

Wydział Pedagogiki i Psychologii  
Zakład Psychologii Ogólnej

MAŁGORZATA FILUS

*Poziom współdziałania w sytuacjach wewnątrzgrupowego  
konfliktu interesów a samoakceptacja*

---

The level of Co-operation in the Situations of Inter-Group Conflict of Interests vs.  
Self-Acceptance

W wielu sytuacjach społecznych występuje silna zależność jednostki od pozostałych członków interakcji. Polega ona na tym, że „stan” jednostki (w sensie jej korzyści i strat) zdeterminowany jest przez działanie innych osób i może mieć charakter wielokierunkowy. Oznacza to, że postępowanie każdej ze stron wpływa nie tylko na realizację jej własnych interesów, ale także interesów strony drugiej — i odwrotnie.

Już z tego bardzo ogólnego opisu współzależności wynika, iż może ona stać się źródłem konfliktu, jeśli działania korzystne dla jednej osoby nie są zarazem pożądane dla drugiej. Kiedy zachowanie jednostki jest zgodne z interesem zarówno jej, jak i partnera — konflikt nie wystąpi. Nie pojawi się więc wtedy, gdy uczestnicy interakcji zaakceptują w wysokim stopniu cel wspólny i gdy ich działania będą jemu podporządkowane.

W praktyce stosunkowo rzadko mamy do czynienia z sytuacjami, w których panuje absolutna zgodność pomiędzy interesem dwóch lub więcej osób, a więc możliwość wystąpienia konfliktu wciąż istnieje. Grupy (diady lub większe) w sytuacji społecznej współzależności różnią się potencjalną siłą tego konfliktu, a także sposobami jego rozwiązywania. Można stwierdzić, że konflikt zostanie rozstrzygnięty albo na korzyść jednostki, albo z uwzględnieniem zysku wspólnego, co zresztą nie wyklucza rozwiązań mniej lub bardziej kompromisowych z obu stron.

Paradoksem wielu sytuacji społecznych jest fakt, że dla wszystkich byłoby lepiej działać w imię dóbr wspólnych, których jesteśmy konsumentami. Jednak okazuje się, że często „wygodniej” jest postępować zgodnie z interesem wła-

snym, co w konsekwencji niweczy, potencjalnie większe od indywidualnych, korzyści wspólne. Tego typu działania doraźnie zwiększają zysk jednostkowy, ale w przypadku gdy więcej osób je podejmuje, doprowadzają do niskiego poziomu dobra grupy, której jesteśmy członkami, a zatem także do minimalizacji zysku indywidualnego (Butler, Kedar 1990, Deci, Ryan 1985, Doliński 1995, Rosenberg 1979, Teger 1980, Tjosvold, Malko 1992).

Człowiek jako członek grupy społecznej dokonuje wyboru pomiędzy działaniami zgodnymi z doraźnym, prywatnym interesem (tendencja do rywalizacji) a działaniami zgodnymi z interesem grupy (tendencja do kooperacji). Na sposób rozwiązania konfliktu „ja-my”, zrodzonego z sytuacji współzależności jednostki z innymi, wpływają różnorodne czynniki. Można wymienić m.in. takie, jak: aprobatą społeczną związaną z danym sposobem rozstrzygnięcia konfliktu, spójność grupy, wzajemna atrakcyjność i postawy, uprzednie doświadczenia z partnerem, jego postępowanie, możliwość porozumiewania się, rodzaj interakcji itd. Nie można jednak wykluczyć wpływu czynników związanych z osobowością ludzi zaangażowanych w wewnątrzgrupowy konflikt interesów. Nietrudno bowiem zauważyć, iż niektórzy częściej nastawiają się na zysk indywidualny, nie dbając o dobro wspólne czy też późniejsze negatywne konsekwencje takiego działania. Co więcej, wiele osób, wkraczając w sytuację konfliktową, nawet nie uświadamia sobie korzyści płynących z dobra wspólnego, a „osłabienie” partnera staje się głównym celem działania, nawet kosztem ponoszenia strat własnych.

W niniejszym artykule, którego podstawę stanowią wyniki pilotażowych badań własnych, przedstawię wstępną próbę odpowiedzi na pytanie, które wciąż pozostaje otwarte i dotyczy wpływu indywidualnych predyspozycji na rozwiązywanie konfliktu interesów. Swoje rozważania koncentruję na zagadnieniu samoakceptacji i jej związku z poziomem współdziałania.

#### KONFLIKT INTERESÓW W LITERATURZE — WYJAŚNIENIE TERMINÓW

Systematyczne badania nad konfliktem „ja-my” zainspirował w r. 1969 Kelley, przeprowadzając wraz z Grzelakiem pierwsze eksperymenty na ten temat w grupach o liczebności  $N > 2$  (Kelley, Grzelak 1972). Wiele sytuacji z naszego życia, mimo iż na pozór bardzo różnorodnych, zawiera szereg cech wspólnych. Są to sytuacje, w których osiągnięcie pożądanego celu zależy nie tylko od własnych działań poszczególnych jednostek, grup czy instytucji, ale także od działań pozostałych bohaterów sytuacji. Mówimy wtedy o współzależności interesów. Działania każdej ze stron wpływają nie tylko na realizację jej własnych interesów, ale także interesów strony drugiej, i odwrotnie. Jakie cechy wspólne posiadają wspomniane sytuacje?

1. Istnieje pewien zbiór „bohaterów” sytuacji — graczy;
2. Każdy z graczy dysponuje co najmniej dwoma działaniami — strategiami;
3. Skutki działań każdego z graczy zależą zarazem od jego własnych działań i od działań pozostałych uczestników gry;
4. Skutki te są przez każdego z graczy wartościowane;

5. Gracze podejmują działania zgodne z ustalonymi regułami.

Przed każdym uczestnikiem wspomnianej sytuacji pojawia się problem wyboru między dostępnymi działaniami, czyli problem decyzji, ale decyzji szczególnego rodzaju.

Wyróżnia się zwykle trzy rodzaje sytuacji decyzyjnych:

— „sytuację pewności, w której skutki działań są zdeterminowane tylko wyborem decydenta”;

— sytuację ryzyka, gdy skutki działań zależą zarówno od wyboru, jak i przynajmniej od dwu możliwych stanów świata (np. pogoda), których prawdopodobieństwa są określone;

— sytuację niepewności, w której skutki działań zależą zarówno od wyboru decydenta, jak i od wyboru (-ów) dokonanego (-ych) przez jego rozumnego partnera” (Grzelak 1978).

Niniejszy artykuł poświęcony jest omówieniu badań dotyczących podejmowania decyzji w ostatniej z przedstawionych tu sytuacji, tzn. w sytuacji gry.

#### ANALIZA KONFLIKTU „JA-MY” W JĘZYKU TEORII GIER

Potrzeba zdobywania wiedzy o zasadach działania w obliczu konfliktów spowodowała powstanie i szybki rozwój teorii gier. Gra traktowana jest tutaj jako sformalizowany model sytuacji konfliktowej (Kozielecki 1970). Określenie „sformalizowany” należy mocno podkreślić, albowiem badane są jedynie te konflikty, w których wybory graczy zostały ściśle określone i przyjęto daną użyteczność, tj. wyznaczoną wartość dokonanego wyboru lub sumy wyborów.

Z tego punktu widzenia najprostszy przypadek konfliktu „ja-my” jest N-osobową (w niniejszych badaniach dwuosobową) grą o sumie niezerowej, w której każda z osób ma dokonać wyboru pomiędzy dwoma reakcjami. Jedna z nich jest bardziej kosztowna dla jednostki (tu: w znaczeniu pieniężnym), ale bardziej korzystna dla obu osób jako zespołu. Jeśli dwaj uczestnicy gry podejmują tego rodzaju działanie, tym lepsza jest sytuacja obu osób, łącznie z sytuacją jednostki. Druga reakcja jest bardziej korzystna doraźnie dla jednostki, ale kosztowna dla partnera. Jeśli obie osoby podejmą działanie drugie, wtedy gorszy jest ich stan jako grupy łącznie ze stanem jednostki.

