

ГБПОУ КК "КАТТ"

Беседа для родителей :

«Как говорить с подростком о наркотиках»

Педагог-психолог Карачевцева О.А.



На вопрос «Трудно ли вам разговаривать со своим ребенком о наркотиках?» - чаще всего от родителей слышишь такие ответы: «очень», «не хотят разговаривать», «грубят» и т.п. По общему мнению проблема «отцы и дети» сегодня как никогда актуальна. Взрослые и дети конфликтуют и часто просто не замечают друг друга. В семьях царит непонимание. Нередко в этом виноваты мы, взрослые. И прежде всего, если мы:

- все запрещаем (все на свете придаем табу);
- безоглядно обвиняем и осуждаем («ты сам во всем виноват!»);
- проецируем негативное поведение детей («он, конечно, опять пошел курить!») и т.д.

Чтобы разобраться в причинах проблемы и найти пути ее решения, попытаемся рассмотреть три психологических типа, характерных для подростков. Это поможет нам подобрать ключи общения к каждому из них. Для простоты вслед за итальянским детским писателем назовем их «стеклянный», «деревянный», «соломенный».

«Стекло́нный» тип – легкоранимый и «разбивающийся» от любого неосторожного прикосновения. Для него характерны обидчивость, замкнутость, в тоже время он хорошо поддается воздействию. Полезно

заранее подумать о ходе беседы с таким подростком и сформулировать для себя ее цель.

Цель беседы может быть следующей: успокоить его; мобилизовать на конструктивный диалог; обозначить имеющуюся проблему шире, переводя ее из плоскости личностной в социальную и т.д.

Общая стратегия разговора может быть охарактеризована словом «поглаживание». Сначала вы высказываете надежду на возможность разумного решения, затем ориентируете подростка на успех и т.д.

Манера ведения разговора: полное спокойствие и доброжелательный тон, желательно избегать торопливости, почаще делать паузы, можно говорить даже с определенной долей внушения и лучше «тет-а-тет»

«**Деревянный**» тип – характеризуется невосприимчивостью, может быть глух к воспитательному воздействию, у него есть свои внутренние установки. Он не лишен упорства, но при этом личные интересы часто доминируют над общественными.

Цель беседы может быть следующей: создать ситуацию внутреннего дискомфорта, которая должна натолкнуть на размышления, ведущие к переоценке «ценностей».

Общая стратегия беседы: поставить подростка в ситуацию жесткого выбора, показать грозную перспективу того, что он имеет и кого любит, вплоть до самых близких людей. Напомнить о жизненных планах, реализацию которых он ставит под удар, и т.д. При этом надо иметь в виду перспективу благополучного разрешения проблемы.

Манера ведения беседы: спокойная речь, не повышать голоса, но при этом говорить достаточно жестко.

«**Соломенный**» тип – быстро «вспыхивает», возбуждается сильными переживаниями, имеет завышенные требования к себе и к окружающим, малейшее отклонение от задуманного приводит к панике и т.д.

Цель беседы может быть следующей: спровоцировать подростка на разговор, выслушать его и сориентировать на личностно-значимую деятельность в контакте формирования антиалкогольного сознания среди сверстников.

Общая стратегия беседы: дать возможность выговориться, а затем указать на то, что пора принять какое-то решение, способное вывести его из тупика.

Манера ведения беседы: внимательно выслушать, проявить понимание, советы высказывать твердо, с определенной долей внушения, близкой к приказу.

Теперь перейдем к содержательной части предстоящего семейного разговора. С точки зрения психологии можно выделить его эмоциональную и рациональную составляющие. Эмоциональная составляющая в организации такой беседы обеспечивает эффективность прежде всего ее начального этапа. Она призвана обеспечивать контакт с ребенком и помогает снятию внутренних барьеров, которые часто сопутствуют разговору. Это особенно важно, если у родителей и ребенка разные точки зрения на данную проблему. Среди хорошо зарекомендовавших себя способов эмоциональной стыковки двух собеседников можно назвать прием «накопления согласий». Замечено, что если партнер в ответ на ваши реплики про себя или вслух не раз отвечал «да», в дальнейшей беседе ему сложно будет сказать «нет». Кроме того прием поможет переориентировать собеседника на вас, поскольку тот предположит, что вы человек не глупый и способны понять его. Другой прием эмоциональной стыковки – «поиск опор в качествах личности». Для его реализации необходимо чувствовать внутреннюю позицию подростка по отношению ко всем вашим притязаниям, уметь искренне похвалить его, выразить свое одобрение.

