

ЛІТЕРАТУРА

1. Выготский Л.С. Мышление и речь / Л.С. Выготский. – М. : Лабиринт, 1996. – 416 с.
2. Жинкин Н.И. Речь как проводник информации / Н.И. Жинкин. – М. : Наука, 1982. – 155 с.
3. Зимняя И.А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке / И.А. Зимняя. – М. : Просвещение, 1985. – 160 с.
4. Леонтьев А.А. Язык, речь, речевая деятельность / А.А. Леонтьев. – М.: Просвещение, 1969. – 214 с.
5. Малиновська О.Л. Оволодіння іноземною мовою як психонейролінгвістична проблема / О.Л. Малиновська, С.Р. Масон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_DN_2007/Philologia/20741.doc.htm.
6. Осаульчик О.Б. Психолого-педагогічні особливості навчання іноземної мовленнєвої компетенції / О.Б. Осаульчик, О.П. Миколок, В.В. Кулініч // Стратегія, зміст та нові технології підготовки спеціалістів із вищою технічною освітою : Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. – №4. – С. 141-144.
7. Пальм Г.А. Проблема співвідношення мислення і мовлення / Г.А. Пальм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.psy-dnu.narod.ru/lec4a.html>

УДК 303.424:316.626(045)

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТОСУНКІВ В КОНТАКТНІЙ ГРУПІ МЕТОДАМИ ТЕОРІЇ ІГОР

Власова-Чмерук О.

Статтю присвячено аналізу діагностичних можливостей гри для вивчення інтрагрупових стосунків (на прикладі гри "Дилема ув'язненого"). Теоретично об'рунтовано застосування ігор для оцінки ряду психологічних параметрів (альтруїзм-еґоїзм, співробітництво-суперництво). Представлено результати емпіричного дослідження конкурентних стосунків у контактних молодіжних групах.

Ключові слова: конкурентна стратегія, кооперативна стратегія, теорія ігор, дилема ув'язненого.

Статья посвящена анализу диагностических возможностей игры для изучения интрагрупповых отношений (на примере игры "Дилемма заключенного"). Теоретически обосновано использование игр для оценки ряда психологических параметров (альтруизм-эгоизм, сотрудничество-соперничество). Представлены результаты эмпирического исследования конкурентных отношений в контактных молодежных группах.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, кооперативная стратегия, теория игр, дилемма заключенного.

The article gives analysis of diagnostic possibilities of the game to examine intragroup relationship ("prisoner's dilemma" game for instance). Author describes games for estimate psychological peculiarities (altruism-egoism, cooperation-competition). The results of empirical study of competitive relations in contact youth groups are presented.

Key words: competitive strategy, cooperative strategy, games theory, prisoner's dilemma.

Постановка проблеми. Типологія людських взаємин розкривається через низку понять, що діалектично взаємопов'язані. Це співробітництво, суперництво (конкуренція), конфронтація, конфлікт. Проблеми конкуренції розглядаються психологами в контексті економічних відносин, підприємницької діяльності (О. Александрова, Л. Галаган, Л. Карамушка, Г. Ложкін, О. Філь). За слушним зауваженням О. Александрової, конкуренція є однією з засад буття людини, конкурентна поведінка забезпечує виживання індивіда. Отже, конкурентні стосунки можуть бути реалізовані як у професійній, так і в учбовій, ігровій діяльності. Особливо інтенсивно конкурентність проявляється в молодіжному середовищі. З одного боку, це обумовлено специфікою вікового періодуаце стадія "тренування" у партнерських відносинах (за Х. Ремшмідт), відбувається конкуренція за лідерство у групі, за успіхи у фізичній і інтелектуальній сферах, за дружбу і прихильність однолітків. З іншого боку, саме в цей період набувається найбільший досвід участі в конкурентних ситуаціях – різного роду іспитах, олімпіадах, конкурсах, стипендіальних програмах, співбесідах.

Молодь є предметом пильної уваги психологів. Проблеми взаємодії в молодіжних групах розглянуті в роботах В. Семиченко, Н. Шапошнікової та ін.; оптимізація роботи в молодіжній групі розглянуто В. Агеєвим, У. Бенніс, І. Бойко, К. Огієнко. Різні аспекти соціалізації молоді аналізуються в роботах О. Головахи, О. Безпалько, А. Капської, І. Кона, Н. Лавриченко, М. Лукашевич. Натомість, недостатньо освітленою залишається проблема конкурентної взаємодії в молодіжних групах. Суперництво як форма поведінки в конфліктних ситуаціях серед молоді частково розкрита в роботах Н. Голярдик, В. Ілійчук, О. Наконечної, Г. Шевчук.

