никотиновых смесей, энергетиков) ставит с самого детства ядовитые вещества в один ассоциативный ряд с молоком, соком, печеньем и колбасой. Таким образом даже получая информацию о вреде алкоголя и прочих, ребёнок будет считать эти вещества не ядами, а просто вредной едой.

3.6. Совет №6 о ВЫБОРЕ

Часто специалисты по профилактике делают акцент в своей аудитории именно на выборе между ядами и Трезвостью. Есть даже такой лозунг «сделай свой выбор!» Однако слово выбор у людей ассоциируется со свободой. Исходя из того, что ядовитые вещества целенаправленно и профессионально

продвигают, направляя свои усилия на людей с самого раннего возраста, некорректным было бы говорить о свободном выборе человека. Правильнее говорить о ПРИНУЖДЕНИИ. Если ребенку говорить о выборе, он справедливо задумается, а почему же большинство людей имея возможность выбирать, выбирает алкоголь, табак и пр.? Наверное, они так хороши, что ради этого удовольствия люди готовы жертвовать деньгами, здоровьем, репутацией. А если мы говорим именно о ПРИНУЖДЕНИИ, то есть НЕСВОБОДНОМ выборе, то ребёнок не хочет становиться жертвой манипуляционных схем производителей ядов.

3.7. Совет № 7 о ЛИЧНОЙ ТРЕЗВОСТИ

Ну и наконец самый банальный и вместе с тем самый главный совет. Совет № 7 о **ЛИЧНОЙ ТРЕЗВОСТИ**. К сожалению, любой ребёнок сейчас стоит перед ложным выбором. Либо травить себя много и часто, либо умеренно и культурно. Примера Трезвости у большинства детей нет ни дома, ни в массмедиа. Кому, как не специалисту по профилактике быть таким примером. Поэтому закончу цитатой великого педагога Сергея Рачинского: «Пока я держался умеренности, все мои речи оставались гласом вопиющего в пустыне. Все со мной соглашались, никто не исправлялся. С тех пор, как я дал и исполняю обет трезвости, за мною пошли тысячи». (письмо студентам 4 курса Казанской Духовной академии, 21 декабря 1890 года).

4. ТЕХНОЛОГИИ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Чернов Евгений Владимирович, тренер по ораторскому мастерству, член международной ассоциации психоаналитиков, автор курса и книги по ораторскому мастерству «Оратор на миллиард» (г. Москва)

Мы слушаем не речь, а человека, который говорит.

Аристотель

Вы когда-нибудь задумывались над тем, что многие люди не владеют искусством экологичного общения, эффективного взаимодействия, не умеют правильно выстраивать коммуникацию с окружающими — одноклассниками, коллегами, родственниками, не владеют навыками самопрезентации или умения уверенно отстаивать свою точку зрения? Однако большинство из них хотели бы научиться этому, быть успешными на публике, повышать результативность в команде, держать внимание в компании друзей, благодаря грамотному общению, обрести силу влияния на других людей и быстро достигать желаемые цели. Все этому посвящена данная статья.

Именно здесь вы найдете много полезной информации об ораторском искусстве, о мастерстве взаимодействия и о том, как быстро достичь желаемых результатов при помощи навыков техники речи и экологичного общения.

Для начала определите пожалуйста, на каком уровне находитесь вы и поставьте соответствующую цифру себе в тетрадь.

1. Бросает в дрожь от просмотра видео со мной, избегаю лишний раз попасть на фото
2. Не уверен в себе, стесняюсь своего голоса и внешнего вида
3. Общаюсь с друзьями легко, но выступить на аудиторию для меня пытка
4. Быстро вхожу в коммуникацию, не боюсь публики, но результат не устраивает

Ученые выяснили, что человек запоминает всего лишь 10% из услышанной информации, 40% — из увиденной и 90% — из тех событий, в которых участвовал, которые пережил и испытал на себе. Поэтому в этой

статье будет дана масса упражнений, выполняя которые вы сможете кардинально изменить качество и результативность своих коммуникаций, выступлений, отношений с окружающими людьми.

4.1. Всегда говори: «ДА»

Конечно, успешный оратор не тот, кто боится публичных выступлений, а тот, кто жаждет их! Но что делать, если особенно сильной жажды и наслаждения от своих выступлений вы еще не испытываете?

Для эффективной реализации своего потенциала используйте любую возможность публичного выступления и рассматривайте это как очередной шанс поупражняться. Помните, что преуспевающие спикеры изучают искусство речи годами и тем не менее продолжают совершенствоваться постоянно. Риторика — это искусство. Как можно стать великим пианистом или художником без практики?

Где бы вам ни предложили выступить и сколько бы времени вам ни дали на это — соглашайтесь! Используйте любую возможность оказаться на публике. Пусть это будет день рождения, урок здоровья или просто дружеские посиделки — берите слово и отрабатывайте навыки. Тотальное «да» — первый ключ к успеху!

К тому же «всегда говори “да”» — это коммуникативный прием, запрещающий использование возражающего «нет» и предписывающий поиск разумных вариантов согласия с собеседником.

Установите себе жесткий запрет на любое «нет» в начале фразы, в режиме естественного общения с человеком или аудиторией. «Всегда говори “да”» — это стремление уйти от противостояния и поиск возможности согласиться. Это умение и привычка слышать разумное в словах собеседника, вместо ошибок и неточностей находить новые и интересные для себя смыслы.

«Всегда говори “да”» помогает уходить от непродуктивных споров, экономить время, сохранять с аудиторией контакт (даже когда позиции

изначально разные), быстрее договариваться, находить общие точки зрения, высказывать свое мнение, основываясь на взглядах оппонента.

Когда вы ищете и говорите в первую очередь «да» всему, с чем согласиться возможно — вы создаете условия для достижения целей в общении самым безболезненным (для обеих сторон) способом. Вы не просто услышали разумное (и промолчали), а сказали собеседнику, что он говорил не зря, он услышан! Обычно людям это важно и приятно.

4.2. Не воздействие, а взаимодействие

Если вы красиво выступаете, легко общаетесь, правильно жестикулируете, интонация голоса соответствует содержанию того, что вы говорите, а мимика не противоречит вашим эмоциям, это еще не значит, что вы хороший оратор. Если вы не умеете взаимодействовать с людьми, не вступаете с ними в диалог, не чувствуете их состояния, не обращаетесь к их личности, то цель будет не достигнута.

Итак, для достижения успеха на сцене или в команде (количество слушателей не играет роли) и в общении с людьми вы должны научиться грамотно выстраивать коммуникацию с ними. Как это сделать?

Успех взаимодействия зависит от:

- грамотной содержательной части, выполненной по всем правилам структурирования с учетом потребностей именно тех людей, которые находятся в аудитории. Все сказанное вами должно касаться лично их;
- языка вашего тела (жестикуляции, позы, мимики, движения), который должен быть обращен к людям и открыт для них, затрагивая их чувства, интерес и внимание;
- передаваемых эмоций, которые должны вовлекать слушателя в процесс, в глубинный самоанализ, в проживание того, о чем идет речь. Он должен узнавать себя и общаться с самим собой через вас;

- постоянного общения и взаимодействия с аудиторией, а не воздействия на нее. Поддерживайте зрительный контакт, будьте доброжелательны, по возможности больше улыбайтесь. Задавайте больше риторических, открытых и закрытых вопросов. Внимательно выслушивайте, не перебивайте. Говорите искренние комплименты, вовлекайте в общение и подогревайте интерес. Работайте над своими положительными качествами характера и осваивайте технологии, которые вызывают симпатию аудитории по отношению к вам.

Самое важное — ваша речь должна приносить удовольствие не только вам, но и слушателям.

Для воплощения всех этих пунктов существует масса полезнейших знаний, инструментов, упражнений, тренингов и заданий, некоторую часть из которых мы изучим в этой статье.

4.3. Первое впечатление

Если вы хотите расположить к себе людей, воспользуйтесь правилом 11 секунд. Правило совсем простое: в течение первых 11 секунд беседы с человеком или аудиторией скажите что-то приятное и ободряющее.

Встречаясь друг с другом, люди стараются выглядеть как можно лучше в глазах собеседника. Правило 11 секунд предполагает обратное. Вступая в контакт с людьми, концентрируйте внимание не на себе, а на том, чтобы ваш собеседник как можно лучше выглядел в собственных глазах. Люди чувствуют себя лучше и охотнее откликаются на ваши просьбы, если вы даете им внимание, одобрение и признание.

Как это сделать? Перед встречей с публикой подумайте о том, что приятного ей можно сказать. Это могут быть самые разные вещи:

Можно поблагодарить за что-то. Можно рассказать другим участникам о том, каких успехов кто-то из них добился.

Можно отметить какие-то положительные качества.

Можно просто сделать комплимент по поводу внешнего вида или пунктуальности.

Правило 11-ти секунд содержит в себе три компонента:

1. Люди чувствуют себя лучше и охотнее откликаются на ваши просьбы, если вы даете им внимание, одобрение и признание. В следующий раз, вступив в контакт с аудиторией, начните с того, что в первые тридцать секунд уделите ей свое полное и безраздельное внимание.

Скажите что-нибудь одобряющее и найдите способ подчеркнуть то, как вы ей цените. И посмотрите, что произойдет. Вы сами удивитесь, насколько положительной будет реакция.

2. Правило 11-ти секунд придает людям энергию

Вы чувствуете прилив энергии, когда вас кто-то хвалит? Что происходит с вашим настроением, когда вас критикуют? Слова обладают огромной силой.

Какое настроение, по вашему мнению, вы создаете у людей, высказывая им одобрение уже при первой встрече? Это не только придает им силу. Они начинают рассматривать вас как носителя энергии. Где бы вы после этого ни появились, люди, видя вас, загораются, словно лампочки! Вы можете создать вокруг себя атмосферу, благоприятную для окружающих.

3. Правило 11-ти секунд служит источником мотивации

Мотивация время от времени требуется каждому. Она позволяет стимулировать людей делать все, на что они способны. Никогда не следует недооценивать силу мотивации.

Социальные психологи в течение многих десятилетий изучали феномен «первого впечатления». Теперь вы знаете, что нужно сделать для того, чтобы у человека создалось о вас положительное впечатление. Забудьте о том, что вам самим надо выглядеть хорошо. Вместо этого ищите возможность, чтобы ваш собеседник выглядел хорошо в вашем присутствии. Задайте себе вопрос: что хорошего и ободряющего я могу сказать людям, с которым увижусь сегодня?

Окружающие люди нам доверяют лишь тогда, когда мы держимся естественно и говорим искренне. Естественное поведение на публике не подобно вашему поведению в повседневной жизни. Его следует нарабатывать и оттачивать, как и любое мастерство. Давайте для начала рассмотрим факторы, влияющие на доверие:

- ✓ внешность (одежда, манера держаться, общий вид);
- ✓ у женщин — подчеркнуто женская манера речи и поведения, у мужчин — мужественная;
- ✓ выраженность индивидуальных, личностных черт — выразительность поведения, его экспрессивность и эмоциональность при соблюдении общепринятых границ.

4.4. Секреты обаяния и харизмы, или как сделать так, чтобы вам доверяли

Рассмотрим факторы, которые прежде всего влияют на доверие. Также детально разберем, что именно следует делать для того, чтобы стать убедительным, естественным, запоминающимся и результативным:

- Зрительный контакт. Постарайтесь представить, что вы ведете диалог с каждым зрителем. Еще до того, как вы откроете рот и произнесете первое слово, следует осмотреть весь зал и встретиться глазами с максимальным количеством людей. Не торопитесь, проверьте, каждый ли сидящий в зале смотрит на вас. Во время выступления следует поддерживать постоянный зрительный контакт. Особенно позаботьтесь о людях, сидящих на последних рядах, а также по флангам, справа и слева от вас. Как правило, именно в этих местах чаще всего и возникают конфликтные участники.
- Разговорность речи. Речь должна быть естественной, непринужденной, с легкой долей спонтанности. Иллюзия сиюминутного рождения мыслей притягательна потому, что говорит о комфортном состоянии оратора, и эта комфортность передается слушателям.

В связи с этим дам несколько советов:

- а) фразы должны быть как можно короче;
- б) избегайте официально-деловых клише;
- в) говорите с живыми, реальными людьми.

- **Голосовой контакт.** Соизмеряйте силу голоса с расстоянием, на котором от вас находятся слушатели. Не оглушайте их, но и не заставляйте слишком сильно прислушиваться. Для того чтобы развить способности к коммуникативному контакту, следует уделить внимание трем «с» — самонаблюдению, самоанализу и самоконтролю.

