|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **АГРЕССИЯ ПОДРОСТКОВ**  ***Всякое насилие – это свидетельство***  ***не силы, а бессилия.***  *Р.Эмерсон*  ***Жестокость есть всегда результат***  ***страха, слабости и трусости.***  *К. Гельвеций* | **АГРЕССИЯ –**  лат. Aggression- «нападение, приступ»-  это поведение, противоречащее нормам существования людей в обществе,  наносящее физический вред, а также моральный ущерб живым существам.  **АГРЕССИВНОСТЬ –**  это личностная особенность, выражающаяся в готовности к агрессивным действиям в отношении другого.  Психологами установлено, что  у ***мальчиков*** имеются два пика  проявления агрессии: 12 лет и 14-15 лет.  У ***девочек*** наибольший уровень  проявления агрессивного поведения  отмечается в 11 лет и 13 лет. | **ДЕТИ НУЖДАЮТСЯ В ПРАВИЛАХ**   * **ПРАВИЛО 1.** *Правила (ограничения, требования, запреты) обязательно должны быть в жизни каждого ребенка.* * **ПРАВИЛО 2**. *Правил (ограничений, требований, запретов) не должно быть слишком много и они должны быть гибкими.* * **ПРАВИЛО 3**. *Родительские установки не должны вступать в явное противоречие с важнейшими потребностями ребенка.* Например, "чрезмерная" активность детей (много бегают, прыгают, шумно играют, лазают по деревьям, бросают камни, рисуют на чем попало, все хватают, открывают, разбирают) объясняется естественными и очень важными для развития детей потребностями в движении, познании, упражнении. Запрещать подобные действия – не стоит, лучше предложить альтернативу. Исследовать лужи можно, но только в высоких сапогах; разбирать часы тоже можно, но только, если они старые и давно не ходят и т. д. * **ПРАВИЛО 4.** *Правила (ограничения, требования, запреты) должны быть согласованы взрослыми между собой.* Даже если один родитель не согласен с тре * бованием другого, лучше в эту минуту промолчать, а потом, уже без ребенка, обсудить разногласие и прийти к общему мнению. * **ПРАВИЛО 5**. *Тон, которым сообщено требование или запрет должен быть скорее дружественно-разъяснительным, чем повелительным.* Любой запрет желаемого для ребенка труден, а если он произнесен сердитым или властным тоном, то становится трудным вдвойне. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ АГРЕССИВНЫХ ПОДРОСТКОВ**   * бедность ценностных ориентаций, * отсутствие увлечений, * отсутствие духовных запросов, * узость и неустойчивость интересов, * низкий уровень интеллектуального развития, * повышенная внушаемость, * подражательность, * неразвитость нравственных представлений, * эмоциональная грубость, озлобленность, * крайняя самооценка, * повышенная тревожность, * страх, * эгоцентризм, * неумение находить выход из трудных ситуаций, * преобладание защитных механизмов над другими механизмами, регулирующими поведение. | **ПРИЧИНЫ АГРЕССИВНЫХ ПОСТУПКОВ**   * врожденные побуждения или задатки; * потребности, активизируемые внешними стимулами; * познавательные и эмоциональные процессы; * актуальные социальные условия в сочетании с предшествующим научением.   **ПРАВИЛА РОДИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ, СПОСОБСТВУЮЩЕГО СНИЖЕНИЮ ДЕТСКОЙ АГРЕССИВНОСТИ**   * Безусловно принимать ребенка. * Не вмешиваться в дело, которым занят ребенок, если он не просит помощи. * Если ребенку трудно, и он готов принять вашу помощь, обязательно помочь ему. * Совместные занятия. * Активное слушание. * Выступать от первого лица. Сообщать о себе, о своем переживании, а НЕ о ребенке и его поведении. * Конструктивный способ разрешения конфликтов. * Дети нуждаются в правилах. | **КОНСТРУКТИВНЫЙ СПОСОБ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ**   * . Прояснение конфликтной ситуации. Сначала родитель выслушивает ребенка. Уточняет, в чем состоит его проблема. * 2. Сбор предложений. Этот этап начинается с вопроса "Как же нам быть?", "Что же нам придумать?", или: "Как нам поступить?" После этого надо обязательно подождать, чтобы ребенок первый предложил решение (или решения) и только затем говорить о своих вариантах. * 3. Оценка предложений и выбор наиболее приемлемого. * 4. Детализация решения. * 5. Выполнение решения; проверка. Лучше, если о неудачах скажет сам ребенок. * Этот способ никого не оставляет с чувством проигрыша. Напортив, он приглашает к сотрудничеству с самого начала, и в конечном итоге выигрывают все. |