Celem uproszczenia działania pierwszego rodzaju nazywać będę współdziałaniem lub kooperacją i oznaczać literą **C**, a działania drugiego rodzaju — współzawodnictwem lub rywalizacją i oznaczać literą **R**.

#### SFORMUŁOWANIE PARADOKSU NA GRUNCIE MODELU

Z punktu widzenia jednostki stojącej przed koniecznością wyboru pomiędzy reakcjami **C** i **R**, gdy  $W > 0$  ( $W$  — różnica między wypłatami za reakcje **C** i **R**) sensowne jest dokonywanie wyboru reakcji **C**, ponieważ zawsze użyteczność tego wyboru jest wyższa (lub równa), pod warunkiem że druga osoba podejmie taką samą decyzję. Osoby, które podejmują decyzję o wyborze **C**, najprawdopodobniej oprócz tego, że kierują się aktualnie uzyskiwaną użytecznością, biorą

pod uwagę otrzymanie wyższej użyteczności w przyszłości. W niezerowej dwuosobowej grze wzrost wyborów C przynosi w perspektywie wysoką użyteczność. Wynik ten nazywany bywa efektem interesu społecznego; im wyższe zyski osiąga się przez wspólne dokonywanie wyborów C, tym większa jest kooperacja.

Nie zawsze jednak gracz obiera strategię kooperującą, nawet jeśli daje ona w efekcie końcowym najwyższą korzyść wspólną oraz wysoką korzyść indywidualną. Nawet gdy koszt reakcji C nie jest duży, a pojawia się szansa zdobycia wyższej wypłaty niż wypłata partnera, zdarzają się wybory reakcji R, pomimo strat ponoszonych przez osobę ich dokonującą. Sam fakt posiadania więcej od partnera (nawet gdy jest to mniej niż przy wspólnym wyborze C) skłania do tego wyboru. Jest to silnie zaznaczony efekt tzw. interesu indywidualnego — działanie nieopłacalne z racjonalnego punktu widzenia. Efekt ten może być wzmacniany przez dodatkowe źródła użyteczności. Oznacza to, że użyteczność R może składać się po pierwsze z określonej wypłaty pieniężnej (wyższej od C) i po drugie — z satysfakcji, której źródłem byłby fakt zdobycia wyższej wypłaty od osoby reagującej w sposób C. Można spodziewać się, że u osób „wrażliwych” na ową satysfakcję będzie ona tym większa, im wyższy jest koszt dokonania reakcji C, a więc tym bardziej należy spodziewać się działań w wysokim stopniu rywalizacyjnych.

Na bazie owych rozważań przypuszcza się, że założony porządek użyteczności nie jest taki sam dla wszystkich. Na ocenę użyteczności poszczególnych wyborów — przy jak największym zminimalizowaniu wpływu sytuacji gry — mogą wpływać m.in. pewne predyspozycje osobowościowe. Czy należy do nich samoakceptacja? Jak się wydaje, poziom tej zmiennej może sprawić, że gracz kierować się będzie przede wszystkim swym prywatnym interesem albo też przede wszystkim interesem wspólnym.

#### NIEKTÓRE ZAGROŻENIA WYNIKAJĄCE Z RYWALIZACJI I NIEKTÓRE KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z KOOPERACJI

Obecne trendy socjokulturowe, gloryfikacja sukcesu prowadzą do gratyfikacji zachowań rywalizacyjnych. Za pożądaną normę uważa się zdolność do konkurencyjności z innymi, hiperaktywność, „przebojowość” w realizacji celów, strategię „zorientowane na cel”, dążenie do realizacji marzeń za wszelką cenę.

Rywalizacja postrzegana bywa często jako motor wszelkiego postępu i rozwoju. Niektórzy teoretycy posuwają się nawet do zbyt śmiałych stwierdzeń sugerujących, że rywalizacja jest naturalną tendencją i dążeniem człowieka. Niewątpliwie w pewnych sytuacjach skłonność do rywalizacji może pomagać społeczeństwom, a szczególnie jednostkom w realizacji celów. Warto jednak zastanowić się nad tym, jakie niebezpieczeństwa może pociągać za sobą współzawodnictwo z innymi. Wypada również oszacować, czy i kiedy kooperacja z innymi może być strategią bardziej efektywną i przynoszącą mniej zagrożeń niż w przypadku rywalizacji.

Wyniki badań wskazują, że rywalizacja (chęć bycia lepszym od partnera, zwyciężanie go) niejednokrotnie zabija racjonalność działania — zaślepia człowieka, który działa tak, jakby nie potrafił przewidzieć oczywistych, zdawałoby się, konsekwencji rywalizacji ponoszonych przez obie strony (Doliński 1995, Teger 1980).

Psychologowie zajmujący się problematyką motywacji zwracają uwagę, że warunki rywalizacji wiążą się zazwyczaj z takimi, zewnętrznymi wobec samej aktywności elementami, jak chęć pokonania rywala czy wygrania „za wszelką cenę”. Koncentracja na chęci zwycięstwa (czy uniknięcia porażki), a nie na samej aktywności sprawia, że rywalizacja uznawana jest za jeden z najistotniejszych czynników obniżających motywację wewnętrzną (Doliński 1995, por. Deci, Ryan 1985, Vallerand, Gauvin, Hallivell 1986, Butler, Kedar 1990)

Człowiek postrzegający siebie wyłącznie przez pryzmat własnych osiągnięć uzależnia się od źródła satysfakcji, jakie daje sukces poprzez pracę, niosący za sobą poczucie bezpieczeństwa, komfortu psychicznego, pozytywną samoocenę i akceptację otoczenia, a więc wzmocnienia typowe dla osoby „zewnętrzsterowanej”. Ponadto człowiek o nieustającej potrzebie bycia lepszym zmuszony jest niejako do stałej aktywności, uczestnictwa w wielu wydarzeniach jednocześnie (wybór powoduje poczucie zagrożenia). Stosuje taktykę swoistego samotyraniowania się, charakteryzuje się silną i zwykle nie zrealizowaną potrzebą sukcesu (obiektywnego lub subiektywnego), pozostając w permanentnym przekonaniu o swej małej efektywności. Wśród osób o takim wzorcu zachowania (w literaturze przedmiotu charakteryzowanym jako typ A) znajdujemy jednostki wrogo nastawione do otoczenia, o wysokim poziomie agresji, wykazujące tendencję do utrzymywania stałej kontroli nawet w niesprzyjającej sytuacji, dyrektywne, o tłumionej potrzebie władzy i często przeżywające uczucie silnego lęku (Rosenman, Seligman 1994). Niewątpliwie życie w nieustającym poczuciu zagrożenia, że ktoś może okazać się lepszy, prowadzi do napięć i przeciążeń, a w konsekwencji do zaburzeń somatycznych (Backman, Molander 1991, Jones, Cale 1989).

Być może, zaskakujące dla niektórych będą wyniki badań, w których porównano efektywność uczenia się w warunkach rywalizacji i kooperacji. Ich rezultaty okazały się zdecydowanie jednoznaczne: rywalizacja sprzyja skuteczności uczenia się wyłącznie podczas trenowania bardzo prostych czynności, mających zwykle charakter motoryczny (Julian, Perry 1967, Doliński 1995). W pozostałych przypadkach, tzn. wówczas gdy zadaniem osób badanych jest uczenie się bardziej skomplikowanych czynności — rywalizacja obniża jego wyniki (Doliński 1995, Langhin, Mc Glynn 1967, Niehoff, Mesh 1991, O'Connell 1965, Wodarski i inni 1973). Ponadto wykazano, że jeśli dzieci uczą się w warunkach kooperacji, to ich rozwój intelektualny postępuje szybciej, niż wówczas kiedy nakłaniane są do rywalizacji (Doliński 1995, Rosenberg 1970).

