

Co leży u podstaw orientacji, czyli teoria gier

Psychologów społecznych od dawna interesowały wybory dokonywane w sytuacji współzależności. Pytano o motywy kierujące ludźmi i wpływające na ich zachowanie. Aby znaleźć odpowiedź tworzono szereg teorii próbujących wyjaśnić w mniej lub bardziej skomplikowany sposób mechanizmy rządzące dokonywanymi wyborami. Najgłośniejszą i chyba najdłużej świętującą swoje triumfy była teoria gier.

Sytuację współzależności społecznej można zdefiniować jako sytuację, w której osiągnięcie pożądanego celu zależy nie tylko od własnych działań poszczególnych osób, ale także od działań pozostałych bohaterów sytuacji. W tak określonej sytuacji zachodzi zjawisko zależności interesów – działania każdej ze stron wpływają nie tylko na realizację jej własnych interesów, ale także interesów drugiej strony. Zależność taka często przeradza się w konflikt. Teoria gier proponuje pewien sposób analizy konfliktów, który opiera się na założeniach dotyczących sytuacji współzależności. Oto one:

- istnieje pewien zbiór bohaterów sytuacji, zwanych graczami
- każdy z graczy dysponuje co najmniej dwiema strategiami działania
- skutki działań każdego z graczy zależą od działań jego własnych działań oraz od działań pozostałych graczy
- skutki te są przez każdego z graczy wartościowane (posiadają określoną użyteczność)
- gracze podejmują działania zgodnie z ustalonymi regułami (za: Grzelak, 1978)

Gry konstruowane w oparciu o powyższe założenia miały służyć poznaniu reguł, jakimi człowiek kieruje się w sytuacji współzależności, a podstawowym narzędziem do opisu sytuacji

była macierz gry (wyników), w której określone są wszystkie możliwe zachowania uczestników sytuacji oraz konsekwencje wszelkich kombinacji tych zachowań (Majcher, 1989)

Aby nieco przybliżyć podstawowe pojęcia teorii gier wróćmy do przykładu podanego we wstępie. Mamy tutaj dwie osoby biorące udział w sytuacji współzależności (dwóch graczy). Przykładową macierz wyników przedstawia rys. 1.

		GRACZ A	
		pracuje	obja się
GRACZ B	pracuje	3 , 3	2 , 4
	obja się	4 , 2	1 , 1

Rys.1. Macierz wyników

Kiedy obaj gracze wybierają strategię „pracuje” obaj zyskują tyle samo. Dostają taką samą pensję, pochwałę od szefa, wkładają w to taką samą pracę. Jednakże jeden z nich zyska więcej, jeśli to partner wykona za niego całą pracę. Przy zupełnie różnych nakładach obaj otrzymają takie samo wynagrodzenie. Tak więc gracz, który wybiera strategię „obja się” podczas gdy drugi gracz wybiera „pracuje”, zyskuje najwięcej. Co będzie jednak, kiedy obaj wybiorą uchylenie się od obowiązku? Zadanie nie zostanie wykonane, nie dostaną pensji, szef będzie zły, mogą nawet stracić pracę. Obaj więc zyskują najmniej.

W klasycznej teorii gier zakładano, że każdy gracz jest świadomy wszystkich dostępnych mu strategii, wszystkich możliwych wyników oraz wartości subiektywnej owych wyników (użyteczności) dla siebie oraz drugiego gracza. Wierzono też w to, że każdy gracz pragnie maksymalizować wartość subiektywną wyników, która była traktowana jako monotoniczna funkcja wielkości wypłat. Powstał więc wizerunek człowieka,

prawdziwego „homo economicus”, który zawsze stara się maksymalizować własne, subiektywne zyski, czyli postępować (z punktu widzenia teorii gier) racjonalnie.

Aby potwierdzić tę teorię przeprowadzono szereg badań, w których używano gier z macierzami wyników podobnych do naszej. Stosowano różne rodzaje gier, te konfliktowe i te nie zawierające sprzeczności interesów. Im więcej było jednak eksperymentów tym coraz mocniej zauważano, że ludzie nie zawsze zachowują się tak, jak to przewiduje teoria gier. Znaczny odsetek badanych (30%-40% za: Grzelak, 1989), zbyt wielki, żeby go zignorować, wcale nie kierował się regułami matematycznymi, nie chciał być racjonalny, nie dawał się zasufladkować w tak, zdawałoby się, jasnej i prostej teorii starającej się wytłumaczyć motywy kierujące ludźmi.