- **Концентрация внимания.** Вектор вашего внимания должен быть направлен, прежде всего, на аудиторию и на то, что вы говорите. Людям всегда приятнее слушать о себе, а не об ораторе. Поэтому научитесь понимать запрос аудитории. Главное — не концентрируйтесь на своей персоне, это может привести к тотальной зажатости и потере внимания. Примите себя таким, какой вы есть, и получайте радость от взаимодействия с публикой, а не от того, как вы сейчас выглядите.

- **Начинайте в тишине.** Если публика шумит и не настроена на слушание, вы имеете право не начинать выступление. Только не делайте при этом обиженное или сердитое лицо — вам никто и ничего не должен. Стойте на месте и дружелюбно ждите. Не нужно сверлить взглядом непослушных балаганщиков. Ждать придется недолго. Терпение, господа, терпение. Как только воцарится полная тишина — начинайте! Если шум повторно возникает во время выступления, следует повторить тот же трюк.

- **Вовлекайте аудиторию.** Есть много способов вовлечения аудитории. Не бойтесь просить о помощи: закрыть шторы, включить свет, напомнить, о чем была речь ранее, сказать, сколько времени, спросить, как себя чувствует аудитория, задать риторический вопрос и пр. Не думайте, что просьба может унижить вас в глазах зала, напротив, людям очень нравится помогать выступающему. А вы тем самым налаживаете контакт и вовлекаете аудиторию в общение.

- Разогрейте публику. Пусть вас представят организаторы и распишут с наилучшей стороны: это лучше, чем расхваливание самого себя. Только предварительно спросите, что именно они планируют сказать о вас, дабы не вышло какого-нибудь казуса. Если речь сказана с душой, то результат вас порадует.

Представьте две ситуации:

1. Огромный зал в тысячу мест, выходите вы и начинаете сами себя расписывать.

2. Выходит ведущий и начинает хвалить оратора, перечисляя его регалии и достоинства. Говорить о том, как всем бесконечно повезло, что уважаемый спикер все-таки смог приехать. И в кульминации своей речи ведущий предлагает дружно поприветствовать вас аплодисментами. И тут выходите вы под громкий шум оваций! Согласитесь, совсем другой результат. Это один из важных тренерских секретов — используйте его.

- Техника трех «да». Если вы хотите, чтобы публика вам доверяла, применяйте технику трех «да». В чем она заключается? Оказывается, у каждого из нас есть внутренний критик, который оценивает все поступающее в сознание извне. Особенно это относится к знакомству с человеком или новой информацией. Однако стоит человеку как минимум три раза с вами согласиться, в четвертый он соглашается с большей охотой.

Иногда эту технику называют правилом Сократа. Это правило существует уже более 2000 лет, оно проверено сотней поколений образованных людей.

И только сравнительно недавно были выяснены глубокие физиологические причины, объясняющие эффективность данного приема. «Установлено, что, когда человек говорит или слышит “нет”, в его кровь поступают гормоны норадреналина, настраивающие его на борьбу. И, наоборот, слово “да” приводит к выделению “гормонов удовольствия” (эндорфинов). Получив три порции “гормонов удовольствия”, собеседник расслабляется, настраивается благожелательно, ему психологически легче сказать “да”, чем “нет”.

Одной порции эндорфинов не всегда достаточно, чтобы перебороть плохое расположение духа, в котором может пребывать аудитория. Кроме того, человеку невозможно мгновенно перестроиться с одного настроения на другое, надо дать ему и больше времени, и больше “гормонов удовольствия”, чтобы обеспечить этот процесс. Предваряющие вопросы должны быть короткими, чтобы не утомлять и не отнимать много времени.

Вопросы могут быть о чем угодно: о погоде, о природе, о настроении, о теме выступления, о мнениях, о готовности двигаться дальше, о состоянии...

Примеры вопросов:

- ✓ Видны ли слайды на экране?
- ✓ Меня хорошо слышно?
- ✓ Все ли готовы узнать что-то новое?
- ✓ Ну что, начнем?
- ✓ Все ли понятно?
- ✓ Все ли из вас попали под дождь? (Если за окном давно идет дождь.)
- ✓ Вы согласны?
- ✓ Вас устраивает план нашей встречи?
- ✓ Поднимите руки те из вас, кто хочет быть успешным и счастливым.

Также очень хорошо задавать риторические вопросы:

- ✓ Все знают, что такое болезнь, не так ли?
- ✓ Вспомните свое самое плохое самочувствие. Ужасные воспоминания, не правда ли?
- ✓ Уверен, что каждый из вас, когда-либо мечтал о...
- ✓ Конечно, все хотят быть здоровыми...
- ✓ Конечно, никому не нравится заниматься нелюбимым делом...

Задание:

Составьте личный список из десяти вопросов по теме вашего выступления. Запишите их на лист бумаги. Эти вопросы и навык, который

вы получите в результате написания, не раз будет выручать вас во время выступления.

- **Никогда не оправдывайтесь.** Нам неприятно ощущение, когда перед нами кто-то оправдывается, не так ли? Зачем же мы позволяем себе подобное во время выступления? Есть большая разница между уверенным признанием того, что вы можете чего-то не знать, и тем, что вы начинаете придумывать себе отговорки, в которые сами не верите. Согласны? Запомните — лучше уверенно признать свое поражение, чем начать оправдываться и пытаться казаться лучше. Аудитория всегда может простить неосведомленность в каком-либо вопросе, но она никогда не прощает слабости и обмана.

4.5. Качества голоса

Большинство людей говорит неестественными голосами. Многогранный и привлекательный голос — это уникальный феномен, способный превратить человека в сильную харизматическую личность. Голос очаровывает, влечет за собой, подчиняет и вдохновляет, придает силу и уверенность. Когда мы говорим не своим голосом, то не способны донести слушателям то, что хотим. Но изменение речи и голоса требует времени и терпения: невозможно за несколько дней забыть привычки, являющиеся неотъемлемой частью вашей жизни. Результат может проявиться через несколько месяцев упорного труда, но это того стоит.

Как быстро привести голос в порядок перед выступлением?

С помощью несложных упражнений голос можно сделать более приятным для восприятия вне зависимости от природных данных. Специалисты риторики выделяют такое явление, как «фокус языка». Это означает, что все органы, участвующие в артикуляции, настроены должным образом. Произношение звука «й» идеальным образом способствует настройке всех органов.

Задание

Лучшее упражнение для настройки органов артикуляционного аппарата — пять-шесть раз четко и громко произнести: «Эй, ты!» Попробуйте.

Кроме этого простого упражнения, улучшению речи способствует специальная артикуляционная гимнастика. В этот комплекс входит множество упражнений. Приведу некоторые из них. Такая гимнастика способствует расслаблению, что очень важно перед выступлением.

Задание

Повторять каждое упражнение необходимо не меньше десяти раз.

- 1. Быстро поднимайте руки вверх и делайте глубокий вдох, выдох — с протяжным звуком расслабления «о-о-о-о-о-о».*
- 2. Поднимите брови вверх.*
- 3. Сдвиньте брови к центру.*
- 4. Исходное положение — язык высоко прижат к верхнему небу, далее произносим на активном дыхании громко и напористо слог «ла».*
- 5. Расслабленным языком произведите раскатистое «тр-р-р».*
- 6. Быстро, на активном дыхании произносите слог «бо».*
- 7. Все мышцы лица и особенно губ расслабьте и произносите звук «бр-р-р» без участия языка.*
- 8. Вытяните губы в трубочку, а после широко улыбнитесь, не показывая зубы.*
- 9. Вытяните губы в трубочку, широко улыбнитесь во все 32 зуба.*
- 10. Широко откройте рот, а затем закройте.*

Следите за тем, чтобы во время разговора ваша речь звучала литературно и грамотно. Для этого рекомендую ежедневно читать не менее 10 страниц художественной классической литературы.

Упражнения с диктофоном

Многое можно сделать самому. Если вы начнете прислушиваться к голосам, которые нравятся, и подражать им, то сделаете первый шаг на правильном пути.

Задание

Выберите хороший голос, который вы слышите по телевидению или радио, и повторяйте за ним предложения, копируйте произношение. Послушайте такой голос, затем запишите свой голос и воспроизведите один за другим. Отметьте, каковы темп, выразительность, резонанс, выделение отдельных слов, артикуляция согласных и произношение трудных слов. Отнеситесь к своему голосу критически, как если бы это был голос постороннего человека.

Задание

Читайте вслух по десять минут в день.

Проговаривайте вслух собственные выступления или лучшие статьи из Интернета, читайте любимые книги или сказки перед сном. Запишите какой-нибудь фрагмент на диктофон и повторяйте запись ежедневно, пока не получите такое звучание, которое вас устроит.

4.6. Техника речи. Основы постановки дикции и дыхания

*Говори так, чтобы тебя нельзя было не
понять.*

Квинтилиан

Хорошая артикуляция невозможна при сжатых зубах. Для четкого произнесения звуков необходим зазор между верхними и нижними зубами. Постоянная привычка держать зубы сомкнутыми приводит к нечеткой артикуляции. Есть несколько способов создать пространство между зубами.

Упражнение

Сделайте так, чтобы ваша челюсть «отвисла», и вы заметите, насколько проще и естественнее выговариваются слова.

Поупражняйтесь со спичечным коробком между зубами — продекламируйте любой текст.

Попробуйте делать упражнения, которые я привожу ниже, в течение двух недель. Записывайте себя на диктофон и наслаждайтесь улучшениями, сравнивайте и двигайтесь дальше. Итак, 13 мощнейших упражнений для развития дикции, артикуляции и произношения.

Каждое упражнение нужно повторять 10 раз.

1. *Откройте рот, высуньте язык, поднимите его, затем опустите, отведите влево-вправо, сделайте круговые движения.*
2. *Втягивайте обе щеки. Надувайте щеки одновременно, затем по очереди.*
3. *Надавливайте на щеки языком.*
4. *Проводите языком по кругу за закрытыми губами. Массируйте десна кончиком языка.*
5. *Пощелкайте языком.*
6. *Надавливайте языком на губы поочередно — то на верхнюю, то на нижнюю.*
7. *Покусывайте язык от корня к кончику с ощущением легкого чувства приятной боли.*
8. *Покусывайте нижнюю, а потом верхнюю губу с ощущением легкой приятной боли.*
9. *Делайте мимикой всяческие невообразимые гримасы, при этом двигая нижней челюстью то вправо, то влево.*
10. *Произнесите слова с трудными сочетаниями согласных сначала медленно, затем быстрее:*
Бодрствовать, мудрствовать, постскриптум, взбадривать, трансплантация, сверхзвуковой, всклокочен, контрпрорыв, пункт взрыва, протестантство, взбудоражить, сверхстремительный, попасть в ствол, ведомство, брандспойт, витийствовать, философствовать, монстр, горазд всхрапнуть, друг друга жрут.

11. Произнесите выразительно и ясно, на одном выдохе следующую скороговорку. Если дыхания не хватает, сделайте добор воздуха в конце предложения.

На дворе трава, на траве дрова.

Раз дрова, два дрова, три дрова.

Дрова вширь двора, дрова вдоль двора.

Не вместит двор дров!

Надо выдворить дрова на дровяной двор.

12. Произнесите скороговорку о Греке в четком ритме, постепенно ускоряя темп. При этом отбивайте себе ритм хлопками в ладони (4 хлопка на строчку).

Ехал Грека через реку,

Видит Грека — в реке рак.

Сунул Грека руку в реку,

Рак за руку Греку цап!

13. Проколотый мяч

Представьте, что у вас на уровне груди большой резиновый мяч. Он проколот. Если на него нажать, слышно, как выходит воздух. Имитируйте звук раздражительным «с-с-с-с...». Нажимайте на грудную клетку (мяч) с двух сторон ладонями легко, без усилий, выдох должен быть плавным, энергичным, не ослабевающим к концу.

Упражнение повторить 3 раза.

4.7. 8 ключей красивой речи

Существует восемь основных факторов, влияющих на красоту и выразительность речи. Люди, владеющие в совершенстве этими ключами, без труда очаровывают слушателей, с легкостью вызывают симпатию к себе и благодаря этому быстро достигают поставленных задач.

1. Регистр, или высота голоса соответствует шкале музыкального тона — это чередование повышений и понижений голоса. Конечно, говорить фальцетом не вариант — быстро надоест слушателям. Наверное, вы слышали, как некоторые произносят слова через нос — это также может раздражать окружающих, поэтому не стоит увлекаться. Чаще всего мы говорим горлом. Это наша обычная повседневная речь.

Следует знать, что глубина голоса у большинства людей ассоциируется с властью и авторитетом. Чтобы добиться определенного результата или придать вес словам, нужно спуститься в грудную клетку.

Задание

Попробуйте произнести следующую фразу сначала фальцетом, потом через нос, повседневным голосом и в конце — низким глубоким тембром.

«Уважаемые друзья, сегодняшний день войдет в историю как день, когда я впервые использовал по-новому регистр своего голоса!»

2. Тембр голоса — это его окраска, она определяется обертонами, передающими эмоциональное состояние человека. Искусство тембра — самое трудное в мастерстве устной речи, так как качество голоса определяется не только количеством проделанных упражнений, но и прежде всего качеством жизни человека. Сюда относятся все вредные привычки: лень, неправильный режим дня, обиды, злость, уныние, прокрастинация, алкоголь, курение и наркотики.

Рекомендации непростые, так как стать обладателем чарующего тембра — это недешевая вещь, и, не соблюдая важные составляющие продуктивной жизни, красивый голос трудно заполучить

Задание

Попробуйте в течение 40 дней выполнять 7 рекомендаций.

1. Ложитесь до 22:00, вставайте не позже 6:00.

2. Перед сном прописывайте план на следующий день и хвалите себя за победы сегодняшнего.

3. Пропишите все, что вызывает у вас обиду или гнев, а напротив — способы решения этих проблем с помощью прощения или конкретных действий.

4. Каждое утро давайте телу физические или статические нагрузки, но без фанатизма — после тренировки тело должно испытывать благодарность.

5. Прочитывайте 20 страниц любимой книги в день и делитесь этими знаниями с другими.

6. Навсегда откажитесь от курения и алкоголя в любом количестве.

7. Каждый день делайте все упражнения на голос, которые я даю в этой статье.

3. Просодия — это совокупность ударения, тона и интонации нашей речи. Своеобразный метаязык для передачи значения излагаемых мыслей. Вы замечали, что тех, кто говорит на одной ноте, очень трудно слушать? Это и есть монотонность

Задание

Одно и то же слово можно произнести по-разному, попрактикуйтесь прямо сейчас:

«Согласен» — утверждение;

«Согласен!» — раздражение;

«Согласен...» — неуверенность;

«Согласен?» — ирония.

4. Темп речи зависит от индивидуальности, от содержания, говоримого и от моды. Можно быть весьма взволнованным и говорить очень быстро. Или напротив, замедлить темп речи, дабы выделить какую-то важную смысловую часть.

Задание

Произнесите фразу «Почему ты не полил мои цветы?» сначала очень быстро, а потом медленно. Почувствуйте, как с темпом речи меняется и высота голоса.

С темпом речи связаны логические и психологические паузы. Поэтому, репетируя дома свою речь, проживайте каждую фразу сердцем, чувствуйте все, что говорите, и не забывайте ставить себя на место слушателя — представляйте его реакцию на сказанное.

5. Тишина. Нет ничего плохого в небольшой тишине, будь то разговор или публичное выступление, не так ли? Не стоит ее заполнять паразитами вроде «эээ», «аааа», «ммм?».

Задание

Произнесите фразу сначала так, как вы произносите обычно, а после делая паузы после каждого слова.

«Дорогой, многоуважаемый шкаф! Приветствую твое существование, которое вот уже более ста лет было направлено к светлым идеалам добра и справедливости; твой молчаливый призыв к плодотворной работе не ослабевал в течение ста лет, поддерживая (сквозь слезы) в поколениях нашего рода бодрость, веру в лучшее будущее и воспитывая в нас идеалы добра и общественного самосознания...».

6. Громкость (сила, звучность) голоса имеет две цели: донести до всех слушателей речь оратора и обеспечить возможности выделения некоторых блоков фразы более сильным голосом. Главное условие громкости — глубокое дыхание и здоровые голосовые связки. Не стоит подавлять слушателей громким голосом. Не следует говорить на пределе силы голоса — нужно иметь запас звучности, и это должны чувствовать слушатели. Повышение громкости поражает и заставляет обратить внимание публики, внезапное понижение интригует слушателей.

Задание

Произнесите следующий отрывок из стихотворения сначала очень громко, а после шёпотом.

*«Однажды, в студёную зимнюю пору
Я из лесу вышел; был сильный мороз.
Гляжу, поднимается медленно в гору*

Лошадка, везущая хвосту воз».

7. Голос. Условием владения голосом является дыхание, четко скоординированное с процессом речи, обеспечивающее подачу потока воздуха для голосовых связок и всего речевого аппарата, полости рта и носа.

Задание

Возьмите диктофон или любое другое записывающее устройство. Включите его и протяните звук «а» насколько хватит дыхания.

Теперь активно вдыхайте и выдыхайте воздух открытым ртом максимально глубоко и максимально быстро (не более 40 раз).

После этого без пауз опять протяните звук «а». Выключите диктофон и прослушайте запись.

8. Артикуляция и дикция. Неважно, говорим ли мы шепотом или кричим во всю глотку, нас должны понимать. Артикуляция каждого звука — обязательное условие точного воспроизведения слов. Хорошая дикция и общая произносительная культура требуют, во-первых, образцов для подражания и, во-вторых, специальных упражнений.

Задание

Прочитайте в быстром темпе эти скороговорки:

Купи кипу пик. Пик кипу купи.

Везет Сенька Саньку с Сонькой на санках. Санки скок, Сеньку с ног.

Саньку в бок, Соньку в лоб, все в сугроб!

Если у вас получилось без ошибок с первого раза, значит, у вас довольно хорошая дикция — поздравляю!

4.8. 12 советов оратору

СОВЕТ 1. Дикция. Старайтесь проговаривать каждое слово в предложении медленно и с расстановкой. Говорите как можно дольше, при этом постарайтесь все это сделать на одном дыхании.

СОВЕТ 2. По возможности старайтесь читать громко вслух, это поможет Вам лучше усвоить новый материал, так как соединяет в процессе запоминания два органа восприятия – зрение и слух.

СОВЕТ 3. Научитесь легко пересказывать. Прочтите небольшой отрывок из любого текста и перескажите его. Старайтесь сделать это дословно, а затем сделайте это собственными словами, самостоятельно выстраивая свою речь.

