

**СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ АГРЕССИВНОСТИ
В МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ КУРСАНТОВ
ВЫСШИХ ВОЕННЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**

*Работа представлена кафедрой педагогики, психологии и отечественной истории
Военного инженерно-технического университета.
Научный руководитель - доктор психологических наук, профессор А. Я. Подколызин*

Статья посвящена проблеме межличностных взаимоотношений между курсантами высших военных учебных заведений и представляет интерес для офицеров и всех тех, кто связан с воспитанием личного состава.

The article is devoted to interpersonal relationships among cadets of military higher educational institutions and is of interest to officers and those who are concerned in military personnel's training.

Агрессивное поведение, как правило, рассматривается как проявление дезадаптации. Высокий уровень агрессивности личности влияет на социальное поведение, способствует проявлению соперничества, конфронтации в отношениях с окружаю-

щими людьми, препятствует успешности деятельности.

В нашем исследовании были обнаружены существенные различия в уровне агрессивности курсантов вузов. Так, у курсантов инженерно-технических специальностей

тей по сравнению с курсантами общеобразовательных училищ агрессивность ниже¹. Можно объяснить данный феномен с точки зрения личностно-деятельностного опосредования. Однако главная трудность состоит в другом: что считать нормой проявления агрессивности личности. Казалось бы, ответ может быть найден в рамках распространенной в психологии парадигмы статистической нормы. Однако применительно к проблеме агрессии это не лучший путь. Кроме того, как в рамках статистической парадигмы интерпретировать неизбежно возникающее понятие «недостаточный уровень агрессивности личности»? «Ненормальная» агрессивность (гипо- или гипервыраженная) в конце концов требует разработки психокоррекционных и воспитательных программ, направленных на ее доведение (понижение или повышение) до нормального уровня. В теоретическом плане при разработке уровневой структуры агрессии более адекватным может оказаться понятие не статистической, а функциональной нормы. Однако в военной психологии личности опыт его практического применения реально отсутствует. В этой связи для получения достоверных данных участники исследования - 80 курсантов 1-3 курсов¹ - были опрошены по методике Басса-Дарки.

Условно дезадаптивными в курсантских группах согласно тестированию по опроснику Басса-Дарки (табл. 1) можно признать 13,3% испытуемых, причем более высокие показатели по дезадаптации констатируются по вербальной агрессии, физической агрессии и самоагрессии (18,3, 15 и 13,4% участников исследования соответственно). Наименее выражена дезадаптация по эмоциональной агрессии - 1,7% респондентов.

В третьей группе количество дезадаптивных по тесту значительно меньше - 3,3%, а среди высоких показателей по различным видам агрессии выделяется физическая - 16,7%. По остальным видам агрессии данные слабо выражены (вербальная - 6,7%) либо отсутствуют совсем - 0% среди участников эксперимента по эмоциональной, предметной и самоагрессии.

В третьей группе количество дезадаптивных по тесту значительно меньше - 3,3%, а среди высоких показателей по различным видам агрессии выделяется физическая - 16,7%. По остальным видам агрессии данные слабо выражены (вербальная - 6,7%) либо отсутствуют совсем - 0% среди участников эксперимента по эмоциональной, предметной и самоагрессии.

Таблица 1

Данные по тесту Басса-Дарки (дезадаптация по уровню агрессивности индивида), представленные по группам, %

Группы	Вербальная	Физическая	Предметная	Эмоциональная	Самоагрессия	Общая
1 и 2 группа (общая)	18,3	15	5	1,7	13,3	13,3
3 группа	6,7	16,7	0	0	0	3,3

Из табл. 1 следует очевидный вывод, что уровень агрессивности, выходящий за рамки условной нормы, с точки зрения интерпретации предложенной методики значительно выше в 1-й и 2-й группах, нежели в 3-й группе. Соответственно, есть поле педагогической деятельности для коррекции поведения курсанта в ситуации не только межличностного конфликта, но и просто социального взаимодействия с окружающими.

