

Гірник Андрій Миколайович
кандидат філософських наук, професор,
професор кафедри психології та педагогіки
Національний університет
«Києво-Могилянська академія»
girnyk@ukma.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ САМОРЕАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ В НАВЧАЛЬНІЙ КОМАНДНІЙ ГРІ (НА МАТЕРІАЛІ ПРОВЕДЕННЯ КОМАНДНИХ НАВЧАЛЬНИХ ІГОР ЗА МОТИВАМИ ТАК ЗВАНОЇ «ДИЛЕМИ В'ЯЗНЯ»)

Розглядаються особливості проведення міжкомандної гри, в якій є можливість спільного виграну/програну і виділення загальнокомандного лідера.

Ключові слова: дилема в'язня, стратегії, співробітництво, егоїзм, виграти, динаміка мотивів, фундаментальна помилка атрибуції, самореалізація особистості.

Термін «дилема в'язня» був запропонований математиком Альбертом Такером (1905 - 1995) для однієї з найвідоміших задач теорії ігор, яку сформулювали Мерілл Флауд (1908 – 1991) і Мелвін Дрешер (1911 – 1992). В традиційному формулюванні гри мова йде про двох злочинців, кожен з яких може свідчити прокурору проти іншого або зберігати мовчання. Якщо вони обоє свідчать, то отримують певний термін ув'язнення. Якщо свідчить один, то його звільняють від покарання, а термін ув'язнення іншого в'язня суттєво збільшується. Якщо обоє мовчать, то вони отримують однаковий мінімальний термін ув'язнення.:

Якщо припустити, що обидва в'язні піклуються тільки про мінімізацію власного терміну ув'язнення, то вигіднішою видається стратегія «свідчити». Якщо партнер мовчить, то найкраще свідчити проти нього і вийти на свободу (інакше — півроку в'язниці). Якщо партнер свідчить, то найкраще теж свідчити проти нього, щоб одержати 2 роки (інакше — 10 років). За умовами задачі в'язні позбавлені можливості спілкуватися, можливості винагородити або покарати свого партнера в майбутньому, їхнє рішення не вплине на репутацію кожного (5). Дилема полягає у тому, що «раціональне» для кожного в'язня рішення «свідчити» дає в сумі нераціональний для них обох результат (дотримання мовчання дає найменший сумарний термін ув'язнення).

Якщо тлумачити дилему в'язня як вибір між співробітництвом і егоїзмом (див.1), елементи ситуації втіленої в цій дилемі можна знайти вже в законах Хамурапі (3), де встановлюється нагорода у два сікля срібла людині, яка «впіймає в степу збіглого раба або рабину і доставить його господарю його», водночас «якщо вона залишить цього раба у своєму домі, а потім раб буде схоплений в її руках, то цю людину треба вбити». Вартість раба в десятки

разів перевищувала розмір нагороди за його повернення господарю, що за відсутності загрози покарання могло провокувати егоїстичну поведінку. Тому закон жорстко вимагає співробітництва рабовласників.

Американський політолог Роберт Аксельрод (нар. 1943) звернув увагу на відмінність у стратегіях, залежно від того чи ситуація «дилеми в'язня» є одноразовою чи повторюваною. Коли ситуація відбувається один раз, то нема можливості нагородити іншу сторону за співробітництво і покарати за суперництво. Інша справа, коли ситуація повторюється кілька разів. Ми можемо ґрунтуватися на принципі взаємності і співробітничати з тими, хто співробітничав з нами, але нема сенсу співробітничати з тими, хто не робив спроб співробітничати з нами (2).

Однією з перших командних навчальних ігор за мотивами «дилеми в'язня», що мала формувати у учасників розуміння переваг і небезпек співробітництва, була гра «Виграй стільки скільки зможеш» В.Геллермана (6). Пізніше спрощені варіанти цієї гри під назвами «Червоне і чорне», «Рішення», «гра ХУ» стали широко використовуватися у бізнес-тренінгах. Сьогодні використовують варіанти гри з різною кількістю команд учасниць, різною кількістю етапів («турів»), різними системами підрахунку балів. Водночас у більшості модифікацій гри збережені такі особливості початкової версії:

- в грі беруть участь три або більше команд,
- заздалегідь встановлено кількість етапів («турів»),
- в кожному турі рішення приймається всією командою,
- окремі («преміальні») тури передбачають збільшення суми виграшу/програшу,
- загальний виграш від співпраці зростає в рази в преміальних турах,
- під час «преміальних» турів команди мають можливість обмінюватися інформацією і узгоджувати свої дії через своїх представників, решту часу спілкування між учасниками різних команд заборонено,
- виграш або програш в останньому «преміальному» турі є настільки великим, що, як правило, визначає остаточний підсумок гри,
- можливі три варіанти завершення гри: «всі команди програють», «всі команди виграють», «виграш одних і програш інших»,
- група (всі учасники гри) розглядається як самокерована одиниця, яка може за загальною згодою змінити правила гри або ввести додаткові умови, але групі про це в явній формі не повідомляється. В інструкції до гри є фраза про те, що «гра моделює життя». Цю фразу ведучий неодноразово повторює, але зміни в правила вносяться тільки тоді, коли група сама ініціює такі зміни.

