

Содержание:

Введение	4
Глава I. Анализ теоретических подходов к исследованию агрессии и агрессивности	6
1.1. Определение понятий «агрессия», «агрессивность» и «враждебность».....	6
1.2. Основные подходы к пониманию агрессии и агрессивности.....	8
1.2.1. Психодинамический подход: представления о катарсисе.....	8
1.2.2. Теории научения агрессии вследствие демонстрации моделей агрессивного поведения: влияние наблюдаемой со стороны агрессии на формирование агрессивных идей и сценариев.....	12
1.2.3. Когнитивные модели: формирование агрессивной картины мира.....	19
1.3. Исследование мотивации агрессивного поведения.....	22
1.4. Агрессия и девиантное поведение.....	25
1.5. Агрессивность и занятия боевыми искусствами.....	28
Глава II. Эмпирическое исследование агрессивности мужчин, занимающихся ножевым боем	32
2.1. Цель, задачи и гипотезы исследования.....	32
2.2. Процедура, методики, выборка исследования.....	33
2.3. Основные результаты исследования.....	39
2.4. Анализ и обсуждение результатов.....	45
2.5. Выводы.....	50

<i>Заключение</i>	52
<i>Список литературы</i>	55
<i>Приложения</i>	57

Введение

Проблема агрессии и агрессивности уже долгое время является одной из центральных в социальной психологии. Неслучайно в большинстве современных зарубежных учебников по социальной психологии содержится глава, посвященная данной теме [1, 3, 4, 12, 13, 15, 20, 25, 28]. Существует большое количество исследований, в которых изучаются причины агрессии, закономерности формирования и проявления агрессивного поведения и т.п. [1, 7, 12, 20, 24, 25]. Тем не менее, большинство поставленных вопросов еще далеки от окончательного решения: до сих пор нет общепризнанной теории агрессии, и, что самое главное, - не решен вопрос о том, возможно ли предупреждать (или хотя бы снижать) агрессивное поведение. Соответственно, мы полагаем, что исследования агрессии и агрессивности более чем **актуальны** в наше нестабильное время и в нашем обществе.

Среди множества возможных аспектов изучения агрессии нас заинтересовала следующая **проблема**. Хулиганские действия и рост преступности на улицах наших городов подрывают доверие граждан к правительству и простых людей друг к другу. Такая общая социально-правовая нестабильность и криминогенность общества приводят к возникновению потребности граждан в совершенствовании способов самозащиты. Повинуясь запросу общества, возникает все большее количество различных клубов боевых искусств. Многие люди приходят в подобные клубы, чтобы научиться защищаться от угрожающего мира. Но не получается ли так, что в ходе занятий различными боевыми искусствами, они учатся не только приемам самозащиты, но и восприятию мира как более враждебного, агрессивного и угрожающего? Очевидна связь между когнициями, эмоциями и поведением человека. Исходя из взаимосвязанности этих трех аспектов психических явлений, можно заключить, что, ведя себя с миром, исходя из его враждебности, мы сами создаем его таким. В результате он не просто становится таковым для нас, но и действительности превращается в агрессивный, т.к. мы сами привносим в него агрессию, «защищая» себя все более изощренными способами.

Объект исследования: агрессивность человека, как целостный феномен, включающий мотивационный, когнитивный, результативный (продуктивный), регуляторный, поведенческий, эмоциональный и рефлексивно-оценочный аспекты.

Предмет исследования: взаимосвязь выраженности различных аспектов агрессивности с активными занятиями боевыми искусствами.

Цель исследования: установить наличие и характер связи между различными аспектами агрессивности и занятиями боевыми искусствами (на примере ножевого боя).

Гипотеза исследования: мы полагаем, что люди, определенное время занимающиеся боевыми искусствами, как правило, обладают более выраженной тенденцией приписывать окружающим враждебные намерения, чем люди, подобными видами спорта не занимающиеся, что может вести к более агрессивному поведению.

Задачи исследования:

1. Проанализировать литературу по проблеме и определить основные используемые понятия: «агрессия», «агрессивность» и «враждебность».
2. Сравнить основные теоретические подходы к анализу агрессии и агрессивности.
3. Обобщить имеющиеся данные по проблеме влияния занятий боевыми искусствами на различные аспекты агрессивности.
4. Провести сравнительное эмпирическое исследование агрессивности у лиц, занимающихся и не занимающихся боевыми искусствами (ножевым боем).

Глава I.

Анализ теоретических подходов к исследованию агрессии и агрессивности

1.1. Определения понятий «агрессия», «агрессивность» и «враждебность»

Первый шаг, который необходимо сделать, чтобы понять сущность агрессии, заключается в том, чтобы ясно и точно сформулировать сам термин. Многие авторы сходятся в определении агрессии как любой формы поведения, которая направлена на то, чтобы причинить другому физический или психологический ущерб [6, 7, 8, 24]. Данное определение достаточно общее, и его принимает сегодня все большее число исследователей. Однако на сегодняшний момент оно не является общепринятым и термин «агрессия» имеет множество определений и пониманий как в научных трудах, так и в обыденной речи [7].

В данной работе термином «агрессия» мы будем обозначать некий вид поведения, которое мотивировано намерением причинить вред кому-то другому. Это слово будет использоваться лишь для обозначения крайних форм агрессии – намеренного стремления причинить серьезный физический ущерб другому человеку. Ввиду целей, преследуемых в данной работе, под «агрессией» мы не будем понимать несправедливость, обиду, дурное обращение и тому подобное, если только перечисленные формы поведения не были вызваны намеренным стремлением причинить ущерб другому человеку.

«Враждебность» - это еще один термин, который связывают с понятием «агрессии» и который также не имеет четкого значения в повседневной речи. В мировой литературе этот термин пока не получил фиксированного определения и до настоящего времени различными авторами определяется по-разному. В работах, посвященных обсуждаемой тематике, его, как правило, употребляют наряду с двумя другими терминами, по значению тесно связанными с ним: агрессия и гнев. Некоторые авторы даже ставят эти понятия в соответствии с тремя аспектами психических явлений: когнитивным, эмоциональным и поведенческим соответственно. Другие, напротив, не разводят так четко эти три компонента и рассматривают враждебность как устойчивую комплексную личностную черту, подразумевающую девальвацию мотивов и личностных качеств других людей, ощущение себя в оппозиции к окружающим и желание им зла в активной или пассивной форме [24].

Одним из наиболее полных и точных определений представляется определение, данное Barefoot. Автор полагает, что враждебность – это антагонистическое отношение к людям, которое включает в себя когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты. При этом аффективный компонент включает в себя ряд взаимосвязанных эмоций, таких как гнев, раздражение, обиду, негодование, отвращение и т.д. В когнитивный компонент включены все негативные убеждения субъекта относительно человеческой природы в целом и убеждения в недоброжелательности окружающих людей по отношению к нему. Разнообразные формы проявления враждебности в поведении, такие как, например, агрессия, негативизм, нежелание сотрудничать, избегание общения и т.п., составляют поведенческий компонент враждебности. Все три компонента, по

мнению автора, требуют отдельного изучения, т.к. они связаны с психическим и физическим здоровьем посредством принципиально различных механизмов. Это определение охватывает и устойчивую, личностную враждебность, и различные ситуативные комплексы враждебных установок и predispositions по отношению к конкретным людям в конкретных условиях [24].

А.В. Садовская [24] определяет понятие враждебности, как «негативное, оппозиционное отношение к окружающему миру (в первую очередь к людям) преимущественно когнитивного характера, подразумевающее наличие негативных эмоций и поведенческих проявлений в виде агрессии, негативизма, аутизации и т.д.

В нашей работе мы будем исходить из понимания враждебности как некой негативной установки по отношению к другому человеку или группе людей, которая выражается в крайне неблагоприятной оценке своего объекта-жертвы. Индивидуума можно назвать враждебным, если он обычно проявляет высокую готовность к вербальному или невербальному выражению негативных оценок других людей, демонстрируя в целом недружелюбное, негативное отношение к ним.

Агрессивность мы будем определять как характерологическую черту человека, выражающуюся в его относительно стабильной готовности к агрессивным действиям в самых разных ситуациях. Не следует смешивать данное понятие с «враждебностью».

Человеку, которому свойственна агрессивность, которому часто видятся угрозы и вызовы со стороны окружающих и для которого характерна готовность атаковать тех, кто ему не нравится или кажется подозрительным, присуща враждебная установка к другим людям. Однако не все люди, враждебно предрасположенные к окружающим, обязательно агрессивны. Поэтому некоторые авторы видят целесообразность в том, чтобы рассматривать агрессивность как некую предрасположенность к агрессивному поведению.

Таким образом, из вышеизложенного становится ясно, что обсуждаемые понятия, хотя и являются взаимосвязанными феноменами, однако рассматриваются нами как отдельные и различные по значению.

Вопрос о том, когда и почему возникает значимая связь между тем или иным из этих феноменов с любым другим или почему их взаимосвязь оказывается слабо выраженной, еще подлежит исследованию. Однако представляется ошибочным полагать, что эти феномены суть одно и то же или даже, что между ними всегда имеется достоверная связь.

1.2. Основные подходы к пониманию агрессии и агрессивности

1.2.1. Психодинамический подход: представление о катарсисе

Впервые идея о катарсисе была высказана Аристотелем (382 – 322 н. э.), который считал, что созерцание постановки, заставляющей зрителей сопереживать происходящему, косвенно может способствовать «очищению» чувств [2]. Сам Аристотель не предлагал конкретно этот способ для разрядки агрессивности. Однако логическое продолжение его теории было предложено многими другими мыслителями. Так, Фрейд полагал, что интенсивность агрессивного поведения может быть ослаблена либо посредством выражения эмоций, имеющих отношение к агрессии, либо путем наблюдения за агрессивными действиями других. Фрейд признавал реальность подобного «очищения», однако был весьма скептически настроен относительно его эффективности для предотвращения открытой агрессии. С его точки зрения, влияние катарсиса малоэффективно и недолговечно [8].

Так же как Фрейд и ортодоксальная психоаналитическая теория, Лоренц утверждал, что можно изменить вектор агрессивного драйва, направив его на другую, неагрессивную деятельность и тем самым разрядить

скопившуюся энергию. По мнению Лоренца, современное общество должно обеспечивать своих членов социально приемлемыми способами разрядки агрессивных сил, которые неизбежно (инстинктивно) накапливаются у людей. Иначе это грозит неконтролируемыми вспышками насилия. Лоренц и ряд других ученых, согласных с его точной зрения, считают, что цивилизованные люди в наше время страдают от недостаточного высвобождения аккумулированных в них агрессивных тенденций [7].

Психодинамически ориентированные теоретики, а также ряд других авторов, полагают, что личность человека представляет собой резервуар накапливающейся энергии. Идеальным решением проблемы агрессии и насилия предполагается поиск способов «очищения» и «освобождения» от сдерживаемых агрессивных импульсов. Ортодоксальная психоаналитическая теория, использующая гидравлическую модель мотивации, утверждает, что люди в состоянии разрядить свои накопленные позывы к насилию различными способами (сублимировать агрессию): хирурги – работая ножом во время проведения операций, продавцы – настойчивыми попытками убедить несговорчивого клиента сделать покупку, альпинисты – восхождениями на горные вершины по еще никем не пройденным маршрутам и т.д. И сегодня исследователи полагают, что люди могут уменьшить силу импульсов, задействовав их другими способами: в воображении, в реальной ситуации, в спортивных соревнованиях [7].

