

- Психологические факторы агрессивного реагирования в ситуации фрустрации
- Отражение социальных представлений о власти и подчинении в лексике массовой коммуникации
- Проблема «Я-концепции» в мире современных компьютерных технологий в фокусе зарубежных теорий личности

УДК 159.9:612.821.3

Психологические факторы агрессивного реагирования в ситуации фрустрации

Я. Е. Красовская, аспирантка*

Анализируются мотивационные, когнитивные и эмоциональные факторы агрессивного реагирования в ситуации фрустрации. Рассматриваются теоретические модели, объясняющие связь фрустрации-агрессии. Дается характеристика враждебного комплекса эмоций, который запускает агрессивные действия. Описывается также влияние атрибуций на характер эмоций и реакций в ситуации фрустрации.

Psychological Factors of Aggressive Behavior in a Situation of Frustration

Y. Krasovskaya, Postgraduate Student

Motivational, cognitive and emotional factors of aggressive behavior in a situation of frustration are considered in the article. Theoretical models of frustration-aggression connection are discussed. It includes a characteristic of a hostile complex of emotions that triggers aggressive actions. Influence of the attributions on the type of emotion and behavior is also described.

Термин «Frustration» в переводе с латинского языка означает расстройство (планов), крушение (замыслов) [1], т. е. предполагает некую травмирующую ситуацию. Впервые понятие «фрустрация» употребил З. Фрейд [2]. Он связывал его с основными проблемами секса, культуры, сублимации, сновидений и всей областью психопатологии.

Понятие «фрустрация» используется в двух значениях: состояние фрустрации и фрустрационная ситуация. Схема фрустрационной ситуации довольно проста. Необходимо наличие препятствия на пути целенаправленной деятельности. Препятствия, барьеры называют фрустраторами, они не позволяют индивиду достичь поставленной цели [3–4]. В данной ситуации возникает состояние фрустрации, которое характеризуется мотивационным и эмоциональным напряжением, желанием удовлетворить блокируемую потребность [5–8]. Фрустрация может выражаться в переживаниях разочарования, тревоги, раздражительности, на-

конец, отчаянии. Такая эмоциональность часто приводит к дезорганизации деятельности, снижению ее эффективности. В то же время сильные переживания, вызываемые фрустрацией, могут вытесняться и внешне не выражаться [5, 7, 9–10].

Одной из самых частых следствий фрустрации является реакция агрессии. Начало изучению связи агрессии-фрустрации положила группа ученых Йельского университета, которую возглавили Дж. Доллард, Н. Миллер, Л. Дуб, О. Маурер и Р. Сирс. В 1939 г. они предложили гипотезу «фрустрации – агрессии», которая сводится к двум основным положениям [9].

1. Фрустрация всегда приводит к агрессии в какой-либо форме.

2. Агрессия всегда является результатом фрустрации.

С момента своего появления данная теория подвергалась многочисленной критике. Появится ли агрессия в ситуации фрустрации или нет, зависит от множества психологических факторов.

Многие ученые представили результаты эмпирических исследований в подтверждение того, что

* Научный руководитель — доктор психологических наук, профессор И. А. Фурманов.

фрустрация не всегда ведет к агрессии [Л. Берковиц, Р. Джин и И. Онил], например, человек может попытаться устранить препятствие, действуя рациональным способом, или переключиться на другую (замещающую) цель, или выйти из фрустрирующей ситуации. Впоследствии сам Н. Миллер [11] внес поправки: фрустрация порождает различные модели поведения, и агрессия является лишь одной из них. Дж. Доллард и соавторы стали объяснять неагрессивные реакции в основном либо слишком слабым побуждением к агрессии, возможно из-за несоответствия характеристик объекта качествам раздражителя [9], либо подавлением агрессивного драйва, вызванным угрозой наказания [5]. Позже Н. Миллер [11] указал еще на один фактор, который может влиять на вероятность агрессивной реакции. Этот фактор связан с тем, сформированы или нет у индивида другие способы реагирования на фрустрацию. Если эти неагрессивные тенденции окажутся более сильными, нежели агрессивное побуждение, то они будут маскировать агрессивную тенденцию. По мнению Н. Миллера, люди могут научиться неагрессивным способам реагирования на фрустрацию. Эти взгляды были также высказаны А. Бандурой [12], который считал, что фрустрация вызывает агрессию, прежде всего у людей, которые усвоили привычку реагировать на фрустрацию или другие авersive стимулы агрессивным поведением. Однако Н. Миллер также отмечал, что если фрустрация постоянная, то альтернативные тенденции будут ослабевать, а агрессивные в то же время усиливаться и, следовательно, вероятность открытой агрессии будет повышаться. Современные исследователи [Л. Берковиц, А. Бандура, А. Налчаджян, Р. Бэрон, Р. Джин и др.] приходят к мнению, что фрустраторы вызывают не агрессивное поведение само по себе, а готовность к агрессивным действиям (агрессивные тенденции, агрессивную установку, эмоции злости и гнева), которые могут реализовываться, а могут и нет.