Зважаючи на недостатнє висвітлення названої проблеми, ми визначили мету статті – дослідити конкурентні стосунки в контактних молодіжних групах методами теорії ігор.

Виклад основного матеріалу. Якщо розглядати гру як особливу форму діяльності, що охоплює різні періоди життя людини, то гра є універсальною категорією для всієї системи наук про людину.

Для людини гра є природною формою активності, людина не тільки творить гру, а й здатна свідомо і вільно виконувати вибір між грою та іншими видами діяльності. Саме у грі в розгорнутому вигляді вільно можуть бути реалізовані деякі психологічні особливості особистості. У грі актуалізується, проявляється ставлення особистості до себе, до партнера, до правил гри.

Існує багато дефініцій гри, у проблемному полі цієї статті ми розуміємо гру як "творчу (продуктивну) взаємодію незалежних суб'єктів, що здійснюється в межах добровільно прийнятих або умовних правил та наділена етичною та естетичною привабливістю" [7, с. 49]. За А. Соколовим, гра не безцільна, метою гри є виграш, що може мати морально-емоційний або матеріальний характер; призначення гри – справедливе випробування сил, відваги, винахідливості гравців.

Більшість психолого-педагогічних праць присвячена аналізу гри як особливої діяльності в період дитинства (Л. Виготський, Д. Ельконін, М. Лісіна). Проте гра не втрачає актуальності і в житті дорослих, що відображено в працях Е. Берна, Й. Хейнзінги.

Аналіз публікацій свідчить, що гра цікавить науковців – психологів, педагогів як дидактичний інструмент, метод активного навчання (Т. Богдан, В. Коломієць Н. Мартинова, Г. Щедровицький,) та як метод корекції (Л. Потапова, Т. Яценко). О. Серебрякова описує досвід використання гри для діагностики міжособистісних стосунків дошкільнят [6]. Моделювання гри для вивчення поведінки людей як суб'єктів економічної взаємодії представлено в роботах О. Тугаревої [8], М. Владимирової та ін. [3]. У зарубіжних публікаціях основний акцент зроблений на особливостях соціальної перцепції та взаємної інтерпретації поведінки учасниками конкурентної взаємодії [10; 11].

Значно менше розкритий діагностичний потенціал гри, особливо в контексті оцінки внутрішньогрупових та міжгрупових стосунків. Це обумовлює актуальність нашого дослідження.

У середині ХХ століття математики Джон фон Нейман та О. Моргенштейн, розвиваючи ідеї Пуанкаре, Бореля, пропонують математичний аналіз оптимальних стратегій у грі, тим самим вони закладають фундамент нової науки – теорії ігор. З часів виходу їхньої праці "Теорія ігор та економічна поведінка" (1944) відбувся перехід від гри як об'єкта аналізу до гри як інструменту аналізу різних об'єктів. Такими об'єктами, зокрема, є форми соціальної взаємодії (соціальні ситуації, система стосунків, яка обумовлює вибір стратегії поведінки кожним суб'єктом взаємодії).

Про доцільність використання теорії ігор у ході психологічних досліджень Г. Журавльовим в монографії 1976 року "Психологія і ма-

тематика" було сказано: "Стислий нарис історії теорії гри виявляє факт надзвичайної важливості: ця теорія, чужерідна, на перший погляд, психології, нерозривно пов'язана з людською діяльністю... в тому фундаментальному сенсі, що ігрова схема як особлива форма людської діяльності відображає в узагальненому вигляді інші форми діяльності" [4].

Застосування теорії ігор в соціальній психології пов'язане з практикою використання в експериментальних умовах ігор, що відбуваються за певним сценарієм. Класична гра "Дилема ув'язненого" (Prisoner's dilemma) сформульована американськими дослідниками М. Флудом та М. Дрешером у 1950 році. Канадський математик А. Такер запропонував цю гру у найбільш відомому варіанті – у вигляді вибору, який роблять ув'язнені. "Двоє підозрюваних, звинувачених у порушенні закону, знаходяться у поліцейській дільниці і будуть допитані кожен окремо. Обидва винні у вчиненні одного і того ж злочину, але у прокурора є лише докази їх причетності до менш тяжкого злочину. І він пропонує кожному зізнатися на вигідних умовах: якщо зізнається тільки один, тому, хто зізнається, прокурор гарантує звільнення від покарання (і використовує його визнання для того, щоб засудити другого до максимального терміну). Якщо зізнаються обидва, тоді обидва будуть засуджені на середній термін ув'язнення. Якщо ніхто не зізнається, обидва отримають мінімальне покарання" [5, с. 609]. В узагальненому вигляді всі ці варіанти представлені у табл. 1.

Таблиця 1

Дилема ув'язненого в класичному вигляді

	Ув'язнений Б мовчить	Ув'язнений Б надає свідчення
Ув'язнений А мовчить	Кожен отримує 1 рік ув'язнення (варіант 1)	Ув'язнений А отримує 10 років ув'язнення Ув'язнений Б вільний (варіант 3)
Ув'язнений А надає свідчення	Ув'язнений А вільний Ув'язнений Б отримує 10 років ув'язнення (варіант 2)	Кожен отримує 5 років ув'язнення (варіант 4)

Парадоксальність гри проявляється в протиріччі між груповими та індивідуальними інтересами. Так, інтересам групи (двох ув'язнених) відповідає кооперація між ними – мовчання (варіант 1). У той же час інтересам кожного з ув'язнених відповідає відмова від кооперації: що б не зробив партнер, відмовившись від кооперації (зізнавшись), ув'язнений менш ризикує і може розраховувати на максимальний виграш (свободу). Д. Майерс наводить дані, що часто учасники зізнаються, побоюючись, що партнер буде діяти егоїстично і зізнається, тим самим отримує максимальний виграш.

Така гра може бути реалізована в різних формах: однократна або повторювана (містить багато ходів – "виборів"), кооперативна (з можливістю домовлятися про свої дії) та некооперативна.

Наведений класичний варіант дилеми послужив основою для створення декількох варіантів соціальних ігор (наприклад "Ультиматум" та "Диктатор").

За сценарієм гри "Ультиматум" один із учасників повинен розділити, наприклад, 20 грн. між собою та іншим учасником, тобто він може запропонувати партнеру будь-яку суму від 0 грн до 20 грн. Інший учасник, отримавши пропозицію, повинен вирішити, взяти цю суму чи ні. Якщо він згоден взяти суму, гра закінчується, і кожен отримує свою частку. Якщо ж він проти, то обидва учасники гри не отримують нічого. Моделювання ультимативних угод використовується економістами для дослідження прийняття рішень "економічно раціональною" людиною (з позицій класичної економічної теорії – людиною, що завжди намагається максимізувати свій вигравш). У грі "Диктатор" є один учасник, який розпоряджається певною сумою грошей. Він має розділити суму між собою та іншим учасником. Але, на відміну від гри "Ультиматум", тут другий учасник ніяк не може вплинути на рішення першого. Різновидом цієї гри є ігри з добродійністю, коли "партнером" у грі виступає реальний благодійний фонд. Завданням такої гри є оцінка рівня "чистого альтруїзму" та слідування соціальним нормам без тиску "норми взаємності".

Ці ігри надають багатий матеріал для науковців у новітніх галузях досліджень – поведінкової (експериментальної) економіки, нейромаркетингу, соціології та психології. Вони дозволяють оцінити низку психологічних та соціально-психологічних параметрів:

- прояви конкурентної/кооперативної поведінкової стратегії;
- егоїзм/альтруїзм учасників гри;
- механізми прийняття рішень;
- прояви антисоціальної поведінки;
- підпорядкування учасників соціальним нормам;
- прояви емпатії та довіри в ситуації взаємодії.

Існують і критичні зауваження щодо використання гри для аналізу взаємодії, які базуються на тому, що у грі досліджується процес лише діадної взаємодії. Так, на думку Г. Андреевої, у грі дуже спрощено представлені можливості вибору стратегії поведінки, оскільки в "ситуації реальної взаємодії люди доволі рідко уподібнюються ув'язненим з дилеми" [1, с. 289].

Згадані ігри можна використовувати в ситуації, коли суб'єктом взаємодії виступає не окремих індивід, а група. В такому випадку можна отримати

мати інформацію про характер міжгрупових стосунків, а також про особливості прийняття групового рішення, відносин домінування-підкорення, прояви конформізму. Якщо в умову гри ввести можливість домовлятися про "ходи-вибори", то можна відслідковувати процес ведення переговорів між групами, використання ними маніпулятивних тактик у спілкуванні тощо.

Емпіричне дослідження. Маючи великий діагностичний потенціал гра, на нашу думку, може бути використана для оцінки проявів конкурентної/кооперативної поведінки в інтрагрупових стосунках.

Для досягнення поставленої в статті мети сформульовано низку завдань:

- 1) порівняти обрані стратегії поведінки в грі (конкурентна чи кооперативна) в групах з різним рівнем контактності;
- 2) виявити зв'язок між обраною стратегією поведінки та типом поведінки в конфліктній ситуації;
- 3) виявити зв'язок між обраною стратегією поведінки та особистісними якостями гравців.

Досліджувані – 81 студент гуманітарних спеціальностей, 70 дівчат та 11 юнаків.

Методика дослідження:

1. Партнерська гра, створена на основі гри "Дилеми ув'язненого" (варіант гри, запропонований Т. Березіною [2]). У процесі гри визначався стиль взаємодії гравця з партнером: орієнтований на співробітництво чи на конкуренцію. Перед початком гри студентам пропонувалося розділитися на пари за власними уподобаннями. Потім давалася інструкція: "Вам пропонується зіграти у сумісній грі "Дилема ув'язненого". У вас є 4 раунди, за які ви можете набрати бали. Існують два варіанти ходу – "Граю" або "Утримуюсь". Результат раунду залежить від вибору кожного гравця (варіанти наведені в табл. 2). Ходи виконуються одночасно, записуються на аркуші паперу. У процесі гри з партнером не домовляйтеся. Виграє пара, яка в чотирьох раундах набере найбільшу кількість балів (на двох)".

Таблиця 2

Співвідношення ходів та "виграшів" у грі

Варіант ходу	Результат ходу
Обидва гравця обирають «Граю» (Г)	Обидва гравці виграють по 1 б.
1-й гравець обирає «Граю» (Г)	Гравець Г програє 10 б.
2-й гравець обирає «Утримуюсь» (У)	Гравець У виграє 10 б.
Обидва гравці вибирають «Утримуюсь» (У)	Обидва гравці не отримують жодного балу

Це некооперативна гра, в якій максимальний індивідуальний виграш (10 балів) можна отримати за рахунок програшу партнера. Проте

максимальний груповий результат (4 бали) можна отримати, послідовно обираючи стратегію співробітництва. Результати гри можуть бути кількісно оцінені, що дозволить застосувати методи математичної статистики.

2. Тест К. Томаса (для з'ясування домінуючого типу поведінки в конфліктній ситуації – суперництво, співробітництво, компроміс, уникання та поступка).

3. П'ятифакторний опитувальник особистості (для оцінки таких факторів особистості, як екстраверсія-інтроверсія, прихильність-віддаленість, контролювання-природність, емоційність-емоційна стриманість, грайливість-практичність). Фактор прихильність-віддаленість відображає взаємодію з людьми. Фактор "прихильності" включає в себе такі особистісні диспозиції, як дружнє ставлення, довірливість, співпраця, а також залежність і прийняття індивіда групою. Протилежний полюс цього фактора "віддаленість" містить у собі не тільки ознаки дистанціювання і суперництва, а й незалежності. Компонентами другого фактора є: теплота-байдужість, співробітництво-суперництво, довірливість-підозрілість, розуміння-нерозуміння, повага інших-самоповага. [9].

4. Методи математичної статистики: для знаходження відмінностей між групами застосовувався Т-критерій для незалежних вибірок, для кореляційного аналізу – коефіцієнт кореляції Пірсона.

Результати дослідження:

1. При виконанні першого завдання ми припустили, що вибір учасником взаємодії конкурентної чи кооперативної стратегії буде залежати від особливостей взаємодії (щільності контакту) в малій групі. Для порівняння обрали групи стаціонарного (контактні групи) та заочного (малоконтактні групи) відділення однієї спеціальності. В ході дослідження студентам дозволялося обрати партнера за уподобанням, тож ми припустили, що в групах стаціонару рідше обиратимуть стратегію конкуренції; намагатимуться врахувати інтереси партнера, оскільки між учасниками склалися дружніші контакти та вони більше залежать один від одного в повсякденних учбових ситуаціях, ніж студенти-заочники. Для перевірки припущення було здійснено порівняння середніх (Т-критерій для незалежних вибірок), проте статистично значущих відмінностей не виявлено. І в першій, і в другій групах незначна перевага надавалась кооперативній взаємодії (в середньому – в 2,5 випадках з 4). Можна оптимістично оцінювати таке співвідношення, оскільки стратегія співробітництва сприятливі для суспільства в цілому та дозволяють йому досягти кращих результатів.

2. При виконанні другого завдання ми припустили, що вибір учасником взаємодії конкурентної чи кооперативної стратегії буде пов'язаний з домінуючим типом поведінки в конфліктній ситуації.

Відсутність кореляцій результатів гри з типами поведінки в конфлікті можна пояснити тим, що в грі конкурентна стратегія суб'єктивно сприймається як відстоювання власних інтересів, деяка схильність до ризику, а не протиборотство, боротьба та цілеспрямованість (як це закладено в тесті К. Томаса).