СОВЕТ 4. Подготовьте речь, выражающую Вашу точку зрения. Речь может быть любой, длительностью не более пяти минут, на строго определенную тему: профессиональная цель, хобби, семья и т.д. Употребите в рассказе как можно больше ключевых слов, но при этом постарайтесь заменить их синонимами.

СОВЕТ 5. Пытайтесь увлекательно и предельно образно, рассказывать о всевозможных случаях и приключениях. Анекдоты, короткие истории, путевые заметки, которые вы рассказываете, должны увлечь ваших слушателей.

СОВЕТ 6. Регулярно тренируйте Вашу память. Возьмите за правило ежедневно что-то запоминать: выучите стихотворение или отрывок из книги, а еще лучше возьмитесь за изучение иностранного языка. Исследования показывают, что укрепление памяти достигается, прежде всего: концентрацией внимания (повышением способности к восприятию); созданием ассоциаций (так называемых «мостиков памяти»); повторением (матерью ученья).

СОВЕТ 7. Заведите блокнот самоанализа ваших выступлений. Он может быть таким:

| Дата | Тема выступления | Что получилось | Что было плохо | Что можно улучшить в будущем |
|-------------|-------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| | | | | |

Уверен, вы уже попробовали сделать многие из тех упражнений, которые я приводил выше, и почувствовали результат. И очень надеюсь, что будете продолжать применять технологии, методы и инструменты каждый день для

стабильного роста. Ведь мы с вами знаем — стоит повторить одно и то же действие 21 раз, как в сознании формируются устойчивые нейронные связи. После 40 повторений формируется привычка. Продолжайте тренироваться, и результат не заставит себя ждать. От всего сердца желаю вам постоянных внутренних трансформаций и преобразований во всех сферах жизни!

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ПРЕДМЕТНО-ОБРАЗНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ ТАБАКА

Моисеев Олег Олегович, клинический психолог, руководитель московского городского отделения Общероссийской общественной организации «Общее дело», эксперт Главного Управления по незаконному обороту наркотиков МВД РФ, эксперт РОСКОНАДЗОРА (г. Москва)

Программа первичной профилактики употребления табака направлена на выработку навыков активного неприятия табачных изделий. Демонстрация предметов-образов, символизирующих ряд отрицательных явлений в жизни человека и вызывающих стойкие негативные ассоциации, не носит хаотичного и случайного характера, а соответствует структуре и плану занятия.

Программа рассчитана на возраст участников от 5 лет и старше.

Описание двух занятий (упражнений), каждое из которых проводится в течении 10 - 15 минут, является фрагментом профилактического урока.

5.1. Занятие № 1 Образ «Табачная пыль»

Занятие направлено на выработку навыка активного противостояния изделиям из табака. Занятие длится 10-15 минут

Цель занятия: вызвать негативные установки к табаку, через демонстрацию образа табака как отравляющего вещества.

Методическое обеспечение: упаковка природного инсектицида «табачная пыль».

План занятия (Сценарий занятия):

Ведущий, начиная разговор с аудиторией об опасности и вреде употребления изделий на основе табака, обращается к слушателям с вопросом: «А есть ли в аудитории люди, не слышавшие об опасности курения для здоровья?».

Опыт показывает, что даже при работе с детьми дошкольного возраста, ответ однозначен – о вреде курения слышаны все!

Ведущий задает следующий вопрос: «Для чего нужен табак?».

Здесь возможен широкий диапазон ответов, и если среди них встречаются такие: «чтобы курить, успокоить нервы, снять стресс и т.д.», то ведущему необходимо, снова вернуться к началу занятия и сделать акцент на общеизвестной информации о том, что курение вредно и опасно для здоровья. Верный ответ, чаще всего даётся педагогами или лицами старшего поколения: «Это отравы для насекомых!». Если ответ прозвучал, следует поблагодарить отвечающего за эрудицию и помощь в ведении мероприятия, далее (как и в случае отсутствия правильных вариантов ответа) переходить к объяснению и демонстрации.

Ведущий: «Об этом мало кто знает, но «ТАБАЧНАЯ ПЫЛЬ» с содержанием никотина 12 г/кг является природным инсектицидом (ядом) и продается в садоводческих магазинах».

Ведущий демонстрирует упаковку этого яда для насекомых, что производит глубокое впечатление на слушателей, независимо от возраста.

Затем, приглашает кого-то из аудитории для внимательного прочтения надписей на упаковке, где содержатся подробные инструкции использования отравы: техника безопасности при открытии пакета, перечень защитных средств при работе с этим препаратом (маска, очки, перчатки), перечень насекомых, уничтожаемых данным инсектицидом, возможность отпугивания животных, с помощью содержимого пакета и т.д. Важной является и информация о необходимости удаления с обрабатываемого участка женщин (особенно беременных) и детей.

Ведущий: «Очень часто, садоводы-любители в сельской местности, ввиду разных причин не имеющие возможности купить «табачную пыль», но нуждающиеся в отраве для насекомых, собирают окурки, брошенные курильщиками и замачивают их в теплой воде на несколько дней, получая таким образом ядовитый раствор. Зная о том, что табачные окурки

продолжают отравлять почву и воду, депутаты Государственной Думы выдвигали предложение, включить в стоимость сигаретной пачки, специальный налог компенсирующий экологический вред».

Необходимо, как можно более подробно, обсуждать информацию, закрепляя усвоение материала и выстраивая крепкие ассоциативные связи у участников мероприятия: «табак=яд».

Занятие №1 можно закончить словами:

Ведущий: «После распыления «табачной пыли» все садовые вредители, которых мы перечислили, разбегаются, расползаются, разлетаются с огорода, инстинктивно чувствуя какую страшную опасность несёт этот яд. Человек также знает об опасности табака, но, к сожалению, не каждому удаётся её избежать. Почему?»

Такие ответы аудитории, как «привычка» и «зависимость» являются наиболее распространенными и одновременно желательными так как позволяют перейти к следующему упражнению.

5.2. Занятие № 2 Образ «Зайчик и капкан»

Занятие направлено на раскрытие механизмов формирования зависимого поведения. Продолжительность занятия 10-15 минут.

Цель занятия: с помощью образов сформировать у аудитории ассоциативную связь между зависимостью и капканом (ловушкой, западнёй).

