

Politeja

Nr 2(77), 2022, s. 179-203

<https://doi.org/10.12797/Politeja.19.2022.77.08>

Licencja: CC BY-NC-ND 4.0

Jacek ZIÓŁKOWSKI 

Uniwersytet Warszawski

jacekziolkowski@uw.edu.pl

## *THE CHICKEN GAME* JAKO MODEL EKSPLANACYJNO-PROGNOSTYCZNY W POLITYCE

### ABSTRACT “Chicken Game” as an Explanatory and Prognostic Model in Politics

The main aim of the article is to present one of the game theory models: chicken game. This model is highly valuable in the processes of analysis and forecasting of the behavior of political decision-makers. Chicken game combines the basic assumptions for game theory based on a rational model and elements of optimizing the results of political games through psychological influence, resisting blackmail, and intimidation of other players. The widespread use of such tactics and strategies justifies a closer and in-depth analysis of this model.

**Keywords:** politics, rationality, game theory, decision-making processes, intimidation game

**Słowa kluczowe:** polityka, racjonalność, teoria gier, procesy decyzyjne, „gra na zastraszenie”

Teoria gier od wielu dekad jest użytecznym narzędziem badawczym. W wymiarze naukowym wielokrotnie przyznawano Nagrodę Nobla badaczom zajmującym się tą problematyką, a wolumen prac naukowych w bardzo istotny sposób się powiększył. Decydenci świata zimnowojennego wykorzystywali analizy, prognozy i dyrektywy praktyczne, które były oparte na założeniach o racjonalności decydentów politycznych. Obecnie kierunek ten nadal dynamicznie się rozwija. Jednym z wymiarów analiz procesów decyzyjnych jest teoria gier, najszerzej rozwijana w naukach ścisłych i ekonomicznych. Także wymiar zjawisk społecznych i politycznych był często ujmowany w kategoriach tej teorii, gdzie wskazywano z jednej strony na jej walory wyjaśniające i prognostyczne, a z drugiej – na walory pragmatyczne. To stały element analiz taktycznych i strategicznych w zarządzaniu procesami decyzyjnymi, schematami scenariuszowymi, prognostyce. Na polskim gruncie teoria gier nierzadko trafia do opracowań naukowych, nie zawsze podejmuje jednak analizy *stricte* z zakresu nauki o polityce<sup>1</sup>. Celem niniejszego artykułu jest ukazanie jednego z wielu modeli teorii gier – tzw. gry w kurczaka zwanej też „grą na zastraszanie” (*the chicken game*). Model taki ma bardzo szerokie zastosowanie szczególnie w ocenie decyzji i zachowań politycