

Управление образования администрации г. Орск  
Муниципальное автономное учреждение дополнительного образования  
«Центр развития творчества детей и юношества «Радость» г. Орск»

## **Семинар**

# **Формы и методы работы с детьми и подростками девиантного поведения**

**Автор-составитель:**  
Яшина Елена Валерьевна,  
педагог–психолог I категории

Орск, 2022

## **Пояснительная записка**

В методической разработке представлены формы и методы работы с детьми и подростками девиантного поведения, особенности использования интерактивных методов в профилактических мероприятиях с несовершеннолетними.

Методическая разработка предназначена для специалистов, работающих с несовершеннолетними девиантного поведения.

**Цель семинара** – презентация форм и методов работы с подростками девиантного поведения, повышение компетентности педагогических работников в вопросах профилактической работы с несовершеннолетними.

### **Задачи:**

1. Рассмотреть доступные и эффективные формы работы с детьми девиантного поведения.
2. Обеспечить методическими материалами по различным методам работы с детьми девиантного поведения.
3. Продемонстрировать опыт работы в данной области

**Оборудование и материалы:** аудитория (зал), ноутбук, оргтехника, презентационное оборудование

**Участники семинара:** педагоги-психологи, педагоги дополнительного образования.

### **Ход семинара:**

Здравствуйте, уважаемые коллеги. Вашему вниманию предлагаю рассмотреть тему, которая звучит так: «Формы и методы работы с детьми и подростками девиантного поведения».

Эффективность профилактической работы педагога-психолога во многом зависит от правильно выбранных форм и методов работы с детьми и подростками при условии применения их в системе.

Существуют различные формы психопрофилактической работы:

1. Организация социальной среды. В основе лежат представления о доминирующем влиянии окружающей среды на формирование девиации. Воздействие может быть направлено на общество, через социальную рекламу ЗОЖ, работа с молодежной субкультурой. Объектом работы может быть семья, класс или личность.

2. Информирование. Это работа в виде лекций, бесед, видео, книг. Попытка воздействия на когнитивные процессы личности. Наглядно-информационные формы работы: информационные проспекты это (справочное издание), памятки, буклеты.

3. Активное обучение социально-важным навыкам. Данная модель реализуется в форме групповых тренингов, всеобучей, практических занятий

4. Организация деятельности, альтернативной девиантному поведению. Главным является заместительный эффект девиантного поведения. Люди, использующие психоактивные вещества, улучшающие настроение, должны получить что-то лучшее взамен. Альтернативными формами признаны: походы, спорт с риском, экскурсии значимое общество, любовь, творчество поэтому так важно привлекать к посещению дополнительных секций.

Мы с вами подробнее рассмотрим третью форму – активное обучение социально важным навыкам. В профилактических целях применяются:

1. Тренинг резистентности (устойчивости) к негативному социальному влиянию. Развиваются способности говорить «нет» в случае давления сверстников, дается информация о негативном влиянии родителей и других взрослых (алкоголизм) и др.

2. Тренинг ассертивности, или аффективно-ценностного обучения. Основан на представлении, что девиантное поведение непосредственно связано с эмоциональными нарушениями. Обучение распознавать эмоции, выражать их приемлемым образом и продуктивно справляться со стрессом. Повышается самооценка, формируются навыки принятия решений, стимулируются процессы самоопределения и развития позитивных ценностей.

3. Тренинг формирования жизненных навыков. Развивается умение общаться, разрешать конфликты, ставить цели, отстаивать свою позицию, интересы. Жизненно важными являются навыки самоконтроля, уверенного поведения, изменения себя.

Традиционным можно считать выделение следующих методов психологического воздействия: заражение, внушение, убеждение и подражание. Рассмотрим их характеристику.

1. Заражение можно определить как бессознательную, невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется через передачу определенного эмоционального состояния. Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе людей, действует механизм многократного взаимного усиления их эмоционального воздействия. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, он бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему. При заражении большая масса людей испытывает общее психическое состояние, кроме речевого воздействия используются иные средства (восклицание, ритмы и пр.). У нас в Центре очень часто можно наблюдать в ходе проведения мероприятий в зрительном зале, смех с аплодисментами.