Психологічний зміст гри «дилема в'язня» докладно висвітлений у відомому підручнику Маерса (4, с. 633 - 638). По-перше, учасники в обговоренні демонструють так звану фундаментальну помилку атрибуції, коли свої дії пояснюють ситуаційно («у відповідь на їхні дії, ми були змушені...»), а дії іншої сторони диспозиційно («вони брехуни...»). По-друге, проявляється динаміка мотивів, коли члени команди, яка ще нещодавно намагалася виграти, але в підсумку прогнала, починають з метою «зберегти обличчя» ігнорувати

своє невміння досягнути надійних взаємовигідних домовленостей і акцентуються на тому, що їхні моральні якості нібито вищі ніж у команди суперників. Оскільки кількість етапів відома, то збільшується спокуса виграти за рахунок егоїстичної поведінки на останньому етапі. Те, що цей етап «преміальний», одночасно збільшує як мотивацію егоїстичної поведінки так і побоювання, що егоїстична поведінка інших команд призведе до загального програшу. Найпростішою тактикою на цьому етапі є тактика «зради», коли спонукаючи інших до співробітництва, команда планує виграти вдаючись до егоїстичної поведінки. Інший варіант – «чесний програш», коли команди не бачать можливості надійно убезпечитись від зради інших команд і тому вибирають заздалегідь програшну в цьому випадку егоїстичну поведінку як спосіб мінімізувати програш, «зберігаючи лице». Як зазначають дослідники, спочатку учасники хочуть отримати легкі гроші, потім – мінімізувати втрати, і зрештою, зберегти обличчя і уникнути поразки (див. 4, с.637)

Аналіз гри включає два аспекти: аналіз гри, яка відбулася («Прошу членів кожної команди порадитися між собою і потім озвучити всім нам вашу спільну думку щодо того що відбулося, чому і чи могло бути інакше?») і аналіз можливих тактик у грі з акцентом на невикористані можливості співробітництва (починається з питання: «Метою гри було виграти якнайбільше. Кому саме виграти?»), що нашоує учасників на думку щодо можливості спільного виграшу, яка була ними проігнорована). Як правило, далі дискусія переходить до тверджень про недоцільність співробітництва при наявності взаємної недовіри. І відкриттям для дискусії виявляється інформація ведучого про можливі способи гарантування дотримання домовленостей – встановлення штрафних санкцій, взяття залогу, зрештою відмова виконувати «покарання». Ще більше дивує учасників гри непомічена ними можливість змінити правила («матрицю гри»), яка прихована у фразі з інструкції «ця гра моделює життя». Жоден учасник не може одноосібно змінити правила, не руйнуючи гри, але спільно учасники можуть змінити гру, в яку грають. На наш погляд, ця інформація, що доповнюється прикладами історій, коли команди змінювали правила, встановлювали санкції за порушення домовленостей, з цікавістю сприймається і запам'ятовується саме завдяки високо емоційному і малопродуктивному попередньому обговоренню питання «хто винен?», в яке перетворюється запропоноване до обговорення питання «що відбулося?».

Особливість нашого підходу в тому, що ми розглядаємо гру лише як привід для провокування справжнього («реального») конфлікту спочатку всередині команди в процесі вибору рішення між «чесною, але високо ризиковою» і «виграшною, але етично непривабливою» стратегіями поведінки. А в процесі гри і післяігрового обговорення розгортається справжній конфлікт між учасниками, які належать до різних команд, якщо одна або декілька команд порушили попередні домовленості, які досягли їхні представники. Насправді конфлікт між «чесною програшною» і «нечесною виграшною» стратегіями має удаваний характер і просто вирішується за

допомогою стандартних механізмів гарантування узгодженої домовленості. Але оскільки ці механізми гарантування домовленостей не пропонуються (хоча і не забороняються) правилами гри, потрібний інший нестандартний погляд на ситуацію, який одночасно є і особистісною самореалізацією гравця, що зумів «знайти вихід» із нібито безвихідної ситуації. Якщо такий «інсайт» трапляється, то такий гравець оцінюється групою як справжній переможець, як лідер для всіх команд попри те, що гра має очевидно командний характер.

Список використаних джерел

1. Белогородов Р.В. Дилемма заключенного в философский период: краткий исторический обзор//Приоритетные задачи и стратегии развития общественных наук / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 1. г.Тольятти, 2016 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://evansys.com/articles/prioritetnye-zadachi-i-strategii-razvitiya-obshchestvennykh-nauk-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-sektsiya-26-sotsialnaya-filosofiya/dilemma-zaklyuchennogo-v-filosofskiy-period-kratkiy-istoricheskiy-obzor/>

2. Деулофеу Х. Дилемма заключенного и доминантные стратегии. Теория вероятностей / Деулофеу Х.- М.: «Де Агостини», 2014. – 148 с. (Серия «Мир математики». Т.8.)

3. Законы Хамурапи, царя Вавилону [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://hammurabi.esy.es/>

4. Майерс Д. Социальная психология / Майерс Д.- Спб.: Питер, 2000.- 688 с.

5. Prisoner's dilemma [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Prisoner%27s_dilemma

6. Win As Much As You Can: An Intergroup Competition (W. Gellerman).- J. William Pfeiffer, John E. Jones A Handbook of structured experiences for human relations training.- University Associates, 1970, pp.36 – 37.

Girnyk Andriy Mykolajovych, Candidate of Philosophy, professor, professor of psychology and pedagogy department, National University of Kiiv-Mohyla academy

Peculiarities for self-realization of person in the educational group game (on the material of team educational games based on “Prisoner’s dilemma”)

The features of inter-team game that has an option of mutual win/loss and selection of common team leader are described

Keywords: Prisoner's dilemma, strategy, cooperation, egoism, win, dynamics of motives, fundamental attribution error, self-realization of the person.