Рассмотрим пример.

Родители решают серьезно поговорить с сыном в профилактических целях. Обычно разговор начинается с фразы: *«Я хочу поговорить с тобой о наркотиках»*. Реакция подростка: *«Зачем? Я их не употребляю и не собираюсь этого делать»*. Налицо противоречие интересов *«хочу – не хочу»*.

Выход из этого тупика с помощью приема «накопления согласований» может быть следующим: *«Я знаю, что тебе не хочется говорить на эту тему. «Ты думаешь, что это никогда не коснется ни тебя, ни твоих друзей»*. Далее используя прием «поиска опор в качествах личности», мы можем усилить коммуникативную атаку: *«Я думаю, так оно и будет. Во всяком случае, я хочу в это верить, поскольку ты разумный и сильный человек»*.

Первая часть беседы должна подвести подростка к попытке серьезного анализа сложившейся ситуации, сделать его внимательным и благодарным слушателем. Таким образом, создав основу успеха, она лишь подготавливает подростка к восприятию рациональной части разговора. Теперь мы сосредоточим внимание на рациональной составляющей беседы, которая сводится к воздействию на ребенка путем убеждения.

Между тем практика показывает, что этих требований недостаточно. Далек не все учителя и родители могут использовать инструменты убеждения. Причина этого – незнание принципов конструирования убеждающего

воздействия. Что бы восполнить этот пробел, предлагается опробовать на практике технологию этого процесса, которая **состоит из 6 этапов**:

1. Формулирование тезиса предстоящего разговора с подростком (смысл, идея).
2. Определение количества субъектов, входящих в заданный тезис.
3. Подборка аргументации к каждому из субъектов отношений (чем больше аргументов, тем лучше), образование блоков аргументации.
4. Формулирование возможных контраргументов по каждому из блоков, исходя из позиции оппонентов.
5. Усиление блоков аргументации, которые вызывают опасение, путем включения их в убеждающий монолог.
6. Определение доминирующего блока аргументации, на основании которого следует строить логику разговора.

Например, вы желаете, чтобы ребенок взглянул на ситуацию с вашей точки зрения, и у него возникло чувство отторжения к наркотикам. Как это сделать? Прежде всего, надо четко и правильно сформулировать тезис предстоящего разговора. Родители чаще всего стремятся на этом этапе использовать запретительную форму типа: «Употреблять наркотики нельзя». И в этом их главная ошибка.

Теперь о субъектах отношений в данном тезисе. Их можно выделить в целый ряд: сам подросток, его родители, друзья, учителя, учащиеся школы, знакомые на улице и т.д., все общество, наконец. Можно каждый субъект отношений можно рассматривать отдельно, а можно объединить в три группы: «Я», «Близкие люди», «Общество». Таким образом, наш тезис распался на подтезисы типа: «Употреблять наркотики плохо: для самого человека, для его близких, для всего общества».

К каждому субъекту отношений необходимо подобрать как можно больше аргументов, например: Опасность тяжелой болезни или страх собственной преждевременной смерти; чувство вины перед родителями, необходимость огромных затрат на такую «радость», как наркотики; вероятность попадания в зависимость от торговца наркотиками и т.д. Для взрослого юноши решающим аргументом может стать вероятность краха всех жизненных планов, что становится обобщающим аргументом для ряда более частных опасений: перспективы потери здоровья, совершения преступлений, получения тюремного срока и т.д.

Конструируя индивидуальную беседу, необходимо помнить о том, что чем моложе ваш собеседник, тем значимее для него блок аргументаций, связанный близкими людьми (папа, мама, бабушка, любимая учительница и т.д.). Для старших подростков наиболее сильным оказывается блок «Я», моя

жизнь, мое будущее. Но это не значит, что надо игнорировать другие блоки аргументации.

В заключение подчеркнем еще раз, что индивидуальная беседа только в том случае станет эффективным средством семейного воспитания, если родители будут стремиться к тому, чтобы дети их не просто слушали, но слышали.