

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТА-МОДЕЛЬНОЇ ТЕХНІКИ «ДИЛЕМА УВ'ЯЗНЕНОГО» У ТРЕНІНГОВІЙ ПРАКТИЦІ

УДК 159.9 : 316.6

ШВАЛЬ А.Ю.

к.пс.н., Викладач кафедри загальної
психології НУЦЗУ, м. Харків

У статті розглядається можливість застосування «дилеми ув'язненого» як інструмент мета-моделювання типів стратегій соціальної взаємодії в надзвичайних ситуаціях.

Ключові слова: дилема ув'язненого, мета-моделювання, проблематизація, тренінг.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТА-МОДЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ «ДИЛЕММА ЗАКЛЮЧЕННОГО» В ТРЕНИНГОВОЙ ПРАКТИКЕ

В статье рассматривается возможность применения «дилеммы заключенного» в качестве инструмента мета-моделирования типов стратегий социального взаимодействия в чрезвычайных ситуациях.

Ключевые слова: дилемма заключенного, мета-моделирование, проблематизация, тренинг.

Постановка проблеми.

С проблемой моделирования стратегий взаимодействия между пострадавшими в ходе чрезвычайной ситуации (в дальнейшем – ЧС) мы столкнулись при подготовке и проведении тренинга «Выжить и спасти», ориентированного на психологическую подготовку спасателей. В ходе тренинга обнаружилось, что при отработке действий в позициях «спасатель» и «волонтер» обе составляющие - и выжить, и спасти – осуществляются вполне эффективно. При занятии в сценарном отыгрышании тем же участником позиции «пострадавший» обнаружилась парадоксальная сдвигка стратегий. Программа «выжить» приобретает статус доминанты, а «спасти» не принимается участником как задача.

При анализе занятий участники отмечали естественность такого перехода, что заводило в тупик тренинговый процесс отсутствием возможности проблематизирования. Нами была поставлена задача перевода актуализированного отказа от стратегии «сотрудничество» в проблематизированную фазу, используя техники моделирования ситуации. Решение данной задачи дает возможность не только повысить эффективность психологической подготовки профессиональных спасателей и людей, чья деятельность непосредственной связана с условиями ЧС, но и транслировать данный тренинг для подготовки гражданского населения.

Для получения более полной картины нами была разработана трехуровневая система, в которой игровое моделирование заняло первый уровень. Второй уровень был представлен словесным описанием поведенческой стратегии в моделируемой ситуации, т.е. ситуация разыгрывалась только на вербально-логическом уровне. Для третьего уровня нам необходимо было найти мета-модель, которая позволила бы, оторвавшись от событийного ряда ситуации, вскрыть суть стратегии поведения.

Основная часть

В исходном варианте тренинга мы использовали метод игрового моделирования ЧС, в котором каждый участник занимал определенную ситуационную позицию. Первично были приняты две позиции: «спасатель» и «пострадавший». В процессе проведения техники была выявлена и внедрена еще одна позиция – «волонтер», под которой мы понимаем участника ЧС, который временно и добровольно принимает на себя функциональные обязанности (полные или частичные) «спасателя». В психологическом плане различия между позициями задаются смещением по оси активность \ реактивность или субъектность \ объектность. Позиции «спасатель» и «волонтер» занимают активную позицию – это «они делают в ситуации». Позиция «пострадавший» сдвинута в сторону реактивности или объектности – «это со мной происходит».

Появление «волонтера», как добровольный выбор участника, подтолкнул нас к поиску механизма, запускающего перевод восприятия ситуации и себя в ней от объекта, с которым что-то происходит, к субъекту, который что-то делает. Причем, важно то, что делает не для спасения себя, а для спасения других. Позиция «спасатель», в данном случае, не дает возможности переноса, т.к. включает в себя профессиональную мотивацию: «спасать людей рискуя жизнью – моя работа». Доля «волонтеров» в ходе игрового моделирования составила 10-15% в разных группах. Исследование гендерной, возрастной или социальной зависимости могут представлять интерес для отдельного исследования.

