

ОТ ГНЕВА - К КОМПРОМИССУ



**Социальный проект «СТОПагрессия» –
медиативная практика
профилактики девиантного поведения**

Ирина Николаевна Цисарь,
педагог-психолог МБОУ «Школа № 16»
Городского округа Балашиха

СТОПАгрессия



**Давайте не разрушим, а построим!
Давайте не разделим, а удвоим!
Все вместе на агрессию - с протестом.
Добро на воле, злоба — под арестом.**

АГРЕССИЯ – лат. «нападение», «приступ» -
поведение, наносящее вред кому-то или чему-то:

Доброкачественная:

-спорт, соревнование, защита.

Злокачественная:

-вредит кому-то или чему-то.



Причины агрессии:

- стремление к достижению своей цели
- психологическая и эмоциональная разрядка
- потребность в самореализации или самоутверждении
- защита своей личности
- Повторение привычного поведения

Виды агрессии



АГРЕССИЯ

физическая

вербальная

косвенная

эмоциональная

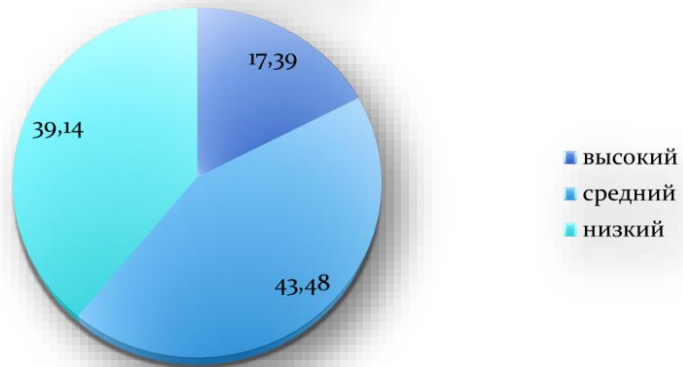
аутоагрессия



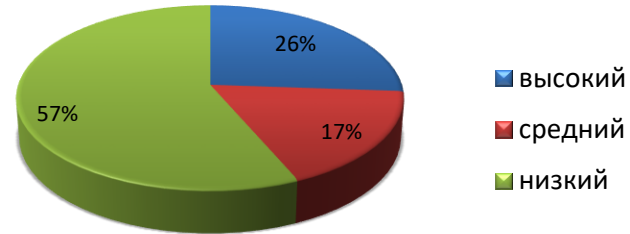
Класс 5 «А»