Методическое обеспечение: небольшая плюшевая игрушка (зайчик, мишка, котёнок и т.д.) и капкан (возможно мышеловка).

План занятия (Сценарий занятия):

Ведущий задает вопрос: «Несмотря на то, что все знают об опасности курения, год от года появляются новые курильщики. Почему же человек начинает курить?»

Выслушивая ответы о причинах попадания в табачную зависимость, ведущий демонстрирует аудитории небольшого белого плюшевого зайчика

(может быть заменён другой плюшевой игрушкой) и капкан. Зайчика необходимо персонифицировать, дав ему имя присутствующего в аудитории человека (это вызывает смех и повышенный интерес аудитории). При этом, необходимо разъяснить присутствующим, что имя выбрано случайно и может быть и другим – все присутствующие находятся в условной «группе риска», это объединяет аудиторию для общей работы. Далее, капкан приводится в рабочее положение.

Ведущий задает следующий вопрос: «Что необходимо, чтобы зайчик попал в капкан?».

После ответов (как правило: морковка, капуста, приманка и т.д.), нужно пояснить, что, для начала, капкан необходимо замаскировать и его демонстрация на занятии производится для наилучшего понимания природы зависимости, но ни один «зайчик» зная о наличии капкана, ни за какой приманкой к нему не подойдёт.

Ведущий: «Что нужно, чтобы человек (имя которого ранее присваивалось зайчику) взял в руки первую сигарету?» После каждого полученного ответа, повторять сказанное, предлагая «зайчику» варианты и просить отвечающих запоминать сказанное ими. Набрав определённое количество причин, «получив согласие зайчика на пробу», игрушка помещается в капкан, который захлопывается. Находящийся в таком положении зайчик демонстрируется окружающим, и тем, кто делился своим мнением о возможных причинах первой пробы, **ведущий** предлагает ответить: «Получил ли он обещанное и желаемое?» и «Что чувствует попавший в капкан зверёк?» Прозвучавшие ответы (боль, страх, отсутствие свободы) необходимо повторять и акцентировать на них внимание. Ассоциативный ряд: «зависимость=капкан». **Заканчивая занятие № 2, ведущий** задаёт следующие вопросы: «Если бы зайчик знал о наличии ловушки?», «А люди знают о вреде курения?», «Что, если предложить человеку опасное, повреждающее воздействие?».

6. ЗАНЯТИЕ ДЛЯ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

«ЛОМЕХУЗА»

Колесникова Елена Карловна, психолог, наркологический превентолог, председатель Якутского республиканского отделения Общероссийской общественной организации «Общее дело», член Общественной палаты РС (Я) (г. Якутск).

Программа направлена на популяризацию здорового образа жизни среди детей – младших школьников.

Программа рассчитана на возраст участников от 6 лет и старше.

Описание занятия, которое проводится в течение 30-40 минут, может быть как отдельным профилактическим уроком, так и его фрагментом.

Занятие «Ломехуза»

Цель занятия: вызвать негативные установки к алкоголю через образ работающих муравьев и ломехузы.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор и экран для проектора.

План занятия (сценарий занятия):

Ведущий: представляет себя, знакомится с аудиторией.

Ведущий: задает вопрос «Знаете кто такие ломехузы?»

Ответы учащихся.

Ведущий: «Ломехуза выглядит вот таким образом (показывает на слайд презентации), это маленький жучок, который садится на муравейник и с этого момента он начинает отсчитывать обратный отсчет»

Ведущий: «По своему общественному устройству муравьи - наиболее близкие к человеку существа на Земле. Каждое новое открытие в мирмекологии (науке о муравьях) лишь подтверждает это.»

Ведущий: «Есть царица, которая отвечает за размножение, рабочие, фуражиры, отвечающие за снабжение муравейника едой, военные, которые распознают опасность и уничтожают ее. Военные при обнаружении чужака в гнезде сразу же его уничтожают и охраняют. У муравьев есть свои ясли, где

они ухаживают за своими личинками и вынянчивают детенышей. А также муравьи держат «домашний скот» – тлю, которую «доят», получая нектар и употребляют в пищу.

Ведущий: «Но на муравейник садится маленький жучок ломехуза и жизнь муравейника начинает обратный отсчет. Ломехуза начинает откладывать свои яйца, которые очень похожи на яйца муравьев. Муравьи не трогают чужака, начинают ухаживать за личинками ломехузы и даже спокойно относятся к тому, что личинки ломехузы начинают поедать личинки и детенышей муравьев. Почему так происходит? Почему очень умные муравьи позволяют поедать своих детенышей и паразитировать ломехузам на муравейнике?»

Ответы детей.

Ведущий: «Из пузика ломехузы выделяется вещество, похожее по своим свойствам с алкоголем.»

Ведущий: «Употребляя наркотическое одурманивающее вещество с пузика ломехузы муравьи входят в состояние опьянения, они становятся не способными выполнять свои функции, очень медленно начинают выполнять свои обязанности либо просто в бессознательном состоянии валяются в муравейнике, чтобы слизать одурманивающего напитка с пуза ломехузы, муравьи толпой скапливаются возле нее и начинают толкаться, чтобы первым полизать наркотик. У пьющих муравьев начинает рождаться «отсталое» потомство - заторможенное, не способное осуществлять сложные задания.»

Ведущий: «Через некоторое время ломехузы все больше начинают размножаться, все больше рождается не способных к выполнению своих функций муравьев, трудовые муравьи все больше спиваются, еды для того, чтобы прокормить муравейник добывается все меньше и муравейник погибает.

Ломехузы перелетают на другой здоровый муравейник... На что похожа ситуация в муравейнике?»

Ответы школьников. Поддерживаем те ответы, которые указывают на то, что эта история очень сильно похожа на ситуацию в нашем обществе.»

Ведущий: «Согласно исследованиям ВОЗ (Всемирной организации здравоохранения), если в стране употребляют более 8 литров в год на душу населения, то нация идет к необратимому угасанию.» Поэтому очень важно каждому из нас вести трезвый образ жизни, чтобы не в нашей стране не повторилась история, как с муравейником.»

6. ИГРОВЫЕ ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ УРОКОВ ПО ПРОФИЛАКТИКЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ ПСИХОАКТИВНЫХ ВЕЩЕСТВ В ДЕТСКОЙ И МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

Кондратьева Диана Сергеевна, Осипова Мария Андреевна, добровольцы Якутского республиканского отделения Общероссийской общественной организации Общее дело (г. Якутск)

Программа направлена на популяризацию здорового образа жизни среди молодёжи.