Исследователи утверждают, что мы можем получать разрядку суммирующихся агрессивных побуждений в ходе борьбы с нашими соперниками в легитимных видах соперничества. Так, известный психиатр В. Меннингер считал, что спортивные игры могут снимать накопившееся напряжение, создаваемое «инстинктивными» агрессивными импульсами. Причем подобная разрядка агрессии может быть достигнута, по мнению Меннингера, не только при занятиях активными видами спорта, но даже и в «сидячих интеллектуальных состязаниях», например, таких, как шахматы [7].

Подобный взгляд на соперничество и его влияние на разрядку агрессивной энергии широко распространен в литературе. Однако проведенные исследования неоднократно показывали, что соперничество скорее продуцирует враждебность, нежели способствует установлению дружественных отношений. Более того, антагонизм и враждебность могут возникать, даже если соперничество вполне легитимно и реализуется без каких-либо нарушений установленных правил поведения со стороны участников состязаний [7].

Принятое сегодня в психологии представление о катарсисе скорее сродни пониманию, изложенному Доллардом и его коллегами в теории «фрустрации и агрессии». Согласно этим авторам, осуществление одного агрессивного акта – вне зависимости от того, что его породило, – снижает желание агрессора прибегать к другим формам насилия [8].

Сегодня теория катарсиса исходит из того, что, когда рассерженный человек «выпускает пар» посредством энергичных, но не причиняющих кому-либо вреда действий, имеют место 2 эффекта:

1. снижается уровень напряжения или возбуждения;
2. уменьшается склонность прибегать к открытой агрессии против провоцирующих (и не провоцирующих) лиц [8].

В настоящее время собранные данные, относительно способности катарсиса предотвращать акты агрессии, достаточно противоречивы. В одних экспериментах эффект катарсиса наблюдался, но в других зарегистрирован не был. Исследователи до сих пор не могут предоставить простые и ясные объяснения противоречивости этих данных. Одно из возможных объяснений заключается в предположении о том, что катарсис может иметь место лишь при весьма специфических условиях. И именно поэтому его удалось зарегистрировать лишь в части проведенных экспериментов – лишь в части из них были созданы соответствующие условия [8].

Ряд исследователей полагает, что временному снижению эмоционального напряжения и уровня демонстрируемой агрессии может способствовать необходимость выполнять энергичную, изнуряющую физическую деятельность. Огромное количество данных говорит в пользу того, что физические упражнения могут на самом деле уменьшить стресс и уровень напряжения, возникший в результате стресса. Подобным же образом ощущение полного изнеможения снижает вероятность проявления практически всех форм физического напряжения. Т. о., существует вероятность, что уровень агрессии, для осуществления которой, как правило, необходимо совершить энергичные действия, может снизиться за счет изнуряющих упражнений. Однако необходимо оговориться, что физическая и эмоциональная усталость быстро проходят, особенно если человек привычен к подобным нагрузкам. Отсюда следует, что снижение эмоционального напряжения и уровня агрессии, вызванные такого рода деятельностью, сравнительно кратковременны и не позволяют добиться устойчивой и длительной элиминации склонности к агрессии [8].

Данные, которые приводятся в научной литературе, противоречивы: существует очень много свидетельств, подтверждающих, что даже такая форма агрессии, как легитимное соперничество, усиливает агрессивные тенденции; тогда как в некоторых других исследованиях получены иные результаты. Знаменитый американский психолог Л. Берковиц предложил свое объяснение тому, что многие люди считают, что конкуренция и другие формы агрессивного поведения могут редуцировать враждебные побуждения. Главной причиной этого, с точки зрения автора, является склонность приписывать улучшение настроения разрядке агрессивной энергии. Автор считает, что это ошибочное мнение. В действительности же мы, скорее всего, испытываем эмоциональный подъем оттого, что:

1. получаем удовольствие от соперничества (или любого другого легитимного способа проявления агрессии);
2. были так вовлечены в процесс, что перестали думать о тех вещах, которые нас фрустрировали, а, следовательно, перестали из-за них переживать [7].

Суммируя собранный материал, можно прийти к выводу, что однозначного ответа на вопрос о существовании эффекта катарсиса до сих пор наука найти не смогла.

1.2.2. Теория научения агрессии вследствие демонстрации моделей агрессивного поведения: влияние наблюдаемой со стороны агрессии на формирование агрессивных идей и сценариев

Представления об окружающем социальном мире и стереотипах взаимодействия формируются под воздействием информации, получаемой из различных источников. В качестве подобных источников могут выступать телевидение и другие средства массовой информации, которые оказывают бесспорное влияние на формирование различных социальных стереотипов восприятия. В том числе и восприятия агрессивности как одного и из стереотипов маскулинного поведения [5, 23]. Но на формирование образа окружающей реальности, моделей, схем и сценариев поведения оказывают также сильное влияние и люди из ближайшего окружения [7].

Разрабатывая проблему формирования моделей агрессивного поведения под влиянием личного примера, Р. Бэрн и Д. Ричардсон выделили четыре вида влияний, которые может оказать наблюдение насильственного поведения на свидетеля. Это:

1. открытие новых граней агрессивного поведения, обучение вербальным и физическим реакциям, которые ранее отсутствовали в поведенческом репертуаре человека и посредством которых можно причинить вред окружающим. Такое обучение – обучение посредством наблюдения – хорошо

известный феномен. Ему отводится главная роль при объяснении воздействия примеров насильственного поведения;

2. вследствие осознания того, что другие безнаказанно проявляют агрессию, возможен кардинальный пересмотр поставленных ранее ограничений на агрессивное поведение. Подобное снятие запретов может увеличить вероятность проявления агрессивных действий со стороны наблюдателя;
3. более того, постоянное наблюдение сцен насилия способствует постепенной утрате эмоциональной восприимчивости к агрессии и к признакам чужой боли. В итоге формируется привычка наблюдателя к насилию и его последствиям и он перестает рассматривать его как особую форму поведения. Теперь его фактически нечего не удерживает от участия в действиях подобного рода;
4. постоянное наблюдение агрессии может изменить индивидуальный образ реальности. Т.е. люди, часто наблюдающие насилие, склонны ожидать его и воспринимать окружающий мир как враждебно настроенный по отношению к ним. При этом обостряется ощущение угрозы внешнего мира и формируется тенденция к агрессивному отреагированию [8].

В ряде исследований получены данные, свидетельствующие о том, что у людей, наблюдающих сцены насилия, может активизироваться агрессия, если они считают, что видят людей, намеренно пытающихся ранить или убить друг друга. Исследования показывают, что уровень враждебности у болельщиков, наблюдавших за состязаниями в контактных видах спорта, повышался, если они приписывали участникам агрессивные намерения. Не придавая игре агрессивного смысла, зритель не придет к агрессивным мыслям (если он не слишком обеспокоен ходом игры) и, следовательно, не получит стимула к агрессии [7].

Р. Хьюсман представил одну из перспективных работ, посвященную эффектам от наблюдения сцен насилия. Опираясь на психологические концепции получения, обработки и сохранения информации, автор утверждает, что при наблюдении за дерущимися людьми у зрителей развивается определенный способ понимания агрессии. Психологи, изучающие когнитивные процессы, назвали бы это созданием сценария, направляющего их ожидания в релевантных ситуациях – в данном случае ожидания последствий агрессивных действий и предположения о способах решения определенных социальных проблем. Т.о., столкнувшись с трудностями во взаимоотношениях с другими людьми, человек вспомнит сценарий агрессии, который предскажет вероятный ход событий и предпишет оптимальное поведение в сложившихся обстоятельствах. Естественно, что люди, создающие в высшей степени агрессивные сценарии, скорее всего, выберут соответствующие агрессивные действия как наилучший способ решения проблемы [7].

Соглашаясь с теорией «социального научения» Бандуры, Хьюсман подчеркивает, что социальные стратегии и сценарии отчасти выводятся из наблюдений за поведением других людей, будь то люди из «плоти и крови» или экранные киногерои. Автор выделяет ряд предпосылок, наличие которых необходимо для того, чтобы наблюдение насилия дало толчок развитию агрессивных идей. Прежде всего, наблюдатель должен *обратить внимание* на происходящее. Совершенно не обязательно при этом замечать и анализировать все, что он видит. Главное, - чтобы в уме, так или иначе, отложились сцены насилия. У некоторых наблюдателей от просмотренной агрессивных сцен остается такое яркое впечатление, что они начинают воспринимать их как правдоподобные и отождествляют себя с действующими лицами [7].

Кроме того, для закрепления агрессивных сценариев необходимо также, чтобы зрители соответствующим образом *интерпретировали* (или «кодировали») увиденное. Формирование соответствующих враждебности сценариев особенно вероятно, если человек оценивает наблюдаемую агрессию как «правильное» и «выигрышное» поведение [7].

Тем не менее, какова бы ни была суть агрессивных идей, они могут постепенно стираться из памяти, если периодически не возникает повторения созданных ими понятий. Отсюда следует, что необходим учет *условий сохранения и закрепления индуцированных наблюдением агрессивных сценариев*. Чем чаще человек становится свидетелем насильственного поведения и напоминает себе о том, чему он уже научился, тем сильнее сценарий вживается в его память. Далее, чем разнообразнее повторы, тем шире становится диапазон ситуаций, к которым наблюдатель будет применять закрепленный сценарий [7].

Но и сохранение сценария в памяти – это еще не все. Для оказания непосредственного действия сценарий обязательно должен быть активизирован. Исходя из эффекта прайминга¹, автор полагает, что определенные сигналы (или особенности внешнего окружения) помогают воспроизвести сценарий в памяти наблюдателя и привести к его осуществлению. Сценарий агрессивного поведения, информация для которого накапливается годами, может быть активизирован одним лишь видом драки или оружия. Релевантные ситуационные сигналы могут с легкостью реактивировать давно сформировавшийся у человека сценарий, который отчетливо запечатлелся у него в памяти [7].

Доджем и Криком изложена еще одна модель, которая делает видимыми когнитивные процессы, связанные с агрессивным поведением. Фактически эта модель базируется на пятиступенчатом процессе, требующем от исполнителя ситуационной роли последовательности и социальной компетентности. Авторы постулируют, что «результатом каждого искусно выполненного этапа становится умение грамотно с точки зрения социума анализировать ситуацию, в то время как отклонения и ошибки приведут к неправильному и, возможно, агрессивному, социальному поведению» [7, с. 117]. Мастерская или дилетантская обработка социальной информации начинается с прочитывания «вызывающих реплик» окружающей обстановки (например, чье-либо вызывающее поведение). Такое прочитывание «посылов к агрессии» в социальных ситуациях, вынуждающих индивидуума столкнуться с социальной проблемой, является первым этапом когнитивного процесса (конечный результат которого в целом – агрессивное поведение). При наличии хорошо отработанного «сценария» расшифровка «посылов к агрессии» будет сравнительно эффективной и точной. Ожидания или мысли, связанные с агрессией, сами по себе заставят человека пристальнее взглянуть на «посылы к агрессии», ассоциированные с этим типом поведения. В некоторых случаях predispositions человека (например, враждебность) или социальные воздействия, имевшие место какое-то время назад (например, фрустрации), могут заранее настраивать на агрессию, так что происходит мгновенное сосредоточение именно на нужных «посылах к агрессии». Так, например, в исследовании Гуза было установлено, что агрессивных дошкольников в большей степени привлекает агрессивный стимульный материал (кукольные шоу, мультфильмы), чем неагрессивный. Эти стимулы привлекают внимание таких детей, и бывает нелегко отвлечь их на что-нибудь другое. Итак, в социальных ситуациях с множеством «посылов к агрессии» агрессивные дети в большей степени концентрируются на тех, которые предполагают агрессию или ассоциируются с ней.

