

ПРОДОЛЖЕНИЕ

# Профилактика экстремального поведения несовершеннолетних

Продолжаем разговор об экстремальных увлечениях современных подростков и молодежи (зацепинге, ружфинге и т.д.), создающих серьезную угрозу безопасности их здоровья и жизни. В этой статье мы поговорим об организации досуга «любителей острых ощущений» – о комплексе интерактивных занятий, игр и игровых тренингов, направленных на профилактику молодежного «экстрима».

## ИГРА «ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА»

Цель – профилактика экстремального поведения несовершеннолетних.

Задачи:

- развить способности к выявлению

«Я»-концепции – реальной самоидентификации лидера;

- развить способности подростка соединять идеи из разных областей эмпирического и чувственного опыта;

- развить лидерские качества, подвижность мышления и навыки эффективной коммуникации;

- способствовать формированию умения излагать материал внятно и ярко.

Состав группы: не более 20 участников. Большой размер группы приведет к размыванию внимания и ослаблению концентрации.

Ресурсы: большой лист ватмана каждому участнику; для группы – фломастеры, ножницы, клейкая лента, краски, клей, большое количество печатной продукции (рекламные проспекты, брошюры, иллюстрированные журналы и газеты).

Продолжительность игры: около часа.

«Визитная карточка» – серьезное задание, предоставляющее нам возможность стимулировать самоанализ, самоидентификацию участников тренинга. Это является необходимым предварительным этапом самоактуализации – преобразования из пассива в актив всех тех необходимых представлений, умений, навыков, которыми обладает претендент на лидерство.

Игра отвечает задачам начальной стадии тренинга, так как предполагает знакомство участников группы друг с другом.

### ХОД ИГРЫ

Каждый участник складывает полученный им ватманский лист по вертикали пополам и делает в этом месте разрез (большой настолько, чтобы в образовавшееся отверстие можно было просунуть голову). Если теперь мы наденем на себя лист, то увидим, что превратились в живую рекламную тумбу, у которой есть лицевая и тыльная сторона.

На передней части листа участники тренинга составят индивидуальный коллаж, рассказывающий о личных особенностях игрока. Здесь, на «грудке», нужно подчеркнуть достоинства, но не забыть и о качествах, которые, мягко скажем, не доставляют вам особой радости. На тыльной стороне ватманского листа («спинке») отразим то, к чему вы стремитесь, о чем мечтаете, чего хотели бы достичь. Сам коллаж составляется из текстов, рисунков, фотографий, которые можно вырезать из имеющейся печатной продукции и дополнить при необходимости рисунками и надписями, сделанными от руки.

Когда работа по созданию визитной карточки завершена, все надевают на



себя получившиеся коллажи и начинают ходить по комнате, знакомиться с визитками друг друга, общаться. Приятная негромкая музыка – отличный фон для этого парада индивидуальностей.

Завершение: обсуждение упражнения. Вопросы участникам тренинга:

Как вам кажется, возможно ли эффективно руководить другими, не зная толком, кто ты есть сам?

Кажется ли вам, что в ходе задания вы смогли лучше понять, что вы за человек? Удалось ли вам достаточно полно и внятно создать свою визитную карточку?

Что было легче – говорить о своих достоинствах или отражать на листе свои недостатки?

Нашли ли вы среди партнеров кого-то, похожего на вас? Кто очень отличается от вас?

Чей коллаж запомнился вам больше всего и почему?

Как может подобный вид работы повлиять на развитие лидерских качеств?

Наше восприятие – то зеркало, которое формирует наше впечатление о себе, нашу «Я»-концепцию. Безусловно, окружающие нас люди (семья, друзья, коллеги) корректируют нашу самоидентификацию. Иногда до такой степени, что представление о собственном Я изменяется до неузнаваемости у человека, склонного воспринимать мнение со стороны и доверять другим гораздо больше, чем самому себе.