Программа рассчитана на возраст участников от 14 лет и старше.

Описание занятия (викторины), которая проводится в течение 30-40 минут, может быть как отдельным профилактическим уроком, так и его фрагментом.

Викторина «Своя игра ЗОЖ»

Цель: Занятие направлено на развитие интеллектуально-познавательных навыков о здоровом образе жизни, мотивации учащихся на полный отказ от любых психоактивных веществ; развитие критического мышления, способности анализировать, сравнивать, делать выводы.

Материально-техническое оснащение: компьютер, проектор и экран для проектора, секундомер на телефоне или экране.

План занятия (сценарий занятия):

Ведущий представляет себя, знакомится с аудиторией

Ведущий задает вопрос «А много ли вы знаете о здоровом образе жизни?»
Ответы учащихся.

«Очень сложно ответить на этот вопрос, когда не проводил проверку собственных знаний по этой теме. Давайте мы сыграем с вами в одну очень интересную и познавательную игру, заодно и проверим, кто больше всех знает фактов о здоровом образе жизни»

Ведущий включает игру, ребята делятся на 2-3 команды

Ведущий объясняет правила игры «Команды по порядку выбирают вопросы на доске под любой категорией и цифрой, кроме ранее выбранных, и отвечают на вопрос в течение 1 минуты. Если время истекло, а команда так и не смогла дать правильного ответа на вопрос, право ответа передается следующей команде. Цифры в категориях ответов обозначают баллы, которые может получить команда за правильный ответ. Выигрывает та команда, которая набрала в сумме больше всего очков.»

«Другие команды не имеют права подсказывать той команде, которая отвечает.»

Начинается игра

Ребята: представляют по очереди свои команды

Ведущий: «Вам будет предложено 4 темы, в каждой теме по 5 вопросов разной стоимости, итого 20 вопросов стоимостью от 10 до 50 баллов.»

Ведущий: объявляет темы:

- Факты
- Сборная солянка
- КартинОчки
- Пословицы и поговорки

Ведущий: «Итак, время пошло»

Команды в хаотичном порядке выбирают вопросы

Категория Факты

| Цена вопроса | Вопрос | Ответ |
|---------------------|--|----------------|
| 10 | Короткая глава книги Алена Карра "Легкий способ бросить курить" называется "Преимущества курения". Воспроизведите содержимое этой главы. | Чистый лист |
| 20 | На форуме специальной страницы сайта "Здоровая Россия" пользователи | Бросают курить |

| | | |
|----|--|-----------------|
| | обмениваются опытом — как легче СДЕЛАТЬ ЭТО. Согласно статистике, собранной модераторами сайта, два самых популярных помощника — семечки и чупа-чупсы. Что же делают посетители этой спецстраницы? | |
| 30 | Сколько в среднем в год тратит курящий? | 36-50 тыс. руб. |
| 40 | Заботясь о здоровье жителей, власти Манчестера предложили ряду компаний поменять за счет казны некоторые предметы, уменьшив в них количество отверстий | Солонка |
| 50 | В 2013г до 4 декабря на станцию «Выставочная» московского метро можно пройти не за 28 рублей, а за 30... Чего? | Приседаний |

Категория Сборная солянка

| Цена вопроса | Вопрос | Ответ |
|--------------|---|---|
| 10 | Болезнь, о которой говорят: «Добровольное сумасшествие» | Пьянство |
| 20 | Назовите вредные вещества содержащиеся в табачном дыме? | Никотин, окись углерода, сажа, мышьяк, аммиак |

| | | |
|----|--|-----|
| 30 | Поэт Маяковский писал: «Нет на свете прекрасней одежды, Чем бронза мускулов и гладкость кожи. Прав ли он?» | Нет |
| 40 | Алкоголь согревает. Миф или реальность? | Миф |
| 50 | Извините вы теряете 20 баллов! | |

Категория КартинОчки

| Цена вопроса | Вопрос | Ответ |
|--------------|--|--------------------------|
| 10 | Кому принадлежат эти высказывания? 1)«Алкоголь-гораздо больше горя причиняет, чем радости, всему человечеству, хотя его и употребляют ради радости. Сколько талантливых людей погибло из-за него!» 2)«Спирт также консервирует душу и ум пьяницы, как он консервирует анатомические препараты» | 1) Толстой 2) Пирогов |
| 20 | Известный хирург Ф. Углов утверждал, что после приема спиртного в коре головного мозга остается... | Кладбище мертвых клеток |
| 30 | Вы получаете 20 баллов! | |
| 40 | Кому из русских поэтов принадлежат слова: «Человек пьющий ни на что не годен» | Пушкин |
| 50 | Кто из известных русских писателей сказал такую фразу: «Редкий вор, убийца совершает свое дело трезвым» | Толстой |

Категория Пословицы и поговорки

| Цена вопроса | Вопрос | Ответ |
|--------------|--|-----------------|
| 10 | Закончите пословицу: Аптека не прибавит «...» | Века |
| 20 | Закончите пословицу: И старым и молодым вреден «... ..» | Табачный дым |
| 30 | Заполните пропуск: Кто не болел, тот «...» цены не знает. | Здоровью |
| 40 | Вы получаете 20 баллов! | |
| 50 | Заполните пропуск: В здоровом «...» - здоровый дух | Теле |

Ведущий: «Уважаемые участники команд, игра закончена!»

Ведущие подсчитывают баллы и подводят итоги викторины

Ведущий: «По итогам игры первое место заняла команда 1, второе место заняла команда 2, третье - команда 3»

Победителям можно подарить призы: закладки для книг или диски организации «Общее дело».

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ РЕСУРСЫ:

- 1) <https://общее-дело.рф> - сайт Общероссийской общественной организации «Общее дело»
- 2) <https://доброволец-про.рф> – сайт всероссийского конкурса социальных проектов «ДоброволецПро» (положение, форма для подачи заявки участников и т.п.)
- 3) <https://t.me/+8ukvxAwzhRBjYjcy> – группа в телеграмм, где можно получить всю необходимую информацию о конкурсе, мероприятиях, обучающих вебинарах
- 4) <https://vk.com/dobrovolescod> - сообщество «ДоброВолец» ВКонтакте