

ZACHOWANIA AGRESYWNE

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Formy agresji (Wojciszke, 2011; Ramirez i Andreu, 2005):

Agresja pośrednia – działanie mające na celu wyrządzenie komuś krzywdy bez konieczności interakcji „twarzą w twarz” z tą osobą (np. złośliwe obmawianie)

Agresja bezpośrednia – wyrządzenie komuś bezpośrednio krzywdy (fizyczne lub słowne)

Agresja emocjonalna – wywołana złością, wymykającą się spod kontroli

Agresja instrumentalna – działanie na czyjąś szkodę zmierzające do osiągnięcia jakiegoś nieagresywnego celu, innego niż skrzywdzenie tej osoby

agresja przemieszczona - pośrednie wyrażenie agresji przez skierowanie jej przeciw innej osobie lub istocie niż ta, która ja wywołała

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Cele agresji (Berkowitz):

chęć wpływania na ludzi;

chęć uzyskania władzy lub dominacji;

tworzenie wrażenia bycia twardym;

zyskanie pieniędzy lub uznania społecznego;

tendencja do rozładowania nieprzyjemnych emocji

ZACHOWANIA AGRESYWNE

MODELE WYJAŚNIAJĄCE

Popęd śmierci wg Freuda (tanathos) i teoria hydrauliczna

Agresja jako instynkt (np. Lorenz) – brak sztywnych wzorców i nieuchronnych sygnałów wyzwalających u ssaków i prymatów

Katharsis – rozładowanie impulsów agresywnych jako metoda redukcji napięcia agresywnego (żadna z form katahrrsis: właściwa, pomocnicza, czy zastępcza [por. Wojciszke, 2010, s. 393-4) nie sprzyja bezwarunkowo redukcji pobudzenia prowadzącego do agresywnego zachowania)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Podejścia bardziej współczesne (i nieco bardziej trafione...)

Hipoteza frustracji – agresji (Dollard, Miller i wsp., 1939)

frustracja – stan nieprzyjemnego pobudzenia emocjonalnego wywołany przez udaremnione plany, frustracje środowiskowe – np. odwołany film, frustracje powodowane kontaktami z innymi osobami (Torestada)

wersja klasyczna: agresja jako reakcja na przeszkody w dążeniu do celu (frustracja zawsze prowadzi do agresji; agresja jest zawsze poprzedzona frustracją)

wersja zrewidowana (Berkowitz): każda nieprzyjemna sytuacja prowadzi do agresji emocjonalnej (ale nie instrumentalnej), jeżeli wywołuje przykre uczucia (i jej interpretowana z wykorzystaniem schematów o agresywnych treściach)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

czynniki zwiększające frustrację (a więc sprzyjające agresji):

dystans dzielący nas od upragnionego celu lub obiektu – im bliżsi jesteśmy realizacji zamierzeń, tym większa jest nasza frustracja przy napotkaniu przeszkody

niespodziewane lub (w naszym mniemaniu) niesłuszne pojawienie się czynników frustrujących

kiedy frustracja prowadzi do agresji?

kiedy wygląd i siła osoby, która ponosi odpowiedzialność za naszą frustrację oraz jej potencjalna zdolność do rewanżu jest niska