Некоторые люди имеют очень детально разработанную «Я»-концепцию. Они свободно могут описать собственную внешность, умения, навыки, черты характера. Считается, что чем богаче мое представ-

ление о себе, тем проще я могу справиться с решением различных проблем, тем более спонтанным и уверенным буду в межличностной коммуникации.

### ИГРА «МАТРЕШКА»

Цель – профилактика экстремального поведения несовершеннолетних.

Задачи:

- развить у участников навыки самоанализа;
- способствовать преодолению внутренних барьеров, страхов и неуверенности перед другими людьми;
- способствовать развитию аналитических качеств, помогающих быть лидерами.

Состав группы: игра предполагает камерную ситуацию, а потому предпочтительна группа до 15 человек.

Ресурсы: большая матрешка.

Продолжительность игры: в зависимости от количества участников и уровня самораскрытия.

«Матрешка» – одна из психодраматических техник, способствующая самораскрытию и самопознанию членов группы. Как всегда при использовании психодраматических техник, успех упражнения во многом зависит от тренера. Успех этот сопряжен с созданием доверительной и поддерживающей личность атмосферы. Участники должны быть сосредоточены на высказываниях и эмоциях товарищей, избегать всяческих комментариев, насмешек, реакций, которые могут спугнуть, обидеть.

### ХОД ИГРЫ

Добровольцу, вышедшему на площадку

из числа участников тренинга, дается в руки матрешка и предлагается открывать ее, добираясь до наименьшей куколочки. Каждый слой обозначает для нашего героя его сущность, так что под внешней оболочкой – каким видят его окружающие – скрываются более глубокие и тайные уровни.

Игра начинается словами: «Это я (фамилия и имя участника), каким меня видят окружающие...»

Продолжение может быть таким: «Это я – такой, каким меня знают сослуживцы/друзья/семья/любимая, каким я являюсь на самом деле».

Можно направить разговор в определенное русло и просить высказываться лишь о лидерских качествах, потенциале, удачах и просчетах, страхах и ожиданиях.

## ИГРА «РЕКЛАМА»

Цель – профилактика экстремального поведения несовершеннолетних.

Задачи:

- развить активный стиль общения, развить в группе отношения партнерства;
- развить самостоятельность, творческий подход к заданию, лидерские навыки в участниках тренинга;
- развить способность убеждать – навык, необходимый для лидера.

Состав группы: не имеет значения.

Ресурсы: листы ватмана, краски, карандаши, фломастеры, куски цветной ткани, парики и другие элементарные театральные атрибуты.

Продолжительность: 60-90 минут.

Это одно из очень эффективных упражнений для создания атмосферы доверия, сотрудничества, совместного творчества.

## ХОД ИГРЫ

Группа разбивается на пары. Важно проследить за тем, чтобы вместе оказались люди, как можно менее знакомые друг с другом.

Ведущий объясняет задание: «Представьте, что каждый из вас – член закрытого элитарного клуба. Естественно, что вы знакомы со всеми его участниками, доверяете им, вам хорошо вместе. Раз в году двери клуба открываются для всех. В этот день вы можете попытаться вве-

сти в круг членов клуба своих друзей. Для этого вам предстоит подготовиться и дать своему товарищу такую рекомендацию, чтобы ни один из членов клуба не смог проголосовать против приема новичка. Это нелегко, но возможно. Как практически будет проходить прием? Вы разбьетесь на пары. Каждый из участников пары подумает несколько минут и расскажет своему партнеру об одном своем положительном качестве. Качество это может быть любимым, но значимым. В свою очередь, рассказавший о себе выслушивает историю своего партнера о том качестве, которое выделяет его среди других людей и позволяет претендовать на прием в клуб. После того как вы поделились друг с другом информацией о своем положительном качестве, вам придется поломать голову над тем, каким образом представить перед членами клуба вашего товарища. Отрекомендовать его вы можете любимым максимально эффективным способом. Например:

- интервью, представляющее героя в теле- или радиостудии;
- рисунок, комикс, шарж с последующим театрализованным комментарием;
- инсценировка, представляющая личные качества кандидата;
- комментарий спортивного обозревателя (если ваш герой делает успехи в спорте и именно здесь проявляются его человеческие достоинства, упорство, надежность, сила воли), репортаж с выставки, концерта, конкурса (при условии, что достижения вашего героя проявляются именно в этой сфере деятельности);
- стихотворение, песня.

