

Pražská vysoká škola psychosociálních studií

Studijní obor: Psychologie, prezenční forma studia



Osobnostní vlastnosti v experimentální konfliktní hře

Jiří Laichman

vedoucí práce: Doc. PhDr. Karel Balcar, CSc.

Praha 2015

Prague college of psychosocial studies

Study program: Psychology, full-time form of study



Personality traits in an experimental conflict game

Jiří Laichman

The Diploma Thesis Work Supervisor: Doc. PhDr. Karel Balcar, CSc.

Praha 2015

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracoval samostatně a všechny citace a prameny řádně vyznačil v textu. Veškerou použitou literaturu a podkladové materiály uvádím v příloženém seznamu použité literatury. Současně souhlasím s tím, aby tato práce byla zpřístupněna v knihovně PVŠPS a používána ke studijním účelům v souladu s autorským právem.

V Praze, dne 24. 4. 2015

podpis diplomanta

Poděkování:

V první řadě chci poděkovat svému školiteli panu Doc. PhDr. Karlu Balcarovi, CSc. za odbornou pomoc a laskavý přístup při vedení této práce. Dále děkuji vysoké škole NEWTON College za poskytnutí prostor pro realizaci výzkumu a kolegyni Barboře Zrzavecké za asistenci během experimentu.

Anotace

Tato bakalářská práce se zabývá osobnostními vlastnostmi v experimentální konfliktní hře. Autor zkoumá vztah mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v konfliktní situaci. Vlastnosti osobnosti jsou zjišťovány dotazníkem 16 PF a konfliktní situace je modelována konfliktní hrou typu „Kuře“. Autor stanovuje parametry chování ve hře a ověřuje, zda tyto parametry průkazně souvisí se zjištěnými osobnostními vlastnostmi u zkoumaných osob. Data jsou porovnána Spearmanovým koeficientem pořadové korelace. Významné korelace byly zjištěny u faktorů E, G a Q₃. Psychologická interpretace významných korelací byla možná u faktorů E a G. Autor se dále zaměřuje na rozdíly mezi podmíněnou a nepodmíněnou spoluprací u žen a u mužů – rozdíly mezi muži a ženami nebyly zjištěny.

Klíčová slova:

Konflikt, interpersonální konflikt, osobnostní vlastnosti, modelování konfliktů, experimentální hra, 16 PF, hra „Kuře“

Abstract

This bachelor thesis deals with personality traits in an experimental conflict game. The author examines the relationship between the personality traits and behaviour in conflict situations. The personality traits are detected by 16 PF Questionnaire and the conflict situation is modelled by the conflict game of "Chicken". The author sets the parameters of behaviour in the game and verifies whether these parameters are significantly related to the personality traits identified in the tested subjects. The data are compared using the Spearman's rank correlation coefficient. Significant correlations were found in E, G and Q3 factors. Psychological interpretation of significant correlations was possible for factors E and G. The author further focuses on the differences between conditional and unconditional cooperation of men and women - differences between men and women were not found.

Keywords:

Conflict, interpersonal conflict, personality traits, modelling conflicts, experimental game, 16 PF, "Chicken" game

Obsah

Úvod	9
1 Psychologie interpersonálních konfliktů	10
1.1 Definice konfliktu	10
1.2 Druhy sociálních konfliktů.....	12
1.3 Interpersonální konflikty	13
1.3.1 Interpersonální konflikty představ	14
1.3.2 Interpersonální konflikty názorů	14
1.3.3 Interpersonální konflikty postojů	15
1.3.4 Interpersonální konflikty zájmů	15
2 Poznatky experimentální sociální psychologie o řešení interpersonálních konfliktů..	17
2.1 Styly zvládnání interpersonálních konfliktů	17
2.2 Chování v interpersonálním konfliktu	20
2.2.1 Vliv vlastností situace na chování v interpersonálním konfliktu	21
2.2.2 Vliv osobnostních vlastností na chování v interpersonálním konfliktu	26
2.2.3 Konflikty mužů a konflikty žen	28
3 Modelování interpersonálních konfliktů experimentální hrou	30
3.1 Konfliktní hry s nulovým a nenulovým součtem.....	31
3.1.1 Konfliktní hry s nulovým součtem.....	32
3.1.2 Konfliktní hry s nenulovým součtem.....	34
3.2 Strategie rozhodování v konfliktních experimentálních hrách	37
3.2.1 Statické strategie	38
3.2.2 Dynamické strategie.....	38
4 Výzkumný projekt a hypotézy	40

4.1 Volba nástroje pro měření osobnostních vlastností	40
4.2 Volba typu konfliktu a jeho herního modelu	42
4.3 Volba algoritmu zastupujícího herního partnera.....	44
4.4 Volba ukazatelů chování zkoumané osoby v konfliktní hře	45
4.5 Uspořádání experimentální herní situace	46
4.6 Vymezení cíle výzkumu a výzkumných hypotéz	48
5 Průběh a výsledky testování a experimentu.....	51
5.1 Výběr zkoumaných osob a jejich motivování.....	51
5.2 Průběh samotného testování a experimentu.....	52
5.3 Ošetření etického aspektu výzkumu.....	52
5.4 Výsledky zkoumaných osob v osobnostním dotazníku 16 PF.....	52
5.5 Výsledky zkoumaných osob ve zvolených ukazatelích chování ve hře	53
5.6 Statistické vztahy osobnostních a herních proměnných veličin.....	55
6 Diskuse a závěry výzkumu	58
6.1 Vnitřní validita provedeného výzkumu.....	58
6.2 Vnější validita provedeného výzkumu.....	60
6.3 Porovnávání získaných poznatků s očekáváním	60
6.4 Interpretace získaných poznatků	61
Závěr	64
Literatura a internetové zdroje	66
Seznam příloh.....	70

ÚVOD

Při studiu interpersonálních konfliktů se snažíme porozumět tomu, co se děje v mezilidských vztazích, jak se vytváří vzájemná důvěra a jak se řeší mezilidské střetávání se. K tomu, abychom mohli porozumět, musíme se pokoušet poznávat. Problém s konflikty není v tom, že jsou. Problém je spíše v tom, že konflikty můžeme řešit rozmanitými způsoby. Nejde jen o to, jakou strategii zvolíme, ale i o to, s jakým cílem vlastně konflikt řešíme. Existence interpersonálních konfliktů plyne z naší odlišnosti, z toho, že máme různé představy, názory, postoje a zájmy.

Studium konfliktů nám umožňuje hledat principy a zákonitosti. Nabyté vědomosti pak můžeme užívat pro lepší pochopení toho, co se mezi námi i v nás samotných při konfliktech děje a to nám otevírá cestu k užitečnějšímu řešení těchto konfliktů. K tomu nám napomáhá jejich vědecké zkoumání.

Co lidé dělají, je funkcí toho, jací jsou a toho, v jaké situaci se nacházejí. Tedy to, jak se lidé chovají v konfliktní situaci, je funkcí situace a toho, jaké mají osobnostní vlastnosti. Jsem přesvědčen, že na základě znalosti situace a znalosti osobnostních vlastností jedince jsme schopni s vysokou mírou pravděpodobnosti predikovat jeho chování v konfliktní situaci. Jsem si vědom toho, že nelze obsáhnout všechny situační proměnné a nástroje sloužící k poznávání osobnosti musí být vždy reduktivní. Však i pravděpodobnostní charakter závěrů je v rámci paradigmatu vědeckého zkoumání uspokojující.

V této práci se pokusím zjistit, jestli existuje závislý vztah mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v konfliktní situaci. Vlastnosti osobnosti budu zjišťovat psychologickým testem a konfliktní situaci budu modelovat konfliktní hrou. Stanovím ukazatele chování, které budou vycházet z rozhodování v konfliktní hře, a ověřím, zda tyto parametry průkazně souvisí se zjištěnými osobnostními vlastnostmi zkoumaných osob. Případné zjištěné souvislosti se pokusím interpretovat.

1 PSYCHOLOGIE INTERPERSONÁLNÍCH KONFLIKTŮ

1.1 Definice konfliktu

Konflikt je slovo latinského původu. Vychází ze slova *conflictus* a znamená srážku. *Confligere* znamená nejen někoho zasáhnout, ale význam tohoto slova je také vzájemně se zasahovat (Křivohlavý, 2008, s. 17). Z toho lze usuzovat, že konflikt je záležitostí minimálně dvou – stran, zájmů, postojů, přesvědčení apod.

Slovo konflikt má v češtině, i v jiných jazycích, negativní zabarvení. Naznačuje svým významem rozkol, nesoulad a disharmonii (Křivohlavý, 2008, s. 19). V této práci se budu zabývat konflikty jako jevy. Jejich řešení nebudu hodnotit z jejich etického hlediska. Na konflikty a jejich řešení se budu dívat jako na jevy, které lze popisovat, zkoumat a u kterých lze nacházet vzájemné vztahy – například to, jak konkrétní způsob řešení konfliktu přispívá k budování vzájemné spolupráce. Etickými dopady různých možností řešení konfliktů se záměrně vyhnu, protože na toto obsáhlé téma není má práce zaměřená. Chci však zároveň zdůraznit, že otázka etiky má v problematice konfliktů a jejich řešení významnou roli. Při setkání s konflikty v běžném životě tuto stránku věci nemůžeme opomínat.

Rahim (2011, s. 15) poznamenává, že neexistuje univerzálně platná definice konfliktu. Říká, že jedním z problémů je to, jestli chápeme konflikt jako situaci, nebo jako typ chování. Rahim identifikoval na základě analýzy mnoha definic konfliktu základní prvky, které jsou pro definování konfliktu stěžejní:

- jsou zde rozpoznány protichůdné zájmy mezi stranami v situaci, kdy zisk jedné strany se rovná ztrátě strany druhé;
- musí být obě strany přesvědčeny, že druhá strana jedná, nebo bude jednat proti nim;
- toto přesvědčení bývá odůvodněné tím, jak druhá strana jedná;
- konflikt je proces, který se odvíjí od minulých interakcí.

Na základě toho Rahim (2011, s. 16) navrhuje následující definici: „*Konflikt je interaktivní proces projevující se nesouladem, neshodou nebo disharmonií v jedinci*

nebo mezi sociálními entitami.“ Jednou z charakteristik konfliktu, kterou Rahim identifikoval, bylo rozpoznání protichůdných zájmů v situaci, kdy zisk jedné strany je roven ztrátě druhé strany. Toto zjištění není zřejmě zapracováno do jeho definice a možná to má své opodstatnění, protože tato situace je pouze jednou z mnoha možných. Ve skutečnosti lze popsat situaci, kdy ztráta jedné strany není rovna zisku strany druhé, a přesto se může jednat o konflikt. Je to například situace, kdy soupeříme při závodě v jízdě na kole. Tuto situaci lze vnímat jako konflikt – oba chceme vyhrát. Avšak mohu během závodu zkusit ujet ostatním a se soupeřem v čele zvolit spolupráci, kdy jedu v čele, rozrážím vítr a vzájemně se na této pozici střídáme. Touto spoluprací dosáhneme toho, že pelotonu ujedeme a o vítězi se rozhodne v závěrečném spurtu. Během závodu jsem rozrážel vítr více (začínal jsem s tím a až po chvíli na to druhý jezdec přistoupil a začal se se mnou střídat), nemám tolik sil v závěru a skončím druhý. Toto je situace, kdy na tom soupeř bude sice v důsledku lépe než já, ale přesto mým snažením a ústupkem získám více, než ryzím soupeřením. Soupeř nezískal stejně, jako já ztratil. Pojdme se teď podívat na další nabízené definice konfliktu.

Nicholson (1992, s. 11) definuje konflikt jako *„činnost, kterou konají živé bytosti (jednotlivci nebo skupiny), když chtějí provést vzájemně rozporné úkony týkající se jejich tužeb, potřeb a závazků.“* Tato definice je obohacena o to, kvůli čemu vlastně do konfliktu vstupujeme – kvůli tužbám, potřebám a závazkům.

Thomas (1992, s. 265) definuje konflikt jako *„proces, který začíná, když jedna strana vnímá, že je druhá strana frustrovaná, nebo má-li jedna strana jisté obavy, že bude druhou stranou frustrována.“* Aby byla tato definice srozumitelnější, muselo by z ní být jasné, jak se má vznik frustrace jedné strany ke straně druhé. Otázkou také je, zažíváme-li vnitřní konflikt, do jaké míry jsme schopni nahlédnout svou frustraci – zdá se, že tato definice počítá jako nejmenší jednotku, u které může dojít ke konfliktu, dvojici lidí.

Křivohlavý (2008, s. 17) definuje konflikt jako *„střetnutí se dvou nebo více zcela nebo do určité míry navzájem se vylučujících či protichůdných snah, sil a tendencí.“*

Nabídnou ještě svůj pohled na definici konfliktu. Shrnu-li vše, co považuji při definování konfliktu za výstižné, tak je konfliktem interaktivní proces, který vzniká střetnutím se dvou nebo i více ne nutně zcela protichůdných snah, sil a tendencí. Projevuje se nesouladem, neshodou a disharmonií v jedinci nebo mezi sociálními entitami. Tento proces spěje k jisté formě spolupráce, soupeření nebo úniku.

Spolupráce, soupeření nebo únik již spadají do oblasti řešení konfliktu, ale chápu-li konflikt jako proces, je i způsob jeho řešení součástí tohoto procesu.

1.2 Druhy sociálních konfliktů

I když jsou konflikty velmi různé a o konfliktu nám pravděpodobně řekne mnohem více pochopení konkrétní situace, není zbytečné se zabývat konflikty v obecnější rovině. Studium konfliktů nám umožňuje hledat principy a zákonitosti. Nabyté vědomosti pak můžeme užívat pro lepší pochopení toho, co se mezi námi nebo v nás při konfliktech děje. To nám otevírá cestu k užitečnějšímu řešení těchto konfliktů. Konflikty nemusí být tragédií, když se naučíme jim rozumět, předcházet jim a řešit je tvořivě (Křivohlavý, 2008, s. 11). K tomu nám může napomoci jejich vědecké zkoumání.

Pro pochopení rozmanitosti této problematiky bude užitečné se krátce podívat na rozdělení sociálních konfliktů. Existuje několik druhů konfliktů. Jejich rozdělení se odvíjí od počtu a organizace osob, kterých se konflikt týká a také podle charakteristiky střetávajících se tendencí (Holá, 2003, s. 11). Porozumění struktury každého typu konfliktu může pomoci pochopit zvláštnosti, které jsou pro jednotlivé typy specifické a také to, jak dynamika konfliktu ovlivňuje interakce, vnímání a chování (Swanson a Jhala, 2014, s. 2).

V literatuře se setkáváme s několika možným rozdělením konfliktů. Lze však říci, že společnou charakteristikou je rozdělení konfliktů na intrapersonální konflikty a sociální konflikty (Holá, 2003, s. 11; Křivohlavý, 2008, s. 20; Rahim, 2011, s. 20-23).

Intrapersonální konflikt je vnitřní, osobní konflikt jedné osoby. Obsahem tohoto konfliktu je střet protichůdných sil – dosažení cílů, naplnění potřeb apod. Jedinec se musí rozhodnout mezi alternativami, protože nelze realizovat obě.

Subjektem sociálních konfliktů jsou dvě nebo více osob. Obsahem je také střet protichůdných sil. Rozdíl je v tom, že při sociálním konfliktu někdo jedinci brání v naplnění jeho potřeb, dosažení jeho cílů apod.

Dle Rahima (2011, s. 22-23) uvádím rozdělení sociálních konfliktů do několika kategorií. A to podle toho, koho se konflikt týká. Sociální konflikty tedy dělíme na konflikty: interpersonální, uvnitř skupiny a mezi skupinami.

- Interpersonální konflikt, taktéž znám jako dyadický, je ten, který vzniká mezi dvěma lidmi.
- Konflikt uvnitř skupiny je konflikt odehrávající se mezi členy skupiny nebo mezi podskupinami velké skupiny ve spojitosti s cíli, úkoly apod. Stejně tak se může jednat o konflikt mezi členy skupiny a jejich vůdcem.
- Meziskupinový konflikt se zjednodušeně odehrává mezi dvěma skupinami lidí. Do tohoto typu lze zařadit také konflikt mezinárodní.

Podobně konflikty rozděluje také Křivohlavý (2008, s. 20-22). Zároveň s tímto rozdělením však klade důraz na dělení konfliktů dle jejich psychologické charakteristiky:

- konflikty představ – vycházejí z různého vnímání stejné věci dvěma lidmi;
- konflikty názorů – jedná se o spor v představách spojených s hodnotícím soudem;
- konflikty postojů – v tomto případě jde o střetnutí v názorech zabarvených osobním citovým vztahem;
- konflikty zájmů – minimálně dva lidé chtějí totéž, ale pouze jeden to může získat.

Jak jsem naznačil, konflikty mají řadu aspektů a lze se na ně dívat z různých úhlů pohledu. Proto je otázkou, do jaké míry je nám toto třídění do právě těchto kategorií užitečné. Je třeba upozornit, že, jak ostatně zmiňuje také Holá (2003, s. 12), jakákoli typologizace počítá s jistou mírou pravděpodobnosti nepřesnosti při generalizaci, což se projevuje tak, že takto kategorizované konflikty neexistují v reálných situacích v čisté podobě. Dle mého názoru stejně jako u každého vědeckého bádání, jedná se i zde o hledání řádu, který napomáhá našemu porozumění. A i když je tento řád nedokonalý, pomůže-li nám porozumět situaci zjednodušeně, začínáme se přibližovat možnosti porozumění situaci tak, jak se s ní setkáváme ve skutečném životě.

1.3 Interpersonální konflikty

Interpersonální konflikty jsou definovány tedy jako konflikty vznikající mezi dvěma jedinci. Pro zjednodušení se nebudu zabývat konflikty, které vznikají mezi jedním člověkem a více lidmi – tento druh konfliktu nechme zařazený mezi vnitroskupinové

konflikty. V následujícím textu se budu blíže zabývat interpersonálními konflikty dle jejich psychologické charakteristiky.

1.3.1 Interpersonální konflikty představ

Představy vznikají na základě toho, co můžeme vidět, slyšet, cítit apod. Zde hraje roli naše vnímání – percepce. Percepci lze definovat jako „*organizaci a interpretaci senzorických informací*“ (Plháková, 2004, s. 129). Naše vjemy jsou výsledkem několika informačních zdrojů, z nichž jedněmi jsou i naše zkušenost, myšlení a učení (Rock cit. dle Plhákové, 2004, s. 130). Z toho vyplývá, že konečná interpretace informací probíhá v lidském vědomí. Vnímání je aktivním činem – probíhá jistá selekce vnímaného. Vnímáme to, co potřebujeme vidět, co hledáme, po čem toužíme. Zde hraje roli naše motivace, vnímání zkrsluje naše očekávání, předsudky ovlivňují vnímané bez přiměřeného odůvodnění, fantazie dodává smysl tomu, co se zdá být na první pohled beze smyslu (Křivohlavý, 2008, s. 25). Z toho plyne zřejmá nevyhnutelná odlišnost lidských představ. A tam kde je odlišnost, je prostor i pro vznik konfliktu.

Příkladem interpersonálního konfliktu představ může být situace, kdy má matka na rozdíl od dcery zcela rozdílnou představu o tom, co to znamená, vrátit se domů zavčasu.

1.3.2 Interpersonální konflikty názorů

Jak je definováno výše, jedná se o spor v představách spojených s hodnotícím soudem. „*Rozdílné názory jsou přijímány jako něco do značné míry přirozenějšího než jiné rozdílnosti*“ (Křivohlavý, 2008, s. 26). Při konfliktu názorů se jedná o rozdílnost v přiřazení váhy jednotlivým názorům. Dokonce se může lišit již i samotné složení souboru názorů. Při vzniku interpersonálního konfliktu názorů hraje významnou roli systém hodnot. Mezi lidmi s odlišnými hodnotami dojde k rozporu daleko častěji než mezi lidmi s blízkými strukturami hodnot. Hodnoty názoru jsou to, co stojí v pozadí konfliktu názorů (Křivohlavý, 2008, s. 27).

Příkladem interpersonálního konfliktu názorů je situace, kdy má matka na rozdíl od dcery zcela rozdílný názor na to, jak by měla být dcera oblečená při večerním odchodu za zábavou.

1.3.3 Interpersonální konflikty postojů

Krech, Crutchfield a Ballachey (cit. dle Hayesové, 2011, s. 95) definují postoj jako „*stabilní systém pozitivního nebo negativního hodnocení, emočních pocitů a technik jednání týkajících se sociálních cílů.*“ Křivohlavý (2008, s. 31) uvádí, že mají-li dva lidé podobnou strukturu hodnot, dochází mezi nimi častěji k tvořivému řešení konfliktu postojů. Jestliže se dalo ve sporu názorů nebo představ argumentovat fakty, zde tohoto efektivně využít nelze, a proto se v postojových konfliktech lidé mnohem obtížněji doberou shody. Zvláště kvůli emoční zainteresovanosti obou účastníků může konflikt postojů přerůst až k útokům na osobu a sebevědomí druhého.

Příkladem interpersonálního konfliktu postojů může být situace, kdy hádka matky s dcerou z předchozího příkladu přeroste v konflikt mezi matčinou starostlivostí o své dítě a dceřinou touhou být svobodná ve vlastním rozhodování.

1.3.4 Interpersonální konflikty zájmů

„*Střetávání interpersonálních zájmů tvoří nejzávažnější skupinu mezilidských konfliktů*“ Křivohlavý (2008, s. 32). Může se jednat o situaci, kdy:

- zájmové oblasti jsou zcela odlišné;
- zájmy se částečně překrývají;
- obě strany chtějí totéž.

Autor doplňuje, že je velmi obtížné, ne však nemožné, dobrat se při řešení shody. Velmi záleží na osobnosti obou zúčastněných a samozřejmě také na konkrétní situaci. Ne vždy totiž musí dojít při konfliktu zájmů ke konfliktnímu chování. Může dojít například k ustoupení, zmírnění nebo nečinnosti.

Příkladem interpersonálního konfliktu zájmů je situace, kdy v klubu čekají na výše zmíněnou slečnu dva nápadníci, ale nanejvýš jeden z nich ji může získat.

Konflikty nelze striktně oddělit, protože se mezi sebou překrývají, souvisí spolu. Maximálně může jedna složka převažovat nad ostatními, ale v praxi existují většinou konflikty smíšené (Křivohlavý, 2008, s. 22). Je však dobré o těchto čtyřech složkách vědět a v konfliktních situacích si je uvědomovat, popř. identifikovat hlavní složku v konfliktu zúčastněnou.

Ne každý nesoulad zájmů, postojů, názorů, apod. musí vyústit v konflikt. Někdy tyto složky nejsou hlavním předmětem vztahu mezi osobami, a tudíž ničemu ve své odlišnosti nepřekáží. Konflikt obvykle vznikne až v okamžiku, kdy se lidé domnívají, že jsou ohroženi názory, zájmy, postoji a představami jiných.

2 POZNATKY EXPERIMENTÁLNÍ SOCIÁLNÍ PSYCHOLOGIE O ŘEŠENÍ INTERPERSONÁLNÍCH KONFLIKTŮ

Řízený konflikt hraje důležitou roli v rozvoji interpersonálních vztahů, sociálních skupin, organizací a společností, které stagnují, snaží-li se vytrvale těmto konfliktům vyhýbat. Podstatnou výzvou v řízení konfliktů je, je-li to alespoň částečně možné, využít jeho potenciál ku prospěchu všech zúčastněných stran (Pruitt cit. dle Výrosta a Slaměníka, 2008, s. 303).

2.1 Styly zvládání interpersonálních konfliktů

Jelikož se tato práce zaměřuje na studium konfliktů, které probíhají mezi dvěma osobami, budu o řešení konfliktů mluvit na interpersonální úrovni. Interpersonální konflikty mohou být zvládány řadou různých stylů chování. Existují čtyři hlavní modely stylů zvládání konfliktu (Rahim, 2011, s. 23-27):

- model dvou stylů – kooperace (spolupráce), kompetice (soupeření);
- model tří stylů – nekonfrontační styl (vyhýbání se), bojovný styl (soupeření), na řešení orientovaný styl (spolupráce);
- model čtyř stylů – přizpůsobování, řešení problému, nečinnost, bojovný styl;
- model pěti stylů – soupeření, vyhýbání, kompromis, spolupráce, ústup (viz obr. 1).

Model dvou stylů je jednoduchý model, který pracuje se dvěma extrémními formami řešení konfliktů – kooperací a kompeticí (spoluprací a soupeřením). Tento pohled na řešení konfliktu se shoduje s pohledem teorie her (Schelling, 1980), kdy je využito modelu kooperace-kompetice ke kategorizování konfliktů. Ryze kompetitivní konflikt je v teorii her označován jako hra s nulovým součtem. To znamená, že jedna strana získá přesně tolik, co druhá strana ztratí. Kooperace je charakterizována tím, že „*každý nakonec dostane něco, takže všichni jsou na konci bohatší než na začátku*“ (Křivohlavý, 2008, s. 42). Může také dojít k situaci, kdy kooperace neznámá společné obohacení, ale dochází ke spolupráci, jejímž cílem je dělba o společnou ztrátu – všichni budou o

něco chudší, ale budou to vnímat spravedlivě. V teorii her nahrává možnosti kooperace hra s nenulovým součtem – existuje situace, kdy zisk jedné strany neznamená ztrátu stejné hodnoty strany druhé. Ve skutečném životě se zřídka setkáme se situací, která odpovídá ryze kompetitivní konfliktní situaci. Teorie her poukazuje na to, že většina konfliktů je charakterizována jak kooperativními tak kompetitivními aspekty (Rahim, 2011, s. 23).

Putnam a Wilson (cit. dle Rahima, 2011, s. 25) poskytli na základě faktorové analýzy empirický důkaz o existenci tří stylů řešení interpersonálních konfliktů. To zmíněné autory vedlo k vytvoření **modelu tří stylů** zvládání interpersonálního konfliktu: nekonfrontační styl (ústup), na řešení orientovaný styl (spolupráce) a bojovný styl (soupeření). V podstatě se jedná o rozšíření modelu dvou stylů o možnost vyhnutí se konfliktu.

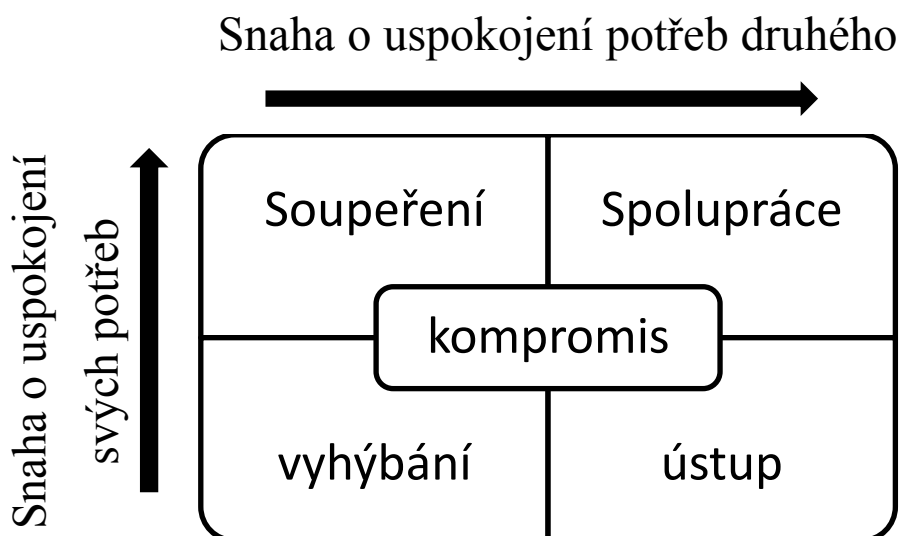
Model čtyř stylů navrhl na základě laboratorních studií Pruitt (1983, s. 167). Z jeho studie vyplývá, že zvládání konfliktů obsahuje čtyři styly:

- řešení problému – úsilí najít alternativu přijatelnou pro obě strany konfliktu;
- bojovný styl – pokus vnutit svou vůli druhé straně;
- přizpůsobování – redukce vlastních ambicí;
- nečinnost – úsilí snížit vlastní angažovanost v konfliktu na minimum.

Výběr mezi těmito možnostmi řešení konfliktu je založen na dvoudimenzionálním modelu, který obsahuje míru snahy o uspokojování svých potřeb a míru snahy o uspokojování potřeb druhého, to celé v kontextu konfliktu. Na podobné bázi je postaven model pěti stylů.

Model pěti stylů zapojil stejně jako předchozí model dvě hlavní dimenze: snahu o uspokojení potřeb svých a snahu o uspokojení potřeb druhého (Rahim, 2011, s. 27). Thomas (1992, s. 266) zpracoval v podstatě stejný model, kdy na jedné ose je míra asertivity a na druhé ose je míra kooperace. Model pěti stylů na rozdíl od modelu čtyř stylů rozpoznává kompromis jako samostatný možný styl řešení interpersonálního konfliktu. Na základě toho bylo do tohoto modelu uspořádáno pět stylů řešení konfliktu – soupeření, vyhýbání, ústup, spolupráce a kompromis.

Obř. 1 Model pětĩ stylů dle Rahima (2011, s. 27)



Soupeření nastává, když se jedna strana snaží vnutit svou vůli straně druhé. V tomto kontextu lze hovořit také o autoritářství nebo dominanci. Schéma takového konfliktu lze vyjádřit jako situaci „já vyhraji, ty prohraješ“. Tento styl řešení interpersonálního konfliktu odpovídá stylu kompetitivnímu. Křivohlavý (2008, s. 40) k tomu dodává, že k soupeření dochází obvykle tehdy, když je něčeho málo a dělají si na to nárok dva soupeři, avšak získat to může pouze jeden z nich. Výsledkem je jeden vítěz a druhý poražený. Člověk, který užívá tento styl, dá často vše do toho, aby naplnil své cíle, ve výsledku však ignoruje potřeby a očekávání druhé strany.

Vyhýbání se vychází z předpokladu, že každý konflikt škodí. Proto je třeba jej potlačit, nebo jej nějakým způsobem obejít. Nejsou zde respektovány představy, zájmy, názory ani postoje žádné ze stran. Člověk, který se vyhýbá konfliktu, selhává v uspokojování svých potřeb, ale často i v uspokojování potřeb druhé strany. (Rahim, 2011, s. 28) Tento přístup vede kvůli odkládání problémů dlouhodobě k frustraci, a to zejména u druhé strany. Však i tento styl řešení může být výhodný. Užitečný je v situaci, kdy je zisk z vyřešení konfliktu menší, než ztráta způsobená vynakládáním úsilí potřebného k jeho vyřešení.

Ústupový styl je charakteristický nadřazením názoru druhého nad svůj vlastní. V tomto stylu se vyskytují prvky sebeobětování. Může nabýt podobu štedrosti nebo poslušnosti. Reakcí na útok typickou pro tento styl je odpověď znatelně menší agresí nebo dokonce přívětivostí (Rahim, 2011, s. 28).

Spolupráce je respektování zájmů svých i zájmů druhých. Tato spolupráce zahrnuje otevřenost, výměnu informací, hledání řešení akceptovatelného pro obě strany. Jedná se v podstatě o konstruktivní řešení konfliktu – řešení, kdy společným úsilím nahlédnou obě strany za hranice svých individuálních omezení a dohromady naleznou nové, oboustranně uspokojující řešení.

Při kompromisu se obě strany vzdají části vlastního zisku ve prospěch společné vzájemně akceptovatelné dohody. Může to znamenat rozdělení rozdílu, výměnu záruky, hledání střední pozice apod. (van de Vliert and Kabanoff, 1990, s. 199).

Weider-Hatfieldová (1988, s. 364) dospěla na základě svojí práce k závěru, že i když je v literatuře nejvíce přijímán model pěti stylů řešení interpersonálních konfliktů, jednotlivci vybírají pouze mezi třemi zřetelnými styly řešení – ústupem, kompromisem a vyhýbáním se.

Jak lze vidět, problematika stylů zvládnání interpersonálních konfliktů je dosti nejednotná. Složitější modely (model čtyř, model pěti stylů) pracují již s jistou interpretací toho, co se mezi stranami v konfliktu děje. Tato interpretace se děje na základě projevů chování a hlavně na základě zjištěné motivace – zda při konfliktu převládá snaha o uspokojení potřeb svých, nebo snaha o uspokojení potřeb druhého. V tomto textu se dále budu věnovat bližším poznatkům experimentální sociální psychologie o řešení interpersonálních konfliktů a modelování interpersonálních konfliktů experimentální hrou. Experimentální sociální psychologie v tomto postupuje tak, že „*situace zjednodušuje na co nejmenší míru*“ (Křivohlavý, 2008, s. 51). Minimalizuje se počet osob a minimalizuje se počet možností při rozhodování. Pro co největší zjednodušení se proto budu dívat i na styly řešení v modelové konfliktní situaci skrz optiku toho nejjednoduššího modelu – modelu kooperace a kompetice.

2.2 Chování v interpersonálním konfliktu

Co lidé dělají, je funkcí toho, jací jsou a toho, v jaké situaci se nacházejí. Stejná situace u rozdílných jedinců může vyvolat odlišné psychické a behaviorální procesy (Cakirpaloglu, 2012, s. 152). Chování a podnětovou situaci můžeme měřit, proto je jejich vztah klíčem k psychickým procesům uvnitř organismu (Balcar, 1970, s. 9). Člověk a jeho osobnost je výsledkem souhry genů, psychické zralosti, získaných vlastností a také vlivů prostředí (Cakirpaloglu, 2012, s. 152).

Problém je v tom, že nedokážeme zjistit, co v dané chvíli do interakce organismu s prostředím zasahuje. Stejně tak povaha vlivu situace nemusí být jasná, protože vliv situace na organismus se liší dle současného stavu organismu. Proč tedy odtrhávat od sebe tak provázaný vztah, vztah mezi organismem a situací? Balcar (1970, s. 9) říká, že rozlišení organismu a situace jako zdrojů chování je přesto užitečné, protože tímto rozlišením „*dovedeme (s jistou mírou jistoty) přisoudit změny chování buď vnějším, nebo vnitřním vlivům, pokud je dokážeme kontrolovat.*“ Proto mají tyto typy prací smysl. Pracujeme zde v souladu s paradigmatem společenských věd – spokojíme se i s pouhým pravděpodobnostním charakterem závěrů.

2.2.1 Vliv vlastností situace na chování v interpersonálním konfliktu

V psychologických laboratořích byla v modelových situacích zkoumána celá řada podmínek, za nichž probíhá řešení konfliktů, a to s ohledem na zjišťování úrovně důvěry a spolupráce. Změna úrovně spolupráce je pro nás zásadní, protože skrze tuto změnu usuzujeme na míru vlivu dané podmínky. Obecně řečeno jde o to zjistit, jaká je míra vlivu dané podmínky na úroveň spolupráce. Tato úroveň spolupráce se projevuje v chování, které lze v modelových konfliktních situacích měřit pomocí vhodně zvolených parametrů. Řeknu-li to jinak: Z celé škály možných projevů chování jsou pro nás v tomto případě podstatné ty, které nám něco říkají o úrovni spolupráce. Na spolupráci mají zásadní vliv situační podmínky – tedy podmínky, ve kterých se daný konflikt odehrává. Některé podmínky mají vliv velký, u jiných je vliv na řešení konfliktní situace zanedbatelný. Situační podmínky, které mají významný vliv na chování v interpersonálním konfliktu, jsou podle Křivohlavého (2008) následující:

Vliv hodnotové struktury konfliktní situace

V konfliktech hrají roli hodnoty, o které je daný spor veden. Nejde však jen o samotnou hodnotu toho, o čem je spor veden. Jde také o vztah mezi hodnotami, které účastníci konfliktu obdrží, případně ztratí, při volbě některé z možností řešení. Hodnoty mohou být skutečné – vyjadřují zcela reálnou hodnotu (peníze), ale mohou být také imaginární – mohou mít zdánlivou hodnotu (pomyslné body). Pracují-li lidé v konfliktních situacích s imaginárními hodnotami, tak jsou obvykle soupeřivější, než pracují-li s hodnotami reálnými. Dále platí, že čím více je v konfliktu v sázce, tím pečlivěji se lidé rozmýšlejí a zanechávají soutěžení ve prospěch spolupráce. Růst zisku z oboustranné

spolupráce v poměru k výsledku oboustranného soupeření je přímo úměrný úrovni spolupráce, kterou lze v daném konfliktu očekávat.

V provedených experimentech Rapoporta, Chammaha a Rabinowitze (cit. dle Křivohlavého, 2008, s. 101-103) byl zjištěn rozdíl v rozhodování účastníků v různých modelových situacích, které jsou vyjádřeny kvalitativně odlišnými modely. Pro různé modely byla zjištěna různá obtížnost navázání spolupráce. Modelování interpersonálních konfliktů se budu věnovat ve třetí kapitole. Pro nás je teď podstatné, že existují různé typy konfliktních situací, které jsou reprezentovány odlišnými herními modely. Tyto modely obsahují odlišné hodnoty – představují hodnotovou strukturu konfliktní situace. Významnost a struktura těchto hodnot je nejdůležitější veličinou při určování vzájemné důvěry a spolupráce.

Podstatná část konfliktních situací je taková, kdy jsou místa účastníků konfliktu volně zaměnitelná, situace vypadá z hlediska preferencí hodnot stejně pro obě strany zúčastněné v konfliktu. Dojde-li k porušení symetrie, má tato změna vliv na úroveň spolupráce. V konfliktech, kde je situace obou stran zaměnitelná, existuje větší naděje na kooperativní řešení sporu. Je-li situace alespoň jedním z účastníků vnímaná jako nesouměrná, zvyšuje se pravděpodobnost soupeřivého řešení konfliktu.

Vliv znalosti situace

Míru znalosti situace je možné rozdělit dle toho, kolik o dané situaci víme. Na jedné straně budou situace, o kterých příliš nevíme. Situace, kdy jsme v konfliktu s člověkem, kterého neznáme, nevíme jeho motiv, neznáme hodnoty, které jsou pro něj v sázce. Nevíme, jak řeší obdobný typ situací, neumíme si představit, jak o nás smýšlí. Není možné s ním nijak komunikovat. Na druhé straně se jedná o situaci, kdy člověka, se kterým jsme v konfliktu, známe dobře, známe jeho hodnotové preference, motivy, můžeme s ním komunikovat. Jedná se o extrémy. V běžném životě se setkáváme se situacemi, které jsou spíše určitým způsobem vychýleny k jednomu z těchto extrémů.

Modelová situace konfliktu mezi dvěma lidmi může vypadat tak, že se jim předloží číselná matice s předepsanými hodnotami, které je možné získat nebo ztratit. Jsou jim také známy hodnoty partnera. V tomto případě se jedná o situaci s dokonalou znalostí výplatní matice. Znalost výplatní matice může být také nedokonalá. Je možné znát jen svou výplatní matici, případně jen kusé údaje z partnerovy výplatní matice. Čím lepší je znalost výplatní matice, tím vyšší je úroveň dosažené spolupráce. Z toho lze vyvodit, že

úroveň spolupráce bude vyšší, budeme-li znát my partnerovy a partner naše hodnoty. Stejně tak můžeme uvažovat to, jestli je matice hodnot vystavena po celou dobu trvání konfliktu, nebo je vystavena jen na začátku a poté oběma účastníkům konfliktu skryta. Trvalé vystavení výplatní matice, která modeluje rozložení hodnot obou účastníků, má kladný vliv na úroveň spolupráce.

Znalost konfliktní situace se prohlubuje v průběhu série po sobě jdoucích voleb. Získáváme zkušenost, zjišťujeme důsledky různých voleb. „*Čím lepší, větší a hlubší je znalost situace – hodnot výplatní matice, struktury vzájemných vztahů a perspektivy té či oné volby v sérii rozhodování – tím vyšší úroveň vzájemné důvěry a spolupráce je možné očekávat*“ (Křivohlavý, 2008, s. 114).

V běžném životě se stává, že se s někým střetneme vícekrát. Řešíme společně mnoho situací, ve kterých jde o hodnoty. O stavu získaných či ztracených hodnot na partnerově straně můžeme mít různé povědomí. V pojmosloví maticových modelů se jedná o stav partnerova konta. Znalost partnerova konta výrazně snižuje úroveň spolupráce. Tento jev ukazuje na snahu maximalizovat rozdíl mezi ziskem svým a ziskem partnera.

V konfliktní situaci je nutné odlišit znalost situace a znalost partnera. Znalost partnera nemusí automaticky vést k vyšší úrovni spolupráce. Pokud známe toho, s kým se v konfliktu střetáváme, máme tendenci se chovat jinak, než když jej neznáme. Znalost partnera znamená v tomto kontextu existenci představy o tom, jakou má partner osobnost a z toho plynoucí úsudky, jak se bude partner v konfliktu chovat. Tato představa může být vytvořena i na základě pouhého zrakového vjemu – odhadujeme osobnost a poznáváme druhé podle toho, jak vypadají. K neznámým lidem se obvykle chováme mírněji, chováme-li se ke známým lidem krutěji. Stejně to platí i naopak.

Představa o partnerově osobnosti a z toho plynoucí naše předpoklady o jeho chování v konfliktu může vzniknout i na základě dalších informací, které můžeme o partnerovi získat. Když se partner v konfliktu nějak zachová, odkryje tím určitý svůj povahový rys a naznačí tím svůj záměr. To nám dává možnost předpovídat jeho chování v konfliktu a přizpůsobit tomu své chování. Informace o tom, že partner má o sobě nízké smýšlení, vedou k podstatně vyšší ochotě ke spolupráci s ním a k vyšší úrovni důvěry k němu.

Dalším faktorem vedoucím ke spolupráci je i podobnost obou osobností. Spolupráce se zvyšuje, zjistíme-li, že partner má podobné preference morálních hodnot. I znalost toho, jak je partner ochoten spolupracovat, nás vede k volbě strategie – víme-li například, že

partner je ochotný spolupracovat, volíme automaticky vyšší míru kooperace a projevujeme větší důvěru.

Vliv možnosti komunikace s partnerem

V tomto kontextu pro nás komunikace znamená vzájemné sdělování informací. To může probíhat verbálními, ale také nonverbálními prostředky. U neverbální komunikace je ten problém, že se jedná jen o těžko měřitelnou proměnnou. „*Při všech pokusech s mezilidskými konflikty je mimoslovní komunikace přísně střeženou podmínkou. V mnohých pokusech na sebe partneři při řešení konfliktu nevidí. Často jsou rozesazeni do různých místností*“ (Křivohlavý, 2008, s. 122).

S experimentálním studiem konfliktů souvisí explicitní a implicitní komunikace. Explicitní komunikace znamená sdělování zpráv, rozhovor, posílání dopisů, apod. Implicitní komunikace znamená předání informací, které jsou obsažené v činu, jednání, chování – tím je vyjádřeno zvolení dané alternativy v situaci. Chování, jednání, volba je zde nositelem informace.

Pouhá existence možnosti vzájemně si podávat zprávy při řešení konfliktu vede ke zvýšení úrovně spolupráce. Samozřejmě by se dalo uvažovat zneužití tohoto kanálu ve prospěch jedné ze stran. Obecný princip je takový, že v zavedení komunikačního kanálu je jistá naděje na spolupráci a již tato naděje stačí na zvýšení úrovně kooperace při řešení konfliktu. Dostáváme se k otázce, kdy je vytvořený komunikační kanál nejvhodnější využít? Rozhovor o očekáváních a plánovaných strategiích v konfliktu je z pohledu spolupráce nejefektivnější zařadit do co nejranější fáze konfliktu. To proto, že nedošlo ještě k činu a následné rozhodování není ovlivněno případnou negativní zkušeností. Další částí konfliktu, ve které nabývá rozhovor největší účinnosti vzhledem k rozvoji spolupráce je ta fáze, kdy obě strany mají zkušenost se spoluprací i se soupeřením v daném konfliktu a kdy obě strany hledají vhodné pokračování situace. Čím více času mají obě strany na tento rozhovor, tím větší je úroveň jejich následující spolupráce. Nejde však o kvantitu informací, ale o jejich kvalitu a přínosnost pro řešení konfliktu. Při komunikaci je dosaženo vyšší spolupráce, když je rozhovor zaměřen na sdělování strategicky obsažnějších informací. Coleman aj. (2014, s. 66-67) uvádějí také vysokou míru kooperace u sdělování takových návrhů, které jsou oběma stranami považovány za spravedlivé a oboustranně přijatelné. Dodává však také, že tvorba takových návrhů může být velmi obtížná, u některých situací by se mohla zdát

nemožná. Proto mluví o důležitosti budování schopnosti objevovat a vynalézat tyto možnosti.

Vliv postoje účastníků

Jedná se o vystižení strategického záměru v dané situaci, oč člověku v dané situaci jde, co má pro něj hodnotu. V kontextu řešení konfliktů zkoumáme, jaký vliv má konkrétní strategické zaměření člověka na rozhodování v konfliktní situaci. Míra spolupráce je ovlivňována očekáváním volby druhé strany. Lidé nedůvěryhodní sami neočekávají, že by jim mohl partner projevit důvěru a analogicky lidé důvěryhodní očekávají jisté projevy důvěry od svého partnera. Není ovlivněna jen volba samotná, ale i celkové vnímání partnera. Křivohlavý (2006, s. 129) doplňuje: „*Je-li postoj účastníků konfliktu hluboce zakořeněn, ... pak je situační faktory moc neovlivňují, téměř si jich nevšímají a pravděpodobně je ani nevnímají.*“ Postoj účastníka konfliktu je jedním z nejdůležitějších faktorů, který ovlivňuje rozhodování v konfliktní situaci.

Vliv sociálních situačních faktorů

Ve zkoumání vlivu sociálních situačních faktorů se pohybujeme mezi dvěma extrémy – na jedné straně stojí situace, kdy se účastníci konfliktu nevidí, nikdy se nesetkají, mezi partnery neprobíhá komunikace a účastníci konfliktu vědí, že se ani po skončení konfliktu nesetkají. Na druhé straně je situace, kdy mezi účastníky konfliktu probíhá komunikace, a vědí, že se při konfliktu (nebo po jeho skončení) setkají se svým partnerem tváří v tvář. Vyšší míra kooperace se objevuje v těch situacích, kdy jsou si oba účastníci konfliktu vědomi možné konfrontace tváří v tvář. Analogicky dochází ke zvýšení soupeřivé krutosti (vyšší míry soupeření) v situaci, kdy víme, že se s partnerem nikdy nesetkáme a nedojde k přímé konfrontaci.

Zajímavé jsou také poznatky o vlivu přítomnosti třetí osoby při řešení konfliktu. Třetí osobou může být i experimentátor, nebo pouhý pozorovatel. Muži jsou více ovlivněni pohlavím třetí osoby, než je tomu u žen. Ví-li dva muži, že je u konfliktu přítomen třetí muž, byť pouze jako pozorovatel, řeší konflikty s vyšší mírou spolupráce, než je-li u konfliktu jako třetí osoba přítomna žena.

Vliv času

Doba řešení určité situace lze v laboratorních podmínkách snadno měřit. Zde se pohybujeme na dvou základních rovinách. První rovinou je měření vlivu doby, která je k dispozici pro rozhodnutí. Druhou rovinou je vliv počtu řešení konfliktních situací.

Při rozhodování v konfliktní situaci existuje určitá hranice času – je-li nucen účastník konfliktu se rozhodnout pod tuto hraniční dobu, pociťuje nátlak a stres a dochází ke snížení úrovně spolupráce. Tato doba závisí na typu konfliktu, na hodnotové struktuře konfliktu, na osobnosti jedince apod., proto nelze říci zcela konkrétní časový údaj, který označuje tuto hranici. My se musíme proto spokojit s konstatováním, že spolupráce vyžaduje více času. Nemáme-li pro nás dostatek času, který potřebujeme pro volbu spolupráce, tak obvykle dochází k soupeřivému způsobu řešení konfliktu.

Lze srovnávat nejen izolované konfliktní situace, ale i celé série těchto situací na sebe navazujících. Vědomí toho, že nás čeká série po sobě jdoucích konfliktů, nás vede k soupeřivější úrovni řešení. Významné postavení má v sérii konfliktů první společná konfliktní situace. První volba je obvykle kooperativnější než volby po ní následující.

2.2.2 Vliv osobnostních vlastností na chování v interpersonálním konfliktu

Osobnostní vlastnosti mají významný vliv na chování v interpersonálním konfliktu, jak potvrzuje studie Kilmanna a Thomase (1975), kteří porovnali osobnostní vlastnosti měřené pomocí MBTI¹ s modelem pěti stylů zvládání interpersonálních konfliktů. Pozitivní vztah mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v interpersonálním konfliktu také potvrdily studie Bixenstina a Wilsona, Deutsche, Lutzkera, Marlowa, a Sermata². Avšak ve studiích Pilisuka a Chamberse se významný vztah mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v interpersonálním konfliktu nepotvrdil (Gillis a Woods, 1971). To vede k otázce, zda tedy lze pomocí zjištěných osobnostních vlastností predikovat chování v konfliktech. Zdá se, že u zjišťování vztahu mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v interpersonálním konfliktu hraje významnou roli to, jakým způsobem osobnostní vlastnosti měříme, jakou konfliktní situaci pro experiment vybereme, a samozřejmě hrají další roli situační faktory.

¹ Myers-Briggs Type Indicator.

² Bixenstine a Wilson měřili etickou flexibilitu, Deutsch užil F-škálu, Lutzker použil míru internacionalismu, Marlowe pro změnu ACL (Adjective Check List) a Sermat MMPI (Minnesotský osobnostní dotazník).

Podobně jako v předešlém textu, i zde musím zdůraznit, že experimentální sociální psychologie pracuje s možnou pravděpodobností výskytu určitého jevu. Experimentem, který byl proveden na určitém vzorku lidí, určitým postupem a výsledky byly zpracovány určitou metodou, dokazujeme velkou či malou míru jistoty, že specifický vzorek lidí se bude chovat podobně za situace, která je co nejvíce podobná modelové experimentální situaci, a to za předpokladu, jsou-li pozorovány stejné jevy, jaké byly sledovány u experimentu. Kapitola věnovaná vlivům vlastností situace na chování v interpersonálním konfliktu se liší od této tím, že při studiu vlivu situace pracujeme s relativně jasnými podmínkami. Nejasným problémům, jako je například vliv neverbální komunikace na chování v konfliktu, se v experimentech záměrně vyhýbáme.

Obecně uznávaným a do jisté míry zastřešujícím modelem osobnosti je tzv. model Big Five³ (Goldberg, 1981, s. 156-161). Antonioni (1998) studoval vztah mezi vlastnostmi osobnosti měřenými pomocí NEO-FFI⁴ a mezi preferencemi v modelu pěti stylů řešení konfliktů, které měřil pomocí ROCI-II⁵. Výzkumu se účastnilo 351 studentů a 110 manažerů. Bylo zjištěno, že extraverte, svědomitost, otevřenost a přívětivost mají pozitivní vztah ke spolupráci při řešení interpersonálního konfliktu. Přívětivost a neuroticismus mají k soupeření vztah negativní. Extraverte, otevřenost a svědomitost mají negativní vztah k vyhýbání, zatímco přívětivost a neuroticismus mají k vyhýbání vztah pozitivní.

Podobně Lee-Bagleyová a Precová (2005, s. 1150-1151) uvádí, že lidé dosahující na škále neuroticismu vyšších hodnot, používají více pasivní strategie – vyhýbání a ústup. Neurotičtí lidé rovněž nejsou příliš schopni měnit své strategie na základě posouzení dané situace. Lidé skórující více v extraverci se zaměřují sami na aktivní řešení problému a je pro ně přirozené odvozovat strategii řešení konfliktu na základě posouzení dané situace. Lidé dosahující vyšších skóre na škále otevřenosti se spíše konfliktu nevyhýbají. Lidé skórující více v přívětivosti mají tendenci ochraňovat mezilidské vztahy a spíše se vyhýbají soupeření. U vyšší svědomitosti lze predikovat větší zaměření na spolupráci.

³ Extraverte (povídavý, energický, společenský), přívětivost (dobrosrdečný, srdečný), svědomitost (důkladný, pečlivý), neuroticismus (nevyrovnaný, neklidný), Otevřenost vůči zkušenosti (vzdělaný, originální).

⁴ NEO-FFI je pětifaktorový inventář a je zkrácenou formou NEO-PI-R osobnostního inventáře.

⁵ Rahim Organizational Conflict Inventory.

Gillis a Woods (1971) zjišťovali, jestli mohou faktory osobnosti zjišťované pomocí osobnostního dotazníku 16 PF sloužit jako indikátor chování v konfliktní situaci „Věžňovo dilema“⁶. Došli k závěru, že faktory G a E významně korelují s chováním v této konfliktní situaci.

Uvedl jsem výsledky výzkumů, které jsou alespoň částečně obsahově relevantní k této práci. Na základě těchto výsledků budu formulovat některé z hypotéz vlastního výzkumu.

2.2.3 Konflikty mužů a konflikty žen

Výzkumy, které zkoumají rozdíly v chování v konfliktní situaci lze rozdělit do dvou kategorií – výzkumy, kde subjekt řešil konflikt proti partnerovi, který měl předem naprogramované své chování a výzkumy, kde stáli proti sobě v konfliktu dva subjekty.

V situaci, kdy stál subjekt proti předem naprogramovanému partnerovi, nenašli Bixenstine a Wilson (1963) ani Tedeschi et al. (1968) žádné signifikantní rozdíly mezi chováním mužů a žen v konfliktní situaci. V jiné studii Bixenstine, Chambers a Wilson (1964) však zjistili, že muži jsou mnohem kooperativnější než ženy. Komorita (1965) naopak zjistil, že ženy jsou kooperativnější než muži. Zde vidíme, že výsledky výzkumů mohou být značně rozdílné.

Experimentální výsledky založené na zkoumání interakce dvou subjektů v modelové situaci typu „Věžňovo dilema“ jsou obecně méně dvojznačné. Rapoport a Chammah (1965) na základě rozsáhlého pokusu, který obsahoval 210 párů zkoumaných osob, zjistili, že má-li muž za partnera v konfliktu muže, tak oba dosahují mnohem větší míry spolupráce, než když v konfliktu stojí proti sobě dvě ženy. Jednostranné kooperativní projevy se vyskytly více u mužů než u žen. Ke stejným závěrům došel také Evans s Crumbaughem (1966).

Situace je však mnohem složitější. Rozhodnutí mužů a žen se váže na řadu okolností, situačních podmínek, strategických kontextů apod. Muži a ženy odlišně reagují na partnerovo rozhodnutí. Muži odpovídají častěji spoluprací na předchozí kooperativní volbu partnera než soupeřivě na předchozí soupeřivou volbu partnera – volí spíše nabídku spolupráce než nabídku soupeření. Ženy naopak spíše odpoví na soupeření

⁶ Jedná se o jednu z nejčastěji užívaných modelových situací v experimentech zaměřených na zkoumání konfliktů a jejich řešení. Blíže se modelování konfliktních situací obecně i tomuto modelu samotnému budu věnovat v následující kapitole.

soupeřivou odpovědí. První projev v konfliktu má na ženu daleko větší vliv než na muže. Je-li první volbou partnera soupeření, volí žena s větší pravděpodobností v dalším konfliktu se stejným partnerem soupeření. Je-li první volbou partnera spolupráce, volí žena s větší pravděpodobností v dalším konfliktu se stejným partnerem spolupráci. Muži jsou zase spíše ochotni setrvat v nastalé spolupráci, než volit soupeřivou možnost v dalším střetnutí. Zajímavá je také změna chování v sérii konfliktních situací jdoucích po sobě. Zde byla zjištěna na začátku větší míra kooperace u žen a postupná změna k soupeření. U mužů naopak převládá na začátku série vyšší míra soupeření a postupná změna ke spolupráci (J. Křivohlavý, 2008, 86-88).

3 MODELOVÁNÍ INTERPERSONÁLNÍCH KONFLIKTŮ

EXPERIMENTÁLNÍ HROU

Modelem se v tomto kontextu rozumí schéma sloužící ke zkoumání a vysvětlení určitého jevu (Křivohlavý, 2008, s. 59). Model se vždy vztahuje nějakým způsobem ke své předloze – k originálu. Model je takový útvar, který je izomorfní s originálem – každému prvku originálu odpovídá vždy jeden prvek modelu a vztahy v originálu a modelu jsou stejně orientované. „*Model reprodukuje jen některé stránky originálu, a to ty, které byly zvoleny jako základní hledisko*“ (Balcar, 1970, s. 21). Při konstrukci modelu je důležité, aby model co nejvěrněji a co nejvíce názorně zachycoval skutečnost, zároveň je však pro simulaci a další zpracování výhodné, aby nebyl vytvořený model příliš složitý. Situace se zjednodušuje na co nejmenší možnou míru (Křivohlavý, 2008, s. 51). Minimalizuje se počet jednajících osob a minimalizuje se také počet možností rozhodování. V těch nejjednodušších modelech interpersonálních konfliktů se jedná o model typu 2 x 2 – v interakci jsou dvě osoby a každá se rozhoduje pro jednu ze dvou možností.

Modelování interpersonálních konfliktů experimentální hrou vychází jak svými hlavními principy, tak svým pojmoslovím z teorie her. Teorie her analyzuje široké spektrum rozhodování racionálních jedinců, kteří jsou v nějakém vzájemném vztahu (Romp, 1997, s. 1). Racionální jedinec je dle Šubrt (2008, s. 255) ten, který předem promýšlí adekvátní prostředky k dosažení cíle.

Přestože mnohé aplikace teorie her, a to zejména mimo oblast ekonomie, nevyužívají plně matematický aparát, který teorie her nabízí, pomáhá znalost teorie her při modelování určitých vztahů. Nejdříve si vymezíme základní pojmy z teorie her. Významy těchto pojmů je důležité objasnit, protože se na ně budu odkazovat v následujícím textu. Volek (2003, s. 2) určuje jako základní pojmy teorie her následující:

- rozhodovací situace – situace, kdy zúčastněný této situace vybírá nějaké rozhodnutí, jak se zachová, a to z množiny přípustných rozhodnutí;

- hráč – každý účastník rozhodovací situace;
- hra – soubor pravidel a podmínek, které určují, jaké alternativy mohou volit jednotliví hráči v průběhu rozhodovací situace, v jakém pořadí je volí a jaká je jejich výplata v závislosti na volbě;
- tah – moment hry, ve kterém je uskutečněna volba jedné alternativy;
- partie hry – každá partie se skládá z jednoho tahu každého hráče, nebo ze série více tahů;
- platba (také výhra, výplata) – uskutečňuje se na konci každé partie a je závislá na volbách jednotlivých hráčů a na pravidlech hry. Platba může dosahovat i záporných hodnot;
- strategie – způsob rozhodování hráče v rozhodovací situaci.

Za užití těchto pojmů lze definovat teorii her jako zkoumání způsobů určení strategie, se kterou racionální hráč dosáhne v partii co nejvyšší výhry. Racionalita hráče spočívá v jeho snaze maximalizovat zisk v hodnotě výhry. O tuto maximalizaci se pokouší každý z hráčů, proto se o hrách hovoří jako o konfliktních situacích. Volby, které jsou hráči k dispozici, jsou jeho herními strategiemi a on je schopen posuzovat výhry a vytvořit si preferenční vztahy mezi strategiemi (Šubrt, 2008, s. 256-257).

Na studium her lze nahlížet ze dvou různých hledisek. Normativní pohled zkoumá, jaké je nejvýhodnější jednání v dané hře – tomu jsou blízké matematické modely a zde leží základy teorie her jako aplikované matematické disciplíny. Deskriptivní pohled se zaměřuje na popis chování konkrétních hráčů (Šubrt, 2008, s. 261). A právě z deskriptivního přístupu k teorii her těží experimentální psychologie při modelování interpersonálních konfliktů.

3.1 Konfliktní hry s nulovým a nenulovým součtem

Konfliktní hry lze rozdělit do několika kategorií dle různých charakteristik (Volek, 2003, s. 3):

- dle počtu hráčů – jeden hráč, dva hráči, n hráčů;
- dle počtu alternativ – s konečným a s nekonečným počtem alternativ;

- podle možnosti a stupně spolupráce – kontinuum, kdy se na jedné straně mohou hráči domlouvat (kooperativní hry) a na druhé straně si hráči nesmějí doplňovat vůbec žádné informace (nekooperativní hry);
- dle charakteru výplat – hry s nulovým a hry s nenulovým součtem (viz následující podkapitoly);
- dle pravděpodobnosti výhry jednotlivých hráčů – spravedlivé a nespravedlivé.