Zaczęto więc coraz głośniej krytykować teorię gier. Zarzucono brak adekwatności sytuacji gry do sytuacji w realnym świecie, podważano podstawowe założenia. Zaczęto wątpić, czy wszyscy ludzie jednakowo odbierają daną sytuację, czy ich subiektywne spostrzeganie jest takie same jakie zakłada badacz. Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak wiele osób nie poddaje się regule maksymalizacji własnego zysku. Tak naprawdę jednak pytanie dotyczyło nie odstępstw od racjonalności, a innej definicji własnego interesu.

Okazało się bowiem, że ludzie chcą maksymalizować nie tylko własne wyniki, że nie wartościują jedynie konsekwencji działań dla siebie samych, ale także konsekwencje działań dla innych osób. Innymi słowy: subiektywna wartość wyników jest funkcją wielu zmiennych: wyników własnych i wyników pozostałych uczestników sytuacji (Grzelak, 1989).

Oznacza to, że źródłem satysfakcji (a więc wyborem posiadającym największą subiektywną użyteczność) nie musi być wcale wybór nominalnie dla gracza najwyższy. W naszym przykładzie ze wstępu najlepszym wyborem dla każdego z pracowników byłoby wybranie strategii „obja się”, ponieważ ta

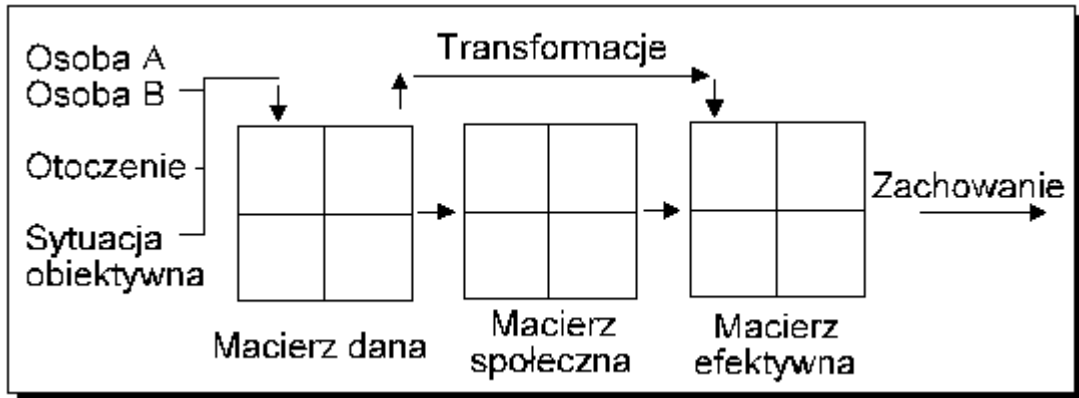
strategia daje maksymalne zyski (choć i maksymalne straty). Spróbujmy jednak zobaczyć co się dzieje, jeżeli gracze nie biorą pod uwagę tylko danej macierzy wypłat. Zakładając, że jeden z pracowników wysoko ceni sobie dobro swojego kolegi, który jest na przykład jego dobrym przyjacielem, a drugi z kolei stawia przede wszystkim na równy podział zysków (taka sama płaca = taka sama praca), to nasza macierz wyników z subiektywnego punktu widzenia graczy wygląda teraz tak:

		GRACZ A	
		pracuje	obija się
GRACZ B	pracuje	3 , 4	4 , 1
	obija się	1 , 2	2 , 3

Rys.2. Subiektywna macierz wyników

W ten sposób z sytuacji konfliktowej powstała nam sytuacja bezkonfliktowa, ponieważ każdemu z pracowników opłaca się wybrać strategię „pracuje”. Każdy z graczy odbiera więc tę samą sytuację zupełnie inaczej.

Taki sposób myślenia zaproponowali Kelley i Thibaut tworząc teorię macierzy efektywnej i opisując ją w swojej książce „Interpersonal Relations. Theory of Interdependence” (za: Majcher, 1989). Twierdzą oni, że zachowanie w sytuacji współzależności jest wynikiem transformacji, których dokonuje człowiek na macierzy danej (czyli na obiektywnych użytecznościach). Od macierzy danej, poprzez macierz społeczną (normy społeczne, wartości, własne potrzeby) dochodzimy do macierzy efektywnej, która determinuje dopiero nasze zachowanie w sytuacji (rys. 3.). W naszym przykładzie macierzą daną byłaby pierwotna macierz wyników, a macierz przedstawiona powyżej byłaby już wynikiem transformacji, czyli macierzą efektywną.



Rys.3. Schemat motywacyjno-strategiczny teorii macierzy efektywnej (za: Majcher, 1989)

Niezależnie jednak od tego, w jakim stopniu ta teoria jest trafna jedno jest pewne: Ludzie maksymalizują swój własny interes, jednakże nie zawsze jest to jedynie maksymalizacja swoich wyników, a raczej wynik konfrontacji pomiędzy wynikami swoimi a wynikami innych osób biorących udział w sytuacji współzależności.

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.