3. Виявлений зв'язок між вибором учасником гри конкурентної стратегії та фактором прихильність-віддаленість за п'ятифакторним опитувальником особистості ($r = -0,322$ на рівні значущості $0,044$). Це означає, що в досліджуваній групі учасники, які обирали конкурентну стратегію, характеризуються такими особистісними якостями, як незалежність і самостійність, дистанційованість від інших, деяка егоїстичність та небажання перейматися проблемами інших. Натомість учасники, орієнтовані на співробітництво, більшою мірою рефлексують, відчувають потребу допомагати іншим та відчувають відповідальність за "спільну справу".

Вибір кооперативної чи конкурентної стратегії поведінки залежить не лише від індивідуально-психологічних особливостей учасників. На результат гри, на нашу думку, також можуть впливати особливості ситуації, процеси соціального порівняння (кожен учасник порівнює себе з партнером в грі, приймаючи рішення, чи є він кращим, достойнішим виграшу, ніж партнер); емоційний стан партнерів у грі, копінгові поведінкові стратегії як реакція на виграш або програш, наявність зрозумілих та справедливих норм групової взаємодії, наявність мотивації до перемоги та позитивний досвід участі у міжособистісній конкуренції.

Висновки. Конкурентні стосунки в малій групі – багатоаспектний соціально-психологічний феномен, детермінований чинниками як особистісного, так і соціального характеру. Проведене емпіричне дослідження з використанням гри дозволяє стверджувати, що, вступаючи у соціальну взаємодію, учасники контактних груп більшою мірою орієнтовані на співробітництво. Конкурентну стратегію обирають особистості самостійні і незалежні, які в силу своєї дистанційованості можуть не розуміти партнерів по спілкуванню, намагаються довести свою перевагу. Цікавим виявився той факт, що стратегія, обрана в грі, не пов'язана з уявленнями учасників про власну поведінку в конфліктній ситуації (за даними відповідей на тест Томаса).

Таким чином, використання ігор для оцінки інтрагрупових стосунків розширює діагностичний репертуар соціального психолога.

Предметом подальшого наукового пошуку мають стати ті специфічні соціально-психологічні умови, що надають конкурентним стосункам конструктивного характеру.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г. М. Социальная психология [Текст] : учебник для высш. шк. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 375 с.
2. Березина Т. Н. Сотрудничество и соперничество во взаимоотношениях студентов / Т. Н. Березина // Вестник Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова ; Педагогика и психология. – 2011. – № 1. – С. 75-81.
3. Владимирова М. В. Имитационное моделирование расширенного итерированного варианта игры "Дилемма заключенного" / М. В. Владимирова, Т. В. Власова, Д. А. Шабанов // Вісник Харківського національного університету. – 2011. – № 960. – С. 55-68.
4. Журавлев Г.Е. Психология и математика / Журавлев Г., Забродин Ю., Крылов В. – М. : Наука, 1976 – 296 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psychologylib.ru/books/item /f00/s00/z0000004/st029.shtml>
5. Майерс Д. Социальная психология / Д. Майерс. – [7-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 794 с.: ил. (Серия "Мастера психологии").
6. Серебрякова О. В. Игра как средство диагностики межличностных взаимоотношений дошкольников в норме и с общим недоразвитием речи / О. В. Серебрякова // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – №345. – С. 188-191.
7. Соколов А. В. Общая теория социальной коммуникации : учеб. пособие. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2002. – 461 с.
8. Тугарева Е.В. Мотивация и наблюдаемое поведение: данные экспериментальных исследований поведения в ультимативных сделках / Е. Тугарева // Психология. – 2009. – Т. 6. – №2. – С. 79-96.
9. Хромов А. Б. Пятифакторный? опросник личности : [учебно-методическое пособие] / А. Б. Хромов. – Курган : Изд-во Курганского гос. университета, 2000. – 23 с.
10. Claudia, Toma. Anticipated cooperation vs. competition moderates interpersonal projection / Claudia Toma, Vincent Yzerbyt, Olivier Corneille // Journal of Experimental Social Psychology. – 46 (2010). – P. 375-381. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.psor.ucl.ac.be/personal/zyerbyt/Toma%20et%20al.%20JESP%202010.pdf>
11. F?l?p, M. Happy and Unhappy Competitors: What Makes the Difference? In: Psychological Topics 18. – 2009. – Vol. 2. – P. 345-367 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http:hrcak.srce.hr/file/74342>