

Strategie rozwiązywania konfliktu politycznego: potrzeba poznawczego domknięcia i schemat konfliktu¹

Agnieszka Golec²

Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej
Instytut Psychologii, Polska Akademia Nauk

STRATEGIES OF CONFLICT RESOLUTION: THE ROLE OF THE NEED FOR COGNITIVE CLOSURE AND CONFLICT SCHEMA

Abstract. The study analyzes the relationship between the need for cognitive closure and conflict-strategy preferences among members of two political parties that differ with respect to their 'conflict schema' – consensual beliefs about the nature of social relations and preferred actions towards political opponent. It was expected that 'conflict schema' has a moderating effect on relationship between epistemic motivation and strategic choice in conflict. The results show that the high need for closure is related to preference of escalatory over conciliatory conflict resolution strategies. However, this relationship is significant only among members of the party with competitive 'conflict schema' (Młodzież Wszechpolska). Cooperative 'conflict schema' of Młode Centrum neutralizes competitive tendencies related to the high need for closure.

Konflikt polityczny to sytuacja, w której zorganizowane grupy społeczne dążą do realizacji sprzecznych celów – lub do celów podobnych – wybierając zasadniczo odmienne środki i sposoby (Deutsch, 1973; Pruitt, Rubin, Kim, 1994; Stephan, Stephan, 1996). Najbardziej konstruktywnym rozwiązaniem konfliktu politycznego jest porozumienie integrujące dążenia różnych grup społecznych. Konflikt może jednak także prowadzić do eskalacji wzajemnej wrogości i działań zmierzających nie tyle do osiągania celów własnej grupy, ile do szkodenia przeciwnikowi (Deutsch, 1973; Pruitt, Carnevale, 1982; Pruitt, Rubin, Kim, 1994). Przebieg konfliktu zależy w dużej mierze od strategii postępowania obranych przez zaangażowane grupy i reprezentujące je jednostki (Sherif, 1958; Deutsch, 1973).

Badacze opisują wiele strategii postępowania, wśród których mogą wybierać uczestnicy konfliktu (Abric, 1982; Axelrod, 1987; Black, 1990; Lindskold, 1978; Pruitt, Carnevale, 1982; Pruitt, Rubin, Kim, 1994). Można je najogólniej podzielić na dwie grupy: strategie destrukcyjne – eskalujące wzajemną wrogość (rywalizacja, wrogość, agresja, dominacja, podstęp, demonstracja siły, bierny opór) – oraz strategie konstruktywne, osłabiające wzajemną wrogość (kooperacja, dyskusja, kompromis, integracja, redukcja napięcia). Stosowanie strategii wrogich i rywalizacyjnych w konflikcie prowadzi do jego eskalacji, zaś otwartość, wzajemne ustępstwa i współpraca zwiększają prawdopodobieństwo konstruktywnego rozwiązania konfliktu.

ROLA PERCEPCJI KONFLIKTU

Wyniki wielu badań wskazują, że istotnym czynnikiem determinującym wybór postępowania w konflikcie jest sposób jego postrzegania (Golec, 2002a; Reykowski, 2002; Suedfel, Tetlock, 1977; por. Pruitt, Rubin, Kim, 1994). Ta sama sprzeczność interesów może być interpretowana zarówno w kategoriach wzajemnego zagrożenia i wykluczania, które zakłada konieczność rywalizacji i walki, jak i wspólnego dążenia, które zakłada możliwość reinterpretacji sprzecznych celów i rozwiązania rozbieżności. Dążenie do konfrontacji i eskalacja wrogości są bardziej prawdopodobne, gdy konflikt interesów postrzegany jest jako sytuacja, w której realizacja własnych celów jest możliwa tylko poprzez całkowite zwycięstwo własnej grupy i całkowitą porażkę drugiej strony. Z kolei kooperacja, wspólne rozwiązywanie problemu i wzajemne ustępstwa są bardziej prawdopodobne, gdy konflikt postrzegany jest jako sytuacja złożona, w której dążenia obu stron zasługują na realizację. Wielu badaczy podkreśla, że percepcja osób zaangażowanych w konflikt jest najczęściej uproszczona i tendencyjna (Bar-Tal, 1999; Deutsch, 1973; Pruitt, Rubin, Kim, 1994; Rothbart, 1993; Ross, Ward, 1995). Strona

1 Badania przedstawione w artykule przeprowadzono w ramach projektu badawczego finansowanego z grantu KBN 1H01 01419 pt. „Rola orientacji ideologicznej, predyspozycji poznawczych oraz aktywacji tożsamości społecznej w kształtowaniu postaw wobec konfliktu politycznego w Polsce i Stanach Zjednoczonych”, przyznanego dr Agnieszce Golec. Dziękuję Mai Golec i Dawidowi Fuksowi za zebranie danych.

2Adres do korespondencji: Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej, ul. Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa; e-mail: agnieszka@psychpan.waw.pl.

AGNIESZKA GOLEC

przeciwna jest postrzegana jako całkowicie odmienna i gorsza od własnej. Szybko przestaje być partnerem, czy nawet przeciwnikiem, staje się wrogiem. Odbierana jest jako zagrożenie dla realizacji własnych celów i wartości. Racje, które uzasadniają jej cele, nie są uznawane za słuszne. To właśnie tendencyjna, „czarno-biała” percepcja w konflikcie jest największą przeszkodą w kooperacji i osiągnięciu konstruktywnego porozumienia. Część badaczy sugeruje jednak, że postrzeganie sytuacji konfliktu może być zróżnicowane. Niektóre osoby widzą konflikt w sposób prosty i tendencyjny, inne – w sposób bardziej złożony. Złożone postrzeganie sytuacji konfliktu zakłada rozumienie punktu widzenia przeciwnika oraz dostrzeganie alternatywnych rozwiązań stanowiących możliwość integracji sprzecznych dążeń zaangażowanych stron. Osoby zdolne do złożonej analizy konfliktu częściej preferują rozwiązania zakładające dialog, kompromis i wspólne ustalanie sposobów rozwiązania sporu (Golec, 2002a; Reykowski, 2002; Rosenberg, 1989; Suedfeld, Tetlock, 1977; Wallace, Suedfeld, Thachuk, 1993).

STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTU POLITYCZNEGO POTRZEBA DOMKNIECIA A PERCEPCJA KONFLIKTU

Jednym z ważnych źródeł różnic w postrzeganiu konfliktu są indywidualne właściwości poznawcze: m.in. zdolności poznawcze postrzegających osób (Golec, 2002a; Reykowski, 1997) lub motywacja poznawcza określająca zapotrzebowanie na informacje w niejasnych czy złożonych sytuacjach (Webster, Kruglanski, 1994; Kruglanski, Webster, 1996). Osoby o większych zdolnościach poznawczych mogą postrzegać konflikt w sposób złożony i wieloaspektowy oraz rozumieć perspektywę przeciwnika, natomiast osoby o mniejszych zdolnościach poznawczych z reguły koncentrują się na jednym punkcie widzenia, rozumieją sytuacje społeczne w prostszy sposób, w dualistycznych, „czarno-białych” kategoriach. Badania związane z koncepcją potrzeby poznawczego domknięcia pokazują, że przebieg procesu poznawczego i jego wyniki zależą także od poziomu motywacji poznawczej.

Potrzeba domknięcia to motywacja poszukiwania i posiadania jasnej, definitywnej i pewnej wiedzy redukującej poczucie poznawczej niepewności. Poziom tej potrzeby stanowi indywidualną predyspozycję jednostki określającą sposób jej funkcjonowania poznawczego, choć może się także zmieniać w zależności od cech sytuacji. W każdym przypadku potrzeba poznawczego domknięcia określa stosunek jednostki do nowych informacji oraz sposób ich przetwarzania (Kruglanski, Webster, 1996; Webster, Kruglanski, 1994; por. Golec, 2001). Osoby o wysokiej potrzebie domknięcia nastawione są na szybką redukcję poznawczej niepewności i szybkie sformułowanie opinii o nowej i niejasnej sytuacji. Powierzchniowo analizują informacje: poszukują informacji prototypowych, odpowiadających istniejącym schematom i stereotypom i zgodnie z nimi organizują swoje sądy. Raz ustalony sposób spostrzegania sytuacji jest mało podatny na zmianę (Kruglanski, Webster, 1996; Schaller i in., 1995; Webster, Kruglanski, 1994). Potrzebę szybkiego domknięcia poznawczego można interpretować jako zmienną stanowiącą indywidualną, „formalną” charakterystykę funkcjonowania poznawczego, nie związaną z preferencją dla żadnej konkretnej treści, „pustą” potrzebę zakończenia procesu poznawczego jakąkolwiek pewną opinią lub decyzją sformułowaną szybko, przy minimalnym zaangażowaniu poznawczym (Golec, 2002b; 2002c; Jost i in., 2003). Osoby lepiej tolerujące poznawczą niepewność są mniej skłonne do szybkiego i ostatecznego formułowania sądów na temat nowych sytuacji. Analizują sytuacje dokładniej i są otwarte na nowe informacje mogące zmienić wstępne opinie, zdolne do wieloaspektowego, złożonego i niestereotypowego postrzegania sytuacji społecznych.

Można przyjąć, że osoby o wysokiej potrzebie domknięcia, zadowolające się uproszczoną i zwykle jednostronną percepcją świata relacji społecznych, będą skłonne do wybierania eskalujących i destruktywnych strategii postępowania w konflikcie politycznym. Z kolei osoby o niskiej potrzebie domknięcia, bardziej otwarte, akceptujące nowe informacje, skłonne raczej do złożonych niż uproszczonych sądów, będą chętniej wybierać strategie dialogu związane z rozumieniem i akceptowaniem perspektywy politycznych przeciwników. Poparcia dla takiego przypuszczenia dostarczają wyniki badań dotyczących funkcjonowania osób o różnym poziomie potrzeby domknięcia w sytuacji negocjacji. Pokazują one, że negocjatorzy o wysokim poziomie tej potrzeby ulegają oczekiwaniom związanym ze stereotypowym postrzeganiem partnerów negocjacji, są schematyczni w myśleniu i rzadko wychodzą poza najłatwiej dostępne i najbardziej oczywiste informacje. Utrudnia to rozumienie perspektywy partnera i osiąganie zadowalającego porozumienia (De Dreu, Koole, Ooldersma, 1999). Okazuje się też, że w sytuacji, w której potrzeba domknięcia jest obniżona, przetwarzanie informacji staje się bardziej systematyczne i wnikliwe, partnerzy wymieniają informacje w sposób bardziej efektywny, chętniej dokonują rewizji błędnych przekonań i częściej uzyskują zadowalające porozumienie (De Dreu, Koole, Steinel, 2000).

SCHEMAT KONFLIKTU

Powyższe rozważania opierają się na założeniu, że wybór strategii postępowania w konflikcie opiera się na wynikach procesu zdobywania i przetwarzania informacji dotyczących tego konfliktu. Jednak ludzie nie zawsze przetwarzają informacje w trybie analitycznym, „z dołu – do góry” – wychodząc od analizy danych i informacji, formułując ogólne twierdzenia i sądy. Często również bazują na trybie kategorialnym, „z góry – na dół” – opierając się na istniejących schematach poznawczych (Fiske, Pavelchak, 1986) lub dominujących orientacjach społecznych, które najogólniej można podzielić na prospołeczne lub egoistyczne (rywalizacyjne i indywidualistyczne) (De Dreu, Weingart, Kwon, 2000; Deutsch, 1973; van Lange, 1999).