Niebezpieczeństwa związane z rywalizacją wykazano również w badaniach nad funkcjonowaniem organizacji. Okazało się, że kooperacja, polegająca na wymianie doświadczeń, dzieleniu się poszczególnymi zadaniami, wzajemne pomaganie sobie prowadzą do szybkich postępów stron współpracujących i wiążą się ze wzrostem kreatywności pracowników (Tjosvold 1990, Doliński 1995). Ponadto w badaniach Tjosvolda (1990) oraz Tjosvolda i Malko (1992) okazało się, że rywalizujący pracownicy tracili znacznie więcej czasu na opanowanie nowej

technologii i bardzo rzadko osiągał oryginalne rozwiązania problemów. Wyraźne zmniejszenie kreatywności pod wpływem rywalizacji wykazał też w swoich eksperymentach naturalnych Amabile (1982). Badał on determinanty oryginalności wytworów artystycznych dzieci. Aronson, Blaney, Stephan, Sikes i Snapp (1978) przeprowadzili eksperyment, którego wyniki świadczą o tym, iż kooperacja sprzyja przyrostowi poczucia własnej wartości i umiejętności (w sensie opanowania materiału szkolnego). Rywalizacja zaś szczególnie silnie pobudza *ego*. Dlatego też zwycięstwo w rywalizacji może być korzystne dla podwyższenia poczucia własnej wartości. Nie należy jednak zapominać o tym, że istotą rywalizacji jest to, że wygrywa tylko jedna osoba (zysk indywidualny), a u pozostałych dochodzi w jej wyniku do obniżenia poczucia własnej wartości (Deci, Ryan 1985, por. Doliński 1995).

Oprócz wspomnianych wyżej ujemnych skutków rywalizacji należy podkreślić, że wzbudza ona nieufność, niechęć, wrogość i agresję (Berkowitz 1962, Deutsch 1969, Kelley i Thibaut 1969, Tjosvold, Andrews, Struthers 1991, Sherif 1953, Sherif, White, Harvey 1955, Sherif i inni 1969, Niehoff, Mesh 1991). Wyniki badań Aronsona i współpracowników (1978) wykazały, że kooperacja może być doskonałym sposobem na redukcję wrogości, a strategia partnera jest najsilniejszym predyktorem sposobu reagowania podmiotu (Smith, Bell 1992, Doliński 1995). Nie zawsze jednak wystarczy zrobić pierwszy kooperacyjny krok w kierunku drugiej osoby, aby skłonić ją do współpracy.

#### PODSTAWY TEORETYCZNE POSZUKIWAŃ ZALEŻNOŚCI MIĘDZY POZIOMEM WSPÓLDZIAŁANIA W SYTUACJACH WEWNĄTRZGRUPOWEGO KONFLIKTU INTERESÓW A SAMOAKCEPTACJĄ

Wpływ samoakceptacji na zachowanie człowieka jest wielostronny. Determinuje ona sposób funkcjonowania jednostki w różnych rolach społecznych oraz jest jednym z ważniejszych wyznaczników określających jej związki z grupą (Butzkamm, Halish, Posse 1984, Frey, Hausser 1987, Łukaszewski 1980, Rogers 1951, Rosenberg 1986, Wojciszke 1983 i in.). Od poziomu samoakceptacji zależy rodzaj podejmowanych kontaktów interpersonalnych oraz jakość i kierunek czynności decyzyjnych i wykonawczych (Kozielecki 1976). Mimo ogromnego znaczenia, jakie przypisuje się samoakceptacji w regulacji zachowania, brak jest odrębnego studium poświęconego zależności pomiędzy poziomem współdziałania w sytuacjach wewnątrzgrupowego konfliktu interesów a wymienioną wyżej zmienną. Na podstawie dostępnej literatury nie można ocenić, jaki jest związek pomiędzy tendencją do kooperacji lub rywalizacji a poziomem samoakceptacji.

Nawiązując do typów osobowości A i B, można przypuszczać, że człowiek o typie osobowości B — mniej podatny na nagrody z zewnątrz, nagradzający sam siebie, częściej nastawiony na proces aniżeli na osiągnięcie celu, reprezentujący bardziej elastyczny i adekwatny stosunek do rzeczywistości, nie angażujący się kompulsywnie w obronę *ego* i w utrzymanie wysokiej samooceny, akceptujący siebie — będzie wykazywał większe skłonności do kooperacji. Są to zazwyczaj ludzie pogodni, potrafiący czerpać zadowolenie z życia i ze stosun-

ków z innymi. Oni też lubią samych siebie. Jednocześnie istnieje wiele dowodów na to, że ceną działania osoby o typie A jest z jednej strony realnie obniżona efektywność, z drugiej natomiast — słabsza samokontrola, trudności interpersonalne, niska samoocena, co owocuje pogorszeniem stanu zdrowia, pojawieniem się różnych postaci lęku, nadmierną pobudliwością, niecierpliwością i tendencjami rywalizacyjnymi (koncepcja Rosenman i Friedman, por. Wrześniewski, Santorski 1985). Zależność między samoakceptacją a rywalizacją ma charakter dwukierunkowy. Osoby niepewne swojej wartości, nie akceptujące siebie dążą do pokonania partnera, bycia lepszym w celu podwyższenia swojego poziomu samooceny. Konsekwencją takich działań może być, i często jest, obniżenie poziomu akceptacji siebie pod wpływem niepowodzeń, na które osoba (A) narażona jest w dużym stopniu. Charakterystyczna dla typu A niecierpliwłość, skłonność do irytacji, zamiłowanie do gry i rywalizacji, kompulsywne realizowanie zadań przy jednocześnie niskiej empatii i zaledwie poprawnych sprzężeniach interpersonalnych, pojawiające się już w dziecięcych i młodzieżowych zachowaniach, mają tendencję do utrwalania się, a nawet kumulowania wraz z upływem czasu, dając w efekcie ukształtowany obraz, powszechnie — niestety — akceptowanego modelu osobowości. Nie ulega jednak wątpliwości, że zmiana postaw w kierunku redukcji tendencji rywalizacyjnych zwiększa zdolność do koegzystencji, współpracy i uwewnętrznienia motywacji. Pozwala to na redukcję reakcji lękowych i zachowań agresywnych, większy stopień akceptacji otoczenia, a w konsekwencji podwyższenie akceptacji siebie (Miller 1995). Człowiek, który nie akceptuje siebie, odrzuca pewne przykre lub niezgodne z własnym wyobrażeniem doświadczenia — będzie unikał konfrontacji z własną osobą i traktował drugich jako źródło zagrożenia. Zachowanie takie stanowi obronną koncentrację na własnym „ja” (Rogers 1951).

Osoby akceptujące siebie nie odczuwają ciągłego lęku wynikającego z poczucia zagrożenia dla samooceny podczas kontaktów z innymi, w ich opinii lepszymi jednostkami. Nie odczuwają więc również wrogości i nie przejawiają lub też nie muszą tłumić agresji, bo nie rodzi się ona na skutek kontaktów interpersonalnych. Brak tego rodzaju emocji negatywnych prawdopodobnie w mniejszym stopniu skłaniać będzie do zachowań rywalizacyjnych. Wykazano również, że osoby akceptujące siebie częściej obdarzają sympatią innych ludzi (Berger 1952, Fromm 1947, Koziński 1986, Rogers 1951).

