

Modelări teoretice și experimentale ale proceselor interpersonale și intergrupale de competiție și cooperare

Cristina-Corina BENȚEA*

Abstract

Theoretical and Experimental Approaches of Competition and Cooperation Processes

The theories about competition and cooperation processes are recently and all have centered to the concept of conflict understood as a competition for power and strength. The latest psychosocial theories approach these processes in terms of social influence and identity.

Keywords: cooperation, competition, group activity, social influence, social identity.

Teoriile asupra competiției și cooperării sunt relativ recente, fiind apărute în a doua jumătate a secolului trecut. Primele studii asupra fenomenelor cooperării și competiției (Murphy și Newcomb, 1937; May și Doob, 1937) s-au orientat în direcția sprijinirii sau respingerii unei teme omniprezente în ideologia americană conform căreia concurența determină o motivație mai bună de a fi eficient decât alte forme sociale (Deutsch, 1998: 18). Toate aceste abordări teoretice s-au centrat pe noțiunea de conflict, înțeles ca o competiție pentru putere. Ca majoritatea cercetărilor de început într-un domeniu și acestea au adus puțină claritate în definirea conceptelor de bază, accentuând exclusiv efectele celor două tipuri de interacțiuni asupra performanțelor și lăsând deoparte aspecte referitoare la interacțiunile și atitudinile interpersonale, la motivație și comunicare etc. Primele teoretizări relevante asupra cooperării și competiției îi aparțin psihosociologului american Morton Deutsch (1949; 1973), fiind influențate de teoria lui K. Lewin. Ulterior, fenomenele competiționale au fost investigate la nivel inter și intragrupal, cercetările lui Sherif din anii '60 constituind punctul de plecare al acestor studii. Anii '70 au marcat un apogeu al studiilor asupra competiției, cooperării și conflictului interpersonal. Teoriile psihosociale moderne abordează aceste fenomene în termeni de influență și identitate socială.

* Lector univ. dr., Universitatea „Dunărea de Jos” Galați

I. Abordarea competiției și cooperării din perspectiva teoriei jocurilor

În situațiile sociale cotidiene oamenii trebuie adesea să decidă cum să relaționeze cu ceilalți și ce strategii acțional-interpersonale să folosească. Ei conștientizează faptul că își pot satisface mai bine interesele personale dacă în activitățile lor țin seama și de interesele și scopurile celorlalți sau, dimpotrivă, pot alege să le ignore ori să se opună acestora. Contribuții valoroase la înțelegerea și explicarea dinamicii proceselor cooperative și competiționale, interpersonale și intergrupale, au fost aduse de Von Neumann și Morgenstern (1944) prin teoria jocului care formulează în termeni matematici problema conflictului de interese, dar și de alți cercetători (Deutsch, 1949; Kelley și Thibaud, 1959, 1978; Luce și Raiffa, 1957). Psihologii sociali au încercat identificarea celor mai eficiente strategii de atingere a scopului de către două sau mai multe persoane aflate în interacțiune. Prin cercetări experimentale de laborator bazate pe *paradigma situațiilor sociale minimale* (Sidowski, 1956) s-a încercat reprezentarea modului în care acționează oamenii în situații în care conștientizează sau nu interdependența acțiunilor lor, precum și strategiile pe care le utilizează pentru atingerea scopului comun. S-a constatat că subiecții care interacționează apelează la strategii specifice de coordonare a acțiunilor în funcție de interesele care direcționează aceste alegeri: interese convergente (comune), divergente (diferite) sau ambele simultan (Raven și Rubin, 1976, *apud* Chelcea și Chelcea, 1983). Acțiunile umane sunt determinate de existența concomitentă atât a intereselor comune, cât și a celor individuale.

Teoria jocului se fundamentează pe următoarele postulate: 1. interesele părților implicate într-un conflict sunt, de fapt, interdependente; 2. la baza comportamentelor individuale și de grup stau motive raționale care îi determină pe indivizi să se orienteze spre maximizarea avantajelor proprii; 3. interdependența dintre grupuri ia frecvent forma unui joc în care părțile au motivații mixte. Această formă de interdependență oferă indivizilor și grupurilor posibilitatea de a alege între strategiile de cooperare și cele competiționale. În jocul cu motivații interdependente egale, competiția este inevitabilă, un grup neputând câștiga decât în detrimentul celuilalt, cum ar fi, de exemplu, în competițiile sportive. Astfel, opțiunea ambelor echipe pentru competiție are drept rezultat victoria unui grup și înfrângerea celuilalt. Spre deosebire de acesta, în jocul cu motivații mixte, trei situații devin posibile, fiecare cu consecințe diferite pentru grupurile implicate: 1. dacă unul dintre grupuri alege competiția, iar celălalt cooperarea, situația devine favorabilă grupului care alege competiția; 2. dacă ambele grupuri aleg competiția, atunci ambele pierd; 3. opțiunea ambelor grupuri pentru cooperare se soldează cu rezultate favorabile pentru ambele.