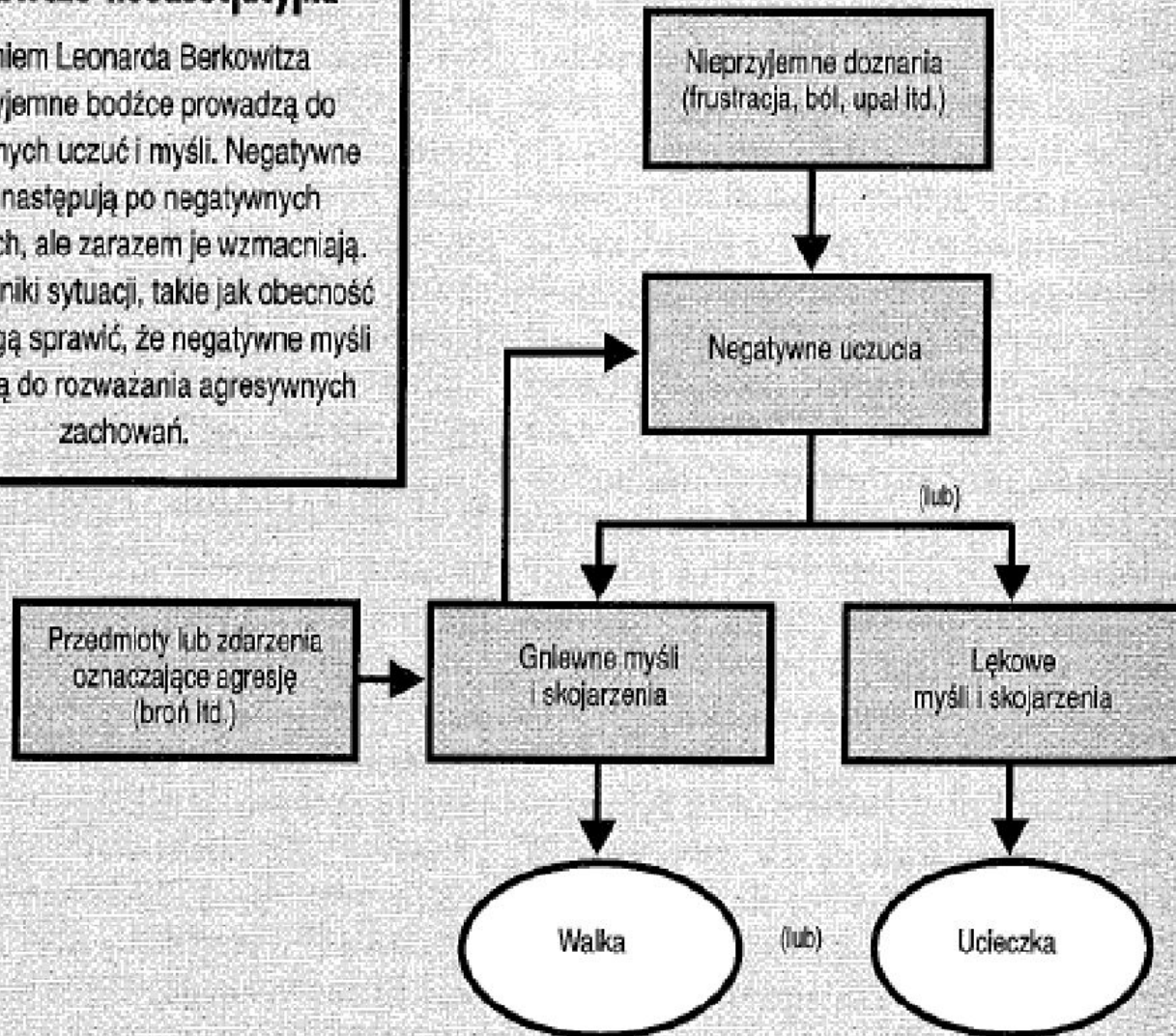
kiedy przyczyny frustracji są niezrozumiałe, kiedy nie zasłużyliśmy sobie na nią i ktoś celowo się do niej przyczynił (frustracja arbitralna)

Frustracja nie jest bezpośrednią konsekwencją deprivacji, lecz jest efektem deprivacji relatywnej.

RYCINA 10.4

**Teoria
poznawczo-neoasocjacyjna**

Zdaniem Leonarda Berkowitza nieprzyjemne bodźce prowadzą do negatywnych uczuć i myśli. Negatywne myśli następują po negatywnych odczuciach, ale zarazem je wzmacniają. Inne składniki sytuacji, takie jak obecność broni, mogą sprawić, że negatywne myśli prowadzą do rozwazania agresywnych zachowań.



ZACHOWANIA AGRESYWNE

Czynniki wewnętrzne wyzwalające agresję zdenerwowanego człowieka:

(a) ogólne pobudzenie (Zillman – każdy stan obudzenia wewnętrznego podwyższa prawdopodobieństwo wystąpienia agresji, nawet jeśli pobudzenie jest wynikiem ćwiczeń fizycznych lub pobudzenia erotycznego; hipoteza przesunięcia pobudzenia emocjonalnego Zillmana; możliwość pomylenia pobudzenia ze złością)

(b) osobowość typu A – zespół cech charakteru obejmujący poczucie ciągłego braku czasu oraz potrzebę rywalizacji, związany z wyższym ryzykiem zapadalności na choroby układu krążenia

(c) agresywność jako cecha;

(d) wrogi wzorzec atrybucji;

(e) drażliwość

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Czynniki sytuacyjne:

(a) ból (badania Berkowitza: wkładanie ręki do zimnej wody a wzrost agresywności w roli kierownika)

