

Orientacje społeczne

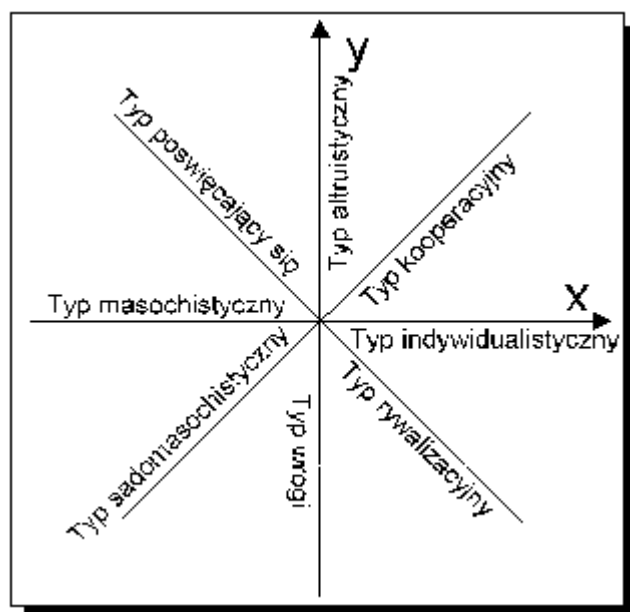
Wiemy już, że przedmiotem maksymalizacji (lub minimalizacji) nie muszą być jedynie własne wyniki, ale także wyniki innych ludzi oraz ich porównania z naszymi. Zdajemy sobie sprawę także z tego, że każdy człowiek ma zupełnie odmienny system preferencji i że ten system zmienia się w zależności od sytuacji. Pomiar preferencji przeprowadzony w jednej sytuacji nie powie nam o stałej, dominującej orientacji u danego człowieka. Osoba bardzo rywalizująca z kolegami z pracy i nastawiona na zarobienie jak największej ilości pieniędzy może być w innej sytuacji hojnym darczyńcą czy też współpracującym dla wspólnego dobra partnerem. Nie możemy więc szukać podobieństwa pomiędzy pomiarami w różnych sytuacjach, a jedynie w regułach, prawidłowościach zmian. Orientacje społeczne można więc nazwać „stałymi wzorcami międzysytuacyjnej zmienności preferencji” (Grzelak, 1989).

Oczywiście różne osoby w różnym stopniu biorą pod uwagę zyski bądź straty drugiej osoby. Problem polega na sprowadzeniu tego bogactwa preferencji do możliwie najmniejszej liczby wymiarów. McClintock (1982) proponuje dwuwymiarową przestrzeń orientacji społecznych (rys. 4). Wyróżnia ona następujące orientacje:

- **indywidualizm** – maksymalizacja własnych zysków,
- **altruizm** – maksymalizacja zysków partnera,
- **kooperacja** (współpraca) – maksymalizacja wspólnych zysków, swoich i partnera,
- **rywalizacja** – maksymalizacja różnic pomiędzy wypłatami swoimi a wypłatami partnera na korzyść własnych wypłat,
- **masochizm** – minimalizacja własnych wypłat,
- **sadomasochizm** – minimalizacja wypłat swoich i partnera,
- **wrogość** – minimalizacja wypłat partnera,
- **poświęcanie się** – maksymalizacja wypłat partnera i minimalizacja swoich.

Rys.4. Dwuwymiarowa przestrzeń orientacji społecznych

zaproponowana przez McClintocka, oś x – wypłaty osoby badanej, oś y – wypłaty partnera.



Do tych ośmiu orientacji Deutsch (1973, za: Wieczorkowska-Sierakowska, 1989) dodał jeszcze dwie: egalitarną i elitarną. Przyjmuje się, że egalitaryzm definiuje się jako minimalizację różnic pomiędzy wypłatami swoimi a partnera, a elitaryzm jako maksymalizację bezwzględnych różnic.

W takim uporządkowaniu brakuje jednak orientacji wyrosłej ze strategii maksyminowej (minimalizowania strat przy maksymalizowaniu zysków) powszechnie zauważonej w badaniach nad sytuacją konfliktu. Jako pierwszy definicję takiej orientacji (zgodną z ogólną definicją strategii) podał U. Schultz (Grzelak, przekaz ustny). Orientacja ta koreluje wysoko zarówno z indywidualizmem jak i z altruizmem.

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.