Вербальная Агрессия

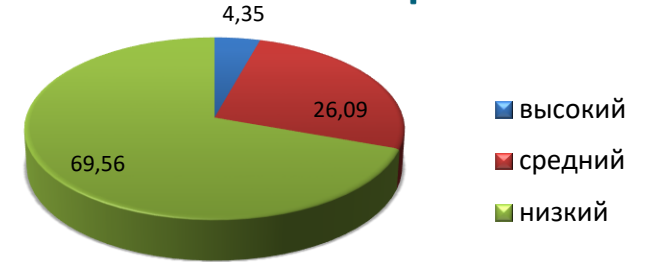
показатели



Физическая Агрессия

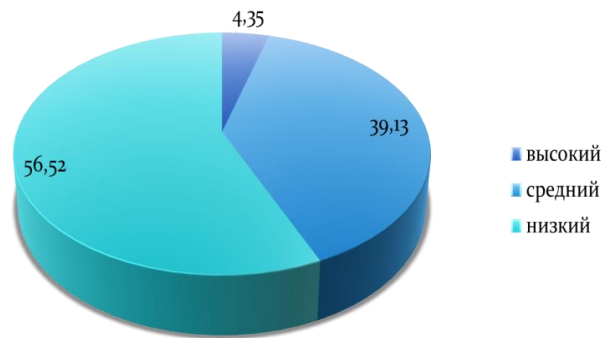


Косвенная Агрессия

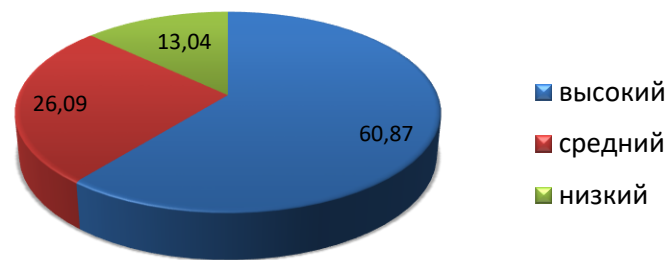


Эмоциональная Агрессия

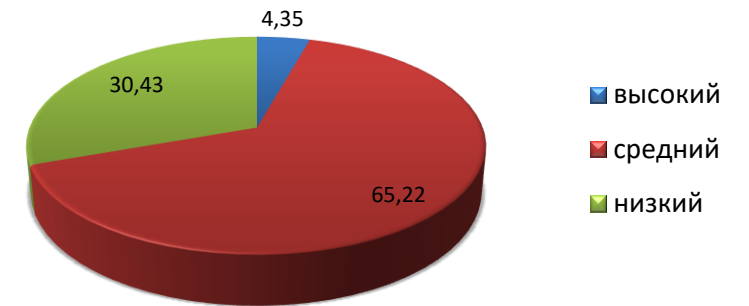
показатели



Самоагрессия



Суммарный уровень Агрессии



Переводим агрессию в позитив!

- Мышечное напряжение с последующим расслаблением.
- Релаксация (музыка, природа, массаж).
- Дыхательная гимнастика.
- Перевод энергии в действие (спорт, бокс с подушкой, громкое пение, танец, уборка).
- Проговаривание своих чувств и эмоций.
- Творчество.
- Гимнастика мозга: массаж активных точек, движение, дыхание.



ПРАВИЛА НЕАГРЕССИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

- Постарайся понять, что именно тебя злит и раздражает, как ты можешь изменить ситуацию или своё поведение.
- Избегай людей, которые провоцируют агрессию.
- Научись не отвечать агрессией на агрессию.
- Учись проговаривать свои мысли, чувства и желания.
- Найди свои способы успокаиваться.
- Подумай, а потом говори или делай.





Последовательность разрешения конфликта:

- Этап 1.** В чем проблема?
(Высказаться всем сторонам)
- Этап 2.** Кто участники конфликта?
(главные стороны конфликта)
- Этап 3.** Какие истинные цели и желания каждого из участников конфликта?
(перечислить основные потребности и опасения, прояснить мотивы, стоящие за позициями участников конфликта)
- Этап 4.** Возможные варианты решения проблемы
- Этап 5.** Обсуждение взаимоприемлемого варианта и действий всех сторон

Краткий курс доброжелательных отношений

Пять важных слов:

«Я признаю, что могу ошибаться»

Четыре важных слова:

«А как ты считаешь?»

Три важных слова:

«Объясни мне, пожалуйста»

Два важных слова:

«Давай поговорим»

Важнейшее слово

«Мы»



Правила взаимоотношений ребят в классе



Не злиться



Не обижать девочек



Не обзывать



Извиняться
и просить прощения



Не драться



Не обижаться,
а помогать друг другу

Притча «НЕ ПРИНИМАЙ ПОДАРОК»

В Японии, в одном поселке недалеко от столицы жил старый мудрый самурай. Однажды, когда он вел занятия со своими учениками, к нему подошел молодой боец, известный своей грубостью и жестокостью. Его любимым приемом была провокация: он выводил противника из себя и, ослепленный яростью, тот принимал его вызов, совершал ошибку за ошибкой и в результате проигрывал бой.

Молодой боец начал оскорблять старика: он бросал в него камни, плевался и ругался последними словами. Но старик оставался невозмутимым и продолжал занятия. В конце дня раздраженный и уставший молодой боец убрался восвояси.

Ученики, удивленные тем, что старик вынес столько оскорблений, спросили его:

— Почему вы не вызвали его на бой? Неужели испугались поражения?

Старый самурай ответил:

— Если кто-то подойдет к вам с подарком и вы не примете его, кому будет принадлежать подарок?

— Своему прежнему хозяину, — ответил один из учеников.

— То же самое касается зависти, ненависти и ругательств. До тех пор, пока ты не примешь их, они принадлежат тому, кто их принес.