Второй этап в рассматриваемой когнитивной модели агрессивной реакции на ситуацию – этап интерпретации посылов к агрессии – включает в себя оценивание и интерпретацию признаков, обнаруженных на первом этапе. Эта составная часть модели привлекла наиболее пристальное внимание исследователей и получила наибольшее количество эмпирических подтверждений. Данный этап когнитивного процесса представляет собой

¹ Центральная идея понятия «прайминга» (от англ. prime – заряжать, воспламенять) такова: когда люди сталкиваются с неким стимулом (или событием), имеющим частное значение, им в голову приходят другие идеи с точно таким же значением. Эти мысли в свою очередь могут активизировать и другие семантически родственные им идеи и даже склонить к действию. «Заряжающий» стимул (прайминг) – это сигнал, активизирующий определенные идеи и склонности, заложенные в релевантном, уже сформированном сценарии [7].

интерпретацию ребенком намерения окружающих и формирование атрибуций причин. Обнаружено, что агрессивный ребенок имеет предвзятое мнение, что поступками окружающих движет враждебность. Оценивая неоднозначную ситуацию, в которой один человек причинил вред другому, агрессивный ребенок с большей вероятностью, чем неагрессивный, сделает предположение, что вред был намеренным и мотивировался враждебностью.

Как только индивид приходит к заключению, что побуждающей силой поступка другого человека была враждебность, он начинает искать в своей памяти подходящую поведенческую реакцию и наступает переход на следующий этап рассматриваемой когнитивной модели агрессивной реакции на ситуацию – этап выбора реакции. Хьюсманн характеризует этот шаг как поиск «сценария поведения». Другими словами, ребенок должен перебрать возможные и подобрать подходящие реакции. Когда речь идет об агрессивности, считается, что в поведенческом репертуаре агрессивного ребенка имеется гораздо меньше реакций, подходящих для конкретного случая, и что, скорее всего, они будут носить агрессивный характер. Додж и Крик сделали предположение, что ребенок сравнительно легко актуализирует ответную реакцию из имеющегося набора, если он недавно сталкивался с конкретной реакцией, или ему о ней напомнили, или если его «список» возможных реакций ограничен.

Данные, полученные многими исследователями, свидетельствуют в пользу справедливости этой составной части описываемой когнитивной модели. Так, например, Гуз обнаружил, что агрессивные мальчики, по сравнению с неагрессивными, выбирают более агрессивные действия для решения гипотетической конфликтной ситуации. Слабы и Гьерра сравнили умение нескольких групп подростков находить альтернативные решения в конфликтных ситуациях. Неагрессивные подростки видели больше вариантов возможных решений и возможных последствий, чем подростки с высоким уровнем агрессивности. А подростки, осужденные за агрессивные и антисоциальные действия, вообще предлагали очень ограниченное количество решений и почти не задумывались о возможных последствиях. Представляется очевидным, что неагрессивные подростки, имеющие в своем распоряжении большее количество подходящих реакций, будут более склонны выбирать неагрессивные модели поведения.

Осознав перечень возможных реакций, ребенок переходит к следующему этапу рассматриваемой когнитивной модели агрессивной реакции на ситуацию – к оценке реакции. Он должен оценить приемлемость каждой возможной реакции и выбрать ту, которую следует воплотить в реальность. Критерии подобной оценки могут быть различными. Например, в качестве критериев могут выступать потенциальные последствия решения — то есть оценка того, по силам ли субъекту данная стратегия поведения и насколько она окажется эффективна? Оценивающий в обязательном порядке решает, сумеет ли он осуществить входящие в выбранную реакцию действия. Так, например, маленький ребенок, когда его обижает здоровенный верзила, может выбрать в качестве ответной реакцию, включающую физическую агрессию, но, скорее всего, он оценит ее как неприемлемую, так как вряд ли окажется в состоянии эффективно воплотить ее в жизнь. На этом этапе также оцениваются вероятные результаты или последствия от использования выбранной стратегии.

Перри, Перри и Расмуссен проанализировали зависимость между агрессивным поведением и двумя факторами, релевантными на данной стадии когнитивного процесса — восприятием *самоэффективности* (способности осуществить предполагаемую реакцию) и *ожиданиями последствий* от этой реакции.

Результаты исследования самоэффективности, проведенного авторами, показали, что агрессивные дети более уверены в своей способности действовать агрессивно и менее уверены в способности удерживаться от агрессии, чем дети неагрессивные. Что касается ожидаемых последствий, агрессивные дети, по сравнению с

неагрессивными, более уверены в получении реальной выгоды, в уменьшении антипатии и больше гордятся агрессивными поступками.

Исследователи Слабы и Гьерра полагают, что убеждения индивида о преимуществах и недостатках агрессивного поведения могут повлиять на процесс оценивания им предполагаемой реакции. Согласно их данным, агрессивные подростки-правонарушители, находящиеся в заключении, более склонны, чем агрессивные учащиеся обычных школ, считать, что агрессивное поведение помогает избежать негативного образа самого себя в глазах соучеников и в целом оправдывает себя. Разумеется, неагрессивным подросткам такие взгляды были менее свойственны, чем представителям обеих других групп. Агрессивные антисоциальные подростки были также больше других уверены, что агрессивность способствует повышению самооценки.

На последнем этапе обсуждаемого комплексного когнитивного процесса – этапе утверждения реакции и ее вступления в силу – осуществляется реальное поведение — индивид «действует по сценарию». Здесь могут приобретать особенное значение сформированные поведенческие навыки. Очевидно, что человек не может вести себя определенным образом, если не знает, как это делается. В подтверждение тезиса о важности навыков для эффективности социального поведения Дишьюн, Лебер, Стаутхаммер-Лебер и Паттерсон обнаружили, что у подростков-правонарушителей, в отличие от обычных подростков, не развиты навыки межличностного общения, нет привычки учиться и работать.

Додж и Крик указали, что корреляция между каждым отдельно взятым из вышеперечисленных этапов и реальным агрессивным поведением – сравнительно слабая. Тем не менее, если рассматривать модель в целом и все этапы когнитивного процесса в отдельности, вероятность прогноза появления агрессивного поведения становится достаточно высокой [6].

1.2.3. Когнитивные модели: формирование агрессивной картины мира

Социально-когнитивный подход к объяснению возникновения агрессии рассматривает индивидуальные различия в проявлениях агрессии как функцию различий в обработке социальной информации. Т.о. одним из важнейших факторов формирования агрессивного поведения предполагаются когнитивные способности индивида и усвоенные им стратегии переработки информации. Одной из основных когнитивных моделей, существующих на данный момент, является модель, разработанная Кеннетом Доджем и обозначаемая как модель враждебной атрибуции (hostile attribution model) [6]. Атрибуции относительно намерений других зачастую играют важную роль в агрессивном поведении. Когда люди считают, что причиной непонятных действий другого являются дурные намерения, они, скорее всего, отплатят тем же; в то время как в ситуации, когда они прекрасно понимают, что эти действия другого вызваны совершенно иными мотивами, агрессивной реакции может и не возникнуть. Таким образом, как утверждает Э. Аронсон, реакция человека на фрустрацию «может быть модифицирована и одним из важнейших факторов, способных это сделать, является намерение, приписываемое фрустратору» [3, с. 288]. Этот эффект вызывает интерес к такой личностной характеристике, как тенденция приписывать враждебные намерения другим, даже тогда, когда этих намерений в действительности не существует. Эта тенденция получила название предвзятой атрибуции враждебности. Ее влиянию на агрессивное поведение посвящено большое количество работ последнего времени [8].

Так, Кеннет Додж и его коллеги выявили, что для крайне агрессивных детей характерна предрасположенность к враждебно-предубежденным атрибуциям. Т.е. дети, склонные к насильственным действиям, чаще интерпретируют неоднозначные действия как враждебные и угрожающие, чем их менее агрессивные сверстники. Они часто усматривают агрессию и насилие там, где в действительности ничего такого не происходит. Аналогичные данные получены и при исследовании подростков, для которых

«характерны дефицитарность навыков решения социальных проблем и множество убеждений в поддержку агрессивности. Особенно выделяется их склонность определять проблемы враждебным образом, усваивать враждебные цели, не стремиться найти больше надежной информации, меньше генерировать альтернативных решений, меньше предвосхищать последствия агрессивных решений и выбирать менее эффективные решения» [6, с. 160-161].

В целом ряде работ Додж и Куайе показали, что индивидуальные различия во враждебной атрибуции оказывают влияние на возникновение и силу реактивной агрессии – агрессии в ответ на предшествующую провокацию, – а не проактивной агрессии, возникающей при отсутствии провокации. Кроме того, авторы нашли подтверждение гипотезе, заключающейся в том, что предвзятая атрибуция враждебности напрямую связана с высоким уровнем сверхреактивной агрессии – тенденцией выдавать мощную ответную реакцию даже на самую слабую провокацию [8]. Подобная реакция может приводить лишь к еще большему увеличению проявлений агрессии. Ведь неоправданно агрессивная реакция на нейтральные средовые источники приводит к поиску оправданий своим чрезмерным действиям. Эти поиски «заканчиваются в преувеличении зла, которое нападавшие видят в своих врагах, и это в свою очередь увеличивает вероятность того, что атака повторится еще и еще раз...» [3, с. 283]. Аронсон приводит данные, которые свидетельствуют о том, что «... воинственное поведение усиливает воинственные аттитюды, а они в свою очередь увеличивают вероятность воинственного поведения» [3, с. 283].

В исследовании, проведенном Доджем, Прайсом, Бахоровски и Ньюманом на группе мальчиков-подростков, осужденных за самые разнообразные насильственные действия, было выявлено, что склонность к предвзятой атрибуции враждебности напрямую связана с расстройством поведения именно по типу низкой социализации, характеризующееся склонностью к физическому насилию и отсутствием социальных и эмоциональных связей человека с другими членами общества. Кроме того, исследователи установили положительную корреляцию склонности к предвзятой атрибуции враждебности с количеством насильственных преступлений, совершенных испытуемыми против других лиц [8]. Установлено, что склонность к предвзятой атрибуции враждебности свойственна не только детям, но и взрослым; она проявляется как у лиц, страдающих от психических расстройств, так и у здоровых людей [8].

Предвзятая атрибуция враждебности рассматривается в рамках формирования представлений человека о картине мира. В процессе накопления субъективного опыта у человека постепенно формируется внутренний мир его представлений об окружающей действительности, о себе и других людях. Враждебность может становиться одной из базовых характеристик объектов субъективного восприятия мира, на которую также оказывают влияние представления субъекта о справедливости, контролируемости, предсказуемости и т.д. Лишь взаимодействие всех этих характеристик дает весь спектр когнитивных, эмоциональных и поведенческих проявлений враждебной картины мира [24].

Представления об окружающем мире как о враждебном могут формироваться как с первых дней жизни ребенка под влиянием ряда наследственных, семейных, социальных факторов, так и уже в зрелом возрасте в результате психической травмы, когда картина мира может претерпевать серьезные изменения [24]. Кроме того, представляется возможным говорить об изменении индивидуального образа реальности в случае влияния, оказываемого при длительном наблюдении насильственного поведения. Как показывают исследования, люди, просто наблюдающие насилие, склонны ожидать его и воспринимать окружающий мир как враждебно настроенный по отношению к ним. Такое искажение может легко привести к обостренному ощущению угрозы и к склонности реагировать агрессивно [7, 8].

1.3. Исследование мотивации агрессивного поведения

Проблема изучения мотивации агрессивного поведения в последние годы все больше привлекает внимание психологов, а, если оно выливается в преступное поведение, то и криминалистов. В соответствии с уже рассмотренными нами выше направлениями изучения агрессивного поведения, Х. Хекхаузен выделил три направления в изучении мотивации агрессивного поведения: с точки зрения теории влечений, фрустрационной теории и теории социального научения. Эти различные подходы к рассмотрению причин агрессивного поведения отражают сложившееся в современной психологии положение дел относительно проблемы мотивации. Так, теория влечений близка к пониманию мотива как побуждения, возникающего у человека при наличии той или иной потребности; фрустрационная теория – к взгляду, по которому причинами действий и поступков человека являются внешние стимулы (внешняя ситуация); а теория социального научения близка к той точке зрения, по которой мотив отождествляется с целью (привлекательность предвосхищаемых последствий агрессивного действия, по А. Бандуре). Однако у каждой из этих теорий есть один и тот же недостаток – это односторонний подход к рассмотрению причин поведения. Поэтому они не могут дать достаточно полного описания процесса мотивации агрессивного поведения [14].

Попытка создания описательной схемы процесса формирования мотива агрессии с учетом позиций всех направлений изучения по данному вопросу принадлежит Е.П. Ильину. На взгляд автора данная мотивационная схема может быть представлена следующим образом. Все начинается с возникновения конфликтной (при общении) или фрустрирующей (при деятельности) ситуации, играющих роль внешнего стимула. В ответ на подобный средовой стимул у субъекта возникают определенные отрицательные состояния, такие как злость, досада, обида, негодование, гнев, ярость, с появлением которых и начинается формирование мотива агрессивного поведения. Переживание этих состояний приводит к возникновению потребности (желания) субъекта общения устранить возникшее психическое напряжение, разрядить его тем или иным способом. Такая потребность приводит к формированию пока абстрактной цели: что надо сделать, чтобы удовлетворить возникшее желание наказать обидчика, унижить его, оскорбить, устранить как источник конфликта, найти способ сохранения чувства собственного достоинства. При выборе этой абстрактной цели играют роль как внешние ситуационные обстоятельства, так и опыт человека, который уже на этом этапе развития конфликта может блокировать прямое агрессивное поведение (в вербальной или физической форме) и перевести его в косвенно-агрессивное. На следующей стадии формирования мотива агрессивного поведения возникшее намерение наказать, отомстить и т.п. приводит к поиску конкретных путей и средств достижения намеченной абстрактной цели. С этого момента субъект приступает к рассмотрению возможных конкретных агрессивных действий, выбор которых зависит от оценки ситуации и возможностей самого субъекта, а также от отношения к источнику конфликта и установки на разрешение конфликтных ситуаций. Здесь могут играть роль характерологические качества субъекта, такие как, например, драчливость и скандальность. Пропустив все возможные способы через «внутренний фильтр», субъект переходит к III стадии формирования мотива агрессивного поведения. Он приступает к формированию намерения осуществить конкретное агрессивное действие в отношении того или иного объекта. Причем здесь в качестве объекта агрессии может выступать не только сам обидчик, но и любой другой человек или предмет. На этом этапе осуществляется выбор конкретного агрессивного действия, т.е. происходит процесс принятия решения, который приводит к возникновению побуждения достичь намеченной цели. На этом процесс формирования мотива агрессивного поведения заканчивается. Итогом всего вышеизложенного процесса является образование сложного психологического комплекса, который включает в себя потребность (желание) личности отреагировать на конфликтную ситуацию, способ и средства этого реагирования и обоснование выбора способа и средств. Таким образом, у

субъекта появляется основание агрессивного поведения, которое объясняет, почему он пришел к принятию необходимости такого поведения (что побудило), что он хочет достичь подобным поведением (какова цель), каким способом (выбор конкретных средств реализации) и, может быть, – ради кого. Подобное основание может в ряде случаев исполнять роль «индальгенции», оправдывающей и дающей разрешение на совершение социально не одобряемого поступка. Вместе с тем автор указывает, что мотив агрессивного поведения не всегда формируется так сложно. Процесс формирования мотива может быть свернут, особенно за счет второй стадии – стадии выбора конкретных путей и средств достижения намеченной цели. Подобное упрощение модели имеет место у людей, привыкших в определенных конфликтных ситуациях реагировать неким стереотипным способом: драться, ругаться (дети – плевать). У них может не возникать никаких особых сомнений относительно того, как реагировать на внешнюю агрессию. В подобном случае выбор стратегии поведения носит характер автоматизма [14].

Таким образом, Ильин приводит такую схему формирования мотива агрессивного поведения, где агрессия рассматривается не просто как результат воздействия комплекса различных внешних и внутренних факторов, а как система этих факторов, которая реализуется в процессе формирования мотива (мотивации). Рассматривая представленную систему, автор объединяет различные теории мотивации агрессивного поведения в единую концепцию, которая учитывает роль как внешних (фрустрационная ситуация, конфликтная ситуация), так и внутренних факторов (чувствительность субъекта к этим ситуациям, наличие опыта – научение и т.п.) [14].

1.4. Агрессия и девиантное поведение

Агрессивные действия по отношению к другим относят к отклоняющемуся поведению. Девиантное поведение, по мнению венгерского психолога Ф. Патаки, это «системное или полидетерминированное явление, в формировании которого принимают участие исторические, макросоциологические, социально-психологические и индивидуально-личностные факторы» [14, с. 237].

Патаки выделяет натуральные (природные) и социокультурные диспозиции. Натуральные диспозиции – это все те психопатические явления, которые связаны с психофизиологическими нарушениями организации поведения. К социокультурным диспозициям автор относит своеобразные наследуемые и передаваемые по традиции образцы и модели решения конфликта, которые в случае их интериоризации личностью могут вызвать в ней склонность к какому-то виду девиантного поведения; сюда же он относит и подражание эталонам поведения, имеющимся в определенных социальных группах и слоях общества, в семье, соприкоснувшейся с криминальностью, и т. д. [14].

Выбор противоправных способов удовлетворения потребностей, желаний и снятия психической напряженности, таких, как применение физической силы или оружия с целью нанесения травмы, увечья или лишения жизни, является разновидностью отклоняющегося поведения. В таком случае принято говорить о преступном (делинквентном, от лат. «правонарушитель») поведении, в ходе которого преступный замысел превращает агрессивное поведение в преступление.

Методологические основы криминальной агрессии разработаны А.Р. Ратиновым [22], который считает агрессивность свойством личности, человека как члена социума и делает различие между агрессивностью и агрессией. Агрессивность автор связывает со структурой мотивационной сферы и спецификой системы ценностей личности. Это личностная позиция, которая заключается в наличии деструктивных тенденций в области межличностных отношений, в готовности и предпочтении использования насильственных средств для

реализации своих целей. Агрессия же понимается им как проявление агрессивности в деструктивных действиях, цель которых – нанесение вреда тому или иному лицу.

Сама по себе агрессивность как личностная особенность, по мнению Ратинова, еще не является показателем социальной опасности субъекта. Автор не видит жесткой связи между агрессивностью и агрессией. Как немаловажное выделяется также то обстоятельство, что агрессия может принимать не только противоправные, но и социально приемлемые и одобряемые формы. Ее направленность определяется лишь социальным контекстом, мотивационной сферой личности, теми ценностями, ради достижения которых осуществляется ее деятельность. При этом действия могут выполнять различную роль: они могут служить средством достижения определенной цели, способом психологической разрядки, замещения блокированной потребности, наконец, самоцелью, удовлетворяющей потребность в самореализации и самоутверждении. Т.е. автор на первый план выводит мотивационно-потребностную сферу личности как основную предпосылку социальной опасности субъекта [9, 22].

В целом криминалисты полагают, что мотивация преступления отражает не только и не столько ту или иную криминогенную ситуацию, в которой было совершено преступление, сколько всю сумму предшествующих негативных влияний социальной среды, которые сформировали личность с антисоциальной направленностью, а точнее, деформировавшие мотивационную сферу личности. Таким образом, временные пределы отражения криминогенных влияний в мотивации преступления не должны быть ограничены рамками конкретной ситуации. Так, В.В. Лунеев достаточно ясно выражает мысль, что «изучая структуру мотива, мы тем самым изучаем историю формирования личности, ее структуру» [14, с. 247].

Необходимо оговориться, что криминальными могут быть не все компоненты мотива. Сами по себе потребности и многие цели, взятые в отдельности, не являются противоправными. Криминальный оттенок им придают другие компоненты мотива, связанные с блоком «внутреннего фильтра». И основную криминальную «нагрузку» в нем несет компонент, связанный с нравственным контролем. Именно деформации и искривления этого компонента структуры личности приводят к преступному поведению. Таким образом, мы приходим к выводу, что преступны не желания и потребности человека, а антиобщественные и противоправные способы их удовлетворения. Обобщая все вышесказанное, можно сделать следующий вывод: большинство компонентов, образующих структуру мотива преступления (преступного действия), не криминальны. Однако поскольку человек выбирает криминальные пути и средства удовлетворения возникшей потребности и достижения цели, мотив в целом, как и замысел, намерение, приобретает криминальный характер [14].

1.5. Агрессивность и занятия боевыми искусствами

Лики агрессии в спорте разнообразны, почти все ее проявления нашли свое отражение в научно-исследовательской литературе по этой проблеме. Агрессию могут демонстрировать болельщики во время спортивных соревнований; кроме того, агрессия – важная и приемлемая составляющая многих видов спорта, так что изучение ее проявлений и среди участников может быть весьма плодотворным. Как отмечает Рассел [8], «спорт создает одну из редко встречающихся ситуаций... когда различные формы межличностной агрессии разрешены обществом и законом». Такие благоприятствующие принятию агрессии условия позволяют исследователям рассматривать некоторые базовые вопросы, касающиеся детерминантов агрессивного поведения в ситуациях, в которых обычные проблемы, связанные со сдерживающими началами испытуемых и вопросами социального одобрения, не имеют отношения к выражению агрессии. Рассматривался вопрос, в какой степени участие в агрессивных видах спорта способствует росту межличностного агрессивного поведения игроков [8]. Кроме того, в исследованиях в области спортивной психологии в рамках изучения

личностных характеристик спортсменов некоторыми исследователями уделялось главное внимание агрессии и идее, что спорт служит средством контроля над агрессией и насилием и играет роль катарсиса [30]. Результаты всех этих исследований настолько разнообразны, что невозможно сделать какое-то определенное заключение.

В рамках проводимого нами исследования нас также интересует связь между агрессивностью человека и его занятиями боевыми искусствами, прежде всего ножевым боем. Поэтому мы хотели бы некоторым образом охарактеризовать сам ножевой бой и некоторые аспекты восприятия агрессии в контексте этого вида прикладных единоборств.