Важно также учитывать интенсивность фрустрации. Р. Бэрон и Д. Бирн [9] отмечают, что фрустрация приводит к усилению агрессии только в том случае, если она достаточно интенсивна; если же фрустрация слаба или имеет среднюю силу, то почти никакого изменения агрессии не наблюдается. Подобные результаты были также получены в исследованиях М. Харриса [13].

Таким образом, не каждая фрустрация ведет к открытому нападению, не все агрессивные тенденции проявляются в агрессивном поведении. Целый ряд условий может влиять на вероятность того, что люди будут вести себя агрессивно, когда им препятствуют в достижении их целей. Особое

значение имеют мотивационные, эмоциональные и когнитивные факторы.

По исходному мотиву различают агрессию инструментальную (проактивную) и эмоциональную (реактивную). Многие авторы отмечают, что фрустрация связана лишь с эмоциональной агрессией [Л. Берковиц, Х. Хекхаузен, И. Роланд, Т. Идсье, А. Налчаджян]. В данном случае агрессия, причинение вреда другому, является самоцелью [9] и может рассматриваться как непосредственная реакция на провокацию с внешней стороны. В случае инструментальной (проактивной) агрессии преследуется достижение неагрессивных целей [13], будь то власть, материальная выгода, повышение самооценки, необходимость защищать собственную жизнь и др. Поведение здесь характеризуется большей продуманностью и запланированностью. При этом отмечается [14], что в реактивной агрессии доминирующей эмоцией является гнев, а в проактивной — удовольствие от причинения вреда другому.

Однако А. Налчаджян [13] отмечает, что когда человек проявляет инструментальную агрессию, в самом ходе совершения насильственных действий он может перейти в состояние сильного возбуждения и переживать гнев. Начиная свои агрессивные действия, он, чтобы оправдать их в своих глазах, приписывает жертве отрицательные черты и затем действует так, будто она является реальным носителем этих черт и мотивов. Иными словами, инструментальная агрессия может трансформироваться в эмоциональную и наоборот. Кроме того, «чистые» типы агрессии встречаются редко [5], зачастую наблюдается смешанный вид, когда кроме сильного желания причинить ущерб своей жертве присутствуют и другие цели — желание самоутверждения, усиления положительных компонентов своей «Я-концепции», утверждение собственных политических, моральных и других принципов и т. п.

В данном контексте следует вернуться ко второму утверждению гипотезы Дж. Долларда — «агрессия всегда является следствием фрустрации». В литературе встречается опровержение, утверждающее, что агрессивные действия возможны даже при полном отсутствии фрустраторов, например, поведение наемного убийцы, которое можно отнести к инструментальной агрессии. Однако, как уже было сказано, инструментальная агрессия может трансформироваться в эмоциональную. Ведь у субъектов агрессии существует иерархия целей, где могут присутствовать как неагрессивные, так и второстепенные агрессивные цели. В этом случае агрессивная цель вместе с агрессивным поведением служит для достижения

главной цели, например богатства, статуса, восхищения и т. п.

Эмоциональные факторы агрессивного реагирования являются наиболее изученными. В ответ на фрустрирующие обстоятельства возникает комплекс негативных эмоций — А. Налчаджян называет его «враждебным комплексом», в который входят враждебность, гнев, презрение, страх, тревога, разочарование и т. п. [13]. Вначале различные эмоции смешаны и недифференцированы. Впоследствии размышления по поводу пережитого и эмоции становятся все более отчетливыми [9].