Některé tyto charakteristiky odpovídají proměnným, které byly zkoumány jako situační podmínky ovlivňující chování v interpersonálním konfliktu. Možnost a stupeň spolupráce odpovídá výzkumům vlivu možnosti komunikace s partnerem na chování v interpersonálním konfliktu. Pravděpodobnost výhry jednotlivých hráčů odpovídá studiu vlivu hodnotové struktury na chování v interpersonálním konfliktu. Jiné charakteristiky jsou naopak pro práci z oblasti experimentální sociální psychologie dané – počet hráčů je kvůli co největší míře zjednodušení zpravidla omezen na dva a počet alternativ musí být konečný. Pojdme se dále zaměřit blíže na hry dle charakteru plateb, na hry s nulovým a nenulovým součtem.

3.1.1 Konfliktní hry s nulovým součtem

Budeme se zabývat hrami, kdy má každý z hráčů konečnou množinu strategií, které může použít. Tyto strategie nemají žádnou rozšiřující strukturu, jsou jednoduše prvky příslušné množiny. Hráči najednou zvolí své strategie. Použijeme-li nejjednodušší model interpersonálních konfliktů 2×2 , pak tedy každý ze dvou hráčů vybere jednu strategii a dostaneme uspořádanou dvojici strategií. Pro každého hráče je určena výplatní funkce, která každé uspořádané dvojici strategií přiřazuje reálné číslo. Hodnota této funkce udává výhru daného hráče v partii. Platí-li tedy předpoklad, že jsou množiny strategií obou hráčů konečné, lze reprezentovat hru maticí, kde řádky matice odpovídají strategiím jednoho hráče a sloupce odpovídají strategiím hráče druhého. Prvek matice pak odpovídá výplatě obou hráčů (pro jednoho hráče ztrátu a pro druhého zisk). Tento případ odpovídá hře dvou hráčů s nulovým součtem. Je-li zisk jednoho hráče roven x , pak ztráta druhého hráče je rovna $-x$. Pro hru dvou hráčů s nulovým součtem tedy stačí stanovit výplatní funkci pro jednoho hráče a výplatní funkci pro druhého hráče získáme jako její opačnou hodnotu (Sawa, 2014, s. 13).

Jedná se o model ryze soupeřivý, vylučuje možnost spolupráce. Součet hodnot obou hráčů získaných v daném tahu je za jakékoli volby v dané partii roven nule – zisk

jednoho hráče je roven ztrátě druhého hráče. Pro ilustraci zde uvedu příklad takového modelu. Hráč č. 1 volí mezi řádky a hráč č. 2 volí mezi sloupci. Horní řádek a levý sloupec označíme písmenem „A“. Dolní řádek a pravý sloupec označíme písmenem „B“. Strategie hráče č. 1 označíme indexem 1 a strategie hráče č. 2 označíme indexem 2 .

Výplatní matice hráče č. 1

		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	0	-1
	B ₁	1	0

Výplatní matice hráče č. 2

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
	A ₁	0	1
	B ₁	-1	0

Tyto matice lze sloučit do jednoho schématu. Následující vyobrazení pro výplatní matice obou hráčů budeme používat pro zobrazení všech výplatních matic dvou hráčů. Uspořádaná dvojice strategií obou hráčů vede k buňce ve schématu, kde jsou dvě hodnoty. Levá hodnota je vždy výplatou hráče č. 1 a pravá hodnota oddělená středníkem je výplatou hráče č. 2.

Sloučená výplatní matice:

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	0; 0	-1; 1
	B ₁	1; -1	0; 0

Jak lze vidět, zvolí-li hráč č. 1 A₁ a zvolí-li hráč č. 2 A₂, hráč č. 1 získává hodnotu 0 a hráč č. 2 získává také hodnotu 0. Podobně zvolí-li hráč č. 1 B₁ a hráč č. 2 A₂, získává hráč č. 1 hodnotu 1 a hráč č. 2 získává hodnotu -1. Stejný princip pak aplikujeme na další možné kombinace. Tento model může odpovídat situaci dvou pistolníků na divokém západě, kteří jsou schovaní při vzájemné přestřelce za sloupy na náměstí. Oba chtějí ze situace vyváznout bez úhony. Oba jsou ve stresu a vidí jen dvě možnosti, jak se zachovat. Buď vyhlédnout zpoza sloupu, anebo vystřelit po paměti na místo, kde se objevuje protivník. Vyhlédnou-li oba, nic se jim nestane. Vystřelí-li oba, nic se jim nestane. S tímto průběhem však nejsou spokojení, protože stále hrozí nebezpečí, že je za sloupem druhý pistolník. Zvrat nastává, když jeden z nich vyhlédne a druhý vystřelí. Vystřelivší získává život a možnost odejít, druhý pistolník umírá.

3.1.2 Konfliktní hry s nenulovým součtem

Při hře s nenulovým součtem jsou výplatní funkce obou hráčů na sobě nezávislé. Pokud jsou množiny strategií obou hráčů konečné, mohou být reprezentovány pomocí dvojice na sobě nezávislých matic (Volek, 2003, s. 19). My se budeme držet stále nejjednoduššího modelu 2 x 2. Pro zápis použijeme stejné schéma sloučených výplatních matic jako v předchozím případě.

Konfliktní hry s nenulovým součtem jsou zjednodušeně ty, kdy uspořádaná dvojice strategií dvou hráčů vyplatí alespoň v jednom případě hodnoty, jejichž součet není roven nule – má tedy pro hráče smysl spolupracovat na případné dělbě zisku nebo spravedlivé dělbě ztráty. V následujícím textu uvedu některé významné modely konfliktních situací, které umožňují spolupráci. Každý z těchto modelů lze zapsat pomocí proměnných a následným definováním vztahů mezi nimi. V tomto oddíle (stejně jako u Křivohlavého, 2008) – jsou výplaty se skutečnou hodnotou zápornou (tedy „ztráty“) vyjádřeny pořadovou stupnicí s kladnými čísly, která zde vyjadřuje pouze jejich vzájemné pořadí podle jejich skutečné velikosti ve vztahu k hodnotám sousedním: $4 > 3 > 2 > 1$.

Modelová konfliktní situace typu „Kuře“⁷

Příklad z běžného života: Dva řidiči jsou uvězněni ve sněhové závěži. Jejich cílem je se dostat domů autem a jediná cesta vede skrz tuto závěj. Mají možnost zůstat v autě, nebo mohou odstranit závěj. Nechat toho druhého odstranit závěj je tou nejlepší možností. Zůstane-li však ten druhý v autě, je výhodnější vzít lopatu a začít odhazovat sníh. Spolupráce, kdy oba řidiči začnou kopat, přináší také jistý zisk. Alespoň se žádný z nich nepředře. Tím, že zůstanou oba v autě, ani jeden z nich nedosáhne svého cíle (Kümmerli, 2007, s. 2965).

Schéma situace typu "Kuře" dle J. Křivohlavého (2008, s. 71):

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	3; 3	2; 4
	B ₁	4; 2	1; 1

⁷ Jedná se o doslovný překlad anglického slova „chicken“. Toto slovo lze však také přeložit jako „zbabělec“. Držím se pojmosloví, které uvádí J. Křivohlavý v knize *Konflikty mezi lidmi* (2008). V zahraniční literatuře se můžeme také setkat s pojmenováním tohoto typu hry jako „Hawk-dove game“, případně „Snowdrift game“.

Kombinace voleb A_1A_2 , A_1B_2 a B_1A_2 přináší rozdělení míry zisku mezi oba hráče. Za situace B_1B_2 hrozí katastrofa pro oba hráče.

Model „Maximalizace rozdílu zisku“

Příklad z běžného života: Dva studenti se společně připravují na zkoušku. Za situace, kdy si oba vzájemně doplňují informace z hodin a spolupracují na přípravě, mají oba největší pravděpodobnost, že u zkoušky dostanou tu nejlepší možnou známku. Když si ale nechá jeden z těchto studentů důležitou informaci k probrané látce pro sebe, protože chce u zkoušky dostat lepší známku než druhý student, má fakt, že toho ví více, pro něj větší hodnotu a druhý student byl ochuzen o důležitou znalost. Zároveň však nemůže tento vychytralý student zatajenou látku prodiskutovat se svým spolužákem a sám jí tolik neporozumí. Když tento postup zvolí oba studenti, budou si zatajovat různé informace a ve výsledku dopadnou stejně špatně.

Schéma „Maximalizace rozdílu zisku“ dle Křivohlavého (2008, s. 72):

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	4; 4	2; 3
	B ₁	3; 2	1; 1

Oboustranně nejlepší je kombinovaná volba A_1A_2 . Je-li motivem jednoho z hráčů maximalizovat rozdíl zisku, nastávají volby A_1B_2 a B_1A_2 . Jsou-li naladěni oba hráči na maximalizaci rozdílu zisku, tak hrozí katastrofa pro oba hráče v podobě situace B_1B_2 .

Model konfliktní situace typu „Vedoucí“

Příklad z běžného života: Budoucí manželé se snaží vybrat místo konání své svatby. Oba mají bohužel rozdílné představy a termín se blíží. Mohou se zdlouhavě dohadovat a nakonec pod tíhou časového tlaku vybrat třetí řešení, které oběma vyhovuje jen z části. Nebo může jeden ustoupit a nechat druhého rozhodnout s tím, že i když ustoupil, bude mít čas na to, aby si tam zařídil věci tak, že mu bude i v tomto nechtěném prostředí relativně příjemně. Anebo se mohou dohadovat tak dlouho, až nakonec nic nevyberou a svatba se odkládá na neurčito.

Schéma "Vedoucí" dle Křivohlavého (2008, s. 73):

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	2; 2	3; 4
	B ₁	4; 3	1; 1

Lepší je volit A₁A₂ než B₁B₂. A₁B₂ a B₁A₂ jsou výhodnější než A₁A₂. Ten, kdo volí B je na tom lépe. Ten, kdo volí k B volbu A, je na tom lépe, než kdyby volil k B volbu B.

Model konfliktní situace typu „Hrdina“

Příklad z běžného života: Dva velice dobří svobodní mužští přátelé sedí na baru. Najednou vejde oslňující kráska a hned oba muže zaujme. Oba muži mohou zůstat sedět a nadále se spolu dobře bavit. Jeden z mužů může také pobídnout toho druhého, aby šel krásku oslovit, a sám se v tichosti stáhne s dobrým pocitem, že kamarádovi pomohl ke štěstí. Nebo se mohou rozhodnout oba, že zkusí u dívky své štěstí a náhle se stávají rivaly a jejich přátelství jde momentálně stranou.

Schéma "Hrdina" dle Křivohlavého (2008, s. 73):

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	2; 2	4; 3
	B ₁	3; 4	1; 1

Rozdíl mezi předchozí a touto situací je v tom, že více získává ten, kdo zůstává u volby A. Druhý má možnost se obětovat a zvolit B – ve výsledku přece jen na tom budou oba lépe než při A₁A₂, i když ten druhý toho získá více.

Model konfliktní situace typu „Věžňovo dilema“

Následující příklad není příliš z běžného života, ale jako alternativa k časté ilustraci na situaci dvou vězňů to bude snad osvěžující: Dva neznámí lidé přežijí jako zázrakem nehodu letadla a ocitnou se na pustém ostrově. Z letadla se jim podaří zachránit jen omezené množství potravin a pomoc je zatím v nedohlednu. Oba se cítí slabí a chtějí hlavně přežít, proto jedí hodně jídla, získávají zpět sílu. Jídlo však rychle dochází. O denní přiděly se často hádají a nikdo z nich nechce ustoupit – oba chtějí nabrat co nejvíce síly. Nikdo netuší, kdy přijede záchrana. Jeden z nich se však rozhodne v jídle

omezit. I když hrozí, že bude příliš zesláblý, záchrany se nedožije a jídlo, které po něm zbyde, pomůže přežít tomu druhému, rozhodne se toto riziko podstoupit. Vidí totiž možnost, že tak druhého nesmlouvavého trosečníka přesvědčí a ten se také rozhodne omezit v jídle. Pak mají možnost přežít oba. Druhý trosečník má zatím radost, že jídla tolik neubývá.

Schéma "Vězňovo dilema" dle Křivohlavého (2008, s. 74):

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	3; 3	1; 4
	B ₁	4; 1	2; 2

Kombinace voleb B₁B₂ znamená, že oba mají jistotu. Součet hodnot je však roven pouze 4. Jeden z hráčů se může obětovat a zvolit A. Zvýší tak součet společných hodnot na 5, ale sám si při tom pohorší. Je to krok, který vede (ne nutně) ke kombinaci A₁A₂, kdy součet hodnot pro skupinu je nejvyšší. Ten, kdo se připojuje svou volbou A k druhému A, se však musí vzdát maximálního možného zisku pro sebe jako jednotlivce v zájmu získání větší hodnoty pro skupinu.

3.2 Strategie rozhodování v konfliktních experimentálních hrách

Doposud jsme o strategiích hovořili ve smyslu volby v partii. V sérii více tahů se lze projevovat různými volbami. S jakým záměrem tyto volby volíme, hovoří o strategii, kterou v daném konfliktu využíváme. Strategie znamená „*pečlivě vypracovaný plán, postup, program k dosažení určitého cíle*“ (Křivohlavý, 2008, s. 142). Jedná se o plánování a řízení, které směřuje k určitému cíli. Strategie nám dává předpis, algoritmus, jak se máme chovat, nastane-li nějaká situace. Stejně jako v předchozích kapitolách, i zde budeme pracovat s pojmem strategie v co nejjednodušší modelové konfliktní situaci – v situaci 2 x 2, tedy konfliktu dvou osob, kdy má každá z nich v jednom tahu na výběr ze dvou možností jak jednat. O strategiích zde pojednáváme, protože hledáme různé způsoby, jak simulovat rozhodování partnera v sérii konfliktních situací tak, abychom měli vypracovaný algoritmus rozhodování, který povede k určitému cíli v konfliktní experimentální hře.

3.2.1 Statické strategie

To jsou ty strategie, které se na začátku série očekávaných konfliktních střetnutí stanoví a v průběhu zůstávají neměnné. Tyto se pak dále dělí na strategie podmíněné a nepodmíněné. Podmíněnými strategiemi se rozumí ty strategie, které jsou zcela nezávislé na chování partnera. Podmíněné strategie jsou naopak charakteristické svou citlivostí na chování partnera v konfliktní situaci (Křivohlavý, 2008, s. 144).

Nepodmíněné strategie

Známe-li počet tahů, pak můžeme rozdělit volby, které budou provedeny, dle předem stanoveného poměru počtu voleb A k počtu voleb B. Nepodmíněnou strategii můžeme zvolit i za předpokladu, že neznáme konečný počet tahů série konfliktních situací, rozhodneme-li se pro stálou volbu jedné z možností A/B.

Podmíněné strategie

U těchto strategií je rozhodující podmínka, ke které se vztahují. Může záviset na partnerově volbě, zisku, přání, na naší společné volbě, na poslední partnerově volbě, na jeho předposlední volbě apod. Nejčastější užívaná podmíněná strategie je strategie, která závisí na předchozí partnerově volbě. Proto se na tuto strategii zaměříme. Nazývá se TFT strategie z anglického „tit-for-tat“ a ve volném překladu znamená „oko za oko“. Strategickým plánem je v tomto případě volit stejně, jako volí partner (Křivohlavý, 2008, s. 146). Tato strategie se využívá v podobě, kdy jedna strana volí stejně, jak volil partner v předchozím tahu. Lze také opakovat volby, které partner volil o dva tahy nazpět. Stejně tak nemusí být strategie TFT striktně dodržovaná a mohou být nastaveny podmínky, kdy se partner dodržující tuto strategii zachová proti jejímu smyslu.

3.2.2 Dynamické strategie

Dynamické strategie se na rozdíl od statických strategií v průběhu série konfliktních situací mění. Tyto změny mohou být náhodné. Zaměříme-li se na strategie z hlediska hledání vhodného algoritmu, který bude simulovat rozhodování partnera, musí být tyto strategie řízené, což předpokládá jistý řád v rozhodování. Jsou-li totiž tyto strategie řízené, jsou i sledovatelné. Řízené dynamické strategie můžeme dále dělit na (Křivohlavý, 2008, s. 149):

- strategie s fázovým řazením změn – v průběhu série konfliktních střetnutí volíme vždy po určitý časový úsek jednu statickou strategii a v jistý moment tuto strategii změním na jinou statickou strategii;
- strategie s plynulou změnou – v průběhu série konfliktních střetnutí plynule měním strategii například postupným zvyšováním úrovně spolupráce.

Změny strategií mohou nastat podmíněně například v závislosti na rozhodování partnera. A samozřejmě mohou nastat také nepodmíněně podle předem stanoveného plánu.

Strategie s fázovým řazením změn jsou charakterizovány počtem těchto fází, jejich rozpoštěním v průběhu hry a charakterem strategie určené dané fázi. Prakticky – chceme-li použít strategii TFT zpožděnou o jeden krok jako ústřední strategii dané série konfliktních situací, musí být až strategii druhé fáze, protože nevíme, jaká je první volba partnera. Odpovídá-li první fáze prvnímu tahu partie, bude obsahovat strategii, jejímž celým obsahem bude jen to, jestli se jedná o volbu A, či B. Sermat (cit. dle Křivohlavého, 2008, s. 154) upozorňuje na značný vliv prvních voleb na úroveň spolupráce v dalším průběhu série konfliktních situací. Jde-li nám o kooperativní řešení v celé sérii, pak bychom neměli v prvních tazích soupeřit. Soupeření má totiž negativní dopad na partnerovo rozhodování a automaticky jej vede k soupeřivým volbám i přes naše pozdější snahy o spolupráci.

Pro ilustraci uvedu jednu strategii s fázovým řazením změn, která se jmenuje „Strategie napraveného hříšníka“⁸ (Harford a Solomon, 1969, s. 499). Série začíná 100% soupeřivou strategií v prvních třech tazích. Následuje 100% spolupracující strategie ve čtvrtém až šestém tahu. Série je uzavřena TFT strategií. Celá partie se skládá ze třiceti tahů.

Tato práce nemá ambice učinit úplný přehled možných strategií. Potřebujeme si ujasnit možnosti, které máme pro vytvoření hrového algoritmu. Tento algoritmus bude simulovat rozhodování partnera v sérii konfliktních situací tak, že povede k určitému cíli v konfliktní experimentální hře.

⁸ Z anglického „reformed sinner“.

4 VÝZKUMNÝ PROJEKT A HYPOTÉZY

V této práci se pokusím zjistit, jestli existuje v daném homogenním souboru závislý vztah mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v konfliktní situaci. Vlastnosti osobnosti budu zjišťovat psychologickým testem a konfliktní situaci budu modelovat konfliktní hrou. Stanovím parametry chování ve hře, které budou vycházet ze záznamu provedených voleb, a ověřím, zda tyto parametry průkazně souvisí se zjištěnými osobnostními vlastnostmi zkoumaných osob. Získaná data budu porovnávat Spearmanovým koeficientem pořadové korelace. Zjištěné závislosti se pokusím psychologicky interpretovat.

4.1 Volba nástroje pro měření osobnostních vlastností

Jako nástroj měření osobnostních vlastností jsem zvolil Cattellův osobnostní dotazník 16 PF. Je to metoda, pomocí které lze během cca hodiny získat skupinově, s nízkými technickými nároky a také s relativně nízkými náklady 16 podstatných vlastností, díky kterým lze všestranně poznat osobnost zkoumaných subjektů.

Test měří šestnáct polárních faktorů, což jsou především empiricky zjištěné vlastnosti, které vystihují základní rozdíly mezi lidmi (Cattell, 1975, s. 6). Tyto faktory jsou navzájem nezávislé a všechny významně ovlivňují chování. Jednotlivé škály jsou podrobně psychologicky popsány. Kromě šestnácti primárních faktorů Cattell odvozuje faktorovou analýzou primárních faktorů pět faktorů sekundárních. Tyto faktory lze chápat jako zobecnění faktorů primárních. Sekundární faktor je vždy tvořen určitými faktory primárními. V tomto výzkumu však zůstávám u šestnácti faktorů primárních.

Test má formu dotazníku a v dnešní době existují v češtině formy A, B a E (Vymětal, 2003, s. 360). Já jsem pracoval s českým překladem formy A. Při vyhodnocení je získáno šestnáct hodnot, hrubých skóre, které se převádějí pomocí tabulek na steny. Ty dosahují hodnot od 1 do 10. Takto získaná hodnota vždy představuje míru jednotlivých faktorů. Faktory jsou označeny písmeny, proto pro lepší porozumění a orientaci přikládám tabulku i se stručným popisem faktorů.