Термин «ножевой бой» обозначает поединок, схватку с применением ножа как в контексте защитных действий в повседневной жизни, так и в условиях реальных боевых действий, когда может решаться не только задача защиты, но и нападения, а самое главное – задача полной нейтрализации противника вплоть до его уничтожения. И в том, и в другом случае используются свои приемы, своя техника [21].

Существует огромное количество стилей и школ владения короткоклиновым оружием. Все школы ножевого боя, существующие в настоящее время условно можно разделить на несколько категорий:

1. исторические;
2. родившиеся из систем рукопашного боя;
3. выдуманные.

К историческим системам относятся все прикладные системы, сложившиеся в определенное время в определенном месте под влиянием ряда исторических факторов. К ним можно отнести: филиппинские техники ножевого боя, испанские школы ножевого боя, советскую систему Н. Симкина и т.д. Все эти системы обладают несомненными достоинствами, главным, из которых является «прикладность» каждой из них. В то же время каждая система создавалась для применения в конкретных условиях и, как правило, против конкретного противника и в силу этого ряд элементов этих систем просто невозможно применить в современных условиях. Но в то же время, взяв любую из них и видоизменив ее к современным условиям, авторы разрабатывают прикладные и весьма боеспособные боевые системы. Это происходит ввиду того, что все системы, имея под собой одну и ту же двигательную основу и одни и те же задачи, просто не могут быть очень сильно различающимися [33].

Системы ножевого боя на основе рукопашных систем создаются, как правило, бойцами со стажем, которые, расширяя свои боевые навыки не в силах отказаться от годами привитой динамики и двигательной базы. Стремясь к универсальности движения, они начинают строить систему ножевого боя не от ножа, а от базовой техники рукопашного боя, выискивая соответствие конкретным движениям в технике ножа [33].

Выдуманные системы – это системы, не имеющие ничего общего с реалиями ножевого боя.

В целом же бой на ножах можно разделить на две большие части: фехтование и упреждение.

Фехтование представляет собой ситуацию, при которой оба бойца имеют в руках оружие, и между ними есть минимальная дистанция. Упреждение – это уничтожение противника, до того как он успел достать нож, еще лучше, до того как он успел об этом подумать.

Практически любая система ножевого боя вообще и фехтования на ножах в частности уделяет особое внимание психологической подготовке бойцов [16, 29, 34]. Такая психотехника имеет целью подготовку бойца к осуществлению задач в реальном бою. Таким образом, в ряде случаев мы имеем дело не столько со спортивными секциями, в которых происходит обучение фехтовальным техникам, сколько с прикладными разделами тактики и техники ведения реального боя [10, 11, 17, 31, 33]. В связи с подобной направленностью тренировок вполне логичным представляется предположение о формировании более агрессивных установок у людей, занимающихся подобными видами боевых искусств.

* * *

Итак, в данной главе мы рассмотрели основные понятия («агрессия», «агрессивность» и «враждебность») и установили, что в данной работе под агрессивностью мы будем понимать некий вид поведения, которое мотивировано намерением причинить вред кому-то другому. Под враждебностью – некую негативную установку по отношению к другому человеку или группе людей, которая выражается в крайне неблагоприятной оценке своего объекта-жертвы. А под агрессивностью – характерологическую черту человека, выражающуюся в его относительно стабильной готовности к агрессивным действиям в самых разных ситуациях.

Проанализировав теоретические подходы, мы обратили внимание, что в рамках психодинамического подхода рассматривается такой вопрос как возникновение «эффекта катарсиса» в результате определенных видов деятельности человека. В рамках необихевиорального подхода мы выделили аспект научения агрессии через подражание и рассмотрели различные модели этого процесса. В контексте социально-когнитивных моделей мы выделили механизмы формирования агрессивных представлений и построения враждебной картины окружающего мира.

В своей практической работе особое внимание мы уделим ответу на следующие вопросы:

1. происходит ли «катарсис» в результате занятий ножевым боем?
2. повышается ли уровень агрессивности в результате активных занятий ножевым боем?
3. меняется ли восприятие окружающего мира и других людей в результате занятий ножевым боем в сторону «предвзятой атрибуции враждебности»?

Глава II. Эмпирическое исследование агрессивности мужчин, занимающихся ножевым боем

2.1. Цели, задачи и гипотезы исследования

Опираясь на анализ литературы, представленный в I главе работы, мы сформулировали проблему эмпирического исследования следующим образом: происходят ли изменения в структуре агрессивности человека в ходе его занятий боевыми искусствами (ножевым боем).

Соответственно цель нашего эмпирического исследования: выявить наличие и характер связи между выраженностью психологических компонентов агрессивности и занятиями ножевым боем.

В силу ограниченности временных рамок нашего исследования, мы не могли провести лонгитюдное исследование агрессивности (до начала занятий ножевым боем, через несколько месяцев, через 1-2 года), поэтому для достижения поставленной цели нам нужно было решить целый комплекс задач:

1. Выявить, является ли мотив приобретения навыков ножевого боя в целях самообороны ведущей мотивацией занятия этим видом спорта.
2. Определить, происходит ли изменение уровня агрессии и агрессивности (по самооценке) в ходе тренировочной деятельности.
3. Сравнить уровень выраженности психологических компонентов агрессивности (диагностируемых по методике А.И. Крупнова) у лиц, занимающихся и не занимающихся ножевым боем.
4. Сопоставить уровень предвзятой атрибуции враждебности (как одного из когнитивных компонентов агрессивности) у лиц, занимающихся и не занимающихся ножевым боем.

Общая гипотеза нашего эмпирического исследования заключается в том, что существует положительная связь между активными занятиями ножевым боем и уровнем выраженности различных компонентов агрессивности. Эту гипотезу мы будем считать доказанной, если:

1. одним из ведущих мотивов занятий ножевым боем является мотив самообороны;
2. в ходе тренировочной деятельности повышается уровень агрессивности;
3. выраженность основных психологических компонентов агрессивности (по методике А.И. Крупнова) будет значимо выше у лиц, занимающихся ножевым боем, чем у лиц, не занимающихся ножевым боем;
4. уровень предвзятой атрибуции враждебности будет значимо выше у лиц, занимающихся ножевым боем, чем у лиц, не занимающихся ножевым боем.

2.2. Процедура, методика, выборка исследования

Процедура исследования, в соответствии с его целями и задачами, включала в себя несколько основных этапов, а также предполагала наличие основной (экспериментальной) группы и контрольной группы испытуемых.

В экспериментальную группу вошло 22 человека, занимающихся в клубе ножевого боя «Толпар». Все испытуемые – мужского пола. Образование – незаконченное высшее и высшее. Возраст испытуемых – от 18 до 45 лет (средний возраст – 24 года).

Контрольная группа подбиралась по методу частотного выравнивания [32]. Нам необходимо было подобрать группу лиц мужского пола, активно не занимающихся ножевым боем (или другими видами единоборств), но соответствующих испытуемым экспериментальной группы по параметрам возраста и уровня образования. В итоге в контрольную группу вошло 11 человек мужского пола с незаконченным высшим (студенты) и высшим образованием. Возраст испытуемых – от 18 до 40 лет (средний возраст – 23 года).

В *Этапе* исследования принимали участие только члены экспериментальной группы.

Во-первых, каждый из них заполнил методику В.И. Хренникова «Изучение мотивов занятий спортом» (см. приложение I) [14]. Данная методика позволяет выяснить степень важности различных причин (ситуаций, обстоятельств), побудивших и побуждающих спортсмена продолжать заниматься выбранным им видом спорта. Методика включает 109 утверждений, описывающих возможные причины занятия спортом. Справедливость каждого из них оценивается от 1 до 5 баллов.

Подсчет результатов проводится по следующим категориям мотивов и потребностей: общение, познание, приобретение материальных благ, развитие характера и психических качеств, физическое совершенство, улучшение самочувствия и здоровья, эстетическое удовольствие и получение острых ощущений, приобретение полезных для жизни умений и знаний, потребность в одобрении, повышение престижа и желание славы, коллективистская направленность. Оценка по каждому мотиву может изменяться от 1 до 5.

Кроме того, методика позволяет по ряду ответов выявить конкретные мотивы прихода данного человека в спорт, а также то, почему выбран именно данный вид спорта.

Во-вторых, в ходе тренировочного процесса мы проводили методику Дембо-Рубинштейн.

Испытуемым предъявлялся бланк с пятью горизонтально расположенными шкалами (каждый отрезок – 15 см) – «здоровье», «сила», «активность», «агрессивность» и «настроение» – и предлагалась следующая инструкция:

«Представьте, что на правом конце отрезка находятся самые здоровые люди, а на левом, - наименее здоровые. Отметьте, пожалуйста, где на этом отрезке находитесь Вы» и т.д.

Испытуемые заполняли бланк методики дважды: до и после тренировки. С помощью линейки мы измеряли полученные данные и подсчитывали процентную выраженность оценки по каждой шкале.

На *II этапе* исследования испытуемые экспериментальной и контрольной групп заполняли методику А.И. Крупнова – «Бланковый тест – Агрессивность» [см. приложение II]. Методика включает в себя 8 бланков, каждый из которых направлен на изучение различных компонентов агрессивности как свойства личности. Автор выделяет 7 таких компонентов: мотивационный, когнитивный, результативный (продуктивный), регуляторный, по формам проявления агрессивности, эмоциональный, рефлексивно-оценочный (трудности). Восьмой компонент включает в себя самооценку агрессивности, которая может быть завышенной, заниженной или адекватной. Каждый из 7 основных компонентов включает в себя две переменные:

- *Мотивационный – социоцентричность* (агрессивное поведение обычно побуждается намерением защитить права других людей, желанием оградить других людей от неприятностей и т.п.) и *эгоцентричность* (агрессивное поведение обычно побуждается стремлением показать свою силу и власть, неосознанными импульсами и желаниями и т.п.);
- *Когнитивный – осмысленность* (агрессивность понимается как нанесение ущерба другому человеку, как угроза другим людям, любая форма грубого поведения и т.п.) и *осведомленность* (агрессивность понимается как врожденное свойство личности, генетически заданная характеристика человека и т.п.);
- *Результативный (продуктивный) – предметность* (агрессивные формы помогают быстрее достичь поставленные цели, успешнее выполнить намеченные планы, получить то, что положено по праву и т.п.) и *субъектность* (агрессивные формы помогают почувствовать себя сильнее и независимее, добиться признания среди друзей и близких, сохранить дистанцию в межличностных отношениях и т.п.);
- *Регуляторный – интернальность* (склонность считать, что в агрессивных действиях повинен сам человек, только агрессивной формой поведения можно порой достичь поставленной цели и т.п.) и *экстернальность* (склонность считать, что агрессивность зависит в большей степени от внешних условий, многие жизненные обстоятельства могут вызвать агрессию и т.п.);
- *Формы проявления – физическая* (согласие с утверждениями типа: «обычно Вы можете ударить другого человека в критической ситуации», «обычно Вы отвечаете тем же, если кто-то ударит Вас» и т.п.) и *вербальная агрессия* (согласие с утверждениями типа: «обычно Вы прибегаете к сильным выражениям», «когда злитесь, готовы сказать все, что думаете тому, кто раздражает Вас» и т.п.);
- *Эмоциональный – стеничность* (согласие с утверждениями типа: «обычно Вы внутренне кипите в критической ситуации», «иногда чувствуете себя как пороховая бочка» и т.п.) и *астеничность* (согласие с утверждениями типа: «обычно Вы испытываете угрызения совести за содеянное», «обычно Вы долго мучаетесь, когда поступаете неправильно» и т.п.);
- *Рефлексивно-оценочный – операциональные трудности* (согласие с утверждениями типа: «обычно Вы бываете вспыльчивы», «обычно Вы злитесь так, что теряете контроль» и т.п.) и *эмоционально-личностные трудности* (согласие с утверждениями типа: «обычно Вы с трудом сдерживаете свой гнев и ярость», «обычно Вы не можете совладать с наступающей агрессией» и т.п.).