Л. Берковиц [5] в своей когнитивно-неоассоциативной модели агрессии отмечал, что фрустрации порождают общее негативное эмоциональное состояние, которое выражается в двух возможных тенденциях, — борьбы или бегства. Первичными эмоциями в этой концепции служат гнев и страх. Однако для оформления тенденций в конкретные эмоции гнева или страха задействуются когнитивные процессы — воспоминания, объяснения, ожидания, социальные нормы и т. п. Более тщательное обдумывание происходящего приводит к выбору между бегством либо агрессивным поведением. По мнению Л. Берковица, именно формирование негативного эффекта и создает необходимую мотивацию для проявления агрессивных тенденций.

Подобного мнения придерживается также И. А. Фурманов, который отмечает, что в ситуации фрустрации вследствие мотивационного и эмоционального напряжения возникает состояние страдания, которое выражается в двух базовых эмоциях — страха либо гнева. Взаимодействие этих двух эмоций определяет характер поведения индивида. Преобладание страха над гневом стимулирует подавленно-агрессивное поведение — приспособление к ситуации, сверхконформность, неуверенность в себе. Если же страх равен гневу, возникает пассивно-агрессивное поведение — завуалированная, скрытая агрессия, смещение на менее опасные объекты; в случае же преобладания гнева человек скорее будет проявлять активно-агрессивное поведение, что может выражаться в спонтанности, вспыльчивости, доминировании, иногда самодовольстве и нарциссизме [15].

Если же агрессивные тенденции все же появились, они могут подавляться страхом наказания [5, 9, 11, 13, 16]. Поэтому, когда фрустратором является человек, занимающий высокий социальный статус, у жертвы возникают более слабые агрессивные действия, чем в том случае, когда фрустратор занимает низкий статус. Кроме того, усиливающий или тормозящий агрессию эффект

оказывает уже само присутствие других людей, которым субъект приписывает определенное отношение к агрессивности [17]. В то же время, когда прямые формы агрессии сокращаются или подавляются, усиливаются ее не прямые формы: ругательства, сопровождающиеся агрессивными фантастическими сценами, вымещение эмоций на невинных объектах — эффект смещения агрессии, исследованием которого занимался Н. Миллер — и т. п. [13]. Однако существует и обратная сторона страха, усиливающая агрессивность. Агрессор может бояться возмездия жертвы и решает сделать ее окончательно недееспособной или полностью уничтожить [9].

Когда человек оказывается в проблемной ситуации и переживает стресс и фрустрацию, то характер и параметры его эмоций зависят не столько от того, что воздействует на его органы чувств, сколько от того, как он воспринимает это воздействие. Б. Вайнер разработал схему когнитивно-эмоционального процесса, состоящую из нескольких основных компонентов. Вследствие оценки индивидом действий или ситуации появляются первичные универсальные эмоции (хорошо-плохо), далее задействуются более сложные когнитивные процессы, когда происходит объяснение. Впоследствии появляются конкретные специфические эмоции.

Предшественником любого поведения является интерпретация индивидом возникшей ситуации, которая основывается на предыдущем опыте самого человека, на косвенном опыте, на моральных принципах, установках, атрибуциях и т. п. Враждебный комплекс эмоций служит непосредственным компонентом агрессивных тенденций. Однако возникает важный вопрос, какие когнитивные механизмы запускают враждебные эмоции.

Атрибуции людей, то, как они рассматривают препятствия на пути к цели, определяют их реакции на фрустрацию. Б. Вайнер отмечал [18], что фрустрированный индивид, вероятно, будет испытывать гнев и будет разозлен на того, кто препятствует достижению его цели, только в том случае, если он припишет действиям этого человека определенные характеристики, а именно:

- действия должны рассматриваться как внутренние детерминированные (т. е. обусловленные, например, мотивацией или особенностями личности фрустратора);
- контролируемые (т. е. фрустратор намеренно совершает действия или, по крайней мере, мог не совершать их, если бы захотел);
- неправильные (т. е. нарушающие общепринятые правила поведения).

Л. Берковиц [5, 19] также отмечал, что люди испытывают более сильные фрустрации, если они рассматривают действия других людей, создающих препятствия на пути к их цели, как несправедливые, произвольные (т. е. в действиях фрустратора усматривался злой умысел, а его действия направлены против нас лично), а также как незаконные. Например, игроки в футбол не окажутся фрустрированными до того момента, пока не будут считать, что действия противоположной команды противоречат правилам или несправедливы. Исследования Ф. Уорчела [20] подтверждают выводы Л. Берковица: фрустрация приводит к усилению агрессии лишь в том случае, если воспринимается как произвольная и бессмысленная. В то же время, когда она считается фрустрированным человеком оправданной и обоснованной, у него почти не возникает никакой агрессии. По мнению И. Джениса [16] это означает, что и при наказании мы ждем справедливости.