(b) upał (hipoteza długiego, upalnego lata [Carlsmith i Anderson]; upał a rzucanie piłeczka w zawodników; upał a używanie klaksonów; model negatywnego afektu – ucieczki Bella i Barona – wzrost temp. Do pewnego poziomu podwyższa agresję, ale po wartości granicznej związek spada)

(c) ubóstwo (pogorszenie się warunków życia a wzrost przestępczości – załamane się rosnących oczekiwań; badania Hepwortha i Westa)

(d) zagęszczenie, zatłoczenie, hałas, nieprzyjemne zapachy

* Wszystkie powyższe elementy działają poprzez podwyższanie pobudzenia emocjonalnego (patrz prawa Yerkesa-Dodsona, hipoteza długiego gorącego lata, hipoteza ucieczki od negatywnych emocji, hipoteza przesunięcia pobudzenia)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Interakcja czynników sytuacyjnych i wewnętrznych:

- (a) teoria poznawczo – neoasocjacyjna Berkowitza – zmiany percepcji sytuacji pod wpływem przykrych stanów wewnętrznych; efekt broni (rozzłoszczenie + obecność broni)
- (b) tendencja do wybierania przez osoby agresywne sytuacji wzbudzających frustrację i agresję (cykle frustracji i agresji, Moffitt, 1993 – na końcu opracowania)

Agresja jako metoda osiągnięcia korzyści materialnych lub społecznych

agresja w teorii społecznego uczenia się (agresja kształtuje pod wpływem związanych z nią nagród tak bezpośrednich jak i pośrednich; badania Bandury z lalką Bobo – uczenie się nowych form agresji [Hostle i inne Piły]; wyuczanie się reakcji otoczenia na agresję [brak reakcji])

warunkowanie sprawcze;

modelowanie (agresywne zachowania modela karane/nagradzane);

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Zmienne związane z osobą;

(a) psychopatia (Hare) – impulsywność, nieodpowiedzialność, niski poziom empatii, brak lęku przed karą, częstsze motywowanie agresji korzyściami (3x) niż u osób niezaburzonych i rzadsze (10x) afektem; umiejętności interpersonalne (czarowanie)

(b) empatia – umiarkowanie ujemnie koreluje z agresywnością

(c) wpływ alkoholu (wyłączanie zdolności empatycznych; tłumienie lęku przed karą; zawężenie uwagi – gwałty; związek z przemocą domową

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Zmienne związane z sytuacją:

(a) przemoc w mediach (przeciętny Amerykanin do 18 r.ż. Ogląda 200 000 aktów przemocy – Plagens i in., 1991; przemoc w telewizji wiąże się z rzeczywistą przemocą nawet po włączeniu w modele statystyczne potencjalnych zmiennych trzecich i pośredniczących; pornografia [zwł gwałt, po którym odgrywa się żądanie dalszych stosunków ze strony osoby zgwałconej] a agresja; metaanalizy potwierdzają teori Bandurowską)

(b) brutalne sporty (zwiększanie tendencji do przemocy u widzów ale w weekendy – po obniżeniu alkoholem hamulców normatywnych)

(c) gloryfikowanie przemocy wojennej

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Interakcje czynników sytuacyjnych i wewnętrznych:

(a) wybieranie programów gloryfikujących przemoc (możliwość aktywizacji tendencji do wybierania programów agresywnych)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

CEL: Zdobyć lub utrzymać wysoką pozycję społeczną

Zróżnicowana inwestycja rodzicielska i agresja jako sposób demonstrowania dobroci genów.

Zmienne opisujące osobę:

(a) testosteron (badania Allee i in – wstrzykiwanie kurkom testosteronu i wzrost ich zachowań agresywnych; badania Dabbsa – wyższy poziom testosteronu u więźniów twardszych, wchodzących w konflikt z personelem, notowana grupa ma wyższy poziom testosteronu od grupy kontrolnej, zachowania niebezpieczne, łamanie prawa, ucieczki etc. u żołnierzy z wyższym poziomem testosteronu) wiąże się z wyższą tendencją do zachowań mających na celu dominowanie nad innymi ludźmi i podwyższanie pozycji społecznej (Mazur, Booth, 1998);

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Zmienne opisujące sytuację:

(a) zniewagi (wywołują wyższe nasilenie agresywnych fantazji oraz wzrost agresji wobec osób znieważających)

(b) „drobne zwady” (zwłaszcza u mężczyzn); kultury honoru (konflikt rodziny Hatfieldów i McCoyów) – podwyższona podatność na prowokację