Каждая переменная определяется семью вопросами, которые являются признаками этой переменной.

Процедура исследования заключается в том, что испытуемый должен приписать один из предложенных индексов ответов каждому предъявляемому утверждению (каждому признаку). Всего предлагается на выбор 7 таких индексов: 1 – вовсе нет; 2 – нет; 3 – пожалуй нет; 4 – когда как; 5 – пожалуй да; 6 – да; 7 – безусловно да.

Далее подсчитываются набранные баллы по каждой переменной, которые могут изменяться от 7 до 49.

III этап исследования был посвящен исследованию предвзятой атрибуции враждебности. Для диагностики предвзятой атрибуции враждебности нами была разработана методика, включающая 5 субтестов (см. приложение III).

В качестве стимульного материала для первого субтеста мы использовали 8 карточек из набора Сонди, отобранных случайным образом по одной из каждого фактора (в методику вошли карточки: II 2, II 7, III 1, III 7, V 1, V 2, VI 3, VI 5) [26]. Испытуемые должны были оценить вероятность проявления эмоционального состояния и намерения изображенного человека по 10-балльной шкале по следующим категориям:

- испытывает радость, пребывает в хорошем настроении;
- переживает удивление;
- терпит физическое или душевное страдание;
- чего-то сильно боится, чем-то напуган;
- испытывает гнев, агрессивен настроен;
- испытывает отвращение, презрительно относится к чему-то или кому-то;
- чем-то заинтересован;
- чувствует себя не в своей тарелке, переживает смущение;
- испытывает эмоцию стыда;
- чувствует вину за какое-то свершенное действие.

Во втором и третьем субтестах предъявлялись сходные инструкции и те же эмоциональные состояния и намерения для оценки. В качестве стимульного материала во втором субтесте предлагалось 6 фотографий одной и той же женщины, демонстрировавшей последовательно следующие эмоциональные состояния: радость, удивление, страдание, страх, гнев, презрение. Для предъявления в третьем субтесте использовалось 6 фотографий одного и того же мужчины, изображающего те же эмоциональные состояния [19].

В четвертом субтесте испытуемым предлагалась сходная инструкция, предписывающая оценить по указанным категориям предъявленные житейские ситуации. Приведенные ситуации необходимо было оценить по вероятности проявления следующих эмоциональных состояний и намерений их участников:

- ситуация угрозы – один из участников готовится совершить агрессивное действие;
- ситуация непринужденного дружеского общения – участники демонстрируют друг к другу симпатию;
- ситуация превосходства одного из участников – он выказывает снисхождение и презрение к другому;
- ситуация удивления – один из участников сообщает новую информацию другому;
- ситуация, в которой один из участников несколько напряжен, страдает и чувствует себя не в своей тарелке;
- ситуация, в которой один из участников испытывает страх – боится вступить в коммуникацию по тем или иным причинам.

В качестве стимульного материала использовалось 6 схематических контурных рисунков, на которых изображены два человека или более, занятые в каком-то неопределенном взаимодействии. Мимические выражения на лицах участников ситуаций на рисунках исключены.

В пятом субтесте испытуемым предъявляли контурные рисунки, на которых были изображены ситуации, происходящие с двумя, реже тремя персонажами. Было необходимо ответить на следующие вопросы (в открытой, свободной форме):

- *Что происходит в данный момент?*
- *Кто эти люди?*
- *О чем они думают и что чувствуют?*
- *Что привело к этой ситуации и чем она закончится?*

В качестве стимульного материала использовалось 8 контурных рисунков Рисованного апперцептивного теста (РАТ) в модификации Л.Н. Собчик. На рисунках изображены два, реже три человечка. Каждый персонаж изображен в условной манере: ни пол, ни возраст, ни его социальный статус по картинке определить нельзя. В то же время позы, экспрессия жестов, особенности расположения фигурок позволяют судить о том, что на каждой из картинок изображена ситуация скорее всего конфликтная или по крайней мере два персонажа задействованы в сложных межличностных отношениях [27].

Анализ полученных данных проводился по каждому рисунку отдельно, а также в целом по каждому субтесту.

Данные исследования были подвергнуты статистической обработке с помощью программы Statistica, включающей корреляционный анализ по Спирмену и сравнительный анализ средних значений (t-критерий Стюдента для зависимых и независимых выборок).

2.3. Основные результаты исследования

Все основные результаты, полученные в исследовании мы предоставили в таблицах, приведенных ниже.

Результаты, полученные по методике В.И. Хренникова «Изучение мотивов занятий спортом», представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1.

Усредненная по группе иерархия мотивов занятия ножевым боем

Ранг	Мотивы и потребности	Сумма рангов	Средняя по рангам
1	Мотив физического совершенства	31,5	1,75
2	Мотив приобретения полезных для жизни умений и знаний	55	3,06
3	Мотив развития характера и психических качеств	61,5	3,42
4	Мотив получения эстетического удовольствия и острых ощущений	78	4,33
5	Мотив улучшения самочувствия и здоровья	86,5	4,81
6	Мотив познания	113,5	6,31
7	Мотив общения	131,5	7,31
8	Мотив повышения престижа, желание славы	133	7,39
9	Потребность в коллективистской направленности	152	8,44
10	Потребность в одобрении	164,5	9,14
11	Мотив приобретения материальных благ	181	10,06

Таблица 2.

Проценты испытуемых, для которых мотив занятия ножевым боем в целях самообороны является справедливым на 100%

Испытуемый начал заниматься ножевым боем:	Процент согласившихся на 100%
- чтобы приобрести умения и навыки, т.к. они пригодятся в жизни.	72%

- потому что занятия этим видом спорта помогают в различных жизненных ситуациях.	50%
- потому что занятия этим видом спорта вырабатывают навыки давать отпор хулиганам.	28%

Результаты проведения методики Дембо-Рубинштейн предъявлены в таблицах 3 и 4.

Статистический анализ с применением Т-критерия Стюдента для зависимых выборок показал отсутствие достоверных различий между показателями здоровья, силы, активности, агрессивности и настроения до и после тренировок (см. таблицу 3).

Мы также провели корреляционный анализ между изменениями по показателям шкал (см. таблицу 4).

Таблица 3.
Расчет достоверных различий между показателями эмоционально-физиологических состояний до и после тренировок

Шкалы	Среднее значение до тренировки	Среднее значение после тренировки	Значение Т-критерия Стюдента	Уровень значимости (p)
Здоровье	68,71	71,17	-1,44	17%
Сила	55,17	61,86	-1,67	12%
Активность	61,21	65,31	-1,44	17%
Агрессивность	50,64	55,38	-1,19	26%
Настроение	65,36	70,26	-1,38	19%

Таблица 4.
Расчет достоверных корреляций между изменениям показателей по шкалам

Коррелируемые шкалы	Среднее значение по шкале I	Среднее значение по шкале II	Значение критерия r_s	Уровень значимости (p)
Сила (I) и активность (II)	-1	-0,61	0,56	4%
Сила (I) и настроение (II)	-1	-0,74	0,85	0%
Активность (I) и агрессивность (II)	-0,61	-0,71	0,62	2%

Для выявления статистически достоверных различий между выборками по показателям агрессивности, полученным в результате проведения методики А.И. Крупнова «Бланковый тест – Агрессивность», был применен t-критерий Стюдента для независимых выборок. Результаты расчетов по этому критерию приведены в таблице 5.

Таблица 5.
Расчет достоверных различий между выборками по переменным агрессивности

Переменные агрессивности	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
--------------------------	------------------------	------------------------	---------------------	------------------------

Эгоцентричность	15,6	15,3	0,08	94%
Социоцентричность	15,3	19,8	-1,06	30%
Осведомленность	17,2	19,5	-0,54	60%
Осмысленность	22,5	28,4	-1,21	24%
Субъектность	9,6	9	0,17	86%
Предметность	17,7	19,4	-0,36	72%
Экстернальность	19,9	22,8	-0,72	48%
Интернальность	28,4	23,4	1,31	21%
Вербальная агрессия	23,6	21,5	0,69	50%
Физическая агрессия	26,4	21,1	1,92	7%
Астеничность	12,4	21,2	-1,91	7%
Стеничность	8,5	10,5	-0,63	54%
Эмоционально-личностные трудности	8,6	11,1	-0,85	41%
Операциональные трудности	8,1	11,1	-0,81	43%

Примечание I: здесь и далее экспериментальную группу мы будем обозначать как ЭГ, а контрольную группу как КГ.

Примечание II: различия между выборками достоверны при $p \leq 5\%$.

Нам не удалось выявить статистически достоверных различий ни по одной переменной агрессивности между двумя исследуемыми выборками. Мы провели статистический анализ с применением t-критерия Стюдента для независимых выборок для всех предложенных в методике А.И. Крупнова признаков агрессивности. Статистически значимые различия были поучены лишь в двух случаях. Результаты расчетов по этим признакам приведены в таблице 6.

Таблица 6.

Расчет достоверных различий между выборками по переменным агрессивности

Признаки агрессивности	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
Обычно Вы ругаете себя за то, что получается не так, как Вы хотели бы.	3	4,5	-2,42	3%
Обычно Вы не можете скрыть негативное отношение к другим людям.	2	3,6	-2,95	1%

Результаты, полученные в исследовании предвзятой атрибуции враждебности по шкале гнева и агрессии, мы предоставили в таблицах 7.1. – 7.5. По дополнительным шкалам этой части исследования статистически достоверных различий между выборками выявлено не было.

Количественная обработка интерпретаций рисунков субтеста V проводилась следующим образом. Мы оценивали каждую интерпретацию стимульного материала, как имеющую в целом агрессивный характер или имеющую в целом неагрессивный характер. В первом случае мы оценивали интерпретацию в один балл, во втором – в ноль баллов. Таким образом, за каждый рисунок субтеста испытуемый мог получить от 0 до 3 баллов (т.к. инструкция предписывает перечисление 3 вариантов интерпретаций каждого рисунка). А за весь субтест в целом – от 0 до 24 баллов. Примеры интерпретаций стимульного материала субтеста V, типичных для экспериментальной и контрольной выборок, мы привели в таблице 8.