Таким образом, атрибуции относительно намерения других людей зачастую играют важную роль в агрессии. Агрессивные атрибуции используются для снятия когнитивного диссонанса, который возникает вследствие столкновения двух намерений — проявить агрессию и сохранить позитивный образ своей личности [13, 21]. Безусловно, такой диссонанс будет мотивировать защитно-адаптивные процессы, сопровождаясь неприятными эмоциями. В зависимости от того, какую адаптивную стратегию выбирает человек в определенной ситуации, проявляются различные реакции на фрустрацию.

Проявление агрессии у человека влечет за собой поиск оправдания своей агрессивности, и тогда он начинает приписывать жертве негативные черты, злые намерения. Эти атрибуции имеют разрешающую силу для агрессора, предоставляют основания для еще большего усиления агрессии. Могут иметь место атрибуции черт, установок, намерений, причин поведения и т. д. Некоторые из этих атрибуций свойственны и самому агрессору и являются проективными [13].

Существует личностная особенность приписывать враждебные намерения другим. Эта тенденция известна как предвзятая атрибуция враждебности [22]. К. Додж и Дж. Куайе связывают атрибуцию враждебности со склонностью к реактивной агрессии. Иными словами, если человек сам склонен реагировать агрессивно на малейшую провокацию, он будет приписывать другим людям такие же враждебные намерения. По мнению А. Налчаджяна [13], для проактивной агрессии — наступательной и неспровоцированной — нужны более общие атрибуции агрессивности и враждебности

ко всем людям, к человеку вообще, а не только к конкретным людям и группам, которые провоцируют человека.

Атрибуции входят в основу когнитивного блока враждебной установки [13, 23] и служат для психологического обоснования и оправдания такого поведения, для самоубеждения в его необходимости. Враждебная установка облегчает переход агрессивных тенденций в агрессивные действия. Атрибуция враждебности также способствует формированию враждебного сценария поведения.

Л. Р. Хьюсман [15] указывал на то, что появление агрессии обусловлено наличием агрессивных сценариев поведения, которые представляют собой подкрепленные позитивным опытом схемы агрессивного поведения в разных ситуациях. Предположим, в прошлом агрессивные попытки разрешить конфликт увенчались успехом, следовательно, в будущем вероятность использования агрессии для достижения своей цели будет очень велика. Подобные идеи высказывал также Н. Миллер [11], который утверждал, что появление агрессии вследствие фрустрации зависит от позиции агрессивной реакции в ряде других возможных реакций в опыте индивида.

Когнитивные процессы запускают определенные эмоции, которые вместе стимулируют проявление агрессивных действий.

К. Джонс и Н. Крик [13] выделяют пятиступенчатый процесс, в результате которого люди ведут себя агрессивно. Первая стадия — это восприятие агрессивных сигналов. Следующая — интерпретация этих сигналов, атрибуция причин. После того как человек приходит к определенному выводу об агрессивных намерениях другого, оправдывает свои мысли и агрессивные тенденции, наступает этап выбора подходящих агрессивных реакций. У агрессивных людей преобладают насильственные способы разрешения таких конфликтов, у неагрессивных — более широкий набор возможных действий. Затем наступает этап оценки этих возможных действий, например, по ожидаемым последствиям. Человек обдумывает, возможно ли наказание, как отреагируют значимые люди. В дальнейшем наступает этап реализации тех действий, которые индивид считает подходящими в данной ситуации.

В теории Дж. Долларда и его коллег описываются также дополнительные факторы, которые увеличивают интенсивность фрустрации и, следовательно, побуждают к агрессии [24]:

- 1) степень ожидаемого субъектом удовлетворения от будущего достижения цели;
- 2) сила препятствия на пути достижения цели;
- 3) количество последовательных фрустраций.

Чем в большей степени субъект предвкушает удовольствие, чем сильнее препятствие и чем большее количество ответных реакций блокируется, тем сильнее будет толчок к агрессивному поведению.