На втором уровне, при словесном описывании воображаемых действий в представляемых ситуациях доля волонтеров колебалась от 20%, в письменных анонимных – до 75% в устных персонифицированных. Данный факт может быть объяснен, на наш взгляд, мотивацией афiliationи и \или сознательной фальсификацией нарратива.

Для мета-моделирования третьего уровня мы использовали методику Итерированного парадокса (дилеммы) заключенного (далее – ДЗ). На наш взгляд данная модель вполне четко ухватывает и отражает ряд значимых аспектов ЧС, а именно: необходимость осуществления личностного выбора вектора стратегии выживания по осям эгоизм-альтруизм, активность-реактивность.

Дилемма заключённого (англ. Prisoner's dilemma, реже употребляется название «дилемма банди □та») — фундаментальная проблема в теории игр, согласно которой игроки не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах. Предполагается, что игрок («заключённый») максимизирует свой собственный выигрыш, не заботясь о выгоде других.

Дилемма появляется, если предположить, что оба заботятся только о минимизации собственного срока заключения. Ведя себя по отдельности рационально, вместе участники приходят к нерациональному решению: если оба предадут, они получают в сумме меньший выигрыш, чем при сотрудничестве. В этом и заключается дилемма.

Эти правила были установлены Дугласом Хофштадтером и образуют каноническое описание типичной дилеммы заключённого. [5]

Примеры с заключёнными, карточной игрой и обменом закрытыми сумками могут показаться надуманными, но на самом деле есть множество примеров взаимодействия людей и животных, имеющие такую же матрицу выигрышей.

В политологии, к примеру, сценарий ДЗ часто используется для иллюстрации проблемы двух стран, вовлечённых в гонку вооружений. Обе будут заявлять, что у них есть две возможности: либо увеличить расходы на военные нужды, либо сокращать вооружения. Ни одна из сторон не может быть уверена, что другая будет соблюдать договорённость, следовательно, обе будут стремиться к военной экспансии. Это можно считать теоретическим объяснением политики устрашения.

Случай дилеммы заключённого может быть найден в бизнесе. Две конкурирующие фирмы должны определиться, сколько средств тратить на рекламу. Эффективность рекламы и прибыль каждой фирмы уменьшается с ростом расходов на рекламу у конкурента. Обе фирмы принимают решение увеличить расходы на рекламу, при этом их доли

рынка и, возможно, объёмы продаж остаются неизменными, а прибыль сокращается. Предел гонки рекламных бюджетов – прибыль, впрочем, они могут пытаться некоторое время работать и в убыток. Фирмы могут пойти на соглашение о сокращении расходов на рекламу, но всегда есть стимул его нарушить.[6]

Р. Аксельрод открыл, что если игра повторялась долго среди множества игроков, каждый с разными стратегиями, «жадные» стратегии давали плохие результаты в долгосрочном периоде, тогда как более «альтруистические» стратегии работали лучше, с точки зрения собственного интереса. Он использовал это, чтобы показать возможный механизм эволюции альтруистического поведения из механизмов, которые изначально чисто эгоистические, через естественный отбор.

Лучшей детерминистской стратегией оказалась «Око за око» (англ. Tit for Tat), которую разработал и выставил на чемпионат Анатолий Рапопорт. Стратегия проста: сотрудничать на первой итерации игры, после этого игрок делает то же самое, что делал оппонент на предыдущем шаге. Чуть лучше работает стратегия «Око за око с прощением». Когда оппонент предаёт, на следующем шаге игрок иногда, вне зависимости от предыдущего шага, сотрудничает с небольшой вероятностью (1-5 %). Это позволяет случайным образом выйти из цикла взаимного предательства. Она лучше всего работает, когда в игру вводится недопонимание – когда решение одного игрока сообщается другому с ошибкой.

Анализируя стратегии, набравшие лучшие результаты, Р. Аксельрод назвал несколько условий, необходимых, чтобы стратегия получила высокий результат:

«Добрая»: важнейшее условие — стратегия должна быть «доброй», то есть не предавать, пока этого не сделает оппонент. Почти все стратегии-лидеры были добрыми. Поэтому чисто эгоистичная стратегия по чисто эгоистическим причинам не будет первой «бить» соперника.

«Мстительная»: успешная стратегия не должна быть слепым оптимистом. Она должна всегда мстить. Пример немстительной стратегии — всегда сотрудничать. Это очень плохой выбор, поскольку «подлые» стратегии воспользуются этим.

«Прощающая»: другое важное качество успешных стратегий — уметь прощать. Отомстив, они должны вернуться

к сотрудничеству, если оппонент не продолжает предавать. Это предотвращает бесконечное мщение друг другу и максимизирует выигрыш.

«Независтливая»: последнее качество — не быть завистливым, то есть не пытаться набрать больше очков, чем оппонент.

Таким образом, Р. Аксельрод пришёл к утопично звучащему выводу, что эгоистичные индивиды во имя их же эгоистического блага будут стремиться быть добрыми, прощающими и не завистливыми. [1]

Особенностью, позволяющей использовать ДЗ в качестве мета-модели есть возможность отрыва от контекста ситуации. Мы использовали канонические правила игры. Участникам предлагается сделать выбор между двумя картами черного и красного цвета и сделать ход, положив карты «рубашкой» кверху. В зависимости от комбинации выбранных карт каждому участнику прибавляется или отнимается определенное число очков, рассчитываемых по фиксированной схеме. Цель играющих — набрать максимум очков за определенное число ходов. Ведущим обращается внимание участников на два момента: первое, участники могут договариваться о совместной стратегии; второе, набрать надо максимальное количество очков, а не больше, чем у другого игрока.

Выборка испытуемых составила 120 человек в возрастном диапазоне от 6 до 65 лет. Статистическое исследование с распределением по возрастным, социальным, гендерным признакам нами не проводилось, однако может становится предметом отдельного исследования. Каждый участник должен был сыграть 3 сета по 10 ходов с рандомизированным партнером. Результаты проведенных испытаний показали несколько типов стратегий, которые определяют стиль игры.

Первый тип активный+эгоистичный. Игрок выбирает преимущественно черную карту, объясняет выбор стремлением не дать «противнику» набрать очки. Иногда выбирает красную карту с целью «заманить» или «чтобы не было однообразно».

Второй тип пассивный+эгоистичный. Карта выбирается черная, но в обосновании лежит принцип пассивности: «по таблице черные меньше теряют».

Третий тип пассивный+альтруистичный. Характеризуется реактивным ответом без мстительности. При выборе оппо-

нением красной карты на следующем ходе отвечает красной, при выборе черной – отвечает черной.

Четвертый тип активный+ альтруистичный. Не просто первым осуществляет ход красной картой, но и строит программу взаимодействия с партнером (а не с противником, как предыдущие типы). Программа отличается склонностью к прощению, т.е. при выборе вторым игроком черной карты, следующий ход делается красной. Кроме того отмечены случаи пропаганды альтруистической стратегии.

Полученные нами в ходе мета-моделирования типы стратегий очень четко совпадают с известными копинг стратегиями (типами совладающего поведения). Предлагаемые типы копинг стратегий соответствуют тем выборам, которые осуществляли респонденты. Принятие «эгоистичной» стратегии соотносится с копингом, направленным на решение проблемы, а принятии «альтруистической», напротив, с изменением отношения к проблеме. До тех пор, пока участник не переводит видение игры с позиции «Я или ТЫ», в позицию «МЫ», невозможен максимальный набор очков. Причем, можно отметить как совпадение по осознаваемым типам стратегий: направленность на решение задачи, либо на социальное взаимодействие, так и с мало или не осознаваемыми механизмами психологической защиты. В нашем случае, последние представлены предпочтением игрока делать случайные ходы. Гипотетически, высокая доля «хаотического выбора», не позволяющая строить эффективного взаимодействия ни по принципу решения проблемы, ни по основанию изменения отношения, соотносится с высоким процентом гражданского населения, не осознающих важность и значение социального сотрудничества при решении сложных, критических жизненных ситуаций.