Bar-Tal, Kruglanski i Klar (1989) są zdania, że w poznawczym repertuarze schematów dotyczących świata społecznego funkcjonuje także schemat sytuacji konfliktu. Zawiera on wiedzę o tym, jaka sytuacja społeczna jest konfliktem. W rzeczywistości konflikt zaczyna się w ludzkim umyśle, gdy dana sytuacja społeczna zostaje zdefiniowana jako konflikt. Oprócz definicji cech prototypowych dla konfliktu schemat konfliktu zawiera także informacje o tym, z jakim rodzajem emocji powinna się ta sytuacja wiązać oraz jak należy wobec niej

AGNIESZKA GOLEC

postępować. Innymi słowy, można uznać, że schemat konfliktu zawiera także określoną orientację społeczną – indywidualną preferencję dotyczącą wyniku sytuacji konfliktu, podziału dóbr czy realizacji interesów własnych i przeciwnika. Definicja sytuacji konfliktu oraz najbardziej pożądanego sposobu postępowania i pożądanego wyniku stanowi wiedzę, którą nabywa się w procesie socjalizacji w określonym środowisku społecznym. Schemat konfliktu jest przedmiotem grupowego konsensusu. Postępowanie w konflikcie politycznym może zatem zależeć nie tylko od indywidualnej refleksji nad konkretną sytuacją, lecz także od zawartości społecznie nabytego schematu konfliktu.

Istnieją powody, aby przypuszczać, że treściowa zawartość schematu konfliktu, a więc także koncepcja najbardziej pożądanego sposobu jego rozwiązywania, może być różna w różnych grupach społecznych. Badania międzykulturowe wskazują na przykład, że identyczne sytuacje konfliktowe są interpretowane i rozwiązywane w inny sposób w różnych kontekstach kulturowych (Gelfand i in., 2001; Pearson, Stephan, 1998; Tinsley, 1998). Z innych badań wynika, że odmienne schematy konfliktu związane są także z różnymi orientacjami ideologicznymi w polityce. Konserwatyści, bardziej niż liberałowie, są skłonni postrzegać obce państwa i narody jako wrogi, ekspansjonistyczne i zagrażające. W konsekwencji prawicowy konserwatyizm wiąże się z poparciem dla agresywnego, „jastrzębiego” podejścia w polityce zagranicznej i wewnętrznej (Hurwitz, Peffley, 1990; Holsti, 1996). Można oczekiwać, że różne partie polityczne (konserwatywne vs liberalne, centrowe vs ekstremistyczne) będą również podzielać odmienne przekonania na temat tego, jak należy definiować sytuację konfliktu oraz jak w niej postępować.

POTRZEBA POZNAWCZEGO DOMKNIĘCIA A KONFORMIZM WOBEC GRUPY

Można oczekiwać, że osoby w mniejszym stopniu motywowane do wnikliwego przetwarzania informacji będą częściej opierać się na grupowym konsensusie dotyczącym tego, jak należy rozumieć konflikt polityczny i jak w nim postępować. Badania dotyczące funkcjonowania grupowych osób o różnym poziomie potrzeby poznawczego domknięcia pokazują m.in., że wysoki poziom tej potrzeby wzmacnia tendencje konformistyczne wobec grupowych przekonań i norm i wiąże się z syndromem postaw zmierzających do zapewnienia spójności i jednorodności w grupie. Shah, Kruglanski i Thompson (1998) są zdania, że osoby o wysokiej potrzebie domknięcia wyżej oceniają grupę własną i bardziej deprecjonują grupę obcą niż osoby o niskiej potrzebie domknięcia. Zależność ta pojawia się jednak tylko wtedy, gdy grupa własna jest spójna i jednorodna. Autorzy ci argumentują, że osoby o wysokim poziomie potrzeby domknięcia wysoko cenią grupę społeczną i są skłonne do grupowego konformizmu przede wszystkim dlatego, że grupa jest gwarantem istnienia uporządkowanej, akceptowanej i potwierdzonej przez innych wizji rzeczywistości. Grupa i jej przekonania są źródłem łatwo dostępnej, „domykającej” wiedzy i wskazówek postępowania w złożonych sytuacjach.

Wyniki badań sugerują, że badani o wysokiej potrzebie domknięcia nie lubią grup wewnętrznie zróżnicowanych, nawet jeżeli są to grupy „własne”, i preferują grupy homogeniczne, nawet jeśli są to grupy „obce”. Osoby te są mniej związane z grupą, gdy jest ona heteronomiczna, np. pod względem pochodzenia czy charakterystyk jej członków, gdy jest niespójna i nie ma stabilnych norm czy ogólnie podzielanych opinii (Kruglanski i in., 2002); preferują grupy o autorytarnej strukturze i same takie grupy tworzą. Autorytarna, hierarchiczna struktura z wyraźnymi normami posłuszeństwa zwiększa prawdopodobieństwo utrzymywania się grupowej spójności, jednorodności i stabilnego konsensusu. Osoby o wysokiej potrzebie domknięcia z niechęcią odnoszą się do grupowych nonkonformistów i dysydentów, osób mających opinię odmienną niż zdanie większości (Kruglanski, Webster, Klem, 1993), niechętnie pozwalają na zmianę grupowych norm i przekonań (Kruglanski, Webster, 1991; Jost, Kruglanski, Simon 1999; Jost i in., 2003), chętniej polegają na przekonaniach podzielanych przez grupę, cenią stabilny grupowy konsensus, ponieważ stanowi on łatwo dostępną wskazówkę wyznaczającą działania. Można oczekiwać, że prawidłowość ta dotyczy również przekonań związanych z postępowaniem w konflikcie.

HIPOTEZY

Podsumowując powyższe rozważania, można sformułować dwie hipotezy dotyczące natury związku indywidualnej motywacji poznawczej z preferowanym sposobem postępowania w konflikcie. Osoby o wysokiej potrzebie domknięcia są mniej skłonne do złożonego przetwarzania informacji w sytuacji konfliktu, można zatem oczekiwać, że będą one postrzegać tę sytuację w uproszczony, „czarno-biały” sposób i będą przedkładać strategię rywalizacji i eskalacji konfliktu nad strategię kooperacji i dialogu częściej niż osoby o niskim poziomie potrzeby domknięcia.

STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTU POLITYCZNEGO

Można także oczekiwać, że osoby o wysokiej potrzebie domknięcia, należące do tych ugrupowań politycznych, które podzielają jednostronny i uproszczony schemat konfliktu zakładający rywalizację i wrogość jako pożądane reakcje, będą szczególnie chętnie wybierać konfrontację i rywalizację jako strategie rozwiązywania konfliktu politycznego. W tym przypadku preferencje związane z tendencją do działania wynikającą zarówno z postrzegania konfliktu, jak i z akceptacji przekonań grupowych będą się nawzajem wzmacniać. W ugrupowaniach, w których schemat konfliktu zakłada dialog jako pożądany sposób postępowania, preferencja związana z przetwarzaniem informacji i percepcją konfliktu (rywalizacja) oraz preferencja związana z konformizmem wobec normy grupowej (dialog) będą się nawzajem znosić. Można oczekiwać, że osoby te będą mniej skłonne do rywalizacji w konflikcie.

METODA

W prezentowanym badaniu analizowano relacje pomiędzy indywidualnym poziomem potrzeby poznawczego domknięcia a wyborem strategii postępowania w rzeczywistym konflikcie politycznym wśród członków partii politycznych różniących się pod względem podzielanego schematu konfliktu: Młodzieży Wszechpolskiej, organizacji młodzieżowej przy prawicowej i ekstremistycznej Lidze Polskich Rodzin, oraz w Młodym Centrum – młodzieżówce centrowej i umiarkowanej Unii Wolności. Zakładano, że wśród badanych członków MW dominować będzie rywalizacyjny schemat konfliktu oraz nastawienia rywalizacyjne i dążenie do konfrontacji z politycznym oponentem. Oczekiwało się też, że wśród badanych członków MC tendencją dominującą będzie dialog, dążenie do negocjacji, rozmów z przeciwnikiem i poszukiwanie kompromisu. Powyższych różnic można oczekiwać, opierając się na analizie retoryki politycznej dominującej w obu organizacjach oraz obserwacji zachowań ich członków. W prezentowanym badaniu poszukiwano także empirycznego potwierdzenia założonej różnicy pomiędzy wybranymi organizacjami. W pierwszym kroku empirycznej analizy poszukiwano odpowiedzi na pytanie, czy osoby reprezentujące MC i MW różnią się istotnie pod względem przekonań na temat organizacji świata społecznego, relacji międzygrupowych oraz skłonności do tendencyjnego postrzegania grup w konflikcie.

OSOBY BADANE

Badanie zostało przeprowadzone na wiosnę 2003 roku wśród członków młodzieżówek LPR i UW w Krakowie. W badaniu wzięło udział 50 członków MW oraz 50 przedstawicieli MC. MW reprezentowana była przez 44 mężczyzn i 4 kobiety (2 osoby nie podały informacji o płci) w wieku od 16 do 29 lat ($M = 22,23$). Dziewięć osób uczyło się w szkole średniej, 15 ukończyło szkołę średnią, 19 studiowało, a 5 ukończyło studia wyższe (2 osoby nie podały informacji o poziomie wykształcenia). Wśród reprezentantów MC było 31 mężczyzn i 18 kobiet (jedna osoba nie podała informacji o płci) w wieku od 15 do 34 lat ($M = 21,82$). Trzy osoby uczyły się w szkole średniej, 17 ukończyło szkołę średnią, 17 studiowało i 4 skończyły studia wyższe (jedna osoba nie podała informacji o poziomie wykształcenia).

PROCEDURA

Osoby badane proszono o wypełnienie kwestionariusza, który zawierał: (1) polską wersję Skali Potrzeby Poznawczego Domknięcia ($\alpha = 0,86$) (Golec, 2001; Webster, Kruglanski, 1994); (2) polską wersję Skali Orientacji na Dominację Społeczną ($\alpha = 0,88$) (Sidanius, Pratto, 1999); (3) skróconą wersję Kwestionariusza Strategii Rozwiązywania Konflikty Politycznego (Golec, w druku). Badanych proszono także o określenie na skali od 0% do 100%, w jakim stopniu przeciwnicy i zwolennicy wstąpienia Polski do Unii Europejskiej posiadają następujące cechy moralnościowe: dobry, moralny, tolerancyjny, prawy, uczciwy ($\alpha = 0,96$ dla zwolenników i $\alpha = 0,94$ dla przeciwników) oraz następujące cechy sprawnościowe: sprawny, ambitny, aktywny, pracowity, pomysłowy ($\alpha = 0,94$ dla zwolenników i $\alpha = 0,95$ dla przeciwników) (wszyscy badani członkowie MW opowiadali się przeciwko integracji europejskiej, a członkowie MC – byli za).

MATERIAŁY

Aby określić, czy członkowie MW i MCV różnią się istotnie pod względem postrzegania sytuacji konfliktu, wykorzystano dwa wskaźniki: wynik w Skali Orientacji na Dominację Społeczną oraz różnicę w przypisywaniu cech moralnościowych i kompetencyjnych „swoim” i „obcym”. Skala Orientacji na Dominację Społeczną składa się z 14 pozycji zawierających twierdzenia lub hasła dotyczące przekonań na temat pożądanej organizacji świata

społecznego (egalitarna vs hierarchiczna) i akceptacji społecznej nierówności i dominacji. Osoby badane proszone są o określenie swoich odczuć związanych z pozycjami Skali na 7-stopniowej skali: od 1 – odczucia zdecydowanie pozytywne do 7 – odczucia zdecydowanie negatywne. Wyniki kodowano tak, aby wyższy wynik w skali SDO oznaczał wyższy indywidualny poziom orientacji społecznej dominacji.