Таким образом, не каждая фрустрация ведет к открытому нападению, не все агрессивные тенденции проявляются в агрессивном поведении. Целый ряд психологических факторов может влиять на вероятность того, что люди будут вести себя агрессивно, когда им препятствуют в достижении их целей. Важным аспектом является наличие у человека мотива нанести вред жертве либо достичь других неагрессивных целей. Для проявления агрессивного поведения необходим высокий уровень интенсивности фрустрации, который зависит от степени ожидаемого субъектом удовлетворения в результате достижения цели, зависит от силы препятствия, от количества последовательных фрустраций. Кроме того, повлечет ли фрустрация за собой агрессию или нет — зависит от интерпретации индивидом множества ситуационных факторов и от его эмоциональной реакции на них. Фрустрация приобретает наибольшую силу, если данная ситуация рассматривается как преднамеренная, несправедливая, направленная на человека лично. Подобное восприятие ситуации стимулирует появление враждебного комплекса эмоций, что и приводит к агрессии.

Список цитированных источников

1. Дьяченко, М. И. Психологический словарь-справочник / М. И. Дьяченко, Л. А. Кандыбович. — Минск: Харвест; М.: Аст, 2001. — С. 469.
2. Buss, A. H. Physical aggression in relation to different frustrations / A. H. Buss // J. of Abnormal and Social Psychology. — 1963. — Vol. 67. — P. 1–7.
3. Ильин, Е. П. Эмоции и чувства / Е. П. Ильин. — СПб.: Питер, 2001. — С. 163–168, 340–348.
4. Ребер, А. Большой толковый психологический словарь: в 2 т. / А. Ребер. — М.: Вече-Аст, 2003. — Т. 2. — С. 437.
5. Берковиц, Л. Агрессия: причины последствия и контроль / Л. Берковиц. — СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. — С. 53–73.
6. Виллюнас, В. К. Психология эмоций / В. К. Виллюнас. — СПб.: Питер, 2004. — 496 с.
7. Левитов, Н. Д. Фрустрация как один из видов психических состояний / Н. Д. Левитов // Вopr. психологии. — 1967. — № 6. — С. 118–128.
8. Рейковский, Я. Экспериментальная психология эмоций / Я. Рейковский. — М.: Прогресс, 1979. — 392 с.
9. Бэрон, Р. Агрессия / Р. Бэрон, Д. Ричардсон. — СПб.: Питер, 2001. — 352 с.
10. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. — Ростов н/Д: Феникс, 1998. — С. 74–81.
11. Miller, N. The frustration-aggression hypothesis / Symposium on the Frustration / N. Miller // Psychological Review, 1948. — Vol. 4. — P. 337–366.
12. Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура. — СПб.: Евразия, 2000. — 562 с.
13. Налчаджян, А. А. Агрессивность человека / А. А. Налчаджян. — СПб.: Питер, 2007. — 736 с.
14. Roland, E. Aggression and Bullying / E. Roland, T. Idsoe // Aggressive Behavior. — 2001. — Vol. 27. — P. 446–462.
15. Фурманов, И. А. Агрессия и насилие: диагностика, профилактика и коррекция / И. А. Фурманов. — СПб.: Речь, 2007. — 480 с.
16. Janis, I. L. Personality. Dynamics, development, and assessment / I. L. Janis. — New York, 1969. — P. 156–162.
17. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — СПб.: Питер, 2003. — 854 с.
18. Weiner, B. An attributional theory of achievement motivation and emotion / B. Weiner // Psychological Review. — 1985. — Vol. 92. — P. 548–573.
19. Berkowitz, L. Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression / L. Berkowitz // Aggressive Behavior. — 1988. — Vol. 14. — P. 3–11.
20. Worchel, S. The effects of three types of arbitrary thwarting on the instigation to aggression / S. Worchel // J. of Personality. — 1974. — Vol. 42. — P. 301–318.
21. James, R. L. A conditional reasoning measure for aggression / R. L. James, D. M. McIntyre, C. A. Glisson // Organizational Research Method. — 2005. — Vol. 8. — P. 69–99.
22. Lindsay, J. J. From antecedent conditions to violent actions: a general affective aggression model / J. J. Lindsay, C. Anderson // Personality and Social Psychology bulletin. — 2000. — Vol. 26. — P. 533–547.
23. Янчук, В. А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В. А. Янчук. — Минск: АСАР, 2005. — 768 с.
24. Geen, R. G. Effects of frustration, attack, and prior training in aggressiveness upon aggressive behavior / R. G. Geen // J. of Personality and Social Psychology. — 1968. — Vol. 9. — P. 316–321.

Дата поступления в редакцию: 03.03.2010 г.