2. Внушение. Представляет собой целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Предполагается, что человек, принимающий информацию, в случае внушения не способен на ее критическую оценку.

Внушение вызывает определенное психическое состояние, не нуждаясь в доказательстве и логике, это преимущественно эмоционально-волевое воздействие. При внушении достигается не согласие, а просто принятие информации, основанное на готовом выводе.

Внушение имеет одностороннюю направленность - это персонифицированное, активное воздействие одного человека на другого или на группу. При этом внушение, как правило, носит вербальный характер.

Экспериментальными исследованиями выявлено, что решающим условием эффективности внушения служит авторитет суггестора (человека, осуществляющего внушение), поскольку он создает особый, доверительный фактор воздействия - доверие к источнику информации.

Как фактор внушения может рассматриваться предшествующая восприятию в общении заданная (или сложившаяся) социальная установка.

3. Убеждение построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. При убеждении выводы человеком, принимающим информацию, делаются самостоятельно. Убеждение представляет собой преимущественно интеллектуальное воздействие.

4. Подражание относится к способам воздействия людей друг на друга в условиях преимущественно вне коллективного поведения, хотя его роль в группах также достаточно велика. При подражании осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека или массовых психических состояний, но воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения.

В результате подражания формируются групповые нормы и ценности. Оно выступает источником прогресса: периодически в обществе совершаются нововведения, которым подражают массы. Эти открытия и изобретения впоследствии входят в структуру общества и вновь осваиваются путем непроизвольного подражания, рассматриваемого как «род гипнотизма».

Различают несколько видов подражания: логическое и нелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай. Их анализ позволяет выделить законы подражания, среди которых, например, следующие: подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам); низшие по социальной лестнице подражают высшим (провинция м- центру) и т.д.

В группе подражание в большей степени, чем заражение или внушение, включено в групповой контекст. Поскольку речь идет об усвоении

предложенных образцов поведения, то всегда существует два плана подражания: или какому-то конкретному человеку, или нормам поведения, выработанным группой.

При активном социально-психологическом обучении ведущим в той или иной мере применяются все методы психологического воздействия на обучаемых: заражение, внушение, убеждение, подражание. Эффективность их воздействия во многом определяется авторитетностью ведущего для обучаемых, уровнем его профессионально-психологической компетентности.

## 5. Манипуляции

В Советском Союзе люди сначала вставали в очередь и лишь потом интересовались, куда же она ведёт. «Если все эти люди ждут, значит, товар хороший» — думал каждый. Само наличие очереди сигнализировало о ценности предлагаемого продукта. Таким образом в советском обществе проявлялся принцип социального доказательства. Основанный на стадном инстинкте, он заключается в подражании поведению большинства и является предохранительной функцией нашего мозга, освобождающей последний от необходимости обрабатывать лишнюю информацию. Именно в нём кроется природа мейнстрима.

## 1. Social proof, или принцип социального доказательства

Особенно эффективно принцип социального доказательства работает, когда человек оказывается в запутанной или двусмысленной ситуации, и у него нет времени в ней толком разобраться. «В любой непонятной ситуации делай, как все» — Social Proof разом решает все проблемы. Когда мы хотим купить новый гаджет и ломаем голову над тем, какую модель выбрать, решающим критерием для нас зачастую оказываются отзывы и рейтинг. Большое количество подписчиков — лучший знак качества и причина тоже подписаться. Это относится и к посещаемости сайта. Поэтому популяризируйте образовательные странички в социальных сетях, привлекайте интересных людей, чтобы подростки интересовались информацией, своим кумиром и т.д.

Ещё один наболевший пример использования принципа социального доказательства — скетчи и юмористические сериалы. Зрители часто жалуются, что их раздражает фоновый смех после каждой шутки. Тем не менее на эффективности метода это не отражается. Люди привыкли ориентироваться на реакцию окружающих при определении того, что является смешным, и зачастую реагируют не на шутку, а на сопровождающий её закадровый смех.

Кстати, Social proof послужил основой возникновения некоторых профессий. Например, клакёр — человек, который за определённую плату

приходит на выступление, громче всех аплодирует и кричит «Браво!», или классический пример — плакальщицы, «задающие настроение» на похоронах в Бразилии или на Филиппинах

## **2.Метод группового подкрепления**

Этот приём местами перекликается с предыдущим, но, в отличие от него, ориентирован на изменение человеческого убеждения, нежели поведения. Согласно данному принципу, при многократном повторении одного и того же тезиса (*идеи, концепции*) внутри какой-либо группы, её члены со временем примут это утверждение за истину. Американский академик и писатель Роберт Кэрролл подчёркивает, что повторяемое суждение не обязательно должно быть истинным. В него поверят независимо от того, насколько оно теоретически или практически доказано. Более того, считается, что люди принимают на веру, без критической оценки, любые групповые ценности, идеи, доктрины, если идентифицируют себя с этой группой и не хотят прослыть изгоями. Это психическое явление и проявление конформизма называют индоктринацией. Противоположные индоктринации феномены: «социальная автономность», «критичность», «нонконформизм».

Красочным примером работы метода группового подкрепления являются стереотипы, мифы и легенды, которые кочуют из поколения в поколение. Кроме того, приём активно используется СМИ и является эффективным средством в информационных войнах. С помощью ловкой манипуляции фактами и различными речевыми уловками медиа навязывают нам определённые убеждения путём систематического повторения одних и тех же мыслей. Для борьбы с подобными тенденциями в учебные программы некоторых стран внедряется курс медиаобразования, призванный развивать у людей всех возрастов критическое мышление.

## **3.Правило взаимного обмена**

Правило взаимного обмена гласит: человек обязан отплатить за то, что ему предоставил другой человек. Простыми словами — ответить добром на добро. А поскольку любые обязательства угнетают, хочется избавиться от них как можно быстрее. Поэтому правило работает и активно используются некоторыми «посвящёнными». Такие люди могут намеренно оказывать небольшую услугу с расчётом на то, чтобы в будущем обратиться с более масштабной просьбой.

В народе говорят: «пользуются чьей-то добротой». Примечательно, что знание правила взаимного обмена не освобождает человека от желания возвращать свои «долги».

Зачем организации раздают своим гостям ручки, блокноты, буклеты после мероприятий и прочие сувениры? А как объяснить бесплатные акции!

#### **4.Просьба о помощи, или метод Бенджамина Франклина**

Однажды Бенджамину Франклину нужно было наладить контакт с человеком, который откровенно его недолголюбил. Тогда Бенджамин обратился к этому человеку с просьбой одолжить ему редкую книгу. Франклин был максимально вежлив в своей просьбе и с ещё большей вежливостью поблагодарил человека, когда тот согласился. После этого случая они стали хорошими друзьями.

Суть одноимённого метода заключается в том, что люди любят, когда их просят о помощи. Во-первых, отталкиваясь от правила взаимного обмена, человек думает, что в случае необходимости может рассчитывать на ответную услугу. Во-вторых, помогая, он чувствует себя нужным и полезным. А это, как говорится, бесценно.

Кстати, считается, что вначале лучше просить больше, чем хочешь получить. Если тебе вдруг откажут, при следующей попытке можно озвучить реальную просьбу, и в этот раз отказать будет уже неудобно.

#### **5.Правило логической цепи**

Психологи пришли к выводу, что стремление быть или казаться последовательным в своих действиях является врождённой особенностью человека, которая зачастую вынуждает его идти наперекор собственным интересам. Дело в том, что в современном обществе последовательность считается достоинством. Она ассоциируется с честностью, интеллектом, силой и стабильностью. Английский физик Майкл Фарадей говорил, что последовательность ценится больше, чем правота. Непоследовательное же поведение, обычно, считают отрицательным качеством и принимают за двуличие.

Для того, чтобы заставить человека действовать определённым образом, нужно запустить в его мышлении механизм последовательности. Отправным пунктом в этом механизме социальные психологи называют обязательство.

Человек, взявший на себя обязательство (*пусть даже неосознанно*), будет делать всё, чтобы его выполнить.

Допустим, если человека признать лучшим шахматистом в городе, после этого случая он будет тренироваться втрое больше, лишь бы оправдать возложенное на него обязательство и статус. Запускается механизм последовательности: «Если я такой, значит, я должен то, то и то...».