Interakcje czynników sytuacyjnych i wewnętrznych

(a) możliwości a testosteron (przemoc koreluje z poziomem testosteronu u osób, które nie mają innych możliwości budowania statusu)

(b) związek rywalizacji o partnerkę z poziomem agresji (agresja wśród młodych, nieżonatych hokeistów w 42% meczy; u żonatych w 15%)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

CEL: obrona siebie i innych

samoobrona lub obrona innych ludzi może służyć jako społecznie aprobowany powód agresji (Ramirez)

Zmienne związane z osobą:

(a) obronny styl atrybucji (duża emocjonalność, skłonność do postrzegania innych osób jako źródła zagrożenia i interpretowania zachowań jako nieprzyjaznych; Dodge i in.) - agresja w odpowiedzi na poczucie zagrożenia

(b) proporcja efektu/zagrożenia (oszacowanie spodziewanych korzyści i spostrzeganych zagrożeń związanych z aktem agresji; Bjorkvist i in.; różnice międzyplciowe a motywacje zabójstw)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Zmienne związane z sytuacją:

(a) zagrożenie – agresja wyprzedzająca; zanik różnicy między mężczyznami a kobietami w sposobie grania w brutalną grę komputerową przy wycofaniu konsekwencji (jawności / niejawności; względy autoprezentacyjne)

Interakcje czynników sytuacyjnych i wewnętrznych:

(a) agresja w obronie własnej może zwiększyć niebezpieczeństwo (trzymanie broni w domu zwiększa prawdopodobieństwo jej użycia)

ZACHOWANIA AGRESYWNE

Przeciwdziałanie przemocy:

Patterson i in.: korzystne alternatywy dla zachowań agresywnych

poznawcze „panowanie” nad myślami wywołującymi agresję (np. metoda Novaco – starannie opracowana „mowa wewnętrzna” - przygotowanie do prowokacji; „stawienie czoła prowokacji”; „opanowywanie zdenerwowania”; refleksja po czasie)

techniki relaksacyjne

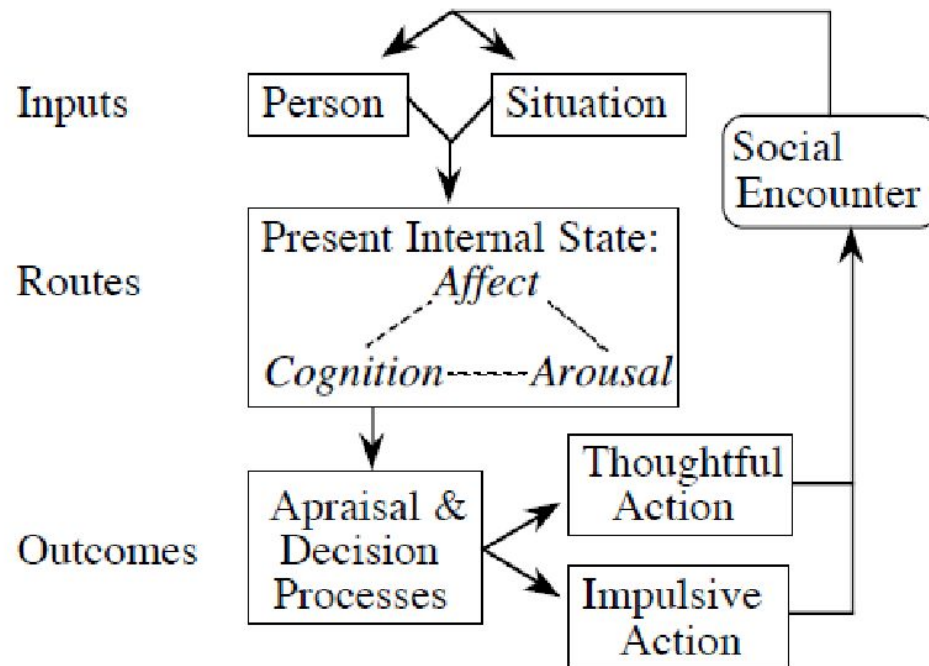
karanie ale wtedy, gdy silne, natychmiastowe i konsekwentne;

zapobieganie przez usuwanie zagrożeń (ograniczenie dostępu do broni palnej);

modelowanie zachowań nieagresywnych;

złożone interwencje psychologiczne

Figure 1. *The General Aggression Model: Episodic processes* (Anderson & Bushman, 2002).



ZACHOWANIA PROSPOŁECZNE