Respondentów proszono także o ocenę stopnia, w jakim osoby podzielające to samo stanowisko w konflikcie oraz przeciwnicy mają określone pozytywne cechy moralnościowe i sprawnościowe. Te dwa wymiary ocen społecznych okazują się szczególnie ważne w percepcji społecznej (Wojciszke, 1994), są także istotne dla przewidywania postaw i zachowań społecznych i politycznych. Szczególnie tendencja do postrzegania świata społecznego w kategoriach moralnościowych oraz tendencja do podkreślania międzygrupowych różnic na tym wymiarze sprzyjają postawom wrogim i dyskryminacyjnym (Skarżyńska, Wiśniewska-Juszczak, 2003). Na podstawie ocen osób badanych wyróżniono dwa wskaźniki: indeks wskazujący na różnice w postrzeganiu cech osób dzielących własne stanowisko w konflikcie i osób o odmiennym stanowisku na wymiarze moralnościowym i kompetencyjnym. Wysoka wartość każdego z tych wskaźników oznacza tendencję do faworyzacji grupy własnej i defaworyzacji grupy obcej w atrybucji cech na danym wymiarze.

Do pomiaru zmiennej zależnej – preferencji strategii rozwiązywania konfliktu – wykorzystano Kwestionariusz Strategii Rozwiązywania Konflikty Politycznego (Golec, w druku). Badanym przedstawiano krótki opis konfliktu pomiędzy zwolennikami i przeciwnikami integracji Polski z Unią Europejską i proszono o określenie własnego stanowiska w tym sporze oraz o wybór spośród 19 strategii postępowania w konflikcie, a także o określenie na 7-stopniowej skali, jak prawdopodobne jest, że badani wykorzystaliby daną strategię działania w tym konflikcie (od 1 – bardzo mało prawdopodobne do 7 – bardzo prawdopodobne) (por. Golec, w druku). W dalszej analizie uwzględniono wyniki osób badanych w Skali Strategii Eskalacyjnych ($\alpha = 0,83$) oraz w Skali Strategii Kooperacyjnych ($\alpha = 0,67$) (zob. Aneks). Opracowano indeks preferencji strategii destrukcyjnych i eskalacyjnych nad strategiami dialogu i kooperacji, odejmując wyniki uzyskane przez badanych w SSK od wyników uzyskanych w SSE.

WYNIKI

Różnice międzygrupowe

Jak można się przekonać na podstawie wyników przedstawionych w tabeli 1, badani członkowie MW i MC różnią się pod względem indywidualnej orientacji na dominację społeczną (Sidanius, Pratto, 1999). Członkowie MW chętniej akceptują nierówność społeczną i dążenie jednych grup do dominacji nad innymi; dla członków MC normatywne są przekonania egalitarne. Ponadto badani członkowie MW wykazują większą niż członkowie MC tendencję do faworyzowania własnej grupy i defaworyzowania grupy obcej w ocenach moralnościowych i sprawnościowych cech reprezentantów obu grup. Można także stwierdzić, że członkowie MW wybierają strategie eskalujące konflikt istotnie częściej niż członkowie MC. Z kolei członkowie MC preferują strategie kooperacyjne i wybierają je istotnie częściej w konflikcie. Wyniki potwierdzają zatem istotne różnice w przekonaniach na temat konfliktu, przeciwnika oraz relacji międzygrupowych pomiędzy badanymi reprezentantami obu organizacji politycznych. Można twierdzić, że członkowie MW mają rywalizacyjny schemat konfliktu nakazujący walkę i rywalizację. Z kolei schemat konfliktu w MC zakłada kooperację i dialog jako pożądane sposoby postępowania³.

Tabela 1.

Różnice pomiędzy przedstawicielami Młodego Centrum (MC) i Młodzieży Wszechpolskiej (MW)

	MW		MC		F(1,98)
	M	SD	M	SD	
Potrzeba domknięcia	3,44	0,46	3,96	0,42	34,90***
Orientacja na dominację	1,92	0,77	2,88	1,09	26,47***
Faworyzacja moralnościowa	54,68	28,76	30,84	23,78	20,36***
Faworyzacja kompetencyjna	37,20	35,12	25,76	24,97	3,52 ⁺
Strategie eskalacyjne	3,09	0,82	4,34	1,31	32,75***
Strategie kooperacyjne	4,57	0,98	3,20	1,04	45,18***

⁺ $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

³ Podobne wyniki uzyskano we wcześniejszym, pilotażowym badaniu członków młodzieżówek MW i MC w Warszawie ($N = 64$) (Golec, w druku). Ze względu na małe grupy osób badanych z obu partii, w obydwu badaniach należy zachować ostrożność we wnioskowaniu o cechach odnośnych populacji.

STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTU POLITYCZNEGO

WERYFIKACJA HIPOTEZ

Wyniki analizy korelacji przedstawione w tabeli 2 pokazują, że potrzeba poznawczego domknięcia wiąże się negatywnie z preferencją strategii kooperacyjnych, a pozytywnie – z preferencją strategii eskalujących konflikt oraz z orientacją dominacji społecznej. Można więc uznać, że wyższa potrzeba domknięcia wiąże się z przekonaniem o nierówności grup społecznych i dążeniem do uzyskania dominującej pozycji przez grupę własną za pomocą strategii zastraszania, ataku, podstępu itp., a więc jednostronnych strategii eskalujących konflikt. Te wyniki dostarczają wstępnego poparcia dla hipotezy pierwszej.

W celu weryfikacji postawionych w badaniu hipotez przeprowadzono serię hierarchicznych regresji wielokrotnych. Testowano dwa modele jedno-wielozmiennowe dla zmiennej zależnej: preferencja strategii eskalacyjnych nad kooperacyjnymi w konflikcie wokół integracji europejskiej. Przed analizą wszystkie zmienne standaryzowano. W modelu pierwszym analizowano związek zmiennych demograficznych (wiek, płeć: 0 – mężczyzna, 1 – kobieta, poziom wykształcenia: 1 – podstawowe; 2 – średnie; 3 – student; 4 – wyższe) ze zmienną zależną, w modelu drugim – rolę potrzeby poznawczego domknięcia oraz reprezentowanej partii (-1 – MC, 1 – MW), zaś w modelu trzecim – dodatkowo rolę interakcji obu zmiennych dla wyboru strategii eskalujących konflikt nad kooperacyjnymi.

Tabela 2.

Korelacje

	Potrzeba domknięcia	Orientacja na dominację	Strategie eskalacyjne
Orientacja na dominację	0,30**		
Strategie eskalacyjne	0,41***	0,54***	
Strategie kooperacji	-0,36***	-0,35***	-0,51***

+ $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Tabela 3.

Hierarchiczna analiza regresji

Predyktor	Model 1			Model 2			Model 3		
	B	β	SE b	b	β	SE b	b	β	SE b
Wiek	7,504E-02	0,13	0,09	1,99E-02	-0,07	0,04	3,06E-02	0,05	0,07
Płeć	-1,06*	-0,26	0,42	-0,53	-0,13	0,35	-0,67*	-0,17	0,33
Wykształcenie	-0,18	-0,09	0,30	0,13	0,64	0,25	0,16	0,08	0,23
Warunki	2,423E-02	-0,01	0,35	6,82E-02	0,02	0,28	0,23	0,07	0,27
Potrzeba domknięcia	--	--	--	0,67*	0,20	0,32	0,79*	0,23	0,30
Partia	--	--	--	-1,68***	-0,49	0,32	-1,61***	-0,47	0,32
PDP x Partia	--	--	--	--	--	--	-0,54**	-0,26	0,16
Stała	-0,95	--	1,41	-2,311	--	1,66	-3,41	--	1,60
F (df)	2,00 (4,95) ⁺			11,03 (6,93) ***			12,18 (7,92) ***		
R ²	0,08			0,42			0,48		
N	99			99			99		

+ $p < 0,10$, * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Tabela 4.

Potrzeba domknięcia a preferencja strategii wśród członków MW i MC

	MW		MC	
	B	SE b	b	SE b
Potrzeba domknięcia	1,01**	0,26	-0,16	0,28

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 3, strategie eskalacyjne preferują przede wszystkim mężczyźni.

AGNIESZKA GOLEC

Wyniki te są zgodne z wcześniejszymi

analizami wskazującymi na większe dążenie do dominacji i akceptację strategii siłowych w sytuacjach społecznych przez mężczyzn (Sidanius, Pratto, 1999).

Efekt interakcji partii i potrzeby domknięcia dla preferencji strategii eskalujących konflikt nad strategiami kooperacji
Można się także przekonać, że strategie eskalacji nad kooperacją wybierają przede wszystkim członkowie MW (efekt główny), a także osoby o wysokiej potrzebie domknięcia (efekt główny). Wyniki potwierdzają hipotezę pierwszą. W omawianej analizie uzyskano także istotny efekt interakcji zmiennych: partia i potrzeba domknięcia, który świadczy o tym, że relacja pomiędzy motywacją poznawczą a preferencją strategii rozwiązywania konfliktu jest bardziej złożona. Aby przybliżyć naturę uzyskanej interakcji, przeprowadzono analizę związku potrzeby domknięcia z preferencją strategii eskalacyjnych w każdej partii (Aiken, West, 1991). Dane zamieszczone w tabeli 4 wskazują, że wysoka potrzeba domknięcia wyznacza preferencję strategii eskalacyjnych nad kooperacyjnymi tylko wśród członków MW. Wyniki przedstawione w tabelach 3 i 4 potwierdzają hipotezę drugą: związek potrzeby domknięcia z preferencją strategii eskalacyjnych pojawia się wtedy, gdy grupowy schemat konfliktu jest rywalizacyjny (tendencja do upraszczania rzeczywistości i tendencja do kierowania się grupowym konsensusem działają w tym samym kierunku), nie występuje natomiast wtedy, gdy schemat ten jest kooperacyjny (obie tendencje znoszą się).

DYSKUSJA

W prezentowanym badaniu testowano dwie hipotezy dotyczące natury związku pomiędzy indywidualnym poziomem potrzeby poznawczego domknięcia a wyborem strategii postępowania w rzeczywistym konflikcie politycznym przez młodych polityków – osoby, które przed tym wyborem stają i będą stawać w swojej działalności politycznej. Analizowano wybór postępowania wobec przeciwników w konflikcie dotyczącym wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Okazuje się, że strategie eskalujące konflikt wolać ci spośród badanych polityków, których cechuje chronicznie wysoki poziom potrzeby domknięcia poznawczego. Uzyskane wyniki wskazują także, że relacja pomiędzy wysoką potrzebą domknięcia a preferencją strategii eskalacyjnych jest bardziej złożona, niż sugeruje to ten efekt główny. Tendencja do skracania procesu przetwarzania informacji, związana z wysoką potrzebą domknięcia, przejawia się nie tylko w formułowaniu uproszczonego rozumienia sytuacji społecznych, lecz także w przywiązaniu do grupowych przekonań traktowanych jako łatwo dostępne źródło poznawczego domknięcia (Shah, Kruglanski, Thompson, 1998). Okazuje się, że tendencje te wchodzą w interakcję w kształtowaniu wyborów strategii rozwiązywania konfliktu politycznego i w niektórych przypadkach prowadzą do sprzecznych preferencji. Tendencja do polegania na grupowym schemacie,

STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTU POLITYCZNEGO

wskazującym na rywalizację jako pożądaną sposób postępowania w konflikcie, wzmacnia preferencję strategii eskalujących konflikt, związaną z tendencją do formowania uproszczonego obrazu świata. Z kolei uznawanie schematu kooperacyjnego osłabia tę preferencję. W tym przypadku preferencja strategii rywalizacyjnych wynikająca z jednostronnej percepcji konfliktu jest sprzeczna z tendencją do kierowania się grupowym konsensusem, który zakłada potrzebę międzygrupowego dialogu.