Таблица 7.1

Расчет достоверных различий между выборками по показателю предвзятой атрибуции враждебности – шкала агрессивности (субтест I)

Субтест I	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
1.1.	4,18	2,27	2,09	5%
1.2.	4,73	2	2,38	3%
1.3.	6,18	3,45	2,47	2%
1.7.	5,36	3,09	2,22	4%
1.8.	7,09	4,18	2,28	3%
Весь субтест:	4,88	2,95	3,25	0,4%

Таблица 7.2

Расчет достоверных различий между выборками по показателю предвзятой атрибуции враждебности – шкала агрессивности (субтест II)

Субтест II	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
2.1.	2	1	2,14	4%
2.2.	3,18	1,36	2,18	4%
2.5.	7,64	5,18	2,09	5%
2.6.	5	2,55	2,14	5%
Весь субтест:	3,58	2,24	2,86	1%

Таблица 7.3

Расчет достоверных различий между выборками по показателю предвзятой атрибуции враждебности – шкала агрессивности (субтест III)

Субтест III	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
3.1.	3	1,55	2,10	5%
3.2.	9,09	7,27	2,36	3%
3.3.	3	1,18	2,11	5%
3.4.	3,91	2	2,38	3%
Весь субтест:	3,62	2,53	3,14	0,5%

Таблица 7.4

Расчет достоверных различий между выборками по показателю предвзятой атрибуции враждебности – шкала агрессивности (субтест IV)

Субтест IV	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
4.1.	3	1,45	2,48	2%
4.2.	5,18	3,09	2,14	4%
4.5.	5,36	2,91	2,34	3%
4.6.	4,27	1,82	2,81	1%
Весь субтест:	3,67	2,39	2,50	2%

Таблица 7.5

**Расчет достоверных различий между выборками по показателю предвзятой атрибуции
враждебности (субтест V)**

Субтест V	Среднее значение по ЭГ	Среднее значение по КГ	Значение t-критерия	Уровень значимости (p)
Весь субтест:	0,35	0,21	3,001062	0,8%

Таблица 8.

Примеры типичных интерпретаций стимульного материала 5 субтеста испытуемых ЭГ и КГ

Стимульный материал	Типичные интерпретации для ЭГ	Типичные интерпретации для КГ
5.1.	<p>Что происходит в данный момент: <i>это финал разборки</i></p> <p>Кто эти люди: <i>2 мужика, которые «вышли поговорить»</i></p> <p>О чем они думают и что чувствуют: <i>один думает, что он победитель, другой, что он повержен</i></p> <p>Что привело к этой ситуации и чем она закончится: <i>расхождение мнений при нетрезвых мозгах. Один другого пнет еще раз.</i></p>	<p>Что происходит в данный момент: <i>один человек просит прощения на коленях у другого</i></p> <p>Кто эти люди: <i>друзья</i></p> <p>О чем они думают и что чувствуют: <i>один раскаивается, другой принимает извинения.</i></p> <p>Что привело к этой ситуации и чем она закончится: <i>один человек плохо поступил по отношению к другому. Один простит другого.</i></p>
5.2.	<p>Что происходит в данный момент: <i>атака (нападающий и защищающийся)</i></p> <p>Кто эти люди: <i>дерущиеся</i></p> <p>О чем они думают и что чувствуют: <i>не знаю. Шок.</i></p> <p>Что привело к этой ситуации и чем она закончится: <i>сора, конфликт, разногласия, чувство мести. Легкими телесными повреждениями.</i></p>	<p>Что происходит в данный момент: <i>двое людей танцуют, а третий входит к ним.</i></p> <p>Кто эти люди: <i>друзья, которые танцуют, а третий заинтересовавшийся человек</i></p> <p>О чем они думают и что чувствуют: <i>друзья думают как здесь весело и приятно. А третий, который входит: что он тоже хочет к ним присоединиться.</i></p> <p>Что привело к этой ситуации и чем она закончится: <i>отмечают чей-то праздник или просто выходной. Закончится, что уже танцевать будут трое.</i></p>
5.7.	<p>Что происходит в данный момент: <i>правый человек пытается повалить на пол среднего, левый удивленно смотрит из-за угла.</i></p> <p>Кто эти люди: <i>не знаю.</i></p> <p>О чем они думают и что чувствуют: <i>те, которые борются, чувствуют напряжение, тот, который смотрит - удивление</i></p> <p>Что привело к этой ситуации и чем она закончится: <i>двое что-то не поделили и теперь перешли к насилью, третий просто проходил мимо. Он позовет ментов.</i></p>	<p>Что происходит в данный момент: <i>инструктор учит танцевать вальс</i></p> <p>Кто эти люди: <i>инструктор, мужчина и женщина</i></p> <p>О чем они думают и что чувствуют: <i>инструктор радость от танцующих. Танцующие напряжены.</i></p> <p>Что привело к этой ситуации и чем она закончится: <i>это простой урок. Танцующие танцевать вальс.</i></p>

2.4. Анализ и обсуждение результатов

Начнем анализ и обсуждение результатов с данных, полученных по методике В.И. Хренникова «Изучение мотивов занятий спортом». В усредненной по группе иерархии мотивов занятия ножевым боем мотив приобретения полезных для жизни умений и знаний занимает вторую позицию (см. таблицу 1). Однако данный факт не говорит в пользу того, что, начиная заниматься этим видом боевых искусств, испытуемые преследуют цель применения полученных умений и навыков для самообороны. Используемая методика включает в себя 3 возможных причины занятий спортом, имеющих отношение к намерению испытуемых использовать сформированные навыки в реальных жизненных ситуациях. Утверждения построены таким

образом и идут в таком порядке, что первое из них является наиболее общим, второе – более конкретным, и последнее – предельно конкретизирует ситуацию, т.е.:

1. Чтобы приобрести умения и навыки, т.к. они пригодятся в жизни.
2. Потому что занятия этим видом спорта помогают в различных жизненных ситуациях.
3. Потому что занятия этим видом спорта вырабатывают навыки давать отпор хулиганам.

В соответствии с этим процентное соотношение согласившихся с изложенными утверждениями (см. таблицу 2) показывает, что лишь 28% от общего числа испытуемых рассматривают применение ножевого боя в целях самообороны как способ использования этих навыков в жизни. Согласно данным таблицы, 72% опрошенных начали заниматься этим видом контактных единоборств, чтобы приобрести умения и навыки, т.к. они пригодятся в жизни; из них – только 69,23% считают, что полученные знания помогают в различных жизненных ситуациях; и из них лишь 38,46% пришли в спорт, т.к. занятия им вырабатывают навыки давать отпор хулиганам. Другими словами, большинство испытуемых, выделивших мотив приобретения полезных для жизни умений и знаний как один из ведущих, подразумевают иные способы использования полученных умений и знаний в жизни, кроме как в целях самообороны.

Теперь, возвращаясь к общей иерархии мотивов занятий спортом, мы можем раскрыть основное содержание ведущих мотивов. Доминирующим мотивом стал мотив физического совершенства, который включает в себя желание иметь стройную красивую фигуру с сильно развитой мускулатурой, желание развить ловкость, гибкость, подвижность, координацию, силу, выносливость, скоростные качества, поддерживать постоянно высокий уровень физического развития в целом. Данный мотив существенно опережает все остальные по значимости.

Еще одним важным мотивом занятия ножевым боем стал мотив развития характера и психических качеств. Сюда относятся такие мотивы и потребности, как желание воспитать целеустремленность и смелость, решительность и силу воли, упорство и настойчивость, выдержку и самообладание, повысить интеллектуальное развитие и способность быстро и точно мыслить, а также желание воспитать сильный и твердый характер.

Таким образом, на первое место выходит стремление испытуемых к саморазвитию во всех сферах – физической и психической (включая развитие характера и интеллектуальную сферу) – а также возможность применения полученных знаний в жизни (что не равнозначно применению этих знаний для самозащиты).

Перейдем теперь к вопросу о том, происходит ли в результате тренировочной деятельности понижение или повышение агрессивности испытуемых. Для этого проанализируем данные, полученные по методике Дембо-Рубинштейн.

Нам не удалось обнаружить статистически значимых изменений по шкале агрессивности данной методики (см. таблицу 3). Т.е. разрядки агрессии в результате тренировочной активности у испытуемых не возникает. Наоборот, значения по шкале агрессивности статистически не достоверно, но повышаются. Повышение показателей наблюдается и по всем остальным предложенным шкалам (здоровья, силы, активности, настроения). Однако статистически значимых изменений среди них нет.

В целях нахождения возможных зависимостей между изменениями по пяти шкалам мы провели ранговую корреляцию Спирмена (см. таблицу 4). Мы выявили три прямые взаимозависимости: силы и активности, силы и настроения и активности и агрессивности. Т.е. чем более сильными ощущают себя испытуемые, тем выше оценивают они изменения в своей активности и в своем настроении; а также чем выше они оценивают активность, тем более агрессивными себя ощущают. Связь этих показателей кажется очевидной на интуитивном уровне, поэтому выявление статистически достоверных различий представляется закономерным.

Далее, мы предположили, что выраженность основных психологических компонентов агрессивности (по методике А.И. Крупнова «Бланковый тест – Агрессивность») будет значимо выше у лиц, занимающихся ножевым боем, чем у лиц, не занимающихся ножевым боем. Как видно из таблицы 5, статистически достоверных различий ни по одному из восьми компонентов агрессивности выявить не удалось. Однако по двум переменным наблюдаются относительные тенденции в сторону значимости различий – по переменным «физическая агрессия» и «астеничность».

Переменная «физическая агрессия» относится к компоненту «формы проявления агрессивности» и характеризует склонность человека к применению физической силы. В данную переменную включены такие признаки, как способность ударить человека в критической ситуации; ответное применение физической силы; способность дать сдачи, если кто-то заденет; применение физической силы для защиты достоинства и др. Полученная тенденция выявляет различия в поведении испытуемых, очевидные на уровне здравого смысла. Кажется вполне понятным, что испытуемые, занимающиеся прикладными видами боевых искусств, в большей степени оценивают себя как склонных к физической агрессии, чем люди, не занимающиеся контактными видами спорта.

Переменная «астеничность» включена в эмоциональный компонент агрессивности и характеризуется такими признаками, как: переживание угрызений совести за содеянное; долгие мучения вследствие неправильных поступков; переживания из-за своей грубости; обвинение себя в допущенной нетактичности; расстройства из-за резкого выражения своего несогласия с другими людьми и т.д. В целом, можно обобщить смысл этой переменной, сказав, что астеничность в данном подходе – это переживание человеком вины за агрессивные действия. Данные говорят в пользу того, что к подобным переживаниям в большей степени склонны испытуемые, не занимающиеся ножевым боем, чем те, кто им занимается.

Все же по обсуждаемым переменным не было найдено статистически значимых различий. Т.е. испытуемые обеих групп оценивают свою агрессивность сходным образом. Однако подобный результат может быть обусловлен не столько истинным положением дел, сколько двумя факторами. В первую очередь здесь может играть роль самооценочный характер исследования. А, во-вторых, результат может объясняться высокой социальной желательностью измеряемого показателя.

Не выявив достоверных различий по переменным агрессивности, мы провели статистический анализ оценок испытуемых по каждому признаку и получили значимый результат по двум из них (см. таблицу 6). Мы установили, что испытуемые, не занимающиеся ножевым боем, в большей степени, чем испытуемые, занимающиеся ножевым боем, склонны ругать себя за то, что получается не так, как хотелось бы. Кроме того, мы выяснили, что испытуемые, занимающиеся ножевым боем, в значительно большей степени, чем испытуемые контрольной выборки, оценивают себя как способных к сокрытию негативного отношения к другим людям. К этим данным мы еще вернемся при анализе результатов, полученных в методике исследования предвзятых атрибуций.

Мы предполагали, что уровень предвзятой атрибуции враждебности испытуемых, занимающихся ножевым боем, будет значимо выше, чем у испытуемых контрольной выборки. Нам удалось получить статистически достоверные различия по показателю агрессивности и враждебности по всем пяти субтестам (см. таблицы 7.1. – 7.5.). Таким образом, мы вправе утверждать, что испытуемые, занимающиеся ножевым боем, в большей степени, чем испытуемые, не занимающиеся ножевым боем, склонны приписывать агрессивность и враждебные намерения нейтральным стимулам.