Для полноты социально-психологического портрета предполагаемого участника межличностного конфликта нами была ис-

пользована методика Т. Лири, раскрывающая тип построения межличностных отношений субъекта. Ее интерпретация позволила констатировать, что большая часть испытуемых в 1-й и 2-й группах относится к властно-лидирующему типу отношений в социальном окружении - 30,2% на первом курсе, 32,7% на третьем, причем каждый пятый курсант, диагностируемый как властно-лидирующий тип в обеих группах, показывает выраженные данные, говорящие об условной дезадаптации по описываемой методике.

Властно-лидирующий тип при умеренно выраженных баллах (до 8) выявляет уверенность в себе, умение быть хорошим советчиком, наставником, организатором, указывает на свойства руководителя. Высокие показатели по тесту (12 баллов) говорят о нетерпимости к критике, переоценке собственных возможностей, дидактическом стиле высказываний, императивной потребности командовать другими, показывают черты деспотизма.

Остальные типы структуры межличностных отношений (прямолинейный-агрессивный - 3,9%; недоверчивый-скептический - 1,3%; покорно-застенчивый - 2,6%; зависимый-послушный - 3,9% - по выборке выражены незначительно).

Личностные особенности людей с различными стратегиями поведения в конфликте. Взаимосвязь поведения в ситуациях назревающего или углубляющегося конфликта с личностными особенностями не должна вызывать сомнений. Та или иная стратегия поведения в конфликтных ситуациях является конкретизацией отношения личности к окружающим, выступает проявлением коммуникативных установок в широком классе социальных ситуаций. Агрессивность личности имеет особое значение для всей системы межличностных связей. Именно эти личностные характеристики и были взяты в качестве предмета рассмотрения.

В ходе обработки полученных эмпирических данных нами были вычислены средние величины и доверительные интервалы (уровень 95%) для всех показателей людей с различными доминирующими стратегиями. Так, сравнение лиц с различными доминирующими стратегиями по параметрам конфликтной компетентности, агрессивности и коммуникативных установок имеют ряд отличий. Самые высокие показатели конфликтной компетентности у лиц с доминирующей стратегией сотрудничества. Суммарный показатель конфликтной компетентности (6,50) достоверно выше этих же показателей у людей с иными доминирующими

стратегиями поведения в конфликтных ситуациях. Самый низкий уровень конфликтной компетентности (4,67) выявлен у лиц со стратегией избегания. Он статистически достоверно отличается от аналогичных показателей у людей с другими стратегиями поведения в конфликте. Заметим, что этот вывод, полученный с опорой на наши эмпирические данные, вполне согласуется с утвердившимися в конфликтологии взглядами на стратегию избегания как наименее продуктивную из всего перечня стратегий.

Курсанты, следующие стратегиям избегания и соперничества, характеризуются наибольшей агрессивностью. Суммарные показатели по тесту Басса-Дарки у них 17,27 и 16,6 соответственно. Несмотря на то что достоверно значимые отличия по данному показателю обнаруживаются только в сравнении с лицами, придерживающимися стратегии сотрудничества, тенденция повышенной агрессивности в целом также заметна достаточно отчетливо.

Выявлены повышенные, статистически незначимые оценки по шкале эмоциональной агрессии у лиц со стратегией приспособления. Следует заметить, повышенная агрессивность людей, следующих стратегиям избегания и соперничества, имеет различную направленность. Стратегии соперничества следуют люди с наиболее сильной (в сравнении с остальными) физической и вербальной агрессией. А стратегии избегания придерживаются люди с повышенной предметной агрессией и самоагрессией. Предметная агрессия, проявляющаяся в нанесении вреда предметам, попадающим под руку, носит замешающий характер. Очевидно, что тот или иной предмет может служить инструментом агрессии другого человека или случайно оказаться рядом с тем, кто направляет на него агрессию. Предмет не обладает активностью, которую можно расценивать как агрессивную. Предметная агрессия как актуализированный механизм защиты оказывается малоэффективным способом освобождения от агрес-

сивности, и она направляется на самого себя. Для такого субъекта, его личностной гармонии, субъективного благополучия, психического и физического здоровья данное направление агрессивности наиболее разрушительно.

Склонных следовать стратегии избегания людей отличает искренность, непосредственность (самые низкие оценки по третьему октанту теста Лири - 4,73), конформность (низкие оценки по четвертому октанту теста Лири - 3,27), выраженная потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании (самые низкие оценки по шестому октанту теста Лири - 3,47), сниженная уверенность в себе, отсутствие склонности выступать организатором, руководителем (самые низкие оценки по первому октанту теста Лири - 6,07).