W prezentowanym badaniu wykazano, że badani członkowie prawicowej i radykalnej Młodzieży Wszechpolskiej oraz centrowego i umiarkowanego Młodego Centrum różnią się pod względem przekonań na temat pożądanej organizacji stosunków międzygrupowych, postrzegania różnic międzygrupowych oraz preferowanego sposobu podejścia do konfliktów politycznych. Badani członkowie MW akceptują nierówność społeczną, widzą świat społeczny jako hierarchicznie zorganizowany i dążą do konfrontacji i zdobycia dominującej pozycji; badani członkowie MC są zaś bardziej egalitarni i nastawieni na dialog. Członkowie MW w większym stopniu niż reprezentanci MC podkreślają pozytywną różnicę pomiędzy własną grupą a politycznymi oponentami, zwłaszcza na wymiarze moralnościowym. Tendencja ta zaś jest związana z rywalizacją międzygrupową szczególnie wtedy, gdy dotyczy atrybucji cech moralnościowych (Skarżyńska, Wiśniewska-Juszczak, 2003; Tajfel, Turner, 1986). Wyniki te znajdują potwierdzenie w innych analizach (Reykowski, 2002), wskazujących na większą akceptację siłowych strategii rozwiązywania konfliktów politycznych wśród członków i zwolenników ugrupowań politycznych o charakterze ekstremistycznym.

Uzyskane wyniki potwierdzają hipotezę drugą mówiącą o moderującym wpływie schematu konfliktu dominującego w reprezentowanej organizacji politycznej na związek potrzeby domknięcia z wyborem strategii postępowania w konflikcie. Badani członkowie MW preferują strategię rywalizacji i eskalacji konfliktu nad strategiami kooperacji. Preferencje te są szczególnie silne wśród członków MW o wysokiej potrzebie domknięcia. Zatem poziom indywidualnej motywacji poznawczej różnicuje sposób podejścia do konfliktu politycznego i politycznego przeciwnika u członków MW. Badani reprezentanci MC o niskiej i wysokiej potrzebie domknięcia nie różnią się szczególnie pod względem siły preferencji rywalizacji nad kooperacją i są mniej rywalizacyjni niż badani członkowie MW.

Można zatem twierdzić, że w niektórych przypadkach wysoka potrzeba domknięcia i związany z nią uproszczony i zamknięty styl poznawczy nie wiążą się z eskalacją wrogości. Okazuje się, że istotnym czynnikiem wpływającym na ten związek jest kontekst społeczny. Gdy sprzyja on rywalizacji, osoby o wysokiej potrzebie domknięcia wybierają takie strategie szczególnie chętnie. Jednak eskalacyjne tendencje „neutralizuje” środowisko społeczne, które nie wzmacnia zachowań rywalizacyjnych, lecz podkreśla znaczenie kooperacji i dialogu (por. De Dreu, Carnevale, 2003). Na podstawie prezentowanych wyników badań można stwierdzić, że propagacja konstruktywnego podejścia do konfliktu, dialogu i kooperacji osłabia rywalizacyjne i konfrontacyjne tendencje osób, które rozumieją konflikt w sposób uproszczony. Pytanie, jak można wzmacniać tendencję do działania zgodnego z konstruktywną normą grupową u osób o wysokiej potrzebie domknięcia, skłonnych raczej do konfrontacji i eskalowania konfliktu politycznego, pozostaje zaś otwarte.

BIBLIOGRAFIA

- Abric, J. C. (1982). *Cognitive processes underlying cooperation: The theory of social representation*. [W:] P. Derlega, J. Grzelak (red.), *Cooperation and helping behavior: Theories and research* (s. 73-94). New York: Academic Press, Inc.
- Axelrod, R. (1987). The evolution of strategies in iterated prisoner's dilemma. [W:] L. Davies (red.), *Genetic algorithms and simulated annealing*. London–Los Altos: Morgan Kaufman.
- Bar-Tal, D. (1999). Przekonania społeczne w czasie nierozwiązywalnych konfliktów. *Studia Psychologiczne*, 37, 175-198.
- Bar-Tal, D., Kruglanski, A. W., Klar, Y. (1989). Conflict termination: An epistemological analysis of international cases. *Political Psychology*, 10, 233-255.
- Black, D. (1990). The elementary forms of conflict management. [W:] M. J. Lerner (red.), *New directions in the study of justice, law, and social control* (s. 43-68). New York: Plenum Press.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive process*. New Haven–London: Yale University Press.
- De Dreu, C., Carnevale, P. (2003). Motivational bases of information processing and strategy in conflict and negotiation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 235-291.
- De Dreu, C. K. W., Koole, S. L., Oldersma, F. L. (1999). On the seizing and freezing of negotiator inferences: Need for cognitive closure moderates the use of heuristics in negotiation. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 25, 348-362.
- De Dreu, C., Koole, S. L., Steinel, W. (2000). Unfixing the fixed pie: A motivated information-processing approach to integrative negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 975-987.
- De Dreu, C., Weingart, L., Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytical review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 889-905.
- Federico, C., Golec, A., Dial, J. (2003). *The relationship between need for closure and attitudes toward international conflict: Moderating and mediating effects of national attachment* (manuskrypt, University of Minnesota, Twin Cities / IP PAN).