## **6.Позитивное подкрепление**

Это приятные для человека последствия его действий: похвала, награда или вознаграждение, которые побуждают человека к выполнению этих действий в будущем.

Как-то группа гарвардских студентов провела любопытный эксперимент. На одной из лекций ребята договорились, что когда преподаватель будет перемещаться в одну сторону зала — все будут улыбаться, а когда в противоположную — хмуриться. Не нужно иметь семь пядей во лбу, чтобы догадаться в какой части аудитории лектор провёл большую часть занятия. Этот эксперимент закрепился в истории под названием «эксперимент Верпланка» и стал подтверждением того, что положительный фидбэк оказывает на человека воспитательный эффект. По мнению американского психолога Скиннера, похвала воспитывает человека эффективнее, чем наказание, которое, скорее, вредит личности. Фрейд подтверждает теорию коллеги и в описании принципа удовольствия подчёркивает, что стремление человека получать положительные эмоции толкает его на выполнение действий, которые подкрепляют их и таким образом ассоциируются с удовольствием. Следовательно, отсутствие цепочки «действие — удовольствие» лишает человека мотивации и желания что-либо делать

## **7.Мотивация страхом**

Самая мощная человеческая эмоция это -страх. Следовательно, чтобы заставить человека что-то сделать, нужно его напугать. На этом принципе построен рекламный бизнес. Интересно, сколько тонн средства для удаления накипи было продано после созерцания кладбища стиральных машин в небезызвестной рекламе? Теми же методами пользуются страховые компании. Пока клиента не напугаешь, он и не застрахуется. А сделать это проще всего, если показать ему статистику, сколько квартир ограбили, сколько сожгли, сколько автомобилей угнали. Ведь если существует



возможность оградить себя от потери плюс избавиться от ненужного стресса, зачем отказываться от помощи?

С другой стороны, можно напугать, к примеру, своего сотрудника так, что это доведёт его до увольнения. Потому мудрые руководители используют силу страха с умом. Как правило, они давят на страх потери: «Мы рассматриваем вашу кандидатуру на повышение, но пока, к сожалению, вы не выполняете план...». Если обрисовать человеку возможные потери, он примет предложенные ему директивы. Согласно одному из исследований, люди соглашались с чем-либо в два раза чаще именно перед угрозой потери.

Так и у нас дорогие коллеги, надо быть осторожными в работе с детьми «группы риска», нужно знать личностные особенности подростка. На кого-то подействует, количество покалеченных судеб, здоровье. А кто-то после статистики поникнет.

## **8.Метод айкидо**

Особенность боевого искусства айкидо состоит в том, чтобы использовать силу противника против него самого. Адаптированный под коммуникационную среду, этот метод используется в напряжённых переговорах или конфликтных ситуациях и подразумевает возвращение оппоненту его же агрессии с целью получения от собеседника желаемого.

Закон Ньютона гласит: сила действия равна силе противодействия. Следовательно, чем грубее человек отвечает оппоненту, чем яростнее защищает свою позицию, тем больше ответной агрессии получает в свой адрес. Главный принцип айкидо — побеждать уступая. Чтобы склонить человека к своей точке зрения, в первую очередь нужно с ним согласиться, причём «отзеркалив» его манеру разговаривать и держать себя. А потом спокойным тоном предложить собственный вариант развития событий. Таким образом, человек сохраняет свои силы, не раздражает оппонента и в конечном счёте побеждает.

## **9.Принцип вертикали**

Все известные мировые диктаторы убеждали своих оппонентов ещё до того, как начинали говорить. Они знали, как расположить своё тело в

пространстве таким образом, чтобы в глазах собеседника выглядеть «живым аргументом».

Во-первых, они всегда находились вертикально на уровень выше тех, с кем разговаривали. Этому есть психологическое объяснение. Дело в том, что подсознание изначально воспринимает тех, кто выше, как авторитетов. Наши родители всегда были выше нас. А ведь именно они являлись нашими авторитетами на протяжении многих лет. Это объясняет, почему многие руководители размещают кресла и столы в кабинетах так, чтобы смотреть на своих подчинённых сверху вниз.