Tab. 1 Stručný popis faktorů dle Cattella (1975)

	Nízké skóre	Vysoké skóre
A	SIZOTÝMIE (-) Rezervovaný, s odstupem kritický, neohebný	AFEKTOTÝMIE (+) Vřelý, přátelský, bezstarostný, společenský
	NÍZKÁ INTELIGENCE (-) Tupý	VYSOKÁ INTELIGENCE (+) Bystrý
C	EMOČNÍ INSTABILITA (-) Ovlivňován city, emočně méně stálý, snadno rozrušen	VYŠŠÍ SÍLA EGA (+) Emočně stálý, zralý, klidný
	SUBMISIVNOST (-) Poslušný, mírný, snadno se dá svést	DOMINANCE nebo ASCENDENCE (+) Prosazuje se, je agresivní, soutěživý, tvrdošijný
F	DESURGENCE (-) Střízlivý, mlčenlivý, vážný	SURGENCE (+) Entuziastický, bezstarostný
	MALÁ SÍLA SUPEREGA (-) Jde-li o jeho prospěch, nedodrží pravidla	SÍLA SUPEREGA nebo CHARAKTER (+) Svědomitý, vytrvalý, moralista, spolehlivý
H	THRECTIA (-) Plachý, ostýchavý, inhibovaný	PARMIA (+) Dobrodružný, společensky smělý
	HARRIA (-) Houževnatý, tvrdý, realista	PREMSIA (+) Sensitivní, jemný, závislý, rozmazlený
L	ALAXIA (-) Důvěřivý, přijímá dané podmínky	PROTENSE (+) Podezřivý, žárlivý
	PRAXERNIA (-) Praktický, má "přízemní" zájmy a starosti	AUTIA (+) Imaginativní, bohémský, často duchem nepřítomný
N	NAIVITA (-) Upřímný, neokázalý	SOFISTIKOVANOST (+) "Znalý světa", protřelý
	KLIDNÁ SEBEDŮVĚRA (-) Sebejistota, radostnost, pocit bezpečí, spokojenost	SKLON K POCITŮM VINY (+) Pln obav a starostí, pohrdá sebou, nejistý, trápí se
Q₁	KONSERVATIVNÍ POVAHA (-) Konzervativní, respektuje uznávané myšlenky	RADIKALISMUS (+) Experimentující, liberální analytické volné myšlení
	ZÁVISLOST NA SKUPINĚ (-) Sociabilně závislý na skupině	SOBĚSTAČNOST (+) Soběstačný, rád se samostatně rozhoduje
Q₃	NÍZKÁ INTEGRACE SELF- SENTIMENTU (-) Bez sebekontroly, laxní, řídí se svými popudy, nedbá na sociální pravidla	VELKÁ SÍLA SELF- SENTIMENTU (+) Sebekontrola, síla vůle, společensky precizní, řídí se svým sebepojetím
	NÍZKÁ ENERGIČKÁ TENZE (-) Relaxovaný, poklidný, loudavý	VYSOKÁ ENERGIČKÁ TENZE (+) Napjatý, frustrovaný, podrážděný

4.2 Volba typu konfliktu a jeho herního modelu

Pro svou práci jsem zvolil modelovou konfliktní situaci typu „Kuře“. Jedná se o jednoduchý model, který patří mezi základní modely teorie her. Reprezentuje nejjednodušší situaci interpersonálního konfliktu, kdy je počet jednajících osob minimalizován na dvě a možnosti rozhodování každé osoby jsou omezeny pouze na varianty soupeření/spolupráce. Jedná se o hru s nenulovým součtem – pro hráče má smysl spolupracovat na případné dělbě zisku nebo spravedlivé dělbě ztráty.

Obecná výplatní matice modelové konfliktní situace typu „Kuře“ (Prestwich, 1999):

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	T; T	L; W
	B ₁	W; L	X; X

Uvádím zde obecnou matici proto, že s hodnotami lze manipulovat, ale aby se stále jednalo o hru „Kuře“, je třeba dodržet pravidlo, které říká, že $W > T > L > X$.

Tento model představuje například situaci, kdy proti sobě jedou v jednom jízdním pruhu dvě auta. Řidič každého z těchto aut může strhnout řízení a vyhnout se srážce nebo může pokračovat v jízdě. Řidiči mají do jisté míry zájem zůstat v současném jízdním pruhu a nechtějí uhnout. Pokud ani jeden neuhne, přináší toto rozhodnutí oběma řidičům fatální následky v podobě srážky s druhým vozem (situace s výsledkem „X; X“ z obecné matice). Pokud jeden z řidičů strhne volant a druhému vozidlu se vyhne, ukáže se jako zbabělec a druhý řidič vyhrává, protože jede dále v původním jízdním pruhu (situace s výsledkem „L; W“, případně „W; L“ z obecné matice). Pokud strhnou volant oba řidiči, vyhnou se oba sice srážce, ale ani jeden z nich nevyhrává tím, že zůstane v původním jízdním pruhu („T; T“ v obecné matici). Vynechme možnost, že by oba řidiči strhnuli volant a přesto se srazili. S touto variantou model nepracuje.

Významným argumentem pro volbu právě tohoto typu konfliktní situace je možný výskyt dvou různých druhů spolupráce při sérii na sebe navazujících tahů. U tohoto typu hry existují dvě různé možnosti spolupráce. Spolupráce podmíněná a spolupráce nepodmíněná. Nepodmíněnou spoluprací se v tomto případě rozumí série voleb A₁ pro hráče č. 1 a analogicky série voleb A₂ pro hráče č. 2. Strategie hráče v tomto případě je

nepodmíněně kooperativní, což znamená, že volí kooperativní volbu nezávisle na tahu druhého hráče. Podmíněnou strategií pak rozumíme situaci, kdy hráči začnou spolupracovat a volí vždy A_1 proti B_2 a poté hned následuje B_1 proti A_2 . Tento typ spolupráce je závislý vždy na tahu protihráče a ve hře „Kuře“ jím lze dosáhnout pro oba hráče největšího společného zisku (Cabon-Dhersin a Etchart-Vincent, 2012, s. 3). Dvojí typ možné spolupráce je zajímavý nejen z hlediska možné rozdílnosti výskytu u mužů a u žen, ale i v závislosti na osobnostních charakteristikách jedince. Jedná se o jeden z jevů, které budu zkoumat v rámci této práce.

Uvedl jsem výplatní matici hry typu „Kuře“ v jejím obecném tvaru. Dále uvedu již konkrétní matici, se kterou jsem pracoval. Při její konstrukci jsem se držel pravidla pro konstrukci konfliktní hry typu „Kuře“: $W > T > L > X$. První pracovní matice vypadala následovně:

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	1; 1	0; 3
	B ₁	3; 0	-2; -2

Zde vidíme, že pravidlo pro konstrukci hry „Kuře“ je dodrženo. V situaci $A_1; A_2$ získávají oba hráči hodnotu 1. Tuto hodnotu jsem zvolil kvůli tomu, že se oba hráči rozhodli vzdát se možnosti na maximální zisk a proto, i když v malé míře, mohou profitovat oba a stejně. V situaci $B_1; A_2$ získává hráč č. 1 hodnotu 3 a hráč č. 2 hodnotu 0. Hráč č. 1 šel do rizika, a protože se hráč č. 2 rozhodl do rizika nejít, je hráč č. 1 odměněn trojnásobkem hodnoty získané za situace $A_1; A_2$. O trojnásobek se jedná právě proto, že pouhý dvojnásobek by nemusel být dostatečnou motivací vzhledem k možnosti ztráty za situace $B_1; B_2$ a zároveň k možnosti pouhého zdvojnásobení za situace $A_1; A_2$. O vyšší násobek se nejedná z toho důvodu, že by případná ztráta nemusela být rizikem vzhledem k možnému zisku, což by vedlo pravděpodobně k jednotné strategii u všech hráčů. A konečně za situace $B_1; B_2$ získávají oba hráči hodnotu -2, což je zratelná ztráta oproti zisku za situace $A_1; A_2$, ale zároveň je v rámci krátké série možné tuto ztrátu vymazat změnou strategie. Mým cílem bylo vyvážit hodnoty výplaty tak, aby nezavíraly možnost projevení se co největšího možného počtu strategií.

Hru v této podobě jsem zkoušel hrát v sérii dvaceti tahů s pěti různými lidmi. Hru hráli proti mně, kdy já jsem volil v souladu s TFT strategií (více v kapitole 4.3) a uspořádání hry se značně lišilo od uspořádání, které bylo použito při samotném výzkumu. Jelikož mi šlo hlavně o funkčnost hodnot, byl jsem s výsledky spokojen. Ukázalo se, že u hráčů nepřevládá jednotná strategie – výsledné skóre se lišilo od -4 do 17. Maximální možný zisk při mé strategii TFT s první nekooperativní volbou byl pro mého partnera 30 a minimální -40. Po mém dotázání na strategii, ke které jednotliví hráči dospěli, se ve výpovědích také značně lišili. Vše naznačuje tomu, že zvolené hodnoty výplatní matice mají smysl.

Pro samotný výzkum jsem ještě jednotlivé hodnoty ve výplatní matici vynásobil pěti. To jsem udělal z toho důvodu, že hráči budou motivováni při hře penězi. Hodnoty v matici mají představovat body, kdy součet získaných bodů na konci hry představuje výhru. Pro výpočet peněžní výhry představuje jeden bod 5 Kč. Kvůli zjednodušení jsem vynásobením matice pěti mezikrok s body vynechal. Body na konci hry tedy rovnou představují možný zisk v Kč. Finální matice vypadá následovně:

		Hráč č. 2	
		A ₂	B ₂
Hráč č. 1	A ₁	5; 5	0; 15
	B ₁	15; 0	-10; -10

Určil jsem, že v jedné herní sérii hráč absolvuje 20 tahů. Tento počet jsem zvolil proto, aby hra nebyla příliš časově náročná. Dalším důvodem je fakt, že zvolený algoritmus by mohl být po více tazích jednodušeji rozpoznatelný a jeho rozpoznání by mohlo mít vliv na chování ve hře – jednalo by se už pouze o to, jestli je hráč schopen matematické úvahy o tom, jak se zachovat, aby díky znalosti algoritmu získal co nejvíce bodů.

4.3 Volba algoritmu zastupujícího herního partnera

I když si budou jednotliví hráči díky uspořádání herní situace myslet, že hrají proti jinému hráči, ve skutečnosti budou hrát proti předem definovanému jednoduchému algoritmu. Jelikož zkoumám chování ve hře, chci, aby bylo toto chování co nejméně ovlivněno vnějšími okolnostmi, které nemohu mít pod kontrolou. Kdyby hráli pokaždé

hru dva různí hráči, patřila by rozhodnutí jednoho hráče jednoznačně mezi deklarované vnější nekontrolovatelné okolnosti a měla by přímý vliv na rozhodnutí hráče druhého. Proto chci chování druhého hráče definovat algoritmem stálým pro všechny zúčastněné. Zároveň chci, aby bylo hráči umožněno plně rozvinout spolupráci a to jak podmíněnou, tak i nepodmíněnou. Proto jsem zvolil algoritmus chování druhého hráče tak, aby odpovídal TFT strategii – aktuální volba je totožná s volbou protihráče z předchozího tahu.

Bude-li hráč nepodmíněně spolupracující, tento algoritmus podpoří jeho touhu spolupracovat a od druhého kola nastolení nepodmíněné spolupráce budou zisky za jednotlivé tahy pro oba odpovídající „hře na jistotu“, bez rizika, s pomalu, ale jistě narůstajícím ziskem. Bude-li hráč pak podmíněně spolupracující, bude střídat jednotlivé možnosti voleb a algoritmus se této strategii „přizpůsobí“ a tedy podpoří i zamýšlenou podmíněnou spolupráci hráče.

Dále jsem musel také zvolit, jaká bude první volba, protože na tuto otázku strategie TFT neodpovídá. Jako první volbu jsem zvolil B, tedy volbu, která se jeví v prvním tahu jako volba útočná. Pro toto rozhodnutí nemám opodstatnění. Důležité je to, aby byla první volba algoritmu, který sleduje TFT strategii, pro všechny hráče stejná.

Stejně jako hodnoty výplatní matice i tento algoritmus a jeho funkčnost jsem před výzkumem ověřoval. Na konci zkušebních her jsem se ptal, jestli mají hráči představu o tom, jak postupoval jejich partner ve hře. Nikdo neodhalil, že hraje proti TFT strategii, i když jeden zkušební hráč odhalil, že se zhruba v polovině hry začali s partnerem střídat ve svých volbách. Rozdílnost konečných skóre i rozdílnost voleb nasvědčují tomu, že při sérii 20 tahů má užití algoritmu, který sleduje TFT strategii, smysl.

4.4 Volba ukazatelů chování zkoumané osoby v konfliktní hře

Lze najít mnoho ukazatelů, které vystihují průběh rozhodování. Rozhodně jsem nepostihnul všechny, ale snažil jsem se zvolit ty, které by mohly mít možnou psychologickou interpretaci vzhledem k osobnostním vlastnostem hráče. Vycházím hlavně z toho, že hráč provede během dvaceti tahů dvacet voleb. Vždy se rozhoduje mezi dvěma různými možnostmi. A převážně ze zápisu těchto učiněných voleb vycházím při sestavování ukazatelů chování. Jelikož ve hře vyjadřoval vždy hráč svou volbu buď modrou, nebo červenou kartou (více v kapitole 4.5), budu se dále držet

označení „modrá“ pro tah, který reprezentuje A ve finální výplatní matici a „červená“ pro B ve finální výplatní matici. Ukazatele chování jsem zvolil následující:

- Počet červených voleb – v blízkosti výskytu deseti červených voleb na sérii nebude tento ukazatel příliš vypovídající. Odchýlí se však dále k extrémním hodnotám, bude jej možné vyložit jako tendenci k vyšší míře útočení nebo naopak tendenci k vyšší míře nepodmíněné spolupráce, případně poddajnosti.
- Počet modrých voleb – platí zde to samé jako pro předchozí ukazatel, pouze převráceně. Bylo by možné tento ukazatel vynechat. Může sloužit jako kontrola výpočtů.
- Počet situací, kdy po červené volbě následuje volba modrá – tento ukazatel lze chápat jako snahu o navození spolupráce. Jestli podmíněné či nepodmíněné, to z tohoto ukazatele nelze říci.
- Počet situací, kdy po modré volbě následuje volba červená – tento parametr je součástí parametru „měnlivost voleb“. Jedná se buď o přerušení nepodmíněné spolupráce, nebo pokračování ve spolupráci podmíněné.
- Počet situací, kdy po modré volbě následuje znovu modrá – tento ukazatel představuje míru nepodmíněné spolupráce.
- Počet situací, kdy po červené volbě následuje znovu červená – zde se projeví snaha o risk a maximální navýšení vlastního zisku, případně snaha o porážení partnera ve hře.
- Skóre – jedná se o součet bodů dosažených během hry.
- Situace, kdy za dvě kola získali oba hráči 15 bodů – jedná se o zvláštní ukazatel, který zachycuje chování, které odpovídá podmíněné spolupráci.
- Měnlivost voleb – tento parametr je dán počtem změn voleb během celé hry. Čím nižší tento parametr je, tím méně je dynamiky v rozhodování hráče.
- Poslední tah – jaký bude tento tah hráče s ohledem na to, že hráč celou dobu neví, kolik tahů jej čeká a až právě před dvacátým tahem jej výzkumník upozorní na fakt, že se jedná o tah poslední.

4.5 Uspořádání experimentální herní situace

K uskutečnění sběru dat potřebuji čtyři oddělené místnosti. Dvě místnosti, kde mohou účastníci výzkumu čekat, až na ně přijde řada. V dalších dvou oddělených místnostech

se bude paralelně odehrávat samotná hra. Celé uspořádání má tvořit dojem, že hráči budou hrát vždy v neznámých dvojicích proti sobě. Tomuto byly uzpůsobeny i instrukce s důrazem na to, abych hráče přímo neklamal. Konkrétní instrukce jsou popsány v Příloze I.

V každé místnosti je jeden výzkumník, který dále instruuje hráče, vysvětluje mu průběh hry, zodpovídá případné dotazy, komunikuje s výzkumníkem v druhé místnosti a provází hráče celou hrou až do konce. Na stole výzkumníka se nachází notebook pro komunikaci s druhým výzkumníkem, pomůcky pro záznam průběhu hry, záznamový arch (Příloha II) a výplatní matice. Před účastníkem se nachází červená a modrá karta pro sdělení své volby výzkumníkovi a schéma výplatní matice (Příloha III). Místnost bude uzavřená a hráč sedí vždy tak, aby na výzkumníka přímo neviděl, ale aby jej dobře slyšel. Výzkumník sedí tak, aby hráče viděl z boku.

I když si bude hráč během hry myslet, že výzkumník používá počítač v komunikaci s výzkumníkem v druhé místnosti k tomu, aby si předali informaci o tazích, ve skutečnosti si výzkumníci předávají informaci pouze o tom, jestli je vždy tah dokonán nezávisle na jeho výsledku. To dělají pouze proto, aby synchronizovali tahy obou hráčů a nedošlo k situaci, že hráči vyjdou z místnosti v jiný čas, i když měli hrát proti sobě. Výzkumník ve skutečnosti sám simuluje tah druhého hráč zvoleným algoritmem.

Průběh tahu vypadá následovně:

- „Vaše volba prosím.“
- Výzkumník se podívá na volbu. „Vaše volba je červená/modrá.“
- Zaznamená ji do archu, rovnou si zapíše následující tah díky TFT strategii.
- Napíše přes počítač do druhé místnosti, že volba číslo X už byla učiněna.
- „Vaše volba byla červená/modrá. Volba hráče v druhé místnosti je červená/modrá. Získáváte X bodů. Hráč v druhé místnosti získává X bodů. Vaše celkové skóre je X bodů. Celkové skóre druhého hráče je X bodů.“ X představuje konkrétní hodnotu v závislosti na výplatní matici.
- Výzkumník vše zapíše.
- „Další kolo.“
- Po devatenácti kolech: „Následující volba bude Vaše poslední. Vaše volba prosím.“

Takto proběhne 20 tahů. Na konci sdělí výzkumník hráči výsledné skóre. K případnému kladnému výsledku pogratuluje a předá výhru. Poté výzkumník hráče požádá, aby nikomu nesdělil žádné detaily o hře. Mohl by tak znehodnotit výzkum. Proběhne rozloučení, příprava na dalšího hráče a vše probíhá znovu s novým hráčem.

Ve vytváření herní situace jsem kladl důraz na vědomé řízení těch situačních vlastností, které mají zásadní vliv na chování v konfliktní situaci. Všichni hráči znali předem pravidla hry i cíl, jaký jim byl pravidly stanoven. Uzpůsobil jsem výplatní matici, aby odpovídala typu konfliktní situace, kterou má reprezentovat. Tato výplatní matice byla vždy hráči známa. Hráči neznali počet tahů, které budou absolvovat, ale věděli, že budou před posledním tahem upozorněni. V průběhu celé hry znali své i partnerovo průběžné skóre. Domnělá komunikace s partnerem ve hře mohla probíhat pouze prostřednictvím učiněných voleb. Hráči měli na své volby přiměřený čas a nebyl na ně vytvářen záměrný časový nátlak.

4.6 Vymezení cíle výzkumu a výzkumných hypotéz

Cíl: Cílem této práce je prokázat, zda chování v konfliktní situaci typu „Kuře“ vykazuje průkazné souvislosti s osobnostními vlastnostmi hráče zjišťovanými pomocí osobnostního dotazníku 16 PF. Nabytá zjištění budou psychologicky interpretována.

Výzkumné otázky:

Existuje u studentů vysokých škol ve věku 20-24 let závislý vztah mezi chováním v modelové konfliktní situaci typu „Kuře“ a osobnostními vlastnostmi zjišťovanými pomocí osobnostního dotazníku 16 PF?

Jakou mají případné statisticky významné závislosti psychologickou interpretaci?

H1: Ve vypočtené korelační matici se vyskytnou průkazné korelace mezi skóry dotazníku 16 PF a hodnotami zvolených ukazatelů chování v experimentální hře typu „Kuře“ na 5 % hladině významnosti.

Z teorie a také z výsledků již provedených výzkumů lze usuzovat, že některé faktory budou pravděpodobně statisticky významně korelovat se zvolenými parametry chování a jiné spíše nikoli⁹. Protože jsou však poznatky v této oblasti značně nejednotné, tak

⁹ Jako příklad lze uvést faktory G a E, které vzešly z výzkumu Gillise a Woodse (1971) jako významně korelující s chováním v experimentální konfliktní hře „Věžňovo dilema“.

místo stanovení hypotéz o vztahu jednotlivých výplatních parametrů a již konkrétních faktorů spočítám korelace mezi všemi faktory a všemi výplatními parametry.

H2: Úroveň podmíněné spolupráce u mužů v konfliktní situaci typu „Kuře“ zjišťovaná jako poměr počtu tahů, kdy získají hráči během dvou kol každý 15 bodů, k počtu tahů celkem je statisticky významně vyšší než úroveň podmíněné spolupráce u žen.

H3: Úroveň nepodmíněné spolupráce u žen v konfliktní situaci typu „Kuře“ zjišťovaná jako poměr počtu tahů, ve kterých hráč volí dvakrát po sobě neútočnou volbu nezávisle na volbě partnera, k počtu tahů celkem je statisticky významně vyšší než úroveň nepodmíněné spolupráce u mužů.

Neútočnou volbu v tomto případě představuje volba A z výplatní matice.

Podmíněná a nepodmíněná spolupráce je signifikantním parametrem konfliktní hry typu „Kuře“. Proto považuji za důležité se tomuto jevu blíže věnovat. To, zda podmíněná či nepodmíněná spolupráce statisticky významně souvisí s některým faktorem osobnosti, zjišťuje H1. Díky H2 a H3 ověřím možnou preferenci určitého typu spolupráce muži nebo ženami.

Hypotéza H2 vychází z předpokladu, že muži odpovídají častěji spoluprací na předchozí kooperativní volbu partnera než soupeřivě na předchozí soupeřivou volbu partnera (Křivohlavý, 2008, s. 86). Vzhledem k povaze hry by to mohlo znamenat, že muži budou častěji volit podmíněnou spolupráci, neboť také platí, že následují spíše nabídku spolupráce. U mužů by se měla tedy rychleji objevit podmíněná spolupráce a měli by v ní pokračovat.

Hypotéza H3 zase vychází z tvrzení, že ženy volí ze začátku v sérii konfliktních situací spíše spoluprací (Křivohlavý, 2008, s. 86). Jelikož podmíněná spolupráce může být na začátku hry maximálně dílem náhody, je pravděpodobné, že ženy budou spíše volit méně riskantní, ale jistou nepodmíněnou spolupráci. To se jim vlivem TFT strategie „herního partnera“ vrátí v dalších tazích. Ženy nepůjdou do rizika „rozhněvání partnera“ a raději budou pokračovat v jistotě nepodmíněné spolupráce.

H4: Většinu zjištěných průkazných korelací bude možno psychologicky interpretovat.

Předpokladem pro H4 je to, že jednotlivé faktory 16 PF jsou tak podrobně psychologicky popsány, že by mělo být možné interpretovat zjištěné závislosti mezi chováním v konfliktní hře a osobnostními vlastnostmi zkoumaných osob.

Tyto hypotézy ověřuji na souboru 30 osob – 15 mužů a 15 žen ve věkovém rozmezí od 20 do 24 let. Všechny tyto osoby jsou studenty vysokých škol. Získaná data porovnávám Spearmanovým koeficientem pořadové korelace. Pro testování H2 a H3 použiji t-test.

5 PRŮBĚH A VÝSLEDKY TESTOVÁNÍ A EXPERIMENTU

Z vlastní zkušenosti vím, že to, co si naplánujeme, nemusí vždy vyjít a tato zkušenost se opakovala i zde při výzkumu. Proto zde uvádím nejen výsledky testování a experimentu, ale také zde zmiňuji samotný průběh získávání dat pro výzkum. Soustředím se hlavně na výběr zkoumaných osob, protože tento faktor do značné míry zkomplikoval sběr dat.

5.1 Výběr zkoumaných osob a jejich motivování

Původně měli být vzorkem studenti pouze jedné konkrétní vysoké školy. Jejich věk se měl pohybovat v rozmezí od 20 do 24 let. V budově této školy mi zároveň byly poskytnuty prostory pro sběr dat, proto se toto řešení jevílo jako optimální. Protože je účast na výzkumu časově náročná¹⁰, vyžaduje jisté odhalení se a aktivní přístup, bylo obtížné získat patnáct mužů a patnáct žen pouze z této jedné vysoké školy. Určil jsem kritéria výběru – muž/žena mezi 20 a 24 lety a zároveň student/studentka vysoké školy.

Provedl jsem výběr na základě dobrovolnosti, kdy se vybrané vhodné osoby samy rozhodují, zda se stanou členy zkoumaného vzorku, či nikoli. Tento aspekt je překážkou tomu, aby získané údaje mohly být považovány za významně reprezentativní (Reichel, 2009, s. 84). Avšak vzhledem k povaze výzkumu se dle mého názoru jedná o adekvátní výběrový postup.

Postupně jsem oslovil 260 studentů. Místo plánovaného jednoho dne jsem musel uskutečnit sběr dat ve třech různých termínech. Minimální rozsah souboru má čítat patnáct mužů a patnáct žen. Toho se mi nakonec podařilo dosáhnout.

Zkoumané osoby byly motivovány k výkonu penězi. Jejich cílem bylo ve hře získat co nejvíce bodů a tyto body, dosáhnul-li jejich konečný součet kladných hodnot, jim byly proměněny za peníze. Tyto peníze si odnesly jako výhru. Bylo-li jejich konečné skóre záporné, nedostaly výhru žádnou.

¹⁰ Vyplnění osobnostního dotazníku trvá přibližně jednu hodinu. Hra trvá jednomu hráči patnáct minut, ale celkový čas se může vlivem čekání prodloužit na tři hodiny.

5.2 Průběh samotného testování a experimentu

Ve smluvený čas jsme se sešli v jedné z učeben, kde jsem uvedl příchodivší do výzkumu, seznámil jsem je s průběhem a nechal je podepsat informovaný souhlas. Poté jsem rozdál osobnostní dotazníky 16 PF, instruoval jsem zúčastněné, odpověděl na dotazy a pustili jsme se do práce. Když jsem vybral i poslední záznamový arch, tak byli účastníci rozdělení náhodně pomocí karet do dvou skupin a již odděleně čekali na zavolání do místnosti ke hře. Tam dostali instrukce a ve dvou místnostech paralelně se odehrála hra. Tato hra trvala vždy maximálně patnáct minut. Po skončení hry byly předány závěrečné informace, sdělena možnost přeposlání zpracovaných dat v podobě bakalářské práce a případně vyplacena odměna. Po rozloučení následovalo zavolání dalších účastníků, kteří byli na řadě.

5.3 Ošetření etického aspektu výzkumu

Protože jsem pracoval s citlivými daty, opatřil jsem si informovaný souhlas k jejich zpracování. Součástí informovaného souhlasu bylo i prohlášení o tom, že byl níže podepsaný informován o podstatě výzkumu a o možnosti kdykoli od spolupráce na výzkumu odstoupit. Konkrétní znění textu příkládám v Příloze IV. Z názvu projektu jsem vyřadil pojmenování hry, aby nebylo prozrazeno její zaměření.

I když byly instrukce podány tak, aby nebylo vyloženě řečeno, že hráč hraje proti svému hernímu partnerovi v druhé místnosti, celá situace byla se záměrem vytvořena tak, aby si to hráč myslel. Proto byl vždy jednotlivcům na konci hry odhalen tento záměr a každý hráč byl případně ošetřen tak, aby neodcházel s pocitem, že byl obelhán.

5.4 Výsledky zkoumaných osob v osobnostním dotazníku 16 PF

Zde uvádím tabulku, ve které jsou zaznamenány výsledky zkoumaných osob v osobnostním dotazníku. Při zpracovávání dat jsem užíval jména taková, pod jakými se účastníci výzkumu podepsali. Kvůli ochraně osobních dat nahrazuji tato jména číselným kódem. Následuje sloupeček označující pohlaví – „0“ pro ženy a „1“ pro muže. Dále následují sloupce s šestnácti faktory s hrubými skóry. Tyto skóry se obvykle převádějí pomocí tabulek na steny, ale pro potřeby tohoto výzkumu je užitečnější je nechat

v hrubých skórech, protože ty zajišťují jemnější rozlišení výsledků u jednotlivých faktorů.

Tab. 2 *Výsledky zkoumaných osob - Hrubé skóry 16 PF*

účastník	pohlaví	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q ₁	Q ₂	Q ₃	Q ₄
1	0	16	8	14	10	13	15	10	15	8	15	7	9	3	8	14	16
2	0	11	10	14	12	13	8	10	14	9	14	5	13	11	16	13	17
3	0	14	8	13	13	19	16	16	12	10	11	6	10	2	9	13	16
4	0	15	12	17	11	15	7	15	18	10	12	11	20	6	11	12	21
5	0	12	11	16	20	15	4	16	17	10	17	7	5	12	11	9	15
6	0	16	10	14	10	8	11	9	20	9	13	11	15	6	14	11	20
7	0	10	9	11	13	11	12	9	19	12	10	12	16	5	15	7	21
8	0	16	11	19	15	14	10	24	10	7	12	7	10	4	13	11	15
9	0	15	10	15	18	19	16	20	14	8	10	6	6	4	8	14	8
10	0	15	11	15	22	23	2	21	13	15	16	6	15	5	12	8	20
11	0	11	10	18	12	15	7	10	8	10	8	17	12	4	13	14	14
12	0	15	11	14	14	13	11	23	17	9	14	6	13	2	7	14	17
13	0	16	9	5	9	6	16	0	18	13	8	10	20	8	14	12	26
14	0	13	10	12	11	22	11	15	16	8	14	8	14	5	13	14	14
15	0	13	10	16	13	14	10	16	16	10	12	8	13	5	11	12	19
16	1	7	11	17	13	15	5	8	8	12	16	9	9	5	16	15	11
17	1	13	10	18	14	18	6	16	16	10	13	6	4	8	12	16	9
18	1	10	12	15	15	11	14	7	12	10	16	12	9	8	10	12	18
19	1	13	11	14	19	16	11	20	15	7	18	6	5	5	9	10	6
20	1	11	11	16	16	14	14	19	6	15	11	11	6	6	10	9	24
21	1	14	12	15	19	19	13	22	13	14	10	7	6	9	11	16	12
22	1	12	9	7	12	4	6	6	16	12	12	14	21	4	14	7	22
23	1	16	11	17	7	15	9	12	16	8	16	10	10	5	9	12	18
24	1	19	10	10	15	20	6	22	14	14	11	10	17	4	9	5	18
25	1	13	10	15	15	16	8	19	12	12	9	10	9	8	7	12	18
26	1	11	12	10	21	15	16	8	4	10	9	11	14	6	15	8	17
27	1	6	11	13	8	18	14	10	16	11	7	11	12	11	12	15	15
28	1	5	11	19	21	11	14	9	9	12	11	14	7	8	17	14	9
29	1	7	10	17	12	8	16	21	14	8	10	12	23	12	15	13	20
30	1	15	9	11	17	22	3	7	7	16	15	5	11	5	17	9	14

5.5 Výsledky zkoumaných osob ve zvolených ukazatelích chování ve hře

Na základě zvolených ukazatelů chování ve hře jsem analyzoval provedené zápisy voleb jednotlivých hráčů a výsledky uvádím v následující tabulce.

Tab. 3 Výsledky zkoumaných osob - ukazatele chování

účastník	Pohlaví	Č	M	Č-M	M-Č	M-M	Č-Č	Skóre	Dvě kola -> zisk		
									15 bodů oba	Měnlivost voleb	Poslední tah
1	0	11	9	5	4	4	6	25	3	9	1
2	0	12	8	4	4	3	8	15	5	8	1
3	0	6	14	5	5	8	1	120	7	10	1
4	0	11	9	5	5	4	5	35	2	10	0
5	0	7	13	5	4	8	2	85	6	9	1
6	0	7	13	4	4	8	3	80	3	8	1
7	0	11	9	4	4	5	6	15	3	8	0
8	0	9	11	3	2	8	5	5	1	5	1
9	0	10	10	6	6	4	3	45	7	12	0
10	0	10	10	9	10	0	0	150	19	19	0
11	0	9	11	9	9	1	0	140	17	18	1
12	0	11	9	5	6	3	5	55	7	11	0
13	0	12	8	6	6	1	6	35	7	12	0
14	0	10	10	8	7	2	2	85	11	15	1
15	0	11	9	7	7	1	4	70	11	14	1
16	1	20	0	0	0	0	19	-200	0	0	0
17	1	15	5	3	4	1	10	-45	4	7	0
18	1	11	9	8	7	1	3	70	12	15	1
19	1	10	10	9	8	1	1	105	15	17	1
20	1	12	8	7	7	1	4	60	12	14	0
21	1	12	8	1	2	6	10	-40	0	3	0
22	1	13	7	7	6	0	5	45	11	14	0
23	1	14	6	4	5	1	8	-10	6	9	0
24	1	13	7	5	4	3	7	-15	3	9	1
25	1	13	7	6	7	0	6	45	10	13	0
26	1	11	9	8	7	1	3	70	12	15	1
27	1	12	8	3	3	5	8	-20	1	6	0
28	1	9	11	5	6	5	3	85	8	11	0
29	1	12	8	5	5	3	6	20	4	10	0
30	1	12	8	8	7	0	3	80	14	16	0

Legenda:

Č	počet červených voleb
M	počet modrých voleb
Č-M	situace, kdy po červené volbě následuje modrá
M-Č	situace, kdy po modré volbě následuje červená
M-M	situace, kdy po modré volbě následuje modrá
Č-Č	situace, kdy po červené volbě následuje červená

Jednotliví účastníci zde opět vystupují pod svým číselným kódem. Tabulka pokračuje sloupcem s rozlišením mužů a žen. Poté následují zvolené herní parametry. Pro snadnější porozumění udávám pod tabulkou legendu s vysvětlivkami zkratk. Poslední tah může nabývat hodnot „0“ pro označení červené volby a „1“ pro označení volby modré. Charakteristiky jednotlivých ukazatelů chování odpovídají popisu, který jsem uvedl v kapitole 4.4.

Ukazatel „Poslední tah“ říká, jakou variantu zvolil hráč v momentě, kdy se dozvěděl, že následující tah bude jeho poslední. Tato informace však není v tomto případě příliš validní. Nemusí představovat pouze to, jak se hráč rozhoduje při oznámení posledního kola. Může také odrážet předchozí strategii a na faktu, že se jedná o poslední kolo, nemusí rozhodnutí hráče nijak záviset. Příkladem za všechny může být případ, kdy zhruba v polovině hry zvolil hráč podmíněnou spolupráci a v ní pokračoval až do konce – nezávisle na tom, kolikátý tah byl poslední. Proto výsledky sice uvádím, ale dále s nimi nepracuji.

5.6 Statistické vztahy osobnostních a herních proměnných veličin

Statistické vztahy mezi zvolenými ukazateli chování jednotlivých účastníků výzkumu ve hře a naměřenými osobnostními vlastnostmi těchto účastníků zjišťují Spearmanovým koeficientem pořadové korelace.

Kritická hodnota Spearmanova korelačního koeficientu na hladině významnosti $\alpha = 0,05$ pro $n = 30$ je 0,362. Je-li $|r_{Sp}| > r_{Sp(\alpha, n)} \Rightarrow$ koeficient pořadové korelace je statisticky významný na hladině významnosti α . V následující tabulce jsou spočítány všechny korelace, kdy sloupce označují jednotlivé faktory a v řádcích jsou jednotlivé ukazatele chování ve hře. Tučně a o bod větším písmem jsou zvýrazněny ty korelace, které jsou statisticky významné.

Z tabulky jsem se rozhodl vynechat ukazatel „M“, protože odpovídá převrácené hodnotě zastoupené již ukazatelem „Č“.

Tab. 4 *Statistické vztahy hrubých skóre a ukazatelů chování*

	A	B	C	E	F	G	H	I
Č	-0,068	-0,037	-0,097	-0,229	-0,001	-0,227	-0,129	-0,032
Č-M	-0,021	-0,069	-0,245	0,295	0,132	-0,001	-0,113	-0,257
M-Č	-0,069	0,003	-0,100	0,288	0,124	0,009	-0,066	-0,268
M-M	0,105	0,042	0,086	-0,081	-0,107	0,382	0,265	0,307
Č-Č	-0,005	-0,004	0,042	-0,373	-0,160	-0,036	-0,003	0,180
Celkové skóre	-0,041	-0,054	-0,078	0,329	0,096	0,010	-0,070	-0,158
Dvě kola -> zisk 15 bodů oba	-0,128	-0,051	-0,141	0,368	0,114	-0,051	-0,138	-0,339
Měnlivost voleb	-0,043	-0,039	-0,194	0,292	0,128	-0,006	-0,117	-0,272

	L	M	N	O	Q ₁	Q ₂	Q ₃	Q ₄
Č	0,352	-0,070	0,049	0,075	0,215	0,041	0,077	0,184
Č-M	0,084	0,064	0,071	0,123	-0,215	-0,103	-0,397	0,120
M-Č	0,091	0,027	0,076	0,066	-0,159	-0,122	-0,286	0,119
M-M	-0,334	-0,174	-0,015	-0,076	0,069	-0,079	0,185	-0,141
Č-Č	0,118	-0,164	0,016	0,031	0,270	0,049	0,315	0,092
Celkové skóre	-0,026	0,178	-0,010	-0,013	-0,187	-0,028	-0,281	-0,027
Dvě kola -> zisk 15 bodů pro oba	0,124	0,121	0,002	-0,035	-0,158	-0,040	-0,336	0,042
Měnlivost voleb	0,102	0,057	0,077	0,123	-0,209	-0,082	-0,348	0,115

Z tabulky vidíme, že statisticky významné jsou v daném souboru korelace: mezi „Č-Č“ a faktorem E, mezi ukazatelem podmíněné spolupráce a faktorem E, mezi „M-M“ a faktorem G a mezi „Č-M“ a faktorem Q₃.

Úroveň podmíněné a nepodmíněné spolupráce u mužů a u žen v konfliktní situaci typu „Kuře“ zjišťují na dvou konkrétních ukazatelích chování ve hře. Pro podmíněnou spolupráci je to ukazatel „Dvě kola -> zisk 15 bodů pro oba“ a pro nepodmíněnou spolupráci ukazatel „M-M“.

Významnost rozdílů průměrů u mužů a u žen ověřuji t-testy u daných ukazatelů chování. Kritická hodnota na hladině významnosti $\alpha = 0,05$ pro $n = 29$ ($n = n - 1$) je 1,699. Je-li $t > 1,699 \Rightarrow$ rozdíl mezi průměry na hladině významnosti 0,05 je statisticky významný. V následující jednoduché tabulce uvedu průměrné hodnoty dosažené muži i ženami v ukazatelích pro podmíněnou i nepodmíněnou spolupráci. V tomto případě

nebudu nic zvýrazňovat, protože žádná z hodnot není za daných podmínek statisticky významná.

Tab. 5 Rozdíly u mužů a žen v ukazatelích podmíněné a nepodmíněné spolupráce

	M-M	Dvě kola -> zisk 15 bodů oba
Průměr ženy	4	7,27
Průměr muži	1,87	7,47
T-test:	0,026	0,917

6 DISKUSE A ZÁVĚRY VÝZKUMU

6.1 Vnitřní validita provedeného výzkumu

I když jsem se snažil zajistit co nejvyšší možný stupeň vnitřní validity provedeného výzkumu, jsem si vědom několika vnějších proměnných, které mohou úroveň vnitřní validity snižovat.

Uspořádání výzkumu – Sběr dat lze rozdělit na dvě části, kdy v první části účastníci výzkumu vyplňovali osobnostní dotazník a v druhé části hráli hru. Mezi těmito dvěma částmi byla stanovena patnáctiminutová pauza. To, že tyto dvě části výzkumu následovaly po sobě s tímto rozestupem a právě v tomto pořadí, mohlo mít vliv na chování v samotné hře, a proto nesmíme tento fakt opomíjet.