Следует отметить, что обращение внимания участников на возможность договориться о взаимном сотрудничестве не изменила общей картины выборов стратегии. В единичных случаях (4%) было принято совместное решение игроков, нацеленное на альтруистический стиль игры. Основная масса играющих либо отказывались использовать возможность договора (60%), либо использовали договорную фазу как плацдарм для проведения обманных маневров. Доля таких участников составила 36%, но, возможно, в ту же группу надо отнести и тех игроков, которые отказались от договора, мотивируя недоверием к партнер.

Для того, чтобы проверить правильность наших выводов, мы провели с частью участников дополнительный цикл тренинговых занятий, направленный на установление доверительных открытых отношений.

Основной идеей было то, что можно уменьшить вероятность предательства в популяции при помощи сотрудничества в ранних играх, позволив укрепить доверие. Следовательно, самопожертвование может в некоторых ситуациях усилить моральный дух группы. Если группа маленькая, на позитивное поведение с большей вероятностью ответят взаимностью, что поощрит индивидов на дальнейшее сотрудничество.

Были отобраны две группы участников, одна из которых включала в себя случайную выборку, а вторая – постоянно взаимодействующую малую группу.

В ходе тренинга участники получали возможность в различных модельных ситуациях делать выбор и принимать решения в условиях, благоприятствующих кооперации, основанной на доверии и взаимной выгоде. Модели брались в диапазоне от телесно-ориентированных, базирующихся на частичной депривации афекторной и/или эффекторной сфер, до социальных, где информация и умения играющих, не равны исходно. Повторное мета-моделирование показало ожидаемый скачок прироста выборов «сотрудничества». Случаи «предательства» в обеих группах стали редкими, и скорее рассматривались участниками как «супер-злодейство» и воспринималось как позерство.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

1. Использование ДЗ в качестве проблематизирующего материала является адекватным и эффективным.

2. При работе с гражданским населением и в непрофессионально-ориентированных группах необходимо включать в программу тренинга специальный блок выстраивания доверительных отношений в группе. В данном случае речь идет не о стандартном «атмосферном» ряде техник, позволяющих организовать приятную и комфортную психологическую атмосферу в группе, а о целенаправленном блоке.

3. При работе с гражданским населением определяющим фактором становится постоянность состава контингента. В «открытых популяциях» стратегии, направленные на эгоизм и предательство, получают абсолютный приоритет.

Возможно, в этом кроется одна из причин, по которым люди в больших городах так одиноки.

4. Представляется перспективным построение двойного слоя моделирования, где первым слоем будет отыгрываться ЧС, в ходе которой ожидается стихийное разделение участников по ролевым типажам с выделением «волонтеров» в отдельную подгруппу, для которой и будет простроен второй слой модели в виде итерированного парадокса заключенного.

Литература

1. Аксельрод Р. «Эволюция кооперации» — Москва: АСТ:CORPUS, 2011.
2. Василюк Ф. Е., Жизненный мир и кризис: типологический анализ критических ситуаций // Журнал практической психологии и психоанализа, № 4 декабрь 2001.
3. Докинз Р. Эгоистичный ген / пер. с англ. Н. Фоминой. — Москва: АСТ:CORPUS, 2013. — 512 с
4. Нартова-Бочавер С. К. «Coping Behavior» в системе понятий психологии личности. Психологический журнал, т. 18, № 5, 1997.
5. Хофштадтер, Дуглас // Метамагические вопросы: в поиске сущности сознания и шаблона. — Bantam Dell Pub Group, 1985.
6. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

This article discusses the possibility of «dilemmas prisoner» as a tool to model the types of meta-strategies for social interaction in an emergency.