Pornind de la aceste constatări, R.D. Luce și H. Raiffa (1957) propun paradigma numită „*dilema prizonierului*” (*arestatului*) care modelează sub forma unui joc experimental cu motive mixte situația psihologică de luare a deciziei atunci când ne confruntăm cu strategiile acționale ale altor persoane. Deși prezintă un caz particular, modelul are o valabilitate generală în studierea cooperării și competiției, precum și o validitate ecologică, deoarece reflectă ceea ce se poate

petrece în viața reală. Jocurile experimentale cu motive mixte concretizează în condiții de laborator conflictele cu motive mixte. Dilema prizonierului (Rapoport și Chammah, 1965, *apud* Chelcea, 1990) este cel mai cunoscut joc experimental. El se prezintă ca un joc cu sumă nenulă între două persoane între care nu există posibilitatea comunicării. Cercetătorii s-au concentrat pe analiza strategiilor adoptate, a recompenselor oferite, a posibilităților de comunicare și a modalităților de stimulare a cooperării, încercându-se identificarea factorilor care i-ar putea face pe jucători mai cooperanți și mai puțin competitivi. Strategiile adoptate pot fi: 100% cooperare, 100% competiție sau strategia răspunsului identic. Există combinații multiple de acțiuni, participanții trebuind să decidă între alegeri care exprimă motivații diferite, fiecare parte dispunând de două alternative acțiunilor: cooperarea, constând în coordonarea acțiunilor individuale pentru atingerea unui scop comun și obținerea unui avantaj colectiv, respectiv non-cooperarea, constând în acțiuni individuale, egoiste care conduc la manifestări competitive de maximizare a propriului beneficiu pe costul celuilalt. Jocul relevă caracteristicile raportului dintre cooperare/non-cooperare și trăsăturile conflictelor de interese.

Doi bărbați, A și B, suspectați de comiterea unei infracțiuni grave, sunt arestați și închiși în celule separate. Neexistând însă probe concrete împotriva lor, procurorul le propune un târg. Fiecare prizonier poate alege între a recunoaște (alegerea non-cooperativă în raport cu celălalt prizonier, care ar fi astfel denunțat) sau a nu recunoaște (alegerea cooperativă). Procurorul îi interoghează separat, cei doi neputând comunica și le spune că dacă nici unul dintre ei nu recunoaște atunci neexistând probe, nu pot fi acuzați de infracțiunea respectivă, dar vor primi pedepse mai ușoare pentru infracțiuni minore săvârșite de ei și posibil de dovedit. Dacă unul recunoaște și celălalt nu, atunci cel care recunoaște ia o pedeapsă foarte mică fiindcă a colaborat, iar cel care nu recunoaște va primi pedeapsa maximă. Dacă amândoi recunosc, vor primi amândoi o pedeapsă moderată. Propunerea procurorului îi face interdependenți: soarta lui A depinde nu numai de decizia sa, dar și de ceea ce hotărăște să facă B. Dacă B refuză să mărturisească, dar A o face, oferind probele necesare pentru ca B să fie condamnat, B va primi maximum de pedeapsă, 8 ani de închisoare, în timp ce A doar un an. Lui A i se oferă aceeași oportunitate. Dacă nici unul nu mărturisește, poliția și procurorul nu au dovezi decât pentru o condamnare de 2 ani. În sfârșit, dacă amândoi recunosc că au jefuit banca, fiecare va primi o pedeapsă de 4 ani. Cum vor reacționa cei doi, în condițiile în care se află în imposibilitatea de a comunica și de a se pune de acord? Dacă B mărturisește, A ar face bine să recunoască și el (4 ani) decât să nu recunoască (8 ani). Pe de altă parte, dacă B nu recunoaște, alternativa cea mai bună a lui A rămâne tot aceea de a recunoaște (un an). Așadar, indiferent de situație, alegerea cea mai inteligentă a lui A este aceea de a recunoaște. Totuși, dacă B ajunge la aceeași concluzie hotărându-se să recunoască și el, atunci ambii vor primi 4 ani de închisoare, ceea ce ar fi mult mai rău decât dacă nici unul din ei nu ar recunoaște (2 ani). A și B sunt prinși într-o dilemă pe care n-o pot rezolva decât având deplină încredere unul în celălalt. Pentru fiecare din ei ar fi avantajos să aleagă varianta non-cooperativă (să recunoască totul), dar dacă ambii aleg varianta care le satisface cel mai bine interesele personale, vor

suporta consecințe neplăcute. Cooperarea se referă la urmărirea interesului colectiv (nerecunoașterea delictului și protejarea partenerului), iar non-cooperarea la urmărirea interesului personal (Rapoport și Chammah, 1965, *apud* Boncu, 2006: 30).

A / B	Non-cooperare (NC) (Recunoaște)	Cooperare (C) (Nu recunoaște)
Non-cooperare (NC) (Recunoaște)	2, 2	1, 8
Cooperare (C) (Nu recunoaște)	8, 1	4, 4