Próbę wyjaśnienia zależności pomiędzy sympatią a poziomem kooperacji stanowi teoria Kelleya i Thibaut (1959). Autorzy ci odnoszą swoją koncepcję do problematyki konfliktu interesów i przyjmują główne tezy teorii gier. Zakładają, że człowiek działa w taki sposób, który (jego zdaniem) przynosi mu korzyści, oraz szuka maksymalnego zaspokojenia swych potrzeb przy minimalizacji kosztów. W centrum teorii leży pojęcie interakcji — swoistej współzależności wynikającej z faktu, że ludzie mogą wzajemnie wpływać na siebie, na własne osiągnięcia, samopoczucie, że mogą się bezpośrednio nagradzać i karać. Nagrodę odnoszą autorzy do przyjemności, satysfakcji i gratyfikacji. Szczególnie istotny jest fakt, że skutki wzajemnej współzależności interpersonalnej mogą być oceniane zarówno z punktu widzenia dobra, użyteczności jednostki, jak i grupy, w której skład ona wchodzi (Zaborowski 1968). Jednostka utrzymuje pozytywne

stosunki z członkami grupy, jeśli grupa zaspokaja jej potrzeby. Z drugiej strony stosunki między członkami grupy mogą w mniejszym lub większym stopniu sprzyjać sprawnemu funkcjonowaniu grupy. Istotnym elementem przy zacieśnianiu się więzów interpersonalnych jest nie tylko umiejętność dostarczania partnerowi satysfakcji, lecz także percepowana przez partnera chęć do nagradzania go w przyszłości.

Zastanówmy się, w jaki sposób funkcjonuje grupa (tu: diada) złożona z osób, które lubią się wzajemnie. Z rozważań wcześniejszych wynika, że osoby akceptujące siebie częściej lubią innych i skłonne są do pozytywnych reakcji z tym uczuciem związanych. Dlatego też nawet w kontakcie z osobą obcą akceptujący siebie partner interakcji będzie prawdopodobnie przejawiał pozytywną postawę, pozbawioną wrogości i cech obronnych. Można przypuszczać, że aby posiadać umiejętność i jednocześnie gotowość do zaspokajania potrzeb i pragnień partnera, takich jak potrzeba bezpieczeństwa, akceptacji, współpracy, należy akceptować siebie.

Powracając do konfliktu „ja–my”, rozważmy na razie tylko jednostkowe konsekwencje społeczne wyboru C lub R. Gracz ma tu dokonywać wyboru pomiędzy reakcją C, kosztowną dla niego lub nie, ale korzystną w ostatecznym rozrachunku dla obojga, a reakcją R — doraźnie dlań korzystną, lecz obniżającą wypłatę partnera. Generalnie stoi przed możliwością nagrodzenia siebie lub innych własnym kosztem albo nagrodzenia wyłącznie siebie kosztem innych członków grupy, czy też poniesienia porażki, jeśli partner będzie kierował się także interesem indywidualnym. Pamiętając jednak o nagradzającym stosunku osób akceptujących siebie wobec innych, można spodziewać się, że częściej będzie podejmowana przez te osoby decyzja dokonania reakcji C, która dostarcza partnerowi nagrody w postaci najlepszych zysków. Jednocześnie osoba ta, nie odczuwająca zagrożenia i lęków w kontakcie z partnerem, będzie prawdopodobnie oczekiwała podobnej reakcji z drugiej strony.

Powyższe rozważania komplikuje fakt kosztów związanych z dokonaniem wyboru. Jeśli koszty te jednostka uzna za niskie, to tym częściej należałoby spodziewać się reakcji C. W przypadku osób akceptujących siebie ocena kosztu nie powinna być wyłącznie związana ze stroną materialną. Strata materialna może być rozpatrywana wspólnie z wielkością gratyfikacji dostarczonej partnerowi: im większą gratyfikację jednostka zamierza dawać innym, tym mniejsze znaczenie powinien mieć koszt reakcji C mimo np. obiektywnie wysokich strat związanych z tą właśnie reakcją.

Odmierna sytuacja istnieje wśród osób nie akceptujących siebie. Wcześniejsze doświadczenia życiowe wywołujące frustracje, nastawienie nacechowane niechęcią i wrogością mogą powodować, że jednostki te nie oczekują nagród od współpartnera, a spodziewają się raczej „ataku”. Z tego punktu widzenia działanie będzie wynikiem postawy obronnej wobec spodziewanej negatywnej reakcji partnera. Wystąpi więc zachowanie R — nastawienie na zysk indywidualny. Pojawi się ono, mimo że w dalszej perspektywie pogorszy stan obu osób.

Przy podejmowaniu decyzji przez osobę o niskiej samoakceptacji istotną rolę może odgrywać koszt związany z dokonaniem reakcji C. Ponieważ jednostka



w tej sytuacji jest znacznie mniej zainteresowana nagradzaniem innych, przy ocenie kosztu reakcji C powinna kierować się przede wszystkim jego bezwzględną wielkością reprezentowaną przez określoną stratę. Im większa będzie strata, tym mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia reakcji C.

Reasumując, zakłada się, że poziom akceptacji siebie wpływa na wielkość i charakter wyboru C lub R. Być może nawet tak dalece, że porządek tych użyteczności może być różny od porządku wypłat danych w sytuacji społecznej (tu: w grze eksperymentalnej).

#### PROBLEM BADAWCZY

Problemem niniejszych badań było ustalenie, czy istnieje i jaka jest zależność między poziomem współdziałania w sytuacjach wewnątrzgrupowego konfliktu interesów a samoakceptacją.

#### OPIS ZASTOSOWANYCH NARZĘDZI I CHARAKTERYSTYKA BADANEJ GRUPY

Z punktu widzenia podjętego problemu szczególnie istotny był pomiar poziomu współdziałania, poziomu samoakceptacji oraz czynników pobocznych o charakterze głównie emocjonalno-motywacyjnym, które mogły wpływać na zachowanie badanych osób.

#### GRY DWUOSOBOWE O SUMIE NIEZEROWEJ — MODEL KONFLIKTU „JA-MY”

Pomiaru poziomu kooperacji dokonano w sytuacji eksperymentu laboratoryjnego. Zastosowano gry dwuosobowe o sumie niezerowej, które stanowią model sytuacji, gdzie sumy użyteczności obu graczy dla różnych wyników tej samej gry nie są sobie równe — model konfliktu „ja-my”. W każdej z gier osoba badana dokonywała 15 wyborów. Siła konfliktu oraz poziom interesów indywidualnego i społecznego zostały zróżnicowane w celu zbadania wpływu każdego z tych czynników na postępowanie graczy.

#### GRA „A”

Gra bezkonfliktowa, w której zakłada się, że strategię „R” (rywalizacyjną) będą wybierały osoby kierujące się wyłącznie motywem rywalizacyjnym.

Macierz wypłat:

		gracz I	
		C	R
gracz II	C	10; 10	2; 8
	R	8; 2	1; 1

## GRA „B”

Gra, w której strategia „C” (kooperacyjna) nie jest dominująca. Osoby wybierające tę strategię będą przejawiały silną tendencję do kooperacji.

Macierz wypłat:

		gracz I	
		C	R
gracz II	C	4; 4	-10; 10
	R	10; -10	-5; -5

## TEST PRZYMIOTNIKOWY ACL GOUGHA I HEILBRUNA

Wymieniony test obejmuje 300 przymiotników używanych potocznie do opisu cech i zachowania człowieka. Badana osoba, dokonując samooceny według instrukcji: „zaznacz plusem te przymiotniki, które mówią o tym, jaka jesteś / jaka chciałabyś być”, ujawnia realną i idealną koncepcję własnej osoby. Statystyczna analiza porównawcza wyników samooceny realnej i idealnej (istotność różnic) w zakresie 37 skal odsłania aspekty własnej osobowości w różnym stopniu akceptowane przez badane osoby. Miarą ogólnego poziomu akceptacji siebie (zadowolenia z siebie, poczucia własnej wartości) jest wskaźnik różnicy między samooceną realną i idealną, obliczany przy pomocy wzoru proponowanego przez Cronbacha i Glazera:  $D = \sqrt{\sum (x_1 - x_2)^2}$ ;  $x_1$  i  $x_2$  to wyniki standardowe odpowiadających sobie skal samooceny realnej i idealnej.

