

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.

**Orientacje społeczne:
Czynniki wpływające na
zachowanie w sytuacji
konfliktu**

Sposób reprezentacji wyników

W większości badań dotyczących orientacji społecznych używano pieniędzy jako jedyne go sposobu reprezentacji wyników. W stosunkowo niewielkiej ilości badań starano się testować wpływ rodzaju reprezentacji na orientacje społeczne.

Dobrym przykładem są tu dwa badania. W pierwszym (Grzelak, Ossewska, Wyszogrodzki, Bobrowski 1994) badano m.in wpływ różnych rodzajów reprezentacji: pieniędzy, punktów i schematycznych rysunków twarzy przedstawiających wyniki. W drugim (Grzelak, Poppe, Czwartosz, Nowak 1988) oprócz reprezentacji numerycznej (punkty i pieniądze) testowano także wpływ reprezentacji nienumerycznej – schematyczne rysunki twarzy oraz prostokąty. Zauważono wzrost orientacji prospołecznych w przypadku ikonicznej reprezentacji oraz wyższy poziom orientacji indywidualistycznej i rywalizacyjnej w przypadku reprezentacji numerycznej.

Wyniki uzyskane w tych badaniach tłumaczono m.in. odwoływaniem się sposobów reprezentacji do różnych kodów przetwarzania informacji. Pierwszy z nich, kod percepcyjno-wyobrażeniowy jest ściśle połączony z uczuciami i emocjami. Dzięki transformacjom dokonywanym w tym kodzie możliwe jest „wstawianie się” w czyjąś sytuację, polegające na próbie zrozumienia przeżyć, odczuć, myśli i dążeń innej osoby (Jarymowicz, 1979). Wymaga to przede wszystkim zdolności do decentracji (Piaget, 1966 za: Jarymowicz, 1979), do spostrzegania danej sytuacji z czyjegoś punktu widzenia, z perspektywy innej niż własna. Gotowość do zachowań prospołecznych jest więc aktywizowana przez ten kod. Przy tłumaczeniu wyników eksperymentu zakłada się, że reprezentacje nienumeryczne (schematyczne rysunki twarzy) aktywizują właśnie kod percepcyjno-wyobrażeniowy.

Drugim rodzajem kodu jest kod słowno-twierdzeniowy, który jest „chwiejny i bywa egocentryczny” (Winczo, 1994). Operuje on na

pojęciach abstrakcyjnych, sądach, powoduje sekwencyjne przetwarzanie informacji (Roman, 1991). Ten kod aktywizują reprezentacje numeryczne (liczby, wypłaty pieniężne). Dlatego różne sposoby reprezentacji wpływają na orientacje społeczne.

Innym wytłumaczeniem proponowanym przez badaczy jest teoria skryptów. Ta zaproponowana przez Schanka i Abelsona definiuje skrypt jako „stereotypowy ciąg akcji, reprezentujący typowe, codzienne sytuacje, wyznaczone przez typowe związki pomiędzy celami (np. jedzenie obiadu w restauracji, wizyta u lekarza)” (za: Roman, 1991). Istotną częścią informacji funkcjonującej w skrypcie są reguły „wejścia” w skrypt (uruchomienia czy aktywizacji skryptu).

Teoria Moscovici’ego jest zbieżna z teorią schematów i skryptów (Moscovici 1972; za: Mika 1981). Różne skrypty poznawcze są uruchamiane w tej samej sytuacji przez różnych ludzi. Jedni mogą być wtedy indywidualistyczni lub nawet rywalizacyjni, inni kooperacyjni bądź altruistyczni. Na schemat składa się wiele elementów biorących udział w sytuacji. Wystąpienie jednego elementu wystarcza do uruchomienia całego schematu (Moscovici 1972; za: Mika 1981).

Dzięki eksperymentowi Eisera i Bhavnani’ego (za: Grzelak, 1988) zauważono, że inna definicja sytuacji powoduje zmianę wyborów dokonywanych w Dylemacie Więźnia. Przy sytuacji definiowanej jako konflikt personalny/międzynarodowy osoby badane częściej dokonywały wyborów kooperacyjnych niż w przypadku sytuacji przedstawionej jako gra lub jako przetarg. Można sądzić, że reprezentacja numeryczna powoduje wejście w skrypt zachowań typowych przy przetargu lub transakcji kupna-sprzedaży. Aktywizuje więc zachowania rywalizacyjne i indywidualistyczne. Rysunki twarzy zaś mogą uruchamiać skrypty używane zazwyczaj w relacjach interpersonalnych, bardziej nastawione na inne osoby i dostrzegające ich potrzeby. W tym przypadku dużo większa jest gotowość do zachowań prospołecznych.

Liczba osób

To, ile osób bierze udział w sytuacji współzależności ma niemały wpływ na orientacje społeczne. Większość eksperymentów badających ten wpływ dotyczyła raczej wieloosobowych grup i wyniki ich są zgodne: generalnie im więcej osób w grupie tym mniejsza chęć do zachowań kooperacyjnych, prospołecznych (Latane, Nida, 1991). W badaniach Hamburgera, Guyera i Focha (1975) wykazano większy poziom zachowań kooperacyjnych w grupach trzyosobowych niż w siedmioosobowych. Taką samą zależność (przy grupach sześć- i dziewięcioosobowych) zauważyli też Bonacich, Shure, Kahan and Meeker. (za: Liebrand, Messick, Wilke, 1992). Jednakże proste twierdzenie, że wprost proporcjonalnie do wzrostu liczby osób maleją zachowania kooperacyjne jest błędne. Dalsze badania wykazały brak różnic pomiędzy grupami siedmio- i dwunastoosobowymi (Fox, Guyer, 1977) oraz, jak w badaniach Liebranda (1992) między grupami siedmio- i dwudziestosobowymi. W chwili obecnej badacze są mniej więcej zgodni, że wzrost liczby osób w grupach 7-8 osobowych nie wpływa już w sposób znaczący na zachowania kooperacyjne.

Co jednak z mniejszymi grupami? Gdyby do dwójki głównych bohaterów z historyjki przedstawionej we wstępie dołączyła jeszcze jedna osoba, to czy wpłynęło by to na ich zachowanie? Okazuje się że tak. W badaniach Marwella i Schmitta z 1972 roku zauważono znacznie wyższy poziom kooperacji w sytuacji dwuosobowej niż w trzyosobowej (za: Liebrand i in. 1992). Ten sam efekt potwierdził w swoich badaniach Grzelak (Grzelak, Ossewska, Wyszogrodzki, Bobrowski 1994). Osoby w sytuacji trzyosobowej były bardziej indywidualistyczne i rywalizacyjne a mniej prospołeczne. Dlaczego tak się dzieje? Dlaczego większa ilość osób sprawia, że zaczynamy bardziej dbać o swoje korzyści?

Efekt ten tłumaczono m.in rozproszeniem odpowiedzialności (Latané, Darley, 1969 za: Mika, 1981; Darley, Latané, 1972 za:

Grzelak, 1988), deindywidualizacją (Hamburger, 1979, za: Grzelak, 1988), obawą przed wykorzystaniem przez innych.

Jednakże odmienną, a zarazem bardzo ciekawą propozycję innego tłumaczenia przedstawia Grzelak (Grzelak, 1988). Proponuje on rozpatrywać ten problem w kategoriach różnego podziału uwagi pomiędzy osobami biorącymi udział w sytuacji współzależności. Im dalej dana osoba znajduje się od nas, tym mniejszą uwagę jej poświęcamy. Nie koncentrując się więc na jej potrzebach nie mamy warunków do uruchomienia zachowań prospołecznych.

Uwarunkowania przestrzenne

Dotychczas nie było badań, które testowałyby wpływ przestrzennego rozmieszczenia wyników na orientacje społeczne, dlatego też temat ten wydaje się bardzo ciekawy i pociągający. Wyniki badań Grzelaka, Ossewskiej, Wyszogrodzkiego i Bobrowskiego (1994) dotyczące wpływu ilości osób na orientacje próbowano tłumaczyć m.in. przez fizyczny dystans oddzielający trzecią osobę w sytuacji od osoby badanej. Dlatego też w ramach grantu prof. Janusza Grzelaka przeprowadzono eksperyment badający wpływ fizycznej odległości wyników innych osób od wyników osoby badanej (eksperyment ten dokładnie jest opisany w pracy magisterskiej Marzeny Czuba). Okazało się, że im dalej wyniki innej osoby znajdują się od wyników osoby badanej tym bardziej spada gotowość do zachowań prospołecznych w stosunku do tej osoby i tym bardziej wzrastają zachowania indywidualistyczne.

Dlaczego jednak fizyczna reprezentacja dystansu wpływa na orientacje społeczne? Tu mamy wiele badań, które mogą nam pomóc w wytłumaczeniu.

Hall (1966) na podstawie badań wyróżnił cztery strefy dystansu: dystans intymny, dystans indywidualny, dystans społeczny oraz dystans publiczny. Każda strefa ma wyznaczony zasięg a od naszego stosunku do innej osoby zależy to, do jakiej strefy ją „dopuszczymy”. Może więc zależność istnieje

także w drugą stronę? Może po tym jak bardzo osoba jest od nas oddalona wnioskujemy o wzajemnych relacjach między nami?

Z klasycznego już badania Festingera, Schachtera i Backa (za: Grzelak, 1994) wiemy, że prawdopodobieństwo wystąpienia przyjaźni jest znacznie większe wśród studentów mieszkających niedaleko siebie, niż wśród tych, których pokoje były oddalone. Także gotowość do niesienia pomocy (a więc wystąpienia zachowania prospołecznego) wzrasta wraz ze zmniejszaniem dystansu fizycznego. Efekt ten został potwierdzony na przykład w badaniu Milgrama (za: Mika, 1981), w którym pokazano, że wraz ze zmniejszeniem dystansu pomiędzy „ucznem” a „nauczycielem” maleje ilość i wielkość wymierzanych przez „nauczyciela” wstrząsów elektrycznych oraz w badaniu Piliavina (za: Grzelak, 1988) gdzie osoby znajdujące się bliżej pobudzały wyższy poziom pomocy.

Można się więc spodziewać, że im dalej od „JA” będzie umieszczona reprezentacja osoby ON/ONA, tym mniejsza będzie nasza gotowość do zachowań prospołecznych.

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.