Z teorie víme, že znalost soupeře, dokonce i pouhý fakt, že se s ním před hrou setkáme, ovlivňuje následné herní chování (Křivohlavý, 2008, s. 116). I když jsem zajistil, že hráči nevěděli, s kým konkrétně se střetávají, měli možnost se setkat se všemi účastníky při první části výzkumu a tím, že věděli, kdo je v jejich skupině, mohli odvodit, kdo v jejich skupině není. Mnohem jednoznačnější by bylo, kdyby se účastníci z obou skupin nikdy v rámci výzkumu nesečkali. Jejich setkání však mohlo mít i pozitivní vliv pro podpoření dojmu, že budou hrát opravdu proti reálným lidem.

Motivace – Účastníkům výzkumu bylo sděleno, že jejich cílem ve hře je získat co nejvíce bodů. Tento cíl byl podpořen možností získat peněžní výhru, která vychází právě z výsledného skóre. Přesto jsem narazil během hry na účastníka, u kterého bylo nápadné, že i přes nepříznivý vývoj skóre stále setrval v nepříznivé strategii – dosáhl maximální možné ztráty. Po dotázání se účastníka na tento jev jsem zjistil, že motivace neprohrát s partnerem ve hře převládla nad pravidly hry i nad peněžní motivací. Jelikož soupeře simulovala ve skutečnosti TFT strategie, nemohl účastník s takto silnou motivací dopadnout jinak, než s maximální možnou ztrátou.

Zvolený algoritmus – Jak jsem zmínil již v předchozím odstavci, zvolený algoritmus mohl v jistém případě zafungovat tak, že nedovolil účastníkovi se plně a přirozeně

projevit. Zajímavé by bylo zjistit, jak by případ z předchozího odstavce pokračoval při více než dvaceti tazích.

Zvolené ukazatele chování – Při stanovování ukazatelů chování ve hře jsem postupoval tak, že jsem nejprve zvolil konfliktní hru a až poté jsem z toho, jaké možnosti hra nabízela, vyvodil ukazatele a u nich jsem následně usuzoval, jaké chování ve hře popisují. Přesnější postup by byl takový, že bych určil, jaké chování chci sledovat a na základě toho zvolil ukazatele tohoto chování. Tento postup jsem dodržel jen částečně při stanovování ukazatelů podmíněné a nepodmíněné spolupráce.

Možnost prozrazení principu hry – I když jsem se uspořádáním herní situace snažil zamezit tomu, aby si hráči mezi sebou sdělili pravou podstatu výzkumu (že hrají proti předem definovanému algoritmu), před závěrečným rozloučením jsem z etických důvodů vždy účastníkovi odhalil tuto skutečnost. Sice jsem jej požádal, aby tento fakt v žádném případě nesdělil dalším čekajícím, ale mohlo se stát, že účastník tuto dohodu nedodržel. Kdyby tomu tak bylo, nezjišťoval bych výzkumem chování v konfliktní situaci, ale pouze schopnost orientace ve hře a využití znalosti algoritmu ve svůj prospěch. Z dotazování na konci hry na strategii, ke které se zkoumaná osoba během hry dopracovala, usuzuji, že k prozrazení nedošlo.

Charakteristiky výzkumníka – Na sběru dat se podíleli dva výzkumníci. Já jako hlavní výzkumník a asistent, který pracoval v druhé místnosti. Z organizačních důvodů jsem nebyl schopen zajistit, aby asistentem byl muž. I když výzkumník pracoval pouze jako sdělovatel instrukcí a výsledků, mohly být případné odlišnosti ve výsledcích jednotlivých skupin dány nejen osobnostními vlastnostmi účastníků, ale i charakteristikami výzkumníka, mezi něž rozdílnost pohlaví jistě patří. Rozdílnosti mezi výzkumníky jsem se snažil zmírnit zaškolením, přísným sjednocením předávaných instrukcí a stanovením jednotného scénáře průběhu hry.

Protože jsem výzkum financoval z vlastních zdrojů, mohlo hrát vliv, že bych při stoprocentní úspěšnosti hráčů vyplatil na výhrách 4 500 Kč. I když to pro mě není malá částka, počítal jsem s ní již při tvorbě výzkumného projektu. Scénář hry jsem také sestavil tak, aby nedával prostor pro neřízené intervence ze strany výzkumníka.

6.2 Vnější validita provedeného výzkumu

Jak jsem uvedl v kapitolách 2.2.2 a 2.2.3, zdá se, že u zjišťování vztahu mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v interpersonálním konfliktu hraje významnou roli to, jakým způsobem osobnostní vlastnosti měříme, jakou konfliktní situaci pro experiment vybereme, a samozřejmě hrají další roli situační faktory. Experimentem, který byl proveden na určitém vzorku lidí, určitým postupem a výsledky byly zpracovány určitou metodou, dokazujeme velkou či malou míru jistoty, že specifický vzorek lidí se bude chovat podobně za situace, která je co nejvíce podobná modelové experimentální situaci, a to za předpokladu, jsou-li pozorovány stejné jevy, jaké byly sledovány u experimentu. Proto se také výzkumy na toto téma ve výsledcích často liší.

Výsledky mého výzkumu není možné bezmyšlenkovitě zobecnit na širší populaci. Výběr zkoumaných osob nebyl v dané populaci náhodný, ale musel jsem zvolit výběr na základě dobrovolnosti. Osoby, které se rozhodly pro účast na výzkumu, mají pravděpodobně společnou charakteristiku, kvůli které se právě oni do výzkumu přihlásili a dalších 230 oslovených ne. Proto výběr nemůže být reprezentativní pro danou populaci.

Výzkumu se zúčastnilo 30 osob. Soubor takového rozsahu také neodpovídá ambicím na zobecnění dosažených výsledků. Na druhou stranu je dostatečně velký, aby se v něm ukázala zjištění, která jsou podobná zjištěním plynoucím z výzkumů jiných autorů, kteří pracovali s daleko většími soubory (faktory E a G ve výzkumu Gillise a Woodse, 1971).

Mnou zjištěné výsledky mají spíše povahu orientační a mohou podpořit úvahu o směru dalšího bádání na poli výzkumu vztahu osobnostních vlastností a chováním v konfliktních situacích.

6.3 Porovnávání získaných poznatků s očekáváním

Z poznatků, které jsem zmínil v teoretické práci, jsem usuzoval, že se ve vypočtené korelační matici vyskytnou průkazné korelace mezi skóry dotazníku 16 PF a hodnotami zvolených ukazatelů chování ve hře typu „Kuře“. Nezajímalo mne však jen pouze to, jestli se vyskytnou, důležité bylo také zjistit, které to případně jsou. Statistické vztahy mezi zvolenými ukazateli chování jednotlivých účastníků výzkumu v konfliktní hře a

naměřenými osobnostními vlastnostmi těchto účastníků jsem zjišťoval Spearmanovým koeficientem pořadové korelace.

Ukázalo se, že statisticky významné jsou v daném souboru a na dané hladině významnosti korelace následujících ukazatelů chování a faktorů osobnosti:

$$\alpha = 0,05 \quad n = 30$$

M-M	0,382	G
Č-Č	-0,373	E
Dvě kola -> zisk 15 bodů pro oba	0,368	E
Č-M	-0,397	Q ₃

Tyto zjištěné průkazné korelace se pokusím v následující kapitole psychologicky interpretovat.

Úroveň podmíněné spolupráce u mužů v konfliktní situaci typu „Kuře“ jsem zjišťoval jako poměr počtu tahů, kdy získají hráči během dvou kol každý 15 bodů, k počtu tahů celkem. U žen jsem postupoval stejně a výsledky porovnal pomocí t-testu, kdy $n = 29$ a $\alpha = 0,05$. Navzdory předpokladu se ukázalo, že úroveň podmíněné spolupráce u mužů není statisticky významně vyšší než úroveň podmíněné spolupráce u žen.

Úroveň nepodmíněné spolupráce u žen jsem zjišťoval jako poměr počtu tahů, ve kterých hráč volí dvakrát po sobě neúčinnou volbu nezávisle na tahu „partnera“, k počtu tahů celkem. Toto chování představuje ukazatel „M-M“. U mužů jsem úroveň nepodmíněné spolupráce zjišťoval stejně a výsledky porovnal pomocí t-testu, kdy $n = 29$ a $\alpha = 0,05$. Navzdory předpokladu se ukázalo, že úroveň nepodmíněné spolupráce u žen není statisticky významně vyšší než úroveň nepodmíněné spolupráce u mužů.

6.4 Interpretace získaných poznatků

Z šestnácti faktorů prvního řádu jsem našel statisticky významné vztahy k ukazatelům chování v konfliktní hře u tří. Jsou jimi faktory E, G a Q₃. K interpretaci získaných poznatků využiji popsaných charakteristik jednotlivých faktorů (Cattell, 1975) a tyto se pokusím propojit s chováním, které bylo zjištěno pomocí stanovených ukazatelů.

Nízké skóre u faktoru E značí submisivnost (poslušný, mírný, snadno se dá svést, přizpůsobuje se) a vysoké skóre značí dominanci (prosazuje se, je agresivní, soutěživý, tvrdošíjný).

Mezi faktorem E a ukazatelem chování Č-Č jsem zjistil negativní korelaci -0,373. Ukazatel Č-Č by měl představovat situace, kde se projeví snaha o risk a maximální navýšení vlastního zisku, případně snaha o poražení partnera ve hře. Maximálního navýšení vlastního zisku lze dosáhnout v rámci naší hry podmíněnou spoluprací. Druhou možnou strategií, kdy se dosáhne vysokého konečného skóre je nepodmíněná spolupráce. Spojíme-li vysoké skóre E s touhou zvítězit či získat co nejvíce bodů, tak jsou volby Č-Č vyloučeny. Tomu odpovídá zjištěný vztah.

Mezi faktorem E a ukazatelem chování „Dvě kola -> zisk 15 bodů pro oba“ jsem zjistil korelaci 0,368. Ukazatel „Dvě kola -> zisk 15 bodů pro oba“ představuje podmíněnou spolupráci a je to jediná cesta k maximálnímu zisku ve hře. Vztah mezi častým výskytem tohoto ukazatele a vysokým skóre E vysvětluje srozumitelně charakteristika faktoru E v předchozím odstavci.

Nízké skóre u faktoru G značí malou sílu superega (jde-li o jeho prospěch, nedodrží pravidla) a vysoké skóre značí sílu superega nebo charakter (svědomitý, vytrvalý, moralista, spolehlivý).

Mezi faktorem G a ukazatelem chování „M-M“ jsem zjistil korelaci 0,382. Ukazatel „M-M“ představuje nepodmíněnou spolupráci. Hráč volí neútočnou spolupracující variantu. Člověk s vysokým skóre v G je svědomitý a starostlivý pokud jde o mravní normy a pravidla. Volba „Č“ může přinést větší zisk, ale volba „M“ je sice méně výnosná, zato nehrozí ztráta bodů a ani získání bodů na úkor druhého. Morálně se jeví volba „M“ jako nejpříjemnější.

Nízké skóre u faktoru Q₃ značí nízkou sílu self-sentimentu (bez sebekontroly, laxní, řídí se svými popudy, nedbá na sociální pravidla) a vysoké skóre u faktoru Q₃ značí velkou sílu self-sentimentu (sebekontrola, síla vůle, společensky precizní, řídí se svým sebepojetím).

Mezi faktorem Q₃ a ukazatelem chování „Č-M“ jsem zjistil negativní korelaci -0,397. Ukazatel „Č-M“ představuje snahu o navození spolupráce – nevíme, jestli podmíněné či nepodmíněné. Jestliže jsou lidé s vysokým skóre Q₃ charakterizováni jako prozíraví, ohleduplní, svědomití a dbající na etiku a sociální reputaci, pak zjištěný vztah neumím

interpretovat. Z naměřených dat plyne, že lidé, kteří dosáhli nízkých hodnot Q_3 , mají větší sklony ke snaze o navození spolupráce než lidé skórující výše ve faktoru Q_3 . Toto zjištění mi nedává smysl.

Ukázalo se, že závislost faktorů G a E na některých ukazatelích chování v experimentální hře je možné psychologicky interpretovat a dávají smysl. Korelaci mezi faktorem Q_3 a ukazatelem chování „Č-M“ neumím na základě psychologické charakteristiky faktoru Q_3 smysluplně vyložit.

Pro další bádání se zdají být zajímavé také výsledky, které sice nejsou statisticky významné na dané hladině významnosti, ale které se této hranici znatelně blíží – jsou jimi korelace mezi faktory I, L, Q_3 a některými ukazateli chování, které dosahují hodnot $|r_{sp}| > 0,320$.

ZÁVĚR

Konflikty mají mnoho aspektů a lze se na ně dívat z různých úhlů pohledu. Znamé je rozdělení konfliktů na konflikty intrapersonální a sociální, které se dále dělí na konflikty interpersonální, konflikty uvnitř skupiny a konflikty meziskupinové. Méně známé je rozdělení interpersonálních konfliktů dle jejich psychologické charakteristiky – konflikty představ, názorů, postojů a zájmů. Interpersonální konflikty hrají důležitou roli v rozvoji mezilidských vztahů, sociálních skupin a společností. Proto je důležité se konflikty zabývat, snažit se jim porozumět a naučit se je zvládat. Existuje několik modelů zvládání interpersonálních konfliktů. V experimentální sociální psychologii se setkáváme při modelování konfliktních situací experimentální hrou s modelem dvou stylů zvládání interpersonálních konfliktů. Praktičnost užití tohoto modelu spočívá v jeho jednoduchosti a jednoznačnosti.

Co lidé dělají, je funkcí toho, jací jsou a toho, v jaké situaci se nacházejí. Chování a podnětovou situaci můžeme měřit, proto je jejich vztah klíčem k psychickým procesům uvnitř organismu. V psychologických laboratořích byla v modelových situacích zkoumána celá řada podmínek, za nichž probíhá řešení konfliktů. Byly identifikovány ty podmínky, které mají významný vliv na chování v interpersonálním konfliktu – je tedy možné tyto podmínky řídit.

Otázkou vlivu osobnostních vlastností na chování v interpersonálním konfliktu se zabývala celá řada autorů. Výsledky výzkumů jsou do značné míry nejednoznačné. Zdá se, že na výsledky výzkumu má významný vliv volba nástroje, jakým se osobnostní vlastnosti měří a volba způsobu, jakým se měří chování v konfliktní situaci. Nejčastěji se zkoumá chování v konfliktní situaci pomocí modelace této situace konfliktní hrou.

Teoretická část této práce měla sloužit jako základ pro výzkumnou část, kde jsem zkoumal vztah mezi osobnostními vlastnostmi a chováním v konfliktní situaci. Osobnostní vlastnosti jsem měřil osobnostním dotazníkem 16 PF a konfliktní situaci jsem modeloval konfliktní hrou typu „Kuře“. Cílem výzkumu bylo prokázat, zda chování v konfliktní situaci typu „Kuře“ vykazuje průkazné souvislosti s osobnostními vlastnostmi hráče zjišťovanými pomocí osobnostního dotazníku 16 PF. To jsem

zkoumal na souboru 15 studentů a 15 studentek vysokých škol ve věku 20-24 let. Významné korelace jsem zjistil u tří faktorů – E, G a Q₃, avšak korelaci u Q₃ jsem nedokázal smysluplně psychologicky interpretovat. Dále jsem se také zaměřil na zvláštnost vybrané hry – na možnost výskytu podmíněné a nepodmíněné spolupráce.

Největší nedostatek provedeného výzkumu vidím ve zvolené metodě výběru zkoumaných osob. Vlivem malého rozsahu souboru a zvolené metody výběru nejsou výsledky výzkumu příliš externě validní. Zjištěné poznatky proto nejsou příliš zobecnitelné na širší populaci mimo vybraný soubor.

Za největší klad provedeného výzkumu považuji zvolené herní uspořádání, vytvořený systém záznamu průběhu hry, promyšlené instrukce a zpracování poznatků o vlivu vlastností situace na chování v interpersonálním konfliktu do vytvořené konfliktní situace.

Zajímavostí tohoto výzkumu je motivování účastníků výzkumu možnou finanční odměnou, jejíž výše závisí na chování během řešení konfliktní situace.

LITERATURA A INTERNETOVÉ ZDROJE

- BALCAR, Karel. *Hra jako model rozhodování*. Disertační práce. Praha, 1970. Univerzita Karlova. Filozofická fakulta. Katedra psychologie.
- CAKIRPALOGLU, Panajotis. *Úvod do psychologie osobnosti*. Praha: Grada, 2012. 287 s. ISBN 978-80-247-4033-1.
- CATTELL, Raymond B. *16 PF šestnáctifaktorový dotazník: Příručka pro administraci, interpretaci a vyhodnocování testu*. Československou příručku sestavil PhDr. Pavel ŘÍČAN, CSc. 2. přerac. vyd. Bratislava: n. p. Psychodiagnostika, 1975. 122 s.
- COLEMAN, Peter T., Morton DEUTSCH, Eric C. MARCUS a Adrian MORGAN. *The handbook of conflict resolution: theory and practice*. 3rd ed. San Francisco: Jossey-Bass, 2014. 1272 p. ISBN 978-1-118-52686-6.
- GILLIS, John S. a George T. WOODS. The 16PF as an indicator of performance in the Prisoner's Dilemma game. *Journal of Conflict Resolution*. 1971, 15, 3, 393-402. ISSN 0022-0027.
- HAYESOVÁ, Nicky. *Základy sociální psychologie*. 6. vyd. Praha: Portál, 2011. 165 s. ISBN 978-80-7367-909-5.
- HOLÁ, Lenka. *Mediace: způsob řešení mezilidských konfliktů*. Praha: Grada, 2003. 192 s. ISBN 80-247-0467-6.
- KŘIVOHLAVÝ, Jaro. *Konflikty mezi lidmi*. 2. vyd. Praha: Portál, 2008. 192 s. ISBN 978-80-7376-407-6.
- NICHOLSON, Michael. *Rationality and the Analysis of International Conflict*. New York: Cambridge University Press, 1992. 259 p. ISBN 0-521-39125-3.
- PLHÁKOVÁ, Alena. *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia, 2004. 472 s. ISBN 978-80-200-1499-3.
- RAHIM, Afzalur M. *Managing Conflict in Organizations*. 4th ed. New Brunswick: Transaction Publishers, 2011. 312 p. ISBN 978-1-4128-1456-0.

REICHEL, Jiří. *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Praha: Grada, 2009. 184 s. ISBN 978-80-247-3006-6.

ROMP, Graham. *Game theory: introduction and applications*. Oxford: Oxford University Press, 1997. 284 s. ISBN 0-19-877502-4.

SCHELLING, Thomas C. *The strategy of conflict*. Cambridge: Harvard University Press, 1980. 309 p. ISBN 06-748-4031-3.

ŠUBRT, Jiří. *Soudobá sociologie*. Praha: Karolinum, 2008. 392 s. ISBN 978-80-246-1413-7.

VOLEK, Josef. *Operační výzkum IV: teorie her a optimálního rozhodování*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2004, 101 s. ISBN 80-7194-621-4.

VYMĚTAL, Jan. *Lékařská psychologie*. 3. vyd., v nakladatelství Portál 1. vyd. Praha: Portál, 2003. 397 s. ISBN 80-7178-740-x.

VÝROST, Jozef a Ivan SLAMĚNÍK. *Sociální psychologie*. 2., přeprac. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008. 404 s. ISBN 978-80-247-1428-8.

Internetové zdroje

ANTONIONI, David. Relationship between the big five personality factors and conflict management styles. *International Journal of Conflict Management* [online]. 1998, 9, 4, 336-355 [cit. 2015-01-22]. ISSN 1552-8766. Dostupné prostřednictvím EBSCOhost z: <http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=6&sid=006e6d72-9732-42c2-b38b-c2c8ab4adfc8%40sessionmgr112&hid=109&bdata=Jmxhbmc9Y3Mmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=bth&AN=1732905>

BIXENSTINE, Edwin V. a Kellogg V. WILSON. Effects of level of cooperative choice by the other player on choices in a prisoner's dilemma game. Part II. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* [online]. 1963, 67, 2, 139-147 [cit. 2015-02-02]. ISSN 1939-1846. Dostupné z: <http://psycnet.apa.org/journals/abn/67/2/139/>

BIXENSTINE, Edwin V., CHAMBERS, Norman a Kellogg V. WILSON. Effect of asymmetry in payoff on behavior in a two-person non-zero-sum game. *Journal of Conflict Resolution* [online]. 1964, 8, 2, 151-159 [cit. 2015-02-02]. ISSN: 0022-0027.