AGNIESZKA GOLEC

- Fiske, S. T., Pavelchak, M. A. (1986). Category-based versus piecemeal-based affective responses: Developments in schema-triggered affect. [W:] R. M. Sorrentino, Higgins, E. Tory (red.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (s. 160-203). New York: Guilford Press.
- Gelfand, M. J., Nishii, L. H., Holcombe, K. M., Dyer, N., Ohbuchi, K., Fukuno, M. (2001). Cultural influences on cognitive representations of conflict interpretations of conflict episodes in the United States and Japan. *Journal of Applied Psychology*, 86, 1059-1074.
- Golec, A. (2001). Konserwatyzm polityczny a potrzeba poznawczego domknięcia w badaniach polskich. *Studia Psychologiczne*, 39, 41-57.
- Golec, A. (2002a). Cognitive skills as predictor of attitudes toward political conflict: A study of Polish politicians. *Political Psychology*, 4, 731-759.
- Golec, A. (2002b). Need for cognitive closure and political conservatism: Studies on the nature of the relationship. *Polish Psychological Bulletin*, 4, 5-12.
- Golec, A. (2002c). *Konflikt polityczny: myślenie i emocje*. Warszawa: Wydawnictwo Akademickie 'Dialog'.
- Golec, A. (w druku). Kwestionariusz Strategii Rozwiązywania Konflikty Politycznego. *Przegląd Psychologiczny*.
- Golec, A., Federico, C. M. (w druku). Understanding political conflict and its resolution: Interactive effects of the need for cognitive closure and salient conflict schema. *Journal of Personality and Social Psychology*.
- Holsti, O. R. (1996). *Public opinion and American foreign policy*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Hurwitz, J., Peffley, M. A. (1990). Public images of the Soviet Union: The impact on foreign policy attitudes. *The Journal of Politics*, 52, 3-28.
- Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., Sulloway, F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 3, 339-375.
- Jost, J. T., Kruglanski, A. W., Simon, L. (1999). Effects of epistemic motivation on conservatism, intolerance, and other system-justifying attitudes. [W:] L. L. Thompson, J. M. Levine, D. M. Messick (red.), *Shared cognition in organizations: The management of knowledge* (s. 91-116). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212-225.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M. (1996). Motivated closing of the mind: "Seizing" and "freezing". *Psychological Review*, 103, 263-283.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M., Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 861-876.
- Kruglanski, A. W., Shah, J. Y., Pierro, A., Mannetti, L. (2002). When similarity breeds content: Need for closure and the allure of homogenous and self-resembling groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 3, 648-662.
- Lindskold, S. (1978). Trust development, the GRIT proposal, and the effects of conciliatory acts on conflict and cooperation. *Psychological Bulletin*, 772-793.
- Pearson, V. M., Stephan, W. G. (1998). Preferences for styles of negotiation: A comparison of Brasil and the U.S. *International Journal of Intercultural Relations*, 22, 67-83.
- Pruitt, D. G., Carnevale, P. (1982). The development of integrative agreements [W:] P. Derlega, J. Grzelak (red.), *Cooperative and helping behavior. Theories and research* (s. 151-181). New York: Academic Press, Inc.
- Pruitt, D. G., Rubin, J. Z., Kim, H. S. (1994). *Social conflict*. New York: Random House.
- Reykowski, J. (2002). Psychological meaning of democracy and resolving the social coordination problems. *Polish Psychological Bulletin*, 4, 19-30.
- Rosenberg, S. W. (1989). *Reason, ideology and politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Ross, L., Ward, A. (1995). Psychological barriers to dispute resolution. *Advances in Experimental Social Psychology*, 27, 255-304.
- Rothbart, M. (1993). Social perception in conflict. [W:] S. Worchel, J. Simpson (red), *Conflict between people and groups: Causes, processes, and resolutions*. Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Schaller, M., Boyd, C., Yohannes, J., O'Brien, M. (1995). The prejudiced personality revisited: Personal need for structure and formation of erroneous group stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 544-555.
- Shah, J. Y., Kruglanski, A. W., Thompson, E. P. (1998). Membership has its (epistemic) rewards: Need for closure effects on ingroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 383-393.
- Sherif, M. (1958). Superordinate goals in the reduction of intergroup conflict. *American Journal of Sociology*, 63, 349-358.
- Sidanius, J., Pratto, F. (1999). *Social dominance*. New York: Cambridge University Press.
- Skarżyńska, K., Wiśniewska-Juszczak, D. (2003). Moralnościowe vs sprawnościowe spostrzeganie rzeczywistości a postawy i zachowania społeczne. *Studia Psychologiczne*, 41, 3, 5-24.
- Suedfeld, P., Tetlock, P. (1977). Integrative complexity of communication in international crises. *Journal of Conflict Resolution*, 21, 169-168.
- Stephan, W. G., Stephan, W. S. (1999). *Wywieranie wpływu przez grupy. Psychologia relacji*. Gdańsk: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Tajfel, H., Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. [W:] S. Worchel, W. G. Austin (red.), *Psychology of intergroup relations* (s. 7-24). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Tinsley, C. (1998). Models of „Conflict Resolution” in Japanese, German, and American Cultures. *Journal of Applied Psychology*, 83, 316-323.
- Van Lange, P. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349.
- Wallace, M., Suedfeld, P., Thachuk, R. (1993). Political rhetoric of leaders under stress in the Gulf Crisis. *Journal of Conflict*

STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTU POLITYCZNEGO

Resolution, 37, 94-107.

Webster, D. M., Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049-1062.

Wittkopf, E. R. (1990). *Faces of internationalism: Public opinion and American foreign policy*. Durham: Duke University Press.

Wojciszke, B. (1994). Multiple meaning of behavior: Construing actions in terms of competence and morality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 222-232.

ANEKS

KWESTIONARIUSZ STRATEGIE ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTU POLITYCZNEGO

Skala Strategii Eskalacyjnych:

1. Podstępem osłabisz drugą stronę.
2. Rozpowszechnisz negatywne informacje na temat drugiej strony.
3. Będziesz się sprzeciwiać wszelkim propozycjom i naciskom drugiej strony.
4. Będziesz przekonywać, że nigdy nie ustąpisz, aby zniechęcić drugą stronę.
5. Będziesz krytykować wszelkie zachowania drugiej strony.
6. Zaatakujesz i pokonasz drugą stronę siłą.
7. Pokażesz, jak bardzo jesteś silny/-a, aby przestraszyć drugą stronę.
8. Będziesz poniżać i lekceważyć drugą stronę.

Skala Strategii Kooperacyjnych:

9. Wyjaśnisz swoje racje i wysłuchasz racji drugiej strony: będziesz szukać rozwiązania „w pół drogi”.
10. Zaproponujesz drugiej stronie ustępstwo i określisz, gdzie oczekujesz jej ustępstwa.
11. Uspokoisz drugą stronę, pokażesz, że sytuacja nie jest taka zła jak się wydaje.
12. Razem z drugą stroną określisz, na czym polega wasz problem i razem poszukacie jego rozwiązania.