

Orientacje społeczne: Czynniki wpływające na zachowanie w sytuacji konfliktu

Nasze zachowanie nie jest takie same w każdej sytuacji. Okazuje się, że raz jesteśmy wielkimi egoistami i martwimy się tylko o własne korzyści a innym razem jesteśmy gotowi kooperować z innymi lub wręcz podejmować działania altruistyczne. Potrafimy przeznaczyć lwią część naszej pensji na cele charytatywne lub mijać obojętnie żebraka wyciągającego dłoń po drobne datki. Dlaczego człowiek, którego nie zawahalibyśmy się nazwać altruistą w niektórych sytuacjach staje się samolubnym egoistą nastawionym wyłącznie na pomnażanie własnych zysków? Od czego zależy nasze zachowanie? Pytanie jest chyba tak stare jak pytania o początek wszechświata i podobnie jak na nie nie ma jednoznacznej, zadowalającej wszystkich odpowiedzi, tak i na moje pytanie bardzo trudno jest dać taką odpowiedź. Jednakże dzięki eksperymentom nad sytuacjami konfliktu badaczom udało się wyodrębnić czynniki wpływające na zachowania, na podstawie których możemy sądzić o orientacjach. Najważniejsze z nich omówię poniżej, a trzy z nich są przedmiotem niniejszej pracy.

W świetle badań nad sytuacjami współzależności można powiedzieć, że to, jakie wiadomości mamy o osobie biorącej udział razem z nami w takiej sytuacji wpływa na nasz stosunek do niej, a więc i na nasze orientacje społeczne.

Omawiając sytuacje współzależności Codol (1974 za: Grzelak, 1978) mówi wręcz o subiektywnej reprezentacji sytuacji i wymienia cztery istotne elementy: obraz siebie samego, obraz innych uczestników, obraz grupy oraz obraz zadania. Większość badań koncentruje się głównie (choć nie tylko) na percepcji

partnera przez gracza.

Wiemy z poprzednich badań, że w stosunku do osób biedniejszych, o niższym statusie i wzbudzających litość jesteśmy skłonni do zachowań bardziej prospołecznych. Abric i Kahan (1972, za: Grzelak, 1978) sprawdzili wpływ informacji o partnerze na zachowanie się gracza. Informowali oni osoby badane, że ich partner ma albo skłonności kooperacyjne albo skłonności rywalizacyjne. W zależności od podanych informacji zauważono zmianę w zachowaniu osób badanych: w sytuacjach, gdzie partner był przedstawiony jako kooperujący wzrost wyborów kooperacyjnych znacząco wzrastała. Z kolei Kozielecki (1975, za: Grzelak, 1978) nawiązując do tradycji badań nad percepcją społeczną badał oceny dokonywane przez osoby badane a dotyczące osób wybierających strategię kooperacyjną lub rywalizacyjną. Zgodnie z koncepcją stereotypów osobom wybierającym zachowania kooperatywne przypisywano wiele innych, dodatnich cech charakteru jak niezachłanność czy empatia. Natomiast osoby wybierające strategię niekooperacyjną oceniane były jako samolubne, egocentryczne, egoistyczne i bez skrupułów. Ważkowska (za: Grzelak, 1978) zauważyła, że na zachowanie osób badanych ma wpływ nie tylko kooperacja lub jej brak ich partnerów, ale także inne właściwości ich zachowania. Szereg innych badań i ich wyniki doprowadziły Grzelaka (1978) do następujących wniosków: od obrazu partnera zależą oczekiwania dotyczące jego zachowań. Obraz partnera wpływa na wartościowanie wyników konfliktu przez gracza.

Jak widać, to czego dowiemy się o naszym partnerze wpływa na nasz stosunek do niego. Aby uniknąć takiego wpływu zazwyczaj w badaniach nad orientacjami mówi się osobie badanej, że znalazła się w danej sytuacji z jakąś bliżej niesprecyzowaną, nieznaną jej osobą.

Na wybory dokonywane w sytuacjach konfliktu ma wpływ także możliwość (lub jej brak) komunikowania się z partnerem. Porozumiewanie się graczy może przybierać różną formę: od bardzo ograniczonego (gesty, mimika twarzy) aż do swobodnego

uzgadniania swoich o oczekiwaniach i zachowaniach. Intuicyjnie możemy przypuszczać, że to czy i w jaki sposób partnerzy się porozumiewają wpływa na ich orientacje społeczne. W swoich badaniach Swingle i Santi (1972 za: Grzelak, 1989) zauważyli wzrost wyborów kooperacyjnych w przypadku, gdy tylko zapowiedziano osobom badanym, że istnieje możliwość porozumiewania się z partnerem. A więc sam, konkretny kontakt nie jest konieczny! Podobnie zaskakujący efekt uzyskał Durkin (za: Grzelak, 1989). Stwierdził on, że możliwość obserwacji partnera w momencie podejmowania decyzji (także w przypadku, gdy czas obserwacji jest bardzo krótki, półsekundowy) zwiększa częstość zachowań kooperacyjnych. W wielu eksperymentach innych badaczy dotyczących wpływu porozumiewania się graczy zauważono także inne zależności: im więcej możliwości porozumiewania się tym więcej wyborów kooperacyjnych (Deutsch, Scodel i in.) większy wpływ komunikacji swobodnej i spontanicznej niż przymusowej (Swingle, Santi) większy wpływ porozumiewania się w przypadku, gdy gracze widzieli się i słyszeli lub tylko słyszeli niż w przypadkach, gdy tylko się widzieli lub też się nie widzieli ani się nie słyszeli (Wichman) (przykłady badań za: Grzelak, 1989).

Wyniki interpretuje się przeważnie w kategoriach redukcji niepewności dotyczącej zachowań partnera. Jeżeli istnieje szansa porozumienia się z partnerem można umawiać się co do najbardziej pożądanego przez siebie rozwiązania i jednocześnie zredukować obawy, że własny wybór gracza będzie wykorzystany przeciwko jego interesom.

Zachowanie się osób badanych zależy także od rodzaju instrukcji. W badaniach Deutscha (1958, za: Grzelak 1978) podawano trzy rodzaje instrukcji: w pierwszej instruowano osoby badane, że mają brać pod uwagę jedynie swój własny zysk, w drugiej, zarówno zysk własny jak i partnera i w końcu w trzeciej, że należy skupić się na tym, aby zysk własny (jak największy) był lepszy od zysku partnera. Efekt takiej manipulacji okazał się bardzo silny. Pamiętając o fakcie, że

osoby w trakcie badania wykazują tendencję do podporządkowania się poleceniom eksperymentatora wyrzekając się własnych poglądów nie może zapominać o tym, że jednak u ludzi wrażliwych na takie zmiany w instrukcji może się całkowicie zmienić subiektywny obraz sytuacji.

Istnieje jeszcze jeden rodzaj manipulacji instrukcją, a dotyczy on odwoływania się do określonego kodu. Zauważono (Winczo, 1994, Roman, 1991), że dwa rodzaje instrukcji odwołują się do dwóch różnych sposobów przetwarzania informacji. I tak instrukcja „pomyśl, że” odwołuje się do kodu słowno-twierdzeniowego, zaś instrukcja „wyobraź sobie” do kodu percepcyjno-wyobrażeniowego. Sposób kodowania a co za tym idzie sposób przetwarzania informacji mogą bardzo wpłynąć na subiektywną ocenę sytuacji u osób badanych, a więc także na jej orientacje społeczne. Ponieważ kody mają ścisły związek ze sposobem reprezentacji wyników omówię je dokładnie w następnym podrozdziale.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.