## ANKIETA SŁUŻĄCA DO KONTROLI CZYNNIKÓW EMOCJONALNO-MOTYWACYJNYCH

Pomimo starań o wyeliminowanie jak największej liczby zmiennych ubocznych (m.in. czynników sytuacyjnych) i zakłócających istniały podstawy, aby przypuszczać, że sam poziom akceptacji siebie (czy inne zmienne osobowościowe) nie będzie jedynym wyznacznikiem funkcjonowania osoby badanej. W grę mogły wchodzić także inne czynniki, jak np. poziom rozumienia sytuacji gry, zainteresowanie uczestnictwem w badaniach, kondycja fizyczna. Tego typu dane w niektórych przypadkach mogły pośrednio wyjaśniać zachowanie się osób podczas gry (wyboru).

## PRZEBIEG BADAŃ

Badania empiryczne przeprowadzono w grupie 28 studentek w wieku od 23 do 24 lat (kierunek niepsychologiczny). Badania miały charakter anonimowy i przeprowadzone zostały indywidualnie. W pierwszym etapie osoby badane otrzymały arkusze testowe i arkusze odpowiedzi Testu Przymiotnikowego

ACL. Instrukcje dotyczące sposobu odpowiadania zostały podane w formie ustnej. W drugim etapie osoby uczestniczyły indywidualnie w eksperymencie laboratoryjnym, gdzie zastosowano dwie gry (A i B). Gracz numer 1 to osoba badana, natomiast gracz numer 2 to pomocnik eksperymentatora (kobieta), stosujący jednakową strategię wobec wszystkich badanych osób. Po wysłuchaniu instrukcji z magnetofonu przy jednoczesnej możliwości korzystania z formy pisemnej osoby badane przystępowały do gry A, a następnie do gry B, kontrolując wypłaty na przygotowanej wcześniej tablicy. Po zakończeniu gier każda osoba badana wypełniała ankietę dotyczącą postaw emocjonalno-motywacyjnych związanych z sytuacją gry.

### ANALIZA WYNIKÓW BADAŃ

#### POZIOM WSPÓLDZIAŁANIA U BADANYCH OSÓB — WYNIKI GIER

Poziom współdziałania określono na podstawie prezentowanych wcześniej dwóch gier o sumie niezerowej, stanowiących model konfliktu „ja-my”. Poziom współdziałania został arbitralnie zróżnicowany w zależności od liczby wyborów kooperacyjnych (C) dokonanych przez osoby badane. Jeżeli liczba reakcji C była większa od średniej teoretycznej (7,5), ustalono, że świadczy to o wyższym poziomie współdziałania (tendencji do kooperacji). Jeżeli natomiast liczba reakcji C była niższa od średniej teoretycznej, założono, że świadczy to o niższym poziomie współdziałania (tendencji do rywalizacji).

Uzyskane w obu grach A i B wyniki poszczególnych osób badanych zebrano w tab. 1. Ponieważ 4 osoby nie uczestniczyły w drugim etapie badań, czyli w grach, dla ułatwienia numerację pozostawiono bez zmian.

Tab. 1. Wyniki gier  
Results of games

Lp.	Numer osoby badanej	Gra A o dominującej strategii kooperacyjnej	Gra B o dominującej strategii rywalizacyjnej
1.	1	8	10
2.	2	13	8
3.	3	11	10
4.	4	7	6
5.	5	8	9
6.	6	11	9
7.	7	12	10
8.	8	8	7
9.	9	12	8
10.	10	10	8
11.	11	9	8
12.	12	10	8
13.	13	9	6
14.	14	5	3

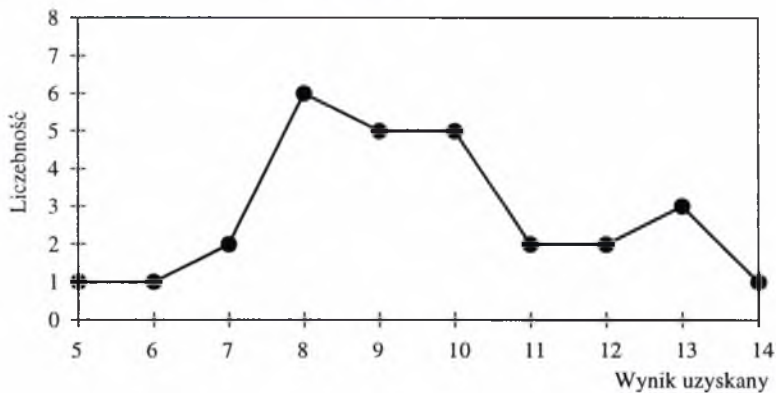
15.	15	9	7
16.	16	10	2
17.	17	9	7
18.	18	9	8
19.	19	7	5
20.	21	8	6
21.	21	8	6
22.	23	14	2
23.	26	6	5
24.	27	13	15
25.	28	10	8
26.	30	8	7
27.	31	10	7
28.	32	8	10

Otrzymane rozkłady liczebności dla gry A i B przedstawia tabela 2 i 3.

Tab. 2. Otrzymane rozkłady liczebności dla gry A  
The obtained distribution of numerical force for game A

Gra A		
Wynik uzyskany	Liczebność	Procent (%)
5	1	3,6
6	1	3,6
7	2	7,1
8	6	21,4
9	5	17,9
10	5	17,9
11	2	7,1
12	2	7,1
13	3	10,7
14	1	3,6
Razem	28	100,0

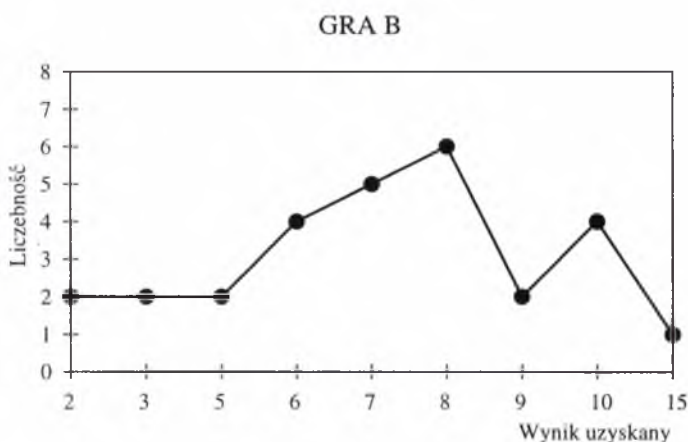
GRA A



Ryc. 1. Wyniki uzyskane w grze A  
Results obtained in game A

Tab. 3. Otrzymane rozkłady liczebności dla gry B  
The obtained distribution numerical force for game B

Gra B		
Wynik uzyskany	Liczebność	Procent (%)
2	2	7,1
3	2	7,1
5	2	7,1
6	4	14,3
7	5	17,9
8	6	21,4
9	2	7,1
10	4	14,3
15	1	3,6
Razem	28	100,0



Ryc. 2. Wyniki uzyskane w grze B  
Results obtained in game B

Tab. 4. Wartości miar tendencji centralnej i rozproszenia danych dla wyników gier A i B  
Values of measurements of central tendency and dispersion of the data for the results of games

	Liczebność	Średnia	Odch. std.	Minimum	Kwartył I	Mediana	Kwartył 3	Maksimum
Gra A	28	9,54	2,24	5	8	9	11	14
Gra B	28	7,14	2,77	2	6	7	9	15

Przedstawione wyniki wskazują na to, że w grze A o dominującej strategii kooperacyjnej osoby badane częściej przejawiały tendencję do kooperacji aniżeli w grze B o dominującej strategii rywalizacyjnej. W grze A więcej osób wykazywało tendencję do kooperacji (24) niż do rywalizacji (4). W grze B mniej osób wykazywało tendencję do kooperacji (13) niż do rywalizacji (15).

Zarówno w grze A, jak i w grze B najczęściej osób ujawniło poziom współdziałania zbliżony do średniej teoretycznej. Świadczy o tym liczba 8 wyborów kooperacyjnych dokonanych przez 6 osób zarówno w grze A, jak i B. Porównanie średnich z obu gier wskazuje, że uzyskany średni wynik w grze A jest niższy niż w grze B.