Dostupné prostřednictvím ProQuest Central z:

<http://searchproquest.mlp.cz/docview/235787843/62934A41DB6D43F3PQ/1?accountid=16579>

CABON-DHERSIN, Marie-Laure a Nathalie ETCHART-VINCENT. The puzzle of cooperation in a game of chicken: An experimental study. *Theory and Decision* [online]. 2012, 72, 1, 65-87 [cit. 2015-03-16]. ISSN 1573-7187. Dostupné z: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/hal-00636089/document>

EVANS, Gary W. a Charles M. CRUMBAUGH. Payment schedule, sequence of choice, and cooperation in the Prisoner's Dilemma game. *Psychonomic Science* [online]. 1966, 5, 2, 87-88 [cit. 2015-02-02]. ISSN 0033-3131. DOI: 10.3758/BF03328294. Dostupné z: <http://link.springer.com/10.3758/BF03328294>

GOLDBERG, Lewis R. Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. In: Ladd WHEELER, ed. *Review of Personality and Social Psychology: Vol. 2* [online]. Beverly Hills: Sage, p. 141-165 [cit. 2015-01-22]. ISBN 978-0-8039-1667-8. Dostupné z: http://projects.ori.org/lrg/PDFs_papers/universals.lexicon.81.pdf

HARFORD, Thomas a Leonard SOLOMON. Effects of a „reformed sinner“ and „lapsed saint“ strategy upon trust formation in paranoid and nonparanoid schizophrenic patients. *Journal of Abnormal Psychology* [online]. 1969, 74, 4, 498-504 [cit. 2015-02-21]. ISSN 0021-843x. Dostupné z: <http://psycnet.apa.org/psycinfo/1969-16079-001>

KILMANN, Ralph H. a Kenneth W. THOMAS. Interpersonal conflict-handling behavior as reflections of Jungian personality dimensions. *Psychological reports* [online]. 1975, 37, 3, 971-980 [cit. 2015-01-25]. ISSN 033-2941. Dostupné z: <http://www.amsciepub.com/doi/pdf/10.2466/pr0.1975.37.3.971>

KOMORITA, Samuel S. Cooperative choice in a Prisoner's Dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology* [online]. 1965, 2, 5, 741-745 [cit. 2015-02-02]. ISSN 0022-3514. DOI: 10.1037/h0022673. Dostupné z: <http://content.apa.org/journals/psp/2/5/741>

KÜMMERLI, Rolf, et al. Human cooperation in social dilemmas: comparing the Snowdrift game with the Prisoner's Dilemma. *Proc. R. Soc. B: Biological Sciences* [online]. 2007, 274, 1628, 2965-2970 [cit. 2015-02-21]. ISSN 1471-2954.

DOI: 10.1098/rspb.2007.0793. Dostupné z:

<http://rspb.royalsocietypublishing.org/cgi/doi/10.1098/rspb.2007.0793>

LEE-BAGGLEY, Dayna, PREECE, Melady a Anita DELONGIS. Coping with interpersonal stress: Role of Big Five traits. *Journal of Personality* [online]. 2005, 73, 5, 1141-1180 [cit. 2015-02-02]. ISSN 0022-3506. Dostupné prostřednictvím EBSCOhost z: [http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=e8c3de51-ec2d-4392-9044-](http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=e8c3de51-ec2d-4392-9044-0aae798a0fd0%40sessionmgr4005&hid=4204&bdata=Jmxhbmc9Y3Mmc210ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=18083292)

[0aae798a0fd0%40sessionmgr4005&hid=4204&bdata=Jmxhbmc9Y3Mmc210ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=18083292](http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=3&sid=e8c3de51-ec2d-4392-9044-0aae798a0fd0%40sessionmgr4005&hid=4204&bdata=Jmxhbmc9Y3Mmc210ZT1laG9zdC1saXZl#db=a9h&AN=18083292)

PRESTWICH, Kenneth N. A Simple Game: Hawks and Doves. In:

College.holycross.edu [online]. ©1999, poslední revize 12.1.2009 [cit. 2015-03-08].

Dostupné z: http://college.holycross.edu/faculty/kprestwi/behavior/ESS/HvD_intro.html

PRUITT, Dean G. Strategic Choice in Negotiation. *American Behavioral Scientist*

[online]. 1983, 27, 2, 167-194 [cit. 2015-02-19]. ISSN 1552-3381. Dostupné z:

<http://abs.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/000276483027002005>

RAPOPORT, Anatol a Albert M. CHAMMAH. Sex differences in factors contributing to the level of cooperation in the Prisoner's Dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology* [online]. 1965, 2, 6, 831-838 [cit. 2015-02-02]. ISSN 0022-3514.

DOI: 10.1037/h0022678. Dostupné z: <http://content.apa.org/journals/psp/2/6/831>

SAWA, Zdeněk. *Teorie her* [online]. Ostrava: Technická univerzita Ostrava, 2014. [cit. 2015-02-14]. ISBN neuvedeno. Dostupné z: <http://www.cs.vsb.cz/sawa/teh/opora/TEH-opora.pdf>

SWANSON, Reid a Arnav JHALA. A Model of Conflict for Study and Design of Games. In: *Ucsc.edu* [online]. Santa Cruz, California: UC Santa Cruz, ©2014, [cit.

2015-02-12]. Dostupné z: http://users.soe.ucsc.edu/~jhala/SIREN/Conflict_Model.pdf

TEDESCHI, James T., HIESTER, Douglas S., LESNICK, Stuart a James P.

GAHAGAN. Start effect and response bias in the prisoner's dilemma game.

Psychonomic Science [online]. 1968, 11, 4, 149-150 [cit. 2015-02-02]. ISSN 0033-

3131. DOI: 10.3758/BF03331018. Dostupné z:

<http://link.springer.com/10.3758/BF03331018>

THOMAS, Kenneth W. Conflict and conflict management: Reflections and update. *Journal of organizational behavior* [online]. 1992, 13, 3, 265-274 [cit. 2015-01-05]. ISSN 0894-3796. Dostupné prostřednictvím ProQuest Central z: <http://searchproquest.mlp.cz/docview/228848520/A8D4085415844E8PQ/1?accountid=16579>

VLIERT, Evert van de a Boris KABANOFF. Toward Theory-Based Measures of Conflict Management. *The Academy of Management Journal* [online]. 1990, 33, 1, 199-209 [cit. 2015-01-23]. ISSN 948-0989. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/256359>

WEIDER-HATFIELD, Deborah. Assessing the Rahim Organizational Conflict Inventory-II (ROCI-II). *Management Communication Quarterly* [online]. 1988, 1, 3, 350-366 [cit. 2015-01-23]. ISSN 1552-6798. Dostupné z: <http://mcq.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/0893318988001003005>

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha I: Instrukce před začátkem hry

Příloha II: Záznamový arch

Příloha III: Výplatní matice

Příloha IV: Informovaný souhlas

Příloha I: Instrukce před začátkem hry

- Čeká vás přibližně 15 minut trvající hra.
- Budete hrát společně s hráčem v druhé místnosti.
- Vaším cílem v této hře je získat co nejvíce bodů.
- Hodnota získaných bodů odpovídá 1:1 hodnotě peněz, které si budete moci odnést po skončení hry.
- Během hry můžete získat záporný počet bodů, ale na konci nemůžete získat záporný počet peněz. Proto bude-li vaše konečné skóre 0 nebo nižší, dostanete za to 0 Kč.
- Před vámi se nachází tzv. výplatní matice. Tučně jsou zvýrazněny vaše možnosti volby. Vaše volba vždy v kombinaci s volbou hráče v druhé místnosti dá dohromady určité bodové ohodnocení kola vašeho i kola druhého hráče. Druhý hráč má před sebou stejnou výplatní matici.
- V každém kole musíte zvolit mezi volbou „modrá“ a „červená“. Vaše možnosti jsou vyznačeny na výplatní matici tučně, vaše body jsou vyznačeny taktéž tučně.
- Konkrétní situace:
 - Když zvolíte „modrá“ a on/ona zvolí také „modrá“, získáváte každý pět bodů.
 - Když zvolíte „modrá“ a on/ona zvolí „červená“, získáváte 0 bodů a on/ona získává 15 bodů.
 - Když zvolíte „červená“ a on/ona zvolí „modrá“, získáváte 15 bodů a on/ona získává 0 bodů.
 - Když zvolíte „červená“ a on/ona zvolí „červená“, ztrácíte každý 10 bodů.
- Průběh bude následující:
 - Budete vyzváni učinit první volbu.
 - Učiníte první volbu, hráč v druhé místnosti učiní svou první volbu.
 - Volbu provádíte pomocí zvednutí papíru barvy odpovídající vaší volbě.
 - Vaši volbu sdělím přes počítač kolegovi v druhé místnosti a on mi sdělí volbu druhého hráče.
 - Sdělím vám váš bodový zisk/ztrátu za toto kolo a sdělím vám také vaše celkové bodové skóre.
 - Stejně tak vám sdělím bodový zisk/ztrátu druhého hráče za toto kolo a sdělím vám také jeho celkové bodové skóre.
 - Kolo je vyhodnoceno a můžeme pokračovat dalším kolem.
 - Opět budete vyzván k volbě a proces se opakuje.
- Nebudete si nic zaznamenávat, vše nutné vám na konci každého kola sdělím.
- Odpovídejte prosím na vyzvání, intuitivně, nejpozději pět vteřin po vyzvání.
- Opakuji znovu cíl hry: Vaším cílem v této hře je získat co nejvíce bodů. Jsou pravidla srozumitelná? Máte nějaký dotaz?

Příloha II: Záznamový arch

Jméno nebo značka:

	Protitah	Tah	Body protihráče	Body účastníka
1				
2		↙		
3		↙		
4		↙		
5		↙		
6		↙		
7		↙		
8		↙		
9		↙		
10		↙		
11		↙		
12		↙		
13		↙		
14		↙		
15		↙		
16		↙		
17		↙		
18		↙		
19		↙		
20		↙		

Upozornit, že se jedná o poslední tah!

Jste si vědom nějaké strategie, ke které jste se během hry dopracoval? Jaká to je?

Jaká je vaše představa o tom, jak postupoval Váš partner ve hře?

Příloha III: Výplatní matice

Ten druhý

Modrá | *Červená*

Já

Modrá	5	5	0	15
Červená	15	0	-10	-10

Příloha IV: Informovaný souhlas

Informovaný souhlas a přihláška k účasti

pro výzkumný projekt: Osobnostní vlastnosti 16 PF v experimentální hře

řešitelé projektu: Bc. Jiří Laichman

Datum:

Prohlášení

Prohlašuji, že souhlasím s účastí na výše uvedeném projektu. Řešitel projektu mne informoval o podstatě výzkumu a seznámil mne s cíli a metodami a postupy, které budou při výzkumu používány, podobně jako s výhodami a riziky, které pro mne z účasti na projektu vyplývají. Souhlasím s tím, že všechny získané údaje budou použity jen pro účely výzkumu a že výsledky výzkumu mohou být anonymně publikovány. Měl/a jsem možnost se řešitele zeptat na vše, co jsem považoval/a za pro mne podstatné a potřebné vědět. Jsem informován/a , že mám možnost kdykoliv od spolupráce na projektu odstoupit, a to i bez udání důvodu.

jméno, příjmení

Podpis

BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE

Jméno a příjmení autora:	Jiří Laichman
Studijní program:	Psychologie
Studijní obor:	Psychologie
Název práce:	Osobnostní vlastnosti v experimentální konfliktní hře
Počet stran (bez příloh):	70
Celkový počet stran příloh:	4
Počet titulů české literatury a pramenů:	12
Počet titulů zahraniční literatury a pramenů:	6
Počet internetových odkazů:	20
Vedoucí práce:	Doc. PhDr. Karel Balcar, CSc.
Rok dokončení práce:	2015

**Posudek vedoucího bakalářské práce
na Pražské vysoké škole psychosociálních studií**

Jméno a příjmení studenta/-tky: **Jiří Laichman**

Obor studia: **Psychologie**

Název práce: **Osobnostní vlastnosti v experimentální konfliktní hře**

Vedoucí /oponent práce: **doc. PhDr. Karel Balcar, CSc.**

Technické parametry práce:

Počet stránek textu (bez příloh): 70

Počet stránek příloh: 4

Počet titulů v seznamu literatury: 38

0**	1	2	3	4
-----	---	---	---	---

Výběr tématu

Závažnost tématu

		2		
--	--	---	--	--

Oborová přiléhavost tématu

	1			
--	---	--	--	--

Originalita tématu a jeho zpracování

		2		
--	--	---	--	--

Formální zpracování

Jazykové vyjádření (respektování pravopisné normy, stylistické vyjadřování, zvládnutí odborné terminologie)

	1			
--	---	--	--	--

Práce s odbornou literaturou a prameny (citace, parafráze, odkazy, dodržení norem pro citace, cizojazyčná literatura)

	1			
--	---	--	--	--

Formální zpracování (jasnost tématu, rozčlenění textu, průvodní aparát, poznámky, přílohy, grafická úprava)

	1			
--	---	--	--	--

Metody práce

Vhodnost a úroveň použitých metod

	1			
--	---	--	--	--

Využití výzkumných empirických metod

	1			
--	---	--	--	--

Využití praktických zkušeností

		2		
--	--	---	--	--

Obsahová kritéria a přínos práce

Přístup autora k řešené problematice (samostatnost, iniciativa, spolupráce s vedoucím práce)

	1			
--	---	--	--	--

Naplnění cílů práce

	1			
--	---	--	--	--

Vyváženost teoretické a praktické části v daném tématu

	1			
--	---	--	--	--

Návaznost kapitol a subkapitol

	1			
--	---	--	--	--

** 0 – nehodnoceno; 1 – výborně; 2 – velmi dobře; 3 – dobře; 4 – neprospěl/a

Dosažené výsledky, odborný vklad, použitelnost
výsledků v praxi

	1			
--	---	--	--	--

Vhodnost prezentace závěrů práce
(publikace, referáty, apod.)

		2		
--	--	---	--	--

Otázky a náměty k diskusi při obhajobě:

- Zdůvodněte použití algoritmu TFT vzhledem k cíli práce.
- Navíc k vlastnostem hrové experimentální situace a osobnostních vlastností se ve volbách strategie zkoumaných osob nepochybně uplatňovaly právě vzbuzené motivy; které motivy se podle Vaší zkušenosti přitom uplatňovaly nejčastěji a z čeho tak usuzujete?

Celkové hodnocení práce (klady, nedostatky):

Autor bakalářské práce projevil značnou samostatnost i sebekritičnost při zpracování teoretických východisek zvoleného problému i při volbě podoby experimentální hry a jejího výzkumného provedení. O postupu své práce vedoucího soustavně informoval a jeho metodické pokyny pohotově zpracovával.

Výsledky provedeného výzkumu podporují obdobné výsledky, které byly získány cizími výzkumy provedenými v rámci jiných populací, popř. kvantitativních parametrů hry a metod měření univerza osobnostních vlastností, což svědčí o dobré validitě autorem uskutečněného projektu. Při inspekci získaných kvantitativních ukazatelů odpovědí na výzkumnou otázku je patrné, že by bylo možno statisticky prokázat a psychologicky interpretovat ještě další korelační vztahy mezi mírami osobnostních vlastností a parametry experimentální hry, pokud by rozsah provedené práce umožnil testování na rozsáhlejší souboru osob, což také potvrzuje nadějnost autorem zvoleného problému a metody jeho zkoumání.

Ke kladnému hodnocení předložené práce přispívá i její praktická a časová náročnost při individuálním postupném testování jednotlivých účastníků výzkumu experimentální hrou.

Určité rozpaky vzbuzuje pouze motivování účastníků také nabídnutou a uskutečněnou finanční odměnou za účast, úměrnou jimi docíleným výsledkům v experimentu; to je sice legitimní a užívaný způsob motivování, zpravidla však nikoli – jako zde – z osobních finančních prostředků autora – experimentátora. Bylo by vhodnější pokusit se tyto prostředky získat pomocí školou poskytované grantové podpory studentským výzkumům.

Podle mého soudu autor výborně zvládl náročný zvolený projekt po stránce tematické, metodologické i etické a jím získané výsledky jsou podnětné pro mapování vztahů osobnosti člověka jako zdroje jeho přístupu k řešení interpersonálních potenciálně konfliktních situací.

Doporučení k obhajobě: **doporučuji** / ~~nedoporučuji~~*

Navrhovaná klasifikace: **výborně**
Datum, podpis: 7. května 2015



*
nehodící se, škrtněte

**Posudek vedoucího/opponenta bakalářské/diplomové práce
na Pražské vysoké škole psychosociálních studií**

Jméno a příjmení studenta/-tky: Jiří Laichman

Obor studia: psychologie

Název práce: Osobnostní vlastnosti v experimentální konfliktní hře

Vedoucí/oponent* práce: Doc. PhDr. Jiří Růžička, Ph.D.

Technické parametry práce:

Počet stránek textu (bez příloh):70

Počet stránek příloh:6

Počet titulů v seznamu literatury: 18 + 21

0**	1	2	3	4
-----	---	---	---	---

Výběr tématu

Závažnost tématu

	x			
--	---	--	--	--

Oborová přílehavost tématu

x				
---	--	--	--	--

Originalita tématu a jeho zpracování

x				
---	--	--	--	--

Formální zpracování

Jazykové vyjádření (respektování pravopisné normy, stylistické vyjadřování, zvládnutí odborné terminologie)

--	--	--	--	--

Práce s odbornou literaturou a prameny (citace, parafráze, odkazy, dodržení norem pro citace, cizojazyčná literatura)

x				
---	--	--	--	--

Formální zpracování (jasnost tématu, rozčlenění textu, průvodní aparát, poznámky, přílohy, grafická úprava)

x				
---	--	--	--	--

Metody práce

Vhodnost a úroveň použitých metod

x				
---	--	--	--	--

Využití výzkumných empirických metod

x				
---	--	--	--	--

Využití praktických zkušeností

	x			
--	---	--	--	--

Obsahová kritéria a přínos práce

Přístup autora k řešené problematice (samostatnost, iniciativa, spolupráce s vedoucím práce)

x				
---	--	--	--	--

Naplnění cílů práce

	x			
--	---	--	--	--

Vyváženost teoretické a praktické části v daném tématu

x				
---	--	--	--	--

Návaznost kapitol a subkapitol

x				
---	--	--	--	--

** 0 – nehodnoceno; 1 – výborně; 2 – velmi dobře; 3 – dobře; 4 – neprospěl/a

Dosažené výsledky, odborný vklad, použitelnost výsledků v praxi

x				
---	--	--	--	--

Vhodnost prezentace závěrů práce (publikace, referáty, apod.)

x				
---	--	--	--	--

Otázky a náměty k diskusi při obhajobě:

1. V čem spočívá nedostatek zvolené výběrové metody? Navrhněte a zdůvodněte vhodnější.
2. V čem spočívá vhodnost a výhody herního uspořádání? Popište a krátce zdůvodněte.
3. Jaké jiné varianty herního uspořádání jsou možné?
4. Situační faktory považujete za důležité. Pokuste se najít ty, které by mohly ujít Vaší pozornosti a mohly by být významné

Celkové hodnocení práce (klady, nedostatky):

Předkládaná bakalářská práce je nadprůměrná. Student dobře pochopil smysl námětu a také porozuměl výzkumným podmínkám zpracování tématu. Zvolil jednoduchý, ale podstatný metodologický postup, který se v dané situaci nabízí, totiž sledovat chování ve stejné a relativně jednoduché situaci, které pak porovnal s vlastnostmi osobnosti a snažil se najít mezi oběma proměnnými psychologicky relevantní vztah. Tento postup se mi jeví jako příkladně vhodný pro vstupní výzkumnou práci. Líbilo se mi studentovo logické i psychologické uvažování při interpretaci výsledků.

Student si je vědom omezení, která působí na výzkumné poznatky, problémem je podle něho zvolená metoda výběru.

Vedení práce je znát na kultuře zpracování i uspořádání bakalářského spisu.

Použitá literatura je nadprůměrně bohatá a vícezdrojová.

Navrhuji hodnotit výborně!

Doporučení k obhajobě: doporučuji

Navrhovaná klasifikace: výborně

Datum, podpis: 24.5.2015

Doc. PhDr. Jiří Růžička, Ph.D.