Люди, расположенные к сотрудничеству, характеризуются уверенностью в себе, умением быть хорошим советчиком, наставником и организатором (самые высокие оценки по первому октанту теста Лири), независимостью (оценки по второму октанту теста Лири), достаточной искренностью, непосредственностью, настойчивостью в достижении цели (оценки по третьему октанту теста Лири), реалистичностью в суждениях и поступках (оценки по четвертому октанту теста Лири), скромностью (оценки по пятому октанту теста Лири), стремлением к тесному сотрудничеству с референтной группой, к дружелюбным отношениям с окружающими (оценки по седьмому октанту теста Лири).

Люди, склонные выбирать стратегию приспособления или сотрудничества, более других характеризуются готовностью помогать окружающим, развитым чувством ответственности, альтруистическими наклонностями. У них самые высокие оценки по восьмому октанту теста Лири.

Таким образом, полученные нами данные раскрывают личностную обусловленность выбора стратегии поведения в конфликтных межличностных отношениях.

1. Люди, использующие в конфликтных ситуациях стратегию приспособления, отличаются обязательностью, альтруистическими наклонностями, средним уровнем агрессивности.

2. Люди, склонные к соперничеству, отличаются повышенной физической и вербальной агрессией, невысокой конфликтной компетентностью.

3. Люди, использующие в конфликтных ситуациях стратегию компромисса, характеризуются средним уровнем агрессивности, реалистичностью суждений и поступков, скептицизмом и неконформностью, средним уровнем конфликтной компетентности.

4. Люди, стремящиеся к сотрудничеству, отличаются уверенностью в себе, независимостью, настойчивостью в достижении цели, реалистичностью, лидерскими качествами, потребностью в доверии со стороны окружающих, низкой агрессивностью (как в целом, так и по отдельным качествам), высокой конфликтной компетентностью.

5. Люди, следующие стратегии избегания, характеризуются высокой агрессивностью (особенно предметной агрессией и самоагрессией). Их отличает искренность, непосредственность, конформность, выраженная потребность в помощи и доверии со стороны окружающих, в их признании, сниженная уверенность в себе, отсутствие склонности выступать организатором, руководителем. У них самый низкий уровень конфликтной компетентности.

Таким образом, обусловленность поведения в ситуациях назревающего или углубляющегося конфликта личностными особенностями не должна вызывать сомнений.

Самые высокие показатели конфликтной компетентности у лиц с доминирующей стратегией сотрудничества. Суммарный показатель конфликтной компетентности достоверно выше этих же показателей у людей с иными доминирующими стратегиями поведения в конфликтных ситуациях.

Самый низкий уровень конфликтной компетентности выявлен у лиц со стратегией избегания. Он статистически достоверно отличается от аналогичных показателей у людей с другими стратегиями поведения в конфликте.

Предположение о недостаточном уровне специальной конфликтологической подготовки курсантов 1-й и 2-й групп подтверждается результатами психодиагностических процедур. Около 75% респондентов - участников исследования не имеют выраженных теоретических знаний о природе конфликта и психологической предрасположенности к условно более зрелым поведенческим стратегиям в условиях конфликта.

В 1-й и 2-й группах из общего количества участников эксперимента 31,7% на первом курсе и 35% на третьем в ситуации межличностного конфликта склонны к выбору

условно не конструктивных стратегий -- «соперничества» и «избегания».

В 1-й и 2-й группах значительное количество участников эксперимента с повышенным уровнем дезадаптации по показателям личностной агрессивности.

Каждый третий курсант 1-й и 2-й групп предпочитает властно-лидирующий тип межличностных отношений, т. е. психологически готов к конфликтному поведению. Причем у 23% этого типа констатируется выраженная акцентуация, характеризующаяся нетерпимостью к критике, переоценке собственных возможностей, императивной потребности командовать другими, деспотизмом. Также подобные психологические характеристики позволяют предполагать дезадаптивное поведение их носителя в социальной сфере, особенно в ситуации межличностного конфликта.