Жанр рекламного выступления не регламентирован. Все, чем богата ваша фантазия, может оказаться удачным. Позаботьтесь лишь о том, чтобы избранная форма максимально отражала содержание вашего представления. Еще одна важная деталь: рассказывая о достоинствах человека, не забудьте назвать его имя! Всем понятно задание? Есть вопросы?»

Пары приступают к работе.

Ведущий: «Заканчиваем знакомство с партнером. Уточните последние детали и приступайте к подготовке своей рекламной пятиминутки. Через 20 минут объяв-

ляется общее собрание членов клуба обсуждения кандидатов».

Эти 20 минут ведущий проводит боте с участниками, переходя от паре, стимулируя работу над рекл. Иногда придется посоветовать, форма будет наиболее актуальна: рассказа о том или ином качестве мочь преодолеть стеснение в восхнии пока что мало знакомого чел перед другими мало знакомыми лис. Нередко вмешательство и подд: потребуются даже на более раннепе, когда участники пары рассказ друг другу о своих достоинствах. Г можно услышать от молодого «ак «А я не знаю, какие у меня положиные черты!» Выясняется, что для м проще определить, в чем они слаб совершенны, чем назвать качества, рыми человек вправе гордиться. И черты характера подменяются назв достижений: «Я лучший в классе уч «У меня первое место в городе по г нию!» В таких случаях пробуем пере достижения на другой язык: что в помогло добиться такого яркого р тата? Упорство? сила воли? стрем довести дело до конца?

Ведущий: «Внимание, объяся минутная готовность! Просьба собраться в зале клуба на церем представления новых участников! С нам предстоит познакомиться с н кандидатами. Если рекомендация, ставленная вам, уважаемые члены покажется достаточной и убедите, прошу своими аплодисментами т зать решение о приеме в члены кл теперь я приглашаю на сцену первую участников!»

## ЗАВЕРШЕНИЕ

Отмечаем оригинальные идеи и ные выступления, дружелюбность атмосферы и важность поддержки.

(Окончание следует)

Статья подготовлена по матер методического пособия «Защитные ресурсы, диггеры – проблема м лиса, пути решения»

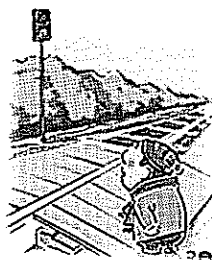
# Твоя безопасность на железнодорожном транспорте



## Соблюдай!

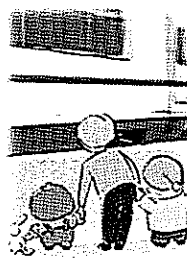


Переходи железнодорожные пути только по пешеходным переходам, мостам, тоннелям



При переходе через железнодорожные пути по пешеходному переходу:

- убедитесь, что в зоне видимости нет поезда;
- внимательно следите за световыми и звуковыми сигналами



При приближении поезда отходи на безопасное расстояние



Входите в вагон или выходите из вагона, только при полной остановке поезда

## Запрещено!



Ходить по железнодорожным путям в неустановленных местах



Препятствовать закрытию автоматических дверей электропоездов



Заходить за ограничительную линию у края пассажирской платформы



Подлезать под платформы и железнодорожные составы



Пользоваться телефонами, плеерами при переходе через железнодорожные пути



Подниматься на крыши и другие части вагонов

## Знаки безопасности