И здесь нам хотелось бы вернуться к анализу результатов, полученных в методике агрессивности А.И. Крупнова. Мы выяснили, что испытуемые, занимающиеся ножевым боем, в значительно большей степени, чем

испытуемые второй выборки, оценивают себя как способных к сокрытию негативного отношения к другим людям. Можно предположить, что, оценивая себя, как способных к сокрытию негатива, испытуемые, занимающиеся ножевым боем, приписывают эту способность и окружающим. Поэтому, вследствие попыток распознать намерения других людей, возникает ошибка атрибуции – имея ввиду возможность сокрытия другими негативного отношения, испытуемые приписывают окружающим большую враждебность, чем есть на самом деле.

Таким образом, складывается интересная картина. С одной стороны, мотивом занятия ножевым боем не является самозащита. Мотив другой – саморазвитие и возможность применения в жизни полученных навыков. Однако на фоне большей агрессивности (в плане готовности к применению физической агрессии с меньшей виной за нее), большей атрибуции враждебности и большей способности причинения физического вреда вследствие сформированных навыков, – мы получаем предпосылки отклоняющегося поведения, которое в определенных ситуациях может приобретать криминальный характер.

Мотивом прихода в спорт является не стремление к самообороне, а значит нет у испытуемых изначально враждебной картины мира. Она формируется позже, как результат психологического воздействия атмосферы занятий и установок, формирующихся в тренировочном процессе. Таким образом, возможная агрессия обучающихся носит не про-, а реактивный характер, т.е. это ответная агрессия, провоцируемая не всегда реальными стимулами окружающей среды.

Потенциальная опасность, возникающая вследствие формирования подобных психологических установок, носит реальный характер. Поэтому имеет место актуальная потребность в способах ее избежания. Ввиду того, что социальное научение может влиять на агрессивное поведение (может усиливать или подавлять агрессивную реакцию), действительно очень важное (если не решающее) значение приобретает мораль каждой отдельно взятой школы боевых искусств, те установки, которые формируются в рамках клубов, а также личности самих инструкторов. Помимо этого важно поднимать самосознание самих обучающихся, т.к. это может помочь ограничить воздействие враждебных и агрессивных импульсов, активируемых негативными ощущениями.

2.5. Выводы

1. Мотив приобретения навыков ножевого боя в целях самообороны не является одним из ведущих мотивов занятий этим видом прикладных единоборств – он является доминирующим лишь для 28% испытуемых.
2. Ведущим мотивом занятия спортом для испытуемых является стремление к саморазвитию – развитию физических, психических и интеллектуальных качеств – а также возможность применения полученных знаний, умений и навыков в жизни.
3. Значимых изменений между значениями по шкале агрессивности (по самооценке) до и после тренировки выявлено не было ($T=-1,19$; $p=26\%$).
4. Выявлены зависимости между изменениями вследствие тренировочной деятельности значений по шкалам: силы и активности ($r_s=0,56$; $p=4\%$), силы и настроения ($r_s=0,85$; $p=0\%$) и активности и агрессивности ($r_s=0,26$; $p=2\%$).
5. Испытуемые обеих выборок оценивают себя сходным образом по всем переменным агрессивности.

6. Выявлены тенденции испытуемых, занимающихся ножевым боем, к большей склонности к физической агрессии ($t=1,92$; $p=7\%$) и к меньшей склонности испытывать вину, за агрессивное поведение ($t=-1,91$; $p=7\%$).
7. Испытуемые, не занимающиеся ножевым боем, в большей степени, чем испытуемые, занимающиеся ножевым боем, склонны ругать себя за то, что получается не так, как хотелось бы ($t=-2,42$; $p=3\%$).
8. Испытуемые, занимающиеся ножевым боем, в значительно большей степени, чем испытуемые второй выборки, оценивают себя как способных к сокрытию негативного отношения к другим людям ($t=-2,95$; $p=1\%$).
9. Испытуемые, занимающиеся ножевым боем, более склонны оценивать нейтральные стимулы как враждебные, чем испытуемые, ножевым боем не занимающиеся.
10. Общую гипотезу эмпирического исследования о том, что существует положительная связь между активными занятиями ножевым боем и уровнем выраженности различных компонентов агрессивности в целом можно признать доказанной.

Заключение

Мы начали с того, что оговорили цель работы, которую охарактеризовали как стремление осветить некоторые аспекты влияния, которое оказывает длительное включенное наблюдение насильственного поведения и обучение ему на формирование представлений об окружающем мире, как об источнике потенциальной опасности.

В теоретической части мы развели основные употребляемые понятия. Агрессию мы определили как некий вид поведения, которое мотивировано намерением причинить вред кому-то другому. Враждебность как некую негативную установку по отношению к другому человеку или группе людей, которая выражается в крайне неблагоприятной оценке своего объекта-жертвы. А агрессивность как характерологическую черту человека, выражающуюся в его относительно стабильной готовности к агрессивным действиям в самых разных ситуациях.

Мы проанализировали основные теоретические подходы к разработке проблемы агрессии. Как наиболее значимые для нашей эмпирической работы мы выделили следующие идеи в рамках различных психологических направлений. В психодинамическом подходе мы выделили аспект изучения «эффекта катарсиса» в ходе осуществления различных видов деятельности и наметили основные взгляды на его возникновение и связи с другими психическими явлениями. В рамках необихевиорального подхода мы рассмотрели ряд концепций и взглядов, касающихся проблемы формирования агрессивных идей и сценариев под влиянием наблюдаемой со стороны агрессии. Мы также охарактеризовали формирование предвзятой атрибуции враждебности и агрессивной картины мира с точки зрения современных моделей когнитивной обработки информации.

Помимо рассмотрения теоретических моделей агрессивности человека в рамках различных подходов мы также остановились на ряде теорий, раскрывающих мотивационные механизмы возникновения агрессии. Мы подчеркнули значимость влияния мотивационно-потребностной сферы личности на закрепление форм отклоняющегося поведения и рассмотрели личностные характеристики человека и влияние других факторов на формирование девиантного поведения. В последней главе теоретической части мы охарактеризовали связь агрессивности человека и его занятий боевыми искусствами, в частности ножевым боем, которому дали небольшую характеристику.

В экспериментальной части работы мы частично подтвердили выдвинутую гипотезу о том, что существует положительная связь между активными занятиями ножевым боем и уровнем выраженности различных компонентов агрессивности. Мы оговорились, что эту гипотезу будем считать доказанной в случае справедливости высказанных гипотез. Так, мы доказали, что уровень агрессивности в ходе тренировочной деятельности повышается (на уровне тенденции); что выраженность физической агрессии у испытуемых экспериментальной группы на уровне тенденции выше, чем у испытуемых контрольной группы; что уровень предвзятой атрибуции враждебности значимо выше у испытуемых экспериментальной группы. Таким образом, мы полагаем, что, хотя и не все условия подтверждения основной гипотез исследования налицо, но в целом можно сказать, что между активными занятиями ножевым боем и уровнем выраженности различных компонентов агрессивности есть связь.

Данное исследование вносит вклад в разработку ряда актуальных тем таких психологических направлений как спортивная и социальная психология. Полученные результаты дают возможность постановки новых проблем и задач, требующих своего решения. Одним из таких направлений исследований могло бы стать лонгитюдное изучение влияния занятия прикладными видами спорта как фактора, способствующего формированию агрессивности в детском и подростковом возрасте. Другое возможное направление исследований – изучение восприятия оружия (ножа) различными социальными категориями граждан и влияние его восприятия на вероятность возникновения и силу действия «эффекта оружия»¹. Еще одним интересным направлением исследований могло бы стать изучение психоэмоционального состояния спортсменов во время боя и, возможно, разработка конкретных техник эмоционально-волевой регуляции, способствующих повышению эффективности спортивной деятельности.

В направлении разработки одной из освещенных проблем мы и планируем вести свою дальнейшую научную деятельность.

Список литературы:

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.П., Петровская Л.А. Зарубежная социальная психология XX столетия. – М.: Аспект-Пресс, 2001.
2. Аристотель. Поэтика. Риторика. – СПб.: Азбука, 2000.
3. Аронсон Э. Общественное животное. Введение социальную психологию. – М.: Аспект-Пресс, 1998.
4. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб.: Прайм – ЕВРОЗНАК, 2002.
5. Балабанова Л.М. Судебная патопсихология. – Донецк: Сталкер, 1998.
6. Бартол К. Психология криминального поведения. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004.
7. Берковиц Л. Агрессия: причины, последствия и контроль. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002.
8. Бэрн Р., Ричардсон Д. Агрессия.– СПб.: Питер, 1997.
9. Дышлева А.Ю. Агрессия как форма противоправного сексуального поведения // «Международный медицинский журнал», 2002, Т.8, №4, с. 69-72
10. Жуковский В.В. Боевые ножи. – М.: ЗАО «Издательский дом «Гелеос»», 2001.
11. Защита от ножа // <http://bladebrothers.narod.ru>
12. Зимбардо Ф., Ляйпе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2000.
13. Изард К.Э. Психология эмоций – СПб.: Питер, 1999.

¹ «Эффект оружия» заключается в способности ключевых стимулов, имеющих для многих людей агрессивное значение, стимулировать нас к более жестокому нападению на других, чем мы намеревались. Данный эффект в значительной степени зависит от этих объектов для индивида [7].

14. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2000.
15. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб.: Питер, 2001.
16. Кочергин А. Психический тренинг экстремальных задач // <http://www.koicombat.org/art8.html>
17. Кочергин А. Спортивный и прикладной разделы по методике *Koi no takinobori ryu* // <http://www.koicombat.org/sporap.html>
18. Крэйхи Б. Социальная психология агрессии. – СПб.: Питер, 2003.
19. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. – Ростов н/Д: Феникс, 1999.
20. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 1998.
21. Меликджанян А.Г. Развитие техники ножевого боя в России (проблемы и возможные пути их решения) // «Прорез», 2004, №2, с. 58-63.
22. Ратинов А.Р. К ядру личности преступника // Актуальные проблемы уголовного права и криминологии. – М., 1981.
23. Реан А.Л. Агрессия и агрессивность личности // «Психологический журнал», 1996, №5, с. 3-16
24. Садовская А.В. Понятие враждебности. Основные направления и методы исследования враждебности // <http://www.psychology.ru/lomonosov/tesises/years.htm>
25. Свеницкий А.Л. Социальная психология. – М.: ООО «ТК Велби», 2003.
26. Собчик Л.Н. Метод портретных выборов – адаптированный тест Сонди. Практическое руководство. – СПб.: Речь, 2002.
27. Собчик Л.Н. Рисованный апперцептивный тест. – СПб.: Речь, 2002.
28. Социальная психология / Под. ред. Столяренко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
29. Тарас А.Е. Боевая машина: Руководство по самозащите. – Мн.: Харвест, 1998.
30. Фернхейм А., Хейвен П. Личность и социальное поведение. – СПб.: Питер, 2001.
31. Хоккейм Х. 10 мифов о ножевом бое // «Прорез», №4, 2001, с.55-59
32. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. – М.: «Добросвет», 2001.
33. Якименко Н. О ножевом бое и не только. Советы веселого повара // <http://tolpar.ru/rus/content/articles/07.html>
34. Якименко Н. Принципы боя на ножах // <http://tolpar.ru/rus/content/articles/04.html>