Fig. 1. Matricea conflictului dintre alegerile posibile

Modele mai sofisticate sunt oferite de studiile efectuate asupra comportamentului de alegere între competiție și cooperare în condiții de câștig-pierdere (Marlowe, 1957). M. Deutsch (1962) a subliniat importanța dilemei prizonierului pentru studierea experimentală a comportamentului cooperativ, demonstrând că pentru fiecare parte, exploatarea celuilalt (NC, C) este mai profitabilă decât cooperarea ambelor părți (C, C), care este mai profitabilă decât non-cooperarea ambilor (NC, NC), care la rândul ei este mai profitabilă decât faptul de a fi exploatat de către celălalt (C, NC). S-a constatat că, în multe cazuri, deși cooperarea pare mult mai avantajoasă, proporția alegerilor cooperative era scăzută la ambii parteneri, chiar atunci când unul dintre ei coopera necondiționat (Bixestine și Wilson, 1963; Komorita, 1965). Aceasta deoarece angajarea în acțiuni de cooperare implică două riscuri: 1. nerealizarea cu maximă siguranță a scopului propus; 2. posibilitatea ca partenerul să nu coopereze, ba chiar să-l "exploateze" pe celălalt, beneficiind de rezultatele acestuia. Așadar, succesul cooperării este condiționat de cooperarea partenerului. Dilema propriu-zisă constă în faptul că fiecare partener, luat separat, apreciază că în condiții de cooperare este foarte probabil să crească beneficiile colective și, implicit, cele individuale, dar în realitate, fiecare preferă alternativa non-cooperării, care îi conduce la minimizarea reciprocă a beneficiilor. În principiu, în situațiile cu motive mixte există două tendințe distincte: tendința de a maximiza câștigul mutual prin cooperare și tendința de a maximiza câștigul personal prin competiție. Harsanyi (1961) observa însă că interesul personal poate fi atins și prin alegeri bilaterale cooperative, prin care ambii jucători pot beneficia de adoptarea unei strategii comune care exclude maximizarea profitului individual (Harsanyi, 1961: 184, *apud* Boncu, 2006: 31).

Cercetările s-au orientat și spre explorarea condițiilor care determină alegerea unei soluții de competiție sau a uneia de cooperare în situații de interdependență. În general, datele experimentale arată că, în fața unui joc cu motivații mixte, indivizii aleg competiția, chiar dacă rezultatul obținut este negativ pentru ambii jucători (Deutsch, 1958; Rapoport, 1963; Scodel, Minas, Ratoosh și Lipetz, 1959; Oskamp și Perlman, 1965). Mai mult, în cazul confruntării cu un jucător care utilizează constant o strategie de cooperare necondiționată, s-a constatat

că probabilitatea comportamentului de cooperare nu crește semnificativ; dimpotrivă, subiecții se orientează spre o strategie de exploatare a cooperatului, alegând competiția. Pornind de la constatarea numărului redus al alegerilor de cooperare și al preferinței constante pentru competiție, în ciuda pierderilor pentru oponent și pentru ei înșiși, chiar după lungi serii de jocuri competitive și ineficiente, cercetătorii au formulat mai multe explicații posibile: a) subiecții percep situația de dilemă a prizonierului ca pe un joc, iar situația de joc stimulează apetitul subiecților pentru comportamente competitive în laborator (Komorita, 1965); b) profiturile obținute îi determină pe jucători să continue competiția odată ce au luat o decizie necooperativă, iar dacă amândoi participanții aplică strategii competitive, orice încercare a unuia din ei de a reveni la comportamentul de cooperare îi va pricinui pierderi semnificative, mărind în același timp profitul oponentului (Rapoport, 1963); c) competiția reprezintă singura alegere posibilă în condiții de ambiguitate privind răspunsurile posibile ale partenerului (Knox și Douglas, 1971); d) competiția se datorează lipsei de motivație a subiecților pentru jocul propus deoarece recompensele primite de subiecți erau în general nestimulative (Gallo și McClintock, 1965); dimpotrivă, atunci când erau motivați material, frecvența cooperării creștea, iar numărul alegerilor competitive scădea, subiecții înțelegând că interesul lor individual coincide cu cel comun (*apud* Boncu, 2006: 33-34).

Factorii care pot determina renunțarea la competiție și alegerea cooperării sunt: a) expectanțele subiecților privind posibilitatea continuării relației în viitor reduce tendințele de exploatare a partenerului care a ales cooperarea necondiționată (Marlowe, Gergen și Doob, 1966, *apud* Boncu, 2006, p. 100); b) expunerea la modele de învățare socială care realizează alegeri cooperative sau competitive (Braver și Bamett, 1976); c) repetarea interacțiunilor dintre jucători crește câștigurile reciproce, dar apare dificultatea datorată coordonării acțiunilor jucătorilor (Richards, 2001); d) comunicarea este cel mai bun stimulent pentru alegerile cooperative. M. Deutsch a susținut că lipsa comunicării împiedică eforturile de cooperare și blochează stabilirea încrederii reciproce. Introducerea posibilității de a comunica verbal a permis dezvoltarea acordurilor între participanți și stabilirea de norme referitoare la modurile de utilizare a puterii (Murdoch, 1967), creșterea perioadei de comunicare contribuind la creșterea probabilității de apariție a comportamentului de cooperare la nivelul grupului (Scodel și *al.*, 1959; Voissem și Sistrunk, 1971), participanții având astfel posibilitatea să își exprime intențiile și așteptările înaintea fiecărei încercări. Voissem și Sistrunk (1971) au arătat intensificarea cooperării numai atunci când subiecții comunicau înaintea fiecărui joc. Schimburile de mesaje trebuie să fie însă frecvente, iar subiecții să se simtă liberi să comunice pentru ca aceștia să aleagă cooperarea. S. Lindsfold, B. Betz și P. Walters (1986) au realizat un experiment în care subiecții jucau în mod repetat jocuri de tipul dilemei prizonierului cu un partener de la care puteau primi mesaje verbale. În primul studiu, complicele producea și intensifica o situație conflictuală: a) nerăspunzând deloc pe parcursul unei lungi perioade, b) devenind total necooperativ, c) răspunzând mai degrabă într-o manieră competitivă decât într-una cooperativă, d) blocând cooperarea prin amenințări de exploatare a partenerului. În urma

introducerii unui program de reconciliere bazat pe stimularea comunicării dintre parteneri, rezultatele au indicat o creștere semnificativă a cooperării în toate condițiile experimentale. Similar, în condiția de intensificare a competiției dintre jucători prin intermediul comunicărilor verbale ale acestora (prin amenințare, prin insultă ori prin provocare), introducerea unui program de reconciliere între jucători a condus, de asemenea, la răspunsuri cooperative în toate situațiile. Când însă jucătorii s-au aflat într-o situație de competiție caracterizată prin absența comunicării s-a constatat intensificarea competiției dintre jucători. Într-un studiu referitor la efectele pe care comunicarea intragrup le are asupra cooperării dintre grupuri într-un joc repetat de tipul dilemei prizonierului, H. Goren și G. Bornstein (2000) au încercat să diferențieze dinamica proceselor intergrupale reciproce de procesele care rezultă din adaptarea la nivel individual, arătând că posibilitatea comunicării între subiecți a generat o creștere a participării individuale. Totuși, acest efect varia mult în diferitele etape ale jocului, astfel că, în unele cazuri comunicarea intragrupală sporea participarea membrilor ambelor echipe, aceștia fiind recompensați cu rezultatele cooperării reciproce, pe când în alte cazuri conflictele intergrupuri erau intensificate la nivel maximal.

Cercetările bazate pe modelul dilemei prizonierului au indicat că strategia „*tit-for-tat*” (TFT) este eficientă pentru capacitatea de stimulare a cooperării (Rapoport, Axelrod, 1984). În limba engleză, înțelesul este „a plăti cu aceeași monedă” sau „a aplica legea talionului”. Un participant care folosește această strategie, inițial va coopera, apoi va răspunde într-un mod asemănător acțiunilor anterioare ale partenerului. Strategia depinde de trei condiții: 1. dacă nu este provocat de oponent, subiectul va coopera mereu; 2. dacă este provocat va răspunde cu aceeași monedă (se va răzbuna); 3. fiecare subiect trebuie să aibă șanse de a concura împotriva unui oponent mai mult decât o singură dată. S-a constatat că, în cazul în care unul dintre jucători utilizează strategia TFT prin care răspunde printr-un comportament similar celui ales de partenerul de joc, adică răspunde competitiv atunci când acesta alege competiția, respectiv, cooperativ atunci când acesta cooperează, probabilitatea comportamentului de cooperare crește (Axelrod, 1980, 1984; McClintock și Liebrand, 1988). Pentru a evalua persistența pe termen lung a efectelor strategiei, K. Sheldon (1999) a utilizat un design cu măsurători repetate. După o lună de joc împotriva unui complice care folosea constant strategia TFT, participanții au revenit în laborator unde au jucat împotriva unui participant ales aleatoriu, constatându-se o creștere semnificativă a tendințelor de cooperare comparativ cu prima sesiune. Strategia TFT s-a dovedit eficientă în intensificarea cooperării, inclusiv în cazul concurențelor individualiști, ca dispoziție de personalitate. În cazul unui grup cu N persoane, s-a observat că cu cât este mai mare proporția membrilor grupului care utilizează o strategie TFT, cu atât crește probabilitatea ca și alți membri ai grupului să coopereze (Komorita, Parks și Hulbert, 1992).

Deși s-au referit inițial la comportamentele individuale, concluziile rezultate din teoria jocurilor au fost ulterior generalizate la nivelul comportamentelor intergrupale. Conform teoriei jocurilor, soluționarea conflictelor de interese se

realizează prin intermediul unor procese de comunicare destinate restabilirii încrederii și schimbului de concesi reciproc. Chiar dacă conflictul nu ajunge total să fie soluționat, comunicarea poate permite cel puțin elaborarea unui set de reguli care să direcționeze pe viitor competiția dintre grupuri.

II. Abordarea competiției și cooperării din perspectiva teoriei conflictelor

Teoria și cercetările lui Morton Deutsch (1985) referitoare la modalitățile de soluționare a conflictului se fundamentează pe următoarele aserțiuni: 1. conflictele pot fi atât constructive, cât și distructive; 2. cele mai multe conflicte au motive mixte, părțile implicate având atât interese de cooperare, cât și de competiție; 3. interesele de cooperare și de competiție specifice părților implicate generează două procese distincte de soluționare a conflictelor: procese de cooperare și de competiție (Deutsch, 1973); 4. ponderea intereselor de cooperare și de competiție la părțile aflate în conflict precum și dinamica lor pe parcursul conflictului determină natura și rezultatele constructive sau distructive ale procesului conflictual (Deutsch, 1998: 165-166). Deutsch (1973, 1985) formulează „*Legea simplă a lui Deutsch despre relațiile sociale*”: procesele și efectele caracteristice provocate de un tip de relații sociale (de cooperare sau de competiție) tind să provoace la rândul lor acel tip de relație socială. Astfel, cooperarea induce și este indusă de o similaritate percepută la nivelul credințelor, intereselor și atitudinilor participanților, de disponibilitatea de înțajutorare, comunicare și atitudini deschise, apărarea intereselor comune și evitarea conflictelor prin diminuarea importanței intereselor opuse, de diviziunea puterii și orientarea spre creșterea forței colective, în timp ce competiția determină și este indusă prin folosirea tacticilor de coerciție și de amenințare, prin încercări de amplificare a diferențelor de putere între competitori, comunicare deficitară, atitudini ostile, exagerarea motivelor și intereselor opuse, minimalizarea asemănarilor etc. Teoria inițială a lui Deutsch despre cooperare și competiție (Deutsch, 1949) este o teorie a efectelor proceselor de cooperare și competitive care pune accentul pe înțelegerea modurilor de apariție și de dezvoltare a acestora pentru ca, pornind de aici, să se ajungă la soluționarea conflictelor. Deoarece orice conflict are o natură și o motivație mixte, fiind o combinație de procese competitive și de cooperare, cursul pe care îl ia conflictul va fi determinat tocmai de natura acestei combinații. Un proces constructiv de soluționare a conflictului este similar, în esența sa, unui proces efectiv de cooperare, în timp ce un proces distructiv este similar unui proces de competiție (Deutsch, 1998: 167). Astfel, dacă părțile implicate într-un conflict ar avea, una față de cealaltă, o orientare mai degrabă cooperantă decât competitivă, ar exista mai multe șanse ca ele să se angajeze într-un proces constructiv de soluționare a conflictului. Această concepție accentuează potențialul de cooperare inerent oricărui conflict, idee care venea în contradicție cu concepția dominantă care considera conflictul ca pe o luptă exclusiv competitivă. Investigațiile experimentale ale lui Deutsch s-au axat nu doar pe performanțele individuale și de grup obținute prin cooperare și competiție, ci și pe procesele psihosociale care însoțesc și facilitează obținerea acestor rezultate: comunicarea, percepțiile și

atitudinile sociale, motivația și orientarea spre sarcină, diferențele de putere dintre părți, strategii și tactici de joc, caracteristici de personalitate etc.

Cercetările contemporane de psihologie socială a conflictului au căutat, la rândul lor, răspunsuri la o serie de întrebări majore, cum ar fi: ce condiții dau naștere la un proces constructiv sau distructiv de soluționare a conflictului?; care sunt circumstanțele, strategiile sau tacticile care asigură reușita superioară a uneia dintre părți într-o situație de conflict?; cum pot fi folosite alte resurse sau persoane pentru a preveni conflictele să devină distructive?; care sunt factorii cognitivi și normativi care fac ca părțile să ajungă la un acord?; cum pot fi educați oamenii să își soluționeze în mod constructiv conflictele și care sunt obiectivele spre care trebuie să se orienteze un astfel de program instructiv-educativ? etc.

Teoria conflictelor reale este rezultatul cercetărilor întreprinse de Muzafer Sherif și pornește de la premisa raționalității indivizilor al căror comportament este dictat de urmărirea intereselor materiale. În lucrarea „*Group Conflict and Cooperation*” (1966), Sherif descrie relațiile intergrupuri drept competitive și de cooperare. Teoria propune o viziune diferită de teoriile individualiste: cauzele conflictelor nu trebuie căutate doar în raporturile interpersonale din interiorul grupului. Rivalitățile intergrupale au, în primul rând, determinanți socioculturali legați de conștiința pierderilor și câștigurilor. Conflictelor intergrupuri sunt provocate de motive realiste de concurență pentru obținerea de resurse concrete, materiale sau abstracte, simbolice (bani, bunuri, hrană, teritorii, poziții sociale superioare, prestigiu, putere, tradiție etc.). Conflictul apare din necesitatea de control asupra resurselor, doar atunci când interesele grupurilor sunt incompatibile, astfel încât interesele in-grupului nu pot fi atinse decât în detrimentul out-grupului. Multe dintre competițiile și conflictele interpersonale și grupale au ca sursă principală mecanisme de imagine reciprocă bazate pe false reprezentări (stereotipuri) și așteptări, pe interese divergente. În psihologia socială a fost teoretizată această situație ca un *conflict realist de grup* (Levine și Cambell, 1972). În opinia lui Sherif, competiția și conflictul se datorează unor motive obiective, odată generate ele conducând la formarea prejudecăților, la favorizarea in-grupului și discriminarea out-grupului. Diminuarea sau soluționarea lor presupune obligatoriu contactul intergrupuri prin stabilirea de scopuri compatibile sau „supraordonate” care nu pot fi atinse decât atunci când cele două grupuri sunt de aceeași parte, membrii in-grupului venind în contact cu membrii out-grupului. Prin urmare, cooperarea apare atunci când grupurile aderă la scopuri comune, supraordonate.

Teoria conflictelor reale a fost verificată pe parcursul a trei experimente efectuate pe teren de Sherif și colab., (1961, 1962, 1966). Prezentăm aici celebrul experiment de la Robbers Cave (1961), cunoscut și ca experimentul de la „Peștera tâlharului”, după locul din Oklahoma unde s-a efectuat experimentul. Acesta a constat în crearea deliberată a unei situații de competiție intergrupală, bazată pe strategia ”dacă tu pierzi, eu câștig”. Subiecții au fost 22 de băieți în vârstă de 12 ani, aflați în tabere de vară. Participanții la experiment au fost selecționați cu atenție pentru a se evita interferențele datorate caracteristicilor de personalitate ori relațiilor interpersonale anterioare: subiecții nu s-au cunoscut până la experiment,

proveneau din familii stabile, aparținând clasei sociale mijlocii, erau bine adaptați, cu o bună stare de sănătate psihică. Aceștia au fost grupați pe cât posibil egal în ceea ce privește constituția fizică și deprinderile. Scenariu experimental s-a derulat pe parcursul a patru etape:

I. *etapa alegerilor spontane și de formare a relațiilor interpersonale* a debutat odată cu venirea în tabără, pe parcursul activităților sociale diverse, când subiecții au legat relații de prietenie pe baze afectiv-preferențiale. Ulterior, experimentatorii au separat perechile de prieteni formate, repartizându-i în două grupuri similare, plasate însă în locații diferite;

II. *etapa formării grupurilor cu activități independente* când, timp de două săptămâni, activitățile s-au desfășurat separat în cele două locații. Cele două grupuri au traversat o perioadă de independență reciprocă, interesate fiind mai curând de relațiile lor internedecât de raporturile intergrupuri. Membrii fiecărui grup au desfășurat activități colective, și-au asumat responsabilități, și-au autodenunit grupurile cu nume simbolice. Inițiativele și exercițiile desfășurate pe parcursul acestei etape au condus la dezvoltarea unei structuri interne a celor două grupuri, organizată ierarhic și reglată printr-o serie de norme comportamentale. Fiecare grup și-a dezvoltat o identitate proprie, grupurile devenind coezive;

III. *etapa conflictului obiectiv de interes dintre grupuri* pe parcursul căreia grupurile au fost invitate să se întrecă într-o serie de jocuri competitive la finalul cărora un grup pierdea, iar altul câștiga. Turneul de jocuri a fost organizat în aparență la dorința subiecților. Dacă la început a existat o întrecere prietenească, treptat aceasta s-a transformat în rivalitate și animozitate, membrii celor două grupuri ajungând la conflicte evidente. Fiecare grup își manifesta față de celălalt atitudinile negative și comportamentele ostile față de celălalt, precum și respingerea reciprocă. Aceasta este perioada de interdependență negativă dintre grupuri, caracterizată prin manifestarea tendințelor etnocentrice care îi fac pe membrii fiecărui grup să își valorizeze mai pozitiv propriul grup comparativ cu out-grupul, iar în interiorul fiecărui grup să crească conclucrarea interindividuală, solidaritatea și, per ansamblu, coeziunea grupului ca întreg;

IV. *etapa cooperării intergrupale* a pornit de la constatările făcute de Sherif într-un experiment anterior (1951), cum că introducerea unui adversar comun reprezintă un mijloc de diminuare a conflictului intergrupual și că scopurile comune mai multor grupuri păreau să pot oferi resurse pentru promovarea cooperării intergrupuri. Pornind de aici, Sherif a încercat să reducă dimensiunile conflictului printr-o serie de activități a căror realizare solicita participarea comună a membrilor celor două grupuri. S-a constatat că participarea la activitățile colective, respectiv introducerea unor scopuri supraordonate care nu puteau fi atinse decât prin colaborarea dintre toți subiecții a făcut ca, în cele din urmă, comportamentele și atitudinile inițial negative ale membrilor grupurilor să sufere o serie de schimbări. În ultima fază s-a remarcat o diminuare a agresivității față de out-grup și o scădere a *bias*-ului în favoarea in-grupului, precum și reapariția comportamentelor amicale.

Acest experiment a stat la baza formulării următoarelor concluzii: a) scopurile indivizilor sunt exclusiv mutuale, competiția interindividuală împiedicând

formarea grupului; b) grupurile au scopuri exclusiv mutuale, conflictul intergrupual având ca rezultat etnocentrism, prejudicierea și discriminarea out-grup-ului; c) etnocentrismul reprezintă tendința oricărui grup social de a se evalua mai pozitiv în raport cu out-grupurile; originea etnocentrismului provine din natura relațiilor intergrupale: atunci când grupurile concurează între ele pentru resurse, acestea fiind insuficiente, apare conflictul care generează tendințe etnocentrice; d) când indivizii au aceleași scopuri care necesită interdependență în atingerea lor, ei vor tinde să coopereze și să formeze un grup; e) interdependența în atingerea scopurilor comune conduce la diminuarea treptată a conflictului dintre grupuri (Sherif, 1962, 1966).

Alte lucrări s-au orientat spre evidențierea condițiilor de aplicabilitate ale teoriei. Astfel, succesul în sarcinile de cooperare are un efect semnificativ în diminuarea conflictului și a reprezentărilor negative intergrupuri. Atunci când cooperarea nu are succes are loc o depreciere a out-grupului căruia i se reproșează eșecul (Worchel, Andreoli și Folger, 1977; Worchel și Norvell, 1980). Deschamps și Brown (1983) și Brown și Wade (1987) au pus accentul pe necesitatea de a specifica și distinge clar rolul grupurilor în faza de cooperare, astfel încât fiecare să-și păstreze propria identitate. Experimentele naturale realizate de Blake și Mouton (1961), ca și cele realizate de Fischer (1990) au sprijinit teoria conflictelor reale. Repetarea experimentului de către Tyerman și Spencer (1983) nu a produs tot atâta ostilitate ca modelul lui Sherif, cooperarea intergrupală dovedindu-se mult mai ușor de realizat, chiar și acolo unde nu era nici un scop supraordonat. Efectele observate au fost următoarele: a) competiția a generat un conflict intergrupual major, care a condus la formarea unor stereotipuri negative ale fiecărui grup față de celălalt, asociate cu percepții pozitive despre propriul grup și cu creșterea coeziunii și solidarității intragrupale; b) diminuarea divergențelor de opinii în interiorul grupurilor, paralel cu creșterea consensului, preluarea controlului de către membrii mai agresivi din grup și dezvoltarea sentimentelor de apartenență la propriul grup prin formulări de tipul „noi versus ei”. Ca surse potențiale ale conflictului au fost identificate percepțiile sociale greșite și caracterul competitiv acerb al unei situații care poate genera cu o mare probabilitate conflict. Concluziile cu adevărat valoroase ale experimentului sub aspectul posibilităților reale de valorificare practică, se referă la faptul că doar acele activități care au solicitat un efort comun pentru rezolvarea unei probleme de interes general au putut contribui la reducerea antagonismelor și la instalarea unui climat de înțelegere între grupuri.

III. Cooperarea ca modalitate de soluționare a conflictelor: explicații cognitive

Datorită costurilor sociale și individuale crescute pe care le implică în general conflictele, apare necesitatea rezolvării lor, între strategiile de prevenire, reducere sau soluționare cele mai eficiente fiind considerate cele bazate pe accentuarea cooperării. Rezultatele experimentale au condus la confirmarea eficienței tehnicii bazate pe conștientizarea și inducerea de scopuri supraordonate în rezolvarea sau atenuarea conflictelor și în apariția comportamentelor de cooperare (Billig, 1976; Blake, Shepard și Mouton, 1964; Sherif și *al.*, 1961; Brewer, 1979).

Premisa acestor strategii este că prin cooperare s-ar putea crea posibilități crescute de comunicare deschisă și onestă, care ar putea conduce la creșterea încrederii între grupurile oponente. Reducerea conflictului prin creșterea încrederii reciproce poate fi obținută însă doar într-un mod gradual, deoarece datorită percepțiilor și interpretărilor eronate, ca și ostilității reciproce, în situații de interacțiune membrii grupurilor pot descoperi de multe ori că încercarea lor de cooperare poate fi interpretată greșit de oponenți (Linkold, 1978).

O modalitate de soluționare a conflictului prin cooperare este „tehnica contactului” bazată pe asumția că percepțiile reciproce greșite pe care și le-au format grupurile ca urmare a confruntărilor anterioare pot fi corectate prin stabilirea de contacte reciproce care conduc la reducerea conflictului în câteva condiții: a) membrii grupurilor care interacționează într-o situație conflictuală trebuie să aibă un status egal, în caz contrar inegalitatea pozițiilor participanților putând conduce la accentuarea conflictului; b) contactul între grupuri trebuie să implice interacțiuni interpersonale cât mai numeroase, care să depășească nivelul relațiilor superficiale; c) situația trebuie reglementată astfel încât competiția interpersonală și intergrupală să nu fie recompensate, ba chiar penalizate (Cook, 1972). Y. Amir (1976) demonstrează efectul pozitiv al contactului intergrupuri în condițiile cooperării. Simplul contact intergrupal nu este suficient, fiind nevoie ca acesta să fie însoțit și de cooperare (Sherif și *al.*, 1961; Amir, 1976; Aronson, 1990). Sherif (1966) susține însă că, atunci când contactul se realizează pe fondul unei competiții persistente între grupuri, crește probabilitatea ca acesta să genereze un comportament competitiv și nu unul cooperativ.

Potențialul benefic al cooperării a fost dovedit de numeroase studii de teren și de laborator, începând cu cele ale lui Sherif (1966) prin care s-a constatat eficiența cooperării intergrupuri în diminuarea conflictelor interindividuale și intergrupale, în atenuarea prejudecăților și a discriminării (Aronson și *al.*, 1978; Brown și Abrams, 1986; Johnson, Johnson și Maruyama, 1983). Conform lui H. Tajfel și J.C. Turner (1979, 1986), cooperarea dintre grupuri are ca efect diminuarea caracterului salient al categoriei „noi” versus „ceilalți” și poate determina indivizii să se conceapă ca membri ai unui singur grup, compus exclusiv din „noi”. Astfel, dihotomia categorială inițială „noi versus ei” este înlocuită pe plan cognitiv cu prevalența unei singure categorii: aceea de „noi” (Brown și Turner, 1981; Doise, 1976). Astfel, cooperarea în vederea atingerii unui scop comun poate stimula apariția unei categorii comune „noi” care induce percepții mai pozitive asupra membrilor out-grupului și reduce efectul de favorizare (*bias*) a in-grupului (Sherif și Sherif, 1953; Turner, 1982, 1985, *apud* R. Bourhis, A. Gagnon, L. Moise, 1997: 148-149).

Dincolo de decategorizare, există însă și alte procese cognitive care reduc discriminarea față de out-grup și favorizarea in-grupului, independent de efectul cooperării intergrupuri. Într-un studiu de laborator în care au pus în contact două echipe care inițial interacționau competitiv, apoi cooperativ, Ryan și Kahn (1975) au constatat că activitatea de cooperare a contribuit la diminuarea efectului de favorizare a propriului grup, acesta nefiind însă complet eliminat. Rezultate complet

opuse au fost obținute de S. Worchel (1986) care consideră că nici chiar cooperarea orientată spre atingerea unui scop comun nu conduce în mod obligatoriu la diminuarea prejudecăților dintre grupuri. El identifică astfel o limită a cercetărilor lui Sherif (1966), arătând că în toate studiile acestuia, prin cooperarea intergrupuri se soluționau, de fapt, probleme comune de către echipele aflate în competiție. Atunci când activitatea de cooperare între membrii celor două grupuri este urmată de succes, rezultatul este cu atât mai benefic sub aspectul posibilităților de diminuare sau chiar de stingere a conflictului (Blake, Shepard și Mouton, 1964; Worchel și Norvell, 1980).