WYNIKI AKCEPTACJI SIEBIE W TEŚCIE PRZYMIOTNIKOWYM ACL II. B. GOUGH  
I A. B. HEILBRUNA

Ogólny poziom akceptacji siebie określono na podstawie wskaźnika różnicy między samooceną realną i idealną obliczonego przy pomocy wzoru L. I. Cronbacha i O. C. Glazera:

$$D = \sqrt{\sum (x_1 - x_2)^2};$$

$x_1$  i  $x_2$  to wyniki standardowe odpowiadających sobie skal samooceny realnej i idealnej.

Wyniki akceptacji siebie i rozkład liczebności wyników przedstawia poniższa tabela.

Tab. 5. Poziom samoakceptacji w ACL-D  
Level of self-acceptance in ACL-D

Wynik uzyskany	Liczebność	Procent (%)
6,97	1	3,6
7,45	1	3,6
8,34	1	3,6
9,12	1	3,6
9,66	1	3,6
10,18	1	3,6
11,92	1	3,6
12,41	1	3,6
12,64	1	3,6
12,72	1	3,6
13,42	1	3,6
13,71	1	3,6
14,12	1	3,6
14,40	1	3,6
14,41	1	3,6
14,83	1	3,6
15,06	1	3,6
15,43	1	3,6
17,62	1	3,6
17,79	1	3,6
17,93	1	3,6
19,51	1	3,6
20,85	1	3,6
23,40	1	3,6
24,29	1	3,6
24,73	1	3,6
25,61	1	3,6
29,19	1	3,6
Razem	28	100,0

Tab. 6. Wartości miar tendencji centralnej i rozproszenia danych dla poziomu samoakceptacji w badanej grupie.

Values of measurements of central tendency and dispersion of the data for the level of self-acceptance in an examined group

	Liczebność	Średnia	Odch. std.	Minimum	Kwartyl 1	Mediana	Kwartyl 3	Maksimum
Poziom samoakceptacji w ACL	28	15,63	5,83	6,97	12,16	14,40	18,72	29,19

Wyniki surowe wskaźnika samoakceptacji D w teście ACL przeliczono na skalę stenową i dokonano podziału grupy osób badanych na 3 podgrupy:

- sten 1-4 → wynik niski — 9 osób
- sten 5-6 → wynik średni — 10 osób
- sten 7-10 → wynik wysoki — 9 osób

Tab. 7. Podział na podgrupy  
Division into sub-groups

Wynik uzyskany D-ACL	Grupa		
	ms	śr	wys
6,97	1		
7,45	1		
8,34	1		
9,12	1		
9,66	1		
10,18	1		
11,92	1		
12,41	1		
12,64	1		
12,72		1	
13,42		1	
13,71		1	
14,12		1	
14,40		1	
14,41		1	
14,83		1	
15,06		1	
15,43		1	
17,62		1	
17,79			1
17,93			1
19,51			1
20,85			1
23,40			1
24,29			1
24,73			1
25,61			1
29,19			1

ANALIZA RÓŻNIC MIĘDZY PODGRUPAMI

Tab. 8. Analiza różnic między podgrupami dla gry A.  
Analysis of differences between sub-groups for game A

Podgrupa	Wartość wskaźnika samoakceptacji D	N	Wyniki gier	
			$\bar{x}$	s
1.	niska	9	10,3333	2,500
2.	średnia	10	9,7000	2,263
3.	wysoka	9	8,5556	1,740

Różnice między podgrupami:

1-2:  $t=0,58$ ;  $df=17$

2-3:  $t=1,22$ ;  $df=17$

1-3:  $t=1,75$ ;  $df=16$ ,  $p<0,1$

W celu porównania istotności różnic między powyższymi podgrupami, biorąc pod uwagę wyniki gier A i B, zastosowano Test t. Zarówno dla gry A, jak i B nie wykazano istotnej różnicy w wynikach uzyskanych w podgrupach wyodrębnionych ze względu na wysokość wskaźnika D. Jedynie w grze A między podgrupami o wynikach wysokich i niskich, jeśli chodzi o pomiar samoakceptacji, pojawiła się tendencja do wystąpienia istotnych różnic.

Biorąc pod uwagę grę A, stwierdzić można, że:

— w podgrupie osób o niskich wynikach D w ACL średnia wyników poziomu współdziałania jest wyższa niż w podgrupie osób o średnich wynikach D, przy czym nie jest to różnica istotna statystycznie;

— w podgrupie osób o średnich wynikach D w ACL średnia wyników poziomu współdziałania jest wyższa niż w podgrupie osób o średnich wynikach D; różnica ta nie jest istotna statystycznie;

— w podgrupie osób o niskich wynikach D w ACL średnia wyników poziomu współdziałania jest wyższa niż w podgrupie o wysokich wynikach D. Można zauważyć tendencję do wystąpienia istotnych różnic pomiędzy wynikami w poziomie współdziałania a wynikami D.

Tab. 9. Analiza różnic między podgrupami dla gry B  
Analysis of differences between sub-groups for game B

Podgrupa	Wartość wskaźnika samoakceptacji D	N	Wyniki gier	
			$\bar{x}$	s
1.	niska	9	6,1111	3,983
2.	średnia	10	7,5000	1,958
3.	wysoka	9	7,7778	1,986

Różnice między podgrupami:

1-2:  $t=-0,98$ ;  $df=17$

2-3:  $t=-0,31$ ;  $df=17$

1-3:  $t=-1,12$ ;  $df=16$

W grze B natomiast zauważono, że:

— w podgrupie osób o niskich wynikach D w ACL średnia wyników poziomu współdziałania jest niższa niż w podgrupie o średnich wynikach D; różnica nie jest istotna statystycznie;

— w podgrupie osób o średnich wynikach D w ACL średnia wyników poziomu współdziałania jest „minimalnie” niższa niż w podgrupie o wysokich wynikach D; różnica nie jest istotna statystycznie;

— w podgrupie osób o niskich wynikach D w ACL średnia wyników poziomu współdziałania jest niższa niż w podgrupie o wysokich wynikach D; różnica nie jest istotna statystycznie.

Powyższe wyniki wykazują, że w grze A (biorąc pod uwagę podgrupy) im niższy jest średni wskaźnik samoakceptacji D, tym wyższe są średnie wyników poziomu współdziałania. W grze B natomiast im wyższy jest średni wskaźnik samoakceptacji D, tym niższe są również średnie wyników poziomu współdziałania. Porównanie podgrup nie wskazuje jednak na wystąpienie istotności różnic pomiędzy nimi.



## ANALIZA KORELACJI POMIĘDZY WYNIKAMI GIER A POZIOMEM SAMOAKCEPTACJI

W każdej z grup o niskich, średnich i wysokich wynikach wskaźnika samoakceptacji została obliczona korelacja między wartością D a wynikami w grach A i B.

Tab. 10. Niskie wyniki D — korelacje  
Low D results — correlations

Gra A	Gra B
-0,6764 (9)	-0,2084 (9)
P=0,045	P=0,590

Tab. 11. Średnie wyniki D — korelacja  
Mean D results — correlations

Gra A	Gra B
-0,0725 (10)	-0,2746 (10)
P=0,842	P=0,443

Tab. 12. Wysokie wyniki D — korelacje  
High D results — correlations

Gra A	Gra B
-0,2121 (9)	-0,0570 (9)
P=0,584	P=0,884

Wyniki zależności pomiędzy interesującymi badacza zmiennymi wskazują na wystąpienie istotnej ujemnej korelacji  $-0,6764$  pomiędzy niskimi wynikami D w ACL a wynikami gry A na poziomie istotności  $P=0,045$ .