Также, для нашего подсознания человек, который занимает много места, кажется более убедительным и правым. Размашистые жесты, раскинутые «Г-образно» руки на спинке стула или активное передвижение по залу во время презентации — всё это помогает объять максимальное количество пространства и вырасти в глазах смотрящего.

## **10. Встроенные речевые команды**

Встроенные речевые команды помогают инициатору коммуникации создать у адресата определённое настроение, вызвать нужную эмоцию и, соответственно, направить его мысли в заданном направлении. Встроенный месседж (послание) — это фрагмент фразы, который выделяется жестикующей либо интонацией. При этом воздействие происходит на подсознание человека, который может и не обратить внимания на саму фразу.

Внедряя в свою речь позитивно окрашенную лексику (*слова типа «приятно», «хорошо», «счастье», «успех», «доверие» и т. д.*), мы заставляем собеседника почувствовать себя более счастливым и успешным. При этом не важно, о чём идёт речь и в каком контексте эти слова употребляются, главное — выделить их интонацией или жестом.

## **11. Спираль молчания**

В теории массовой коммуникации существует такое понятие, как спираль молчания. Предложенная немецким политологом Элизабет Ноэль-Нойман, эта концепция сводится к тому, что люди могут разделять определённую точку зрения, но боятся в этом признаться, поскольку думают, что находятся в меньшинстве. Спираль молчания основана на страхе

социальной изоляции и начинает работать в тот момент, когда кто-либо уверенно высказывает свою точку зрения на социально значимую тему. Несогласные с услышанным предпочитают хранить молчание и не высказываться, ведь убеждены, что находятся в меньшинстве и боятся изоляции.

В зависимости от личностных особенностей ребёнка и условий, в которых он находится, при построении программ следует учитывать, в каком состоянии находится ребёнок. Это может быть предкризисное состояние, обусловленное социальной запущенностью вследствие конфликтов в семье или со сверстниками; побегам из дома, непосещением образовательного учреждения. Работа с этой категорией детей ориентирована на социальное оздоровление внутреннего мира ребёнка. Кроме этого, необходима работа с семьёй с целью установления значимых взаимоотношений между ребёнком и родителями, которая предполагает: диагностику педагогических позиций семьи; индивидуальное консультирование; включение родителей в тренинговые группы, направленные на обучение эффективному родительскому взаимодействию с ребёнком.

Других подходов требует ребенок, который находится в кризисном состоянии, обусловленном агрессивным поведением подростка. Зачастую такое поведение представляет собой реакцию подростка на проблемную, неразрешимую для него ситуацию. В работе с данной категорией детей используются: экстренная диагностика эмоционального состояния; выявление причин данной проблемы; обучение навыкам решения возникающих проблем, умениям управлять своими эмоциями; работа над формированием позитивной «Я-концепции» .

Таким образом, формы и методы социальной поддержки детей с девиантным поведением направлены на то, чтобы поставить девиантное поведение под социальный контроль, включающий в себя: во-первых, замещение, вытеснение наиболее опасных форм девиантного поведения общественно-полезными или нейтральными; во-вторых, направление социальной активности ребенка в общественно одобряемое либо нейтральное русло.

Уважаемые коллеги, надеюсь представленные методы будут эффективными и пригодятся в практике. А результатом вашей работы станет, большее количество психологически здоровых, нравственно -воспитанных обучающихся .

Используемая литература:

1. Менделевич В. Д. Психология девиантного поведения: учеб. пособие. – СПб.: Речь, 2005. – 445 с.

2. Короленко Ц. П. Семь путей к катастрофе: Деструктивное поведение в современном мире / Ц. П. Короленко, Т. А. Донских. – Новосибирск: Наука, 1990. – 222 с.

3. Зиннуров Ф. К. Технология профилактики и коррекции девиантного поведения в условиях социокультурной деятельности: монография / Ф. К. Зиннуров, В. Ф. Габдулхаков, Г. Г. Чанышева. – 2-е изд., дораб. – Казань: Центр инновационных технологий, 2012. – 280 с

4. Интернет источники:

<http://www.lookatme.ru/mag/how-to/inspiration-howitworks/206831-manipulation>