Într-o altă cercetare experimentală, S. Worchell și al. (1977) își propun să verifice ce se întâmplă cu atitudinile și comportamentele grupurilor atunci când cooperarea intergrupuri eșuează. Design-ul experimental propus de autor cuprinde două etape. Într-o primă etapă grupurile erau plasate în trei situații: de cooperare, de competiție sau de absență a relațiilor intergrupale. În etapa imediat următoare, grupurile trebuiau să coopereze pentru a atinge un scop comun, colaborarea lor finalizându-se fie prin succes, fie printr-un eșec. S-a constatat că în cazul în care cooperarea intergrupuri a fost precedată tot de cooperare sau de lipsa vreunui raport între grupuri, atitudinile față de out-grup au devenit mai favorabile, indiferent de rezultatul cooperării (succes sau eșec). Însă în cazul echipelor care inițial fuseseră angajate în competiție și a căror cooperare ulterioară se soldase cu un eșec, acestea au dezvoltat atitudini mult mai defavorabile față de out-grup comparativ cu atitudinile inițiale din etapa competițională. Membrii acestor echipe au manifestat acut tendința de a învinui out-grupul pentru eșecul suferit. Worchel (1986) arată că doar activitatea de cooperare finalizată prin obținerea unui succes comun provoacă o ameliorare a atitudinilor și relațiilor intergrupuri, contribuind la diminuarea prejudecăților și a discriminării. Autorul atrage atenția asupra încercărilor neghitate de a utiliza, în orice condiții, cooperarea ca mijloc de diminuarea a conflictelor intergrupale și de schimbare atitudinal-comportamentală a grupurilor. Introducerea scopurilor supraordonate, ca mijloc de activare a cooperării, trebuie precedată de o analiză atentă a șanselor de reușită ale cooperării intergrupale. Acest lucru se dovedește deosebit de important, deoarece în caz de eșec colaborativ, atitudinile și prejudecățile față de out-grup vor deveni cu mult mai negative decât au fost inițial, conducând la escaladarea tensiunii și conflictelor intergrupale. Mulți autori consideră că, în viața reală, cooperarea dintre grupuri rivale aflate în conflict este destul de dificil de realizat.

Bibliografie selectivă:

- Aronson, E., Osherow, N., 1980, „Cooperation, prosocial behavior and academic performance”, in L. Bickman (Eds.), *Applied Social Psychology Annual*, Vol. 1, Beverly Hills: Sage, 1980, pp. 163-195;
- Boncu, Ș., 2006, *Negocierea și medierea. Perspective psihologice*, Editura Institutul European, Iași;

- Bourhis, R.Y., Leyens, J. P.(coord.), 1997, *Stereotipuri, discriminare și relații intergrupuri*, Editura Polirom, Iași;
- Chelcea, S. (1990), *Psihosociologia cooperării și întraajutorării umane*, București, Editura Militară;
- Chelcea, S., Chelcea, A., 1983, *Eu, tu, noi. Viața psihică – ipoteze, certitudini*, Editura Albatros, București;
- Deutsch, M., 1998, „Educația pentru o lume pașnică”, în Stoica, A., Neculau, A. (coord.), 1998, *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Editura Polirom, Iași, p. 225-241;
- Deutsch, M., 1998, „Șaizeci de ani de studiu psihosociologic al conflictului”, în Stoica, A., Neculau, A. (coord.), 1998, *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Editura Polirom, Iași, p. 15-46;
- Deutsch, M., 1998, „Soluționarea conflictelor constructive. Principii, instruire și cercetare”, în Stoica, A., Neculau, A. (coord.), 1998, *Psihosociologia rezolvării conflictului*, Editura Polirom, Iași, p. 165-186;
- Johnson, D.W., Johnson, R.T., Maruyama, G., 1983, „Interdependence and interpersonal attraction among heterogeneous and homogeneous individuals: A theoretical formulation and a meta-analysis of the research”, in *Review of Educational Research*, **55**, pp. 5-54;
- Kelley, H. H., Thibaut, J., 1978, *Interpersonal relations: A theory of interdependence*, New York: Wiley;
- Komorita, S. S., Parks, C. D., Hulbert, L. G., 1992, „Reciprocity and the induction of cooperation in social dilemmas”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, **62**, 4, pp. 607-617;
- Komorita, S. S., Barth, J. M., 1985, „Components of reward in social dilemmas”, in *Journal of Personality and Social Psychology*, **48**, 2, pp. 364-373;
- Sherif, M., 1966, *Group conflict and cooperation: Their social psychology*, Routledge and Kegan Paul, Londra;
- Worchell, S., Andreoli, V.A., Folger, R., 1977, „Intergroup cooperation and intergroup attraction: The effect of previous interaction and the outcome of combined effort”, in *Journal of Experimental Social Psychology*, **13**, pp. 131-140;
- Worchell, S., 1986, „The role of cooperation in reducing intergroup conflict”, în Worchel, S., Austin, W.G., 1986, *Psychology of intergroup relations*, Chicago: Nelson Hall.