Wyniki analizy ilościowej nie wykazują istotnej zależności pomiędzy średnim i wysokim wskaźnikiem samoakceptacji a wynikami w grze A oraz pomiędzy wskaźnikiem samoakceptacji a wynikami gry B. Może to sugerować, że związek pomiędzy wyżej wymienionymi zmiennymi ma charakter nieliniowy.

Przeprowadzono więc analizę regresji, która wykazała, że zależność między wartością wskaźnika samoakceptacji a wynikami gier ma postać wielomianu trzeciego stopnia. Dla gry A:  $Y = 11,2002x^3 - 1,07x^2 + 0,75x - 0,0015$ . W przedziale niskich wyników D nachylenie krzywej po interpolacji rozkładu do linii prostej dało dodatnią wartość współczynnika korelacji r-Pearsona, którego właściwością jest to, że rozkłady nieliniowe są interpolowane do postaci liniowej. W pozostałych podgrupach nachylenie prostej tłumaczy niskie (nieistotne) wartości współczynników korelacji r-Pearsona.

W przypadku gry B zależność między wartościami wskaźnika D a wynikami gry ma także charakter nieliniowy, lecz zupełnie innej postaci niż w przypadku gry A (wielomian trzeciego stopnia  $Y = 15,4196x^3 - 1,3036x^2 + 0,0749x - 0,014$ ). Należy dodać, że analiza korelacyjna oparta o r-Pearsona jest uzasadniona, jeśli stosujemy ją w każdej z podgrup oddzielnie. Zastosowanie r-Pearsona w przypadku analizy korelacji w grach A i B nie jest uzasadnione, ponieważ zależność ma charakter nieliniowy, w przeciwieństwie do tego, co założono na wstępie.

Podsumowując, pragnę zwrócić uwagę na wystąpienie istotnej ujemnej korelacji pomiędzy średnimi wynikami w grze A a średnią wartością wskaźnika D w podgrupie o wysokiej samoakceptacji.

ZMIENNOŚĆ POZIOMU WSPÓŁDZIAŁANIA U BADANYCH OSÓB W ZALEŻNOŚCI OD DOMINUJĄCEJ STRATEGII W GRZE

Tab. 13. Wyniki gier dla 9 osób o niskim wskaźniku D i stosunek do badań  
Results of games for 9 persons with a low D index and the relation to the studies

Lp.	Numer osoby badanej	D	Gra A o dominującej strategii kooperacyjnej	Gra B o dominującej strategii rywalizacyjnej	Ogólny stosunek do badań
1.	10	6,97	10*	8*	+
2.	20	7,45	13*	6	+
3.	23	8,34	14*	2	+
4.	27	9,12	13*	15*	+
5.	8	9,66	8*	7	+
6.	16	10,18	10*	2	+
7.	12	11,92	10*	3	+
8.	21	12,41	8*	6	+
9.	4	12,64	7	6	— niezrozumienie instrukcji

\* oznaczono wyniki świadczące o tendencji do kooperacji; pozostałe wyniki świadczą o tendencji do rywalizacji (podobnie w tab. 14 i 15).

Tab. 14. Wyniki gier dla 10 osób o średnim wskaźniku D i stosunek do badań.  
Results of games for 10 persons with a medium D index and the relation to the studies

Lp.	Numer osoby badanej	D	Gra A o dominującej strategii kooperacyjnej	Gra B o dominującej strategii rywalizacyjnej	Ogólny stosunek do badań
1.	3	12,72	11*	10*	+
2.	15	13,42	9*	7	+
3.	28	13,71	10*	8*	+
4.	5	14,12	8*	9*	+
5.	9	14,40	12*	8*	+
6.	14	14,41	5	3	+
7.	2	14,83	13*	8*	+
8.	6	15,06	11*	9*	+
9.	13	15,43	9*	6	brak ankiety
10.	17	17,62	9*	7	+

Tab. 15. Wyniki gier dla 9 osób o wysokim wskaźniku D i stosunek do badań.  
Results of games for 9 persons with a high D index and the relation to the studies

Lp.	Numer osoby badanej	D	Gra A o dominującej strategii kooperacyjnej	Gra B o dominującej strategii rywalizacyjnej	Ogólny stosunek do badań
1.	31	17,79	10*	7	+
2.	26	17,93	6	5	+
3.	7	19,51	12*	10*	+
4.	1	20,85	8*	10*	— niskie zaangażowanie, niezrozumienie instrukcji
5.	18	23,40	9*	8*	— + postawa obronna
6.	19	24,29	7	5	+
7.	11	24,73	9*	8*	brak ankiety
8.	32	25,61	8*	10*	— niezrozumienie instrukcji
9.	30	29,19	8*	7	+

Na podstawie przedstawionych wyników możemy zauważyć pewną prawidłowość:

W podgrupie I (niski wskaźnik D) 6 osób przejawiających tendencję do kooperacji w grze A zmieniało strategię działania w kierunku rywalizacji w grze B. Dwie osoby zarówno w grze A, jak i B wykazywały tendencję do kooperacji. Jedna osoba przejawiała tendencję do rywalizacji w obu grach (patrz: tab. 13).

W podgrupie II (średni wskaźnik D) 3 osoby zmieniły strategię z kooperacyjnej na rywalizacyjną, 6 osób w obu grupach wykazywało tendencję do kooperacji, zaś jedna do rywalizacji (patrz: tab. 14).

W podgrupie III (wysoki wskaźnik D) 2 osoby zmieniły strategię działania z kooperacyjnej w grze A na rywalizacyjną w grze B. Pięć osób przejawiało tendencję do kooperacji w obu grach, zaś 2 osoby skłaniały się ku rywalizacji (patrz: tab. 5). Jednak na uzyskane wyniki mogło mieć wpływ niezrozumienie instrukcji.

Należy zauważyć, że najwięcej wyborów kooperacyjnych dokonano w I podgrupie, najmniej — w podgrupie II.

#### PRÓBA WYJAŚNIENIA WYNIKÓW BADAŃ

Wyniki badań pilotażowych nad związkiem poziomu współdziałania w sytuacjach wewnątrzgrupowego konfliktu interesów z samoakceptacją sugerują przede wszystkim, że istnieje ujemna korelacja pomiędzy przejawianiem tendencji do kooperacji a niską wartością wskaźnika akceptacji siebie. Zależność ta wystąpiła jedynie w grze A, kiedy koszt kooperacji był mały, a gra miała charakter bezkonfliktowy. Stanowiła ona model sytuacji, w której osoby charakteryzujące się wyraźną tendencją rywalizacyjną częściej sięgają po strategię R, stanowiącą w tym wypadku wybór nieracjonalny. Powodował on nie tylko straty partnera, ale również osoby, która się na niego decydowała. Pozorna korzyść polegała na możliwości bycia „lepszym” aniżeli drugi gracz. Gra A stanowiła ilustrację sytuacji życiowych, mających miejsce szczególnie w środowisku szkolnym czy w obrębie jednej organizacji (np. w pracy), gdy kooperacja może przynieść największy zysk społeczny. Być może, na sposób postępowania w takich sytuacjach wpływa to, w jakim stopniu akceptujemy siebie.

Wprawdzie analiza ilościowa nie wykazała istotnych różnic statystycznych między poziomem samoakceptacji a wynikiem w grze A, ale można zauważyć, że osoby o wyższym poziomie samoakceptacji kooperowały częściej niż osoby charakteryzujące się średnim poziomem natężenia tej zmiennej. Rzadziej zaś wykazywały tendencję do kooperacji jednostki o niższym poziomie akceptacji siebie. Różnice nieistotne statystycznie nie pozwalają na potwierdzenie postawionej wcześniej hipotezy. Sprawdziła się ona tylko częściowo: wyniki badań wskazują na możliwość istnienia związku między wysokim poziomem samoakceptacji a tendencją do kooperacji w sytuacji, gdy koszt współdziałania nie jest wysoki. W grze B nie zaobserwowano związku pomiędzy poziomem współdziałania a samoakceptacją.

Powodem wystąpienia braku różnic między podgrupami mogła być przede wszystkim mała liczebność grupy i słabe zróżnicowanie wyników — mała liczba wyników skrajnych. Dotyczy to zarówno zmiennej niezależnej (poziom samoakceptacji), jak i zmiennej zależnej (poziom współdziałania).

Interpretując wyniki akceptacji siebie, należy wziąć pod uwagę wpływ sposobu autoprezentacji na ujawniony ewaluatywny osąd dotyczący własnej osoby. W związku z tym jawny poziom samoakceptacji może różnić się od ukrytego.

Na podstawie analizy wyników surowych można wnioskować, że więcej osób przejawiających tendencję rywalizacyjną w grze A zachowywało się podobnie w grze B. Więcej osób skłonnych do kooperacji w grze A wybierało strategię C także w grze B. Zdarzało się również, że osoby dążące do kooperacji w sytuacji A zmieniały swoją strategię działania w drugiej grze w kierunku tendencji do rywalizacji. Obserwacje te mogą sugerować, że osoby w wyższym stopniu akceptujące siebie są bardziej „czule” na wielkość interesu społecznego. Wraz ze wzrostem tego interesu zwiększyła się liczba działań kooperacyjnych w tej grupie. Powyższa prawidłowość nie wystąpiła równie wyraźnie w grupie osób o niskim i średnim poziomie samoakceptacji. Wzrost wielkości interesu społecznego nie pociągał za sobą zwiększenia liczby działań kooperacyjnych w takim stopniu, jak w grupie o wysokiej samoakceptacji. Trudno jest zatem stwierdzić, czy osoby mniej akceptujące siebie będą bardziej wrażliwe na wielkość interesu indywidualnego. Nie można więc sugerować, że podejmowanie działań kooperacyjnych zależy w tej grupie od kosztu kooperacji (im niższy koszt, tym więcej działań kooperacyjnych).

Podsumowując wyniki badań, należy zwrócić uwagę na to, że wystąpienie korelacji ujemnej pomiędzy wysokim wynikiem w poziomie współdziałania i niską wartością wskaźnika D może sugerować, iż ludzie o wysokim poziomie samoakceptacji nie dążą w bezwzględny sposób do bycia lepszymi od innych. Prawdopodobnie zauważają korzyści, jakie niesie za sobą współpraca z partnerem. Nie spostrzegają go jako rywala zmierzającego do pomniejszenia ich wartości, nieżyczliwego czy mającego złe intencje. Ludzie akceptujący siebie prawdopodobnie nie odczuwają potrzeby rywalizacji, która nie będąc „zdrową konkurencją”, lecz współzawodnictwem o charakterze niszczenia innych sprawia, że samemu zyskuje się o wiele mniej aniżeli poprzez kooperację. Chęć bycia lepszym od innych, nie zaś bycia tak dobrym na ile nas stać, prowadzi nie tylko do pomniejszenia wartości domiemanego rywala, ale także osoby pragnącej rywalizacji. Jednostki akceptujące siebie nie przyjmują więc postawy obronnej, negatywne emocje nie ograniczają funkcjonowania ich procesów poznawczych, dlatego też potrafią adekwatnie ocenić szansę korzyści płynących z otwartej postawy wobec partnera w sytuacji, gdy jest to strategia opłacalna. Tacy ludzie nie muszą uciekać się do pomniejszania wartości innych, aby podwyższyć swoją samoocenę i w większym stopniu akceptować siebie. I odwrotnie: nie dążąc do rywalizacji nie narażają siebie na przegraną, która spowoduje mniejszą akceptację własnej osoby. Być może dlatego gracze z grupy o wysokim poziomie samoakceptacji częściej wybierali strategię kooperacyjną niż w pozostałych grupach.

## ZAKOŃCZENIE

Problematyka zależności między poziomem współdziałania w sytuacjach wewnątrzgrupowego konfliktu interesów a samoakceptacją pozostaje nadal aktualna i kontrowersyjna. Lektura dorobku myśli psychologicznej poświęconej zagadnieniu funkcjonowania człowieka w zależności od stopnia akceptowania siebie oraz wstępne, pilotażowe wyniki badań mogą sugerować istnienie związku pomiędzy interesującymi badacza zmiennymi, a tym samym celowość postawionego problemu.

Rozważania teoretyczne i podjęte przez autora badania stanowią próbę poszukiwań czynników osobowościowych wpływających na wybór strategii działania przez jednostkę znajdującą się w sytuacji konfliktu interesów.

Sugeruje się jednak szersze wykorzystanie narzędzia badawczego, jakim jest Test Przymiotnikowy ACL, poprzez dogłębną analizę obrazu własnej osoby jednostek uczestniczących w konflikcie. Ponadto wskazane byłoby zastosowanie dodatkowo gry, która wytwarzałaby konflikt o średniej sile, kiedy niezbyt wysokie straty związane z kooperacją i niewysoka pokusa nie mogły tak dalece jak w przypadku gry B obniżyć zysku indywidualnego.

Wyniki dalszych poszukiwań we wskazanym przez autora kierunku mogłyby zostać wykorzystane między innymi do wzbogacenia programów szkoleń dla nauczycieli, kadr kierowniczych itp. lub zakładających przekaz treści dotyczących wpływu nastawień kooperacyjnych lub rywalizacyjnych na funkcjonowanie człowieka. Istotne wydaje się wdrażanie technik rozwijających umiejętności stymulowania przez nauczycieli czy też zwierzchników zachowań zorientowanych na współpracę z zespołem.

## BIBLIOGRAFIA

- Doliński D., *O niektórych zagrożeniach wynikających z rywalizacji i o niektórych korzyściach wynikających z kooperacji* (maszynopis powielony), 1996.
- Grzelak J. Ł., *Konflikt interesów. Analiza psychologiczna*, PWN, Warszawa 1978.
- Julian J. W., Perry F. A., *Cooperation contrasted with intra-group and inter-group competition*, „Sociometry” 1967, nr 30, 79–90.
- Kelly H., Grzelak J., *Individual-social conflict in N-person game*, „Journal of Personality and Social Behavior” 1972.
- Miller A., *Dramat udanego dziecka. Studia nad powrotem do prawdziwego Ja*, Santorski & CO, Warszawa 1995.
- Rosenhan D. L., Seligman M. E. P., *Psychologia*, Warszawa 1994.
- Rosenberg M. J., *Conceiving the Self*, Malabar, Florida 1986.
- Smith J. M., Bell P. A., *Environmental concern and cooperative behavior in a simulated commons dilemma*, „Journal of Social Psychology” 1992, nr 132.
- Teger A., *Too Much to Quit*, Pergamon Press, New York 1980.
- Tjosvold D., *Making a technological innovation work: Collaboration to solve problems*, „Human Relations” 1990, nr 43.
- Tjosvold D., Andrews R. J., Struthers J. T., *Power and interdependence in work groups: Views of managers and employees*, „Group and Organizational Studies” 1991, 16.
- Tjosvold D., Halko J. A., *Performance appraisal of managers: Goal interdependence, ratings and outcomes*, „Journal of Social Psychology” 1992, nr 132.

Vallerand R. J., Gauvin L. I., Havelle W. R. *Effects of zero-sum competition on children's intrinsic motivation and perceived competence*, „Journal of Social Psychology” 1986, nr 126.

#### SUMMARY

The present paper introduces the problems of relations between the level of co-operation in the situations of inter-group conflict of interests and self-acceptance.

On the basis of review of theories explaining the effect of the level of self-acceptance on the man's functioning and an analysis of behaviours in a situation of a conflict of interests, the author looks for a relation between the above variables which has not been studied so far. The results of studies point to the purposefulness of the problem and give a partial confirmation of the hypotheses. The article presents a brief theoretical basis for empirical studies, a concept of the author's studies, a description of the applied research instruments, an analysis of the results of studies and a direction of further research in the aspect of the undertaken problem. The author also considers certain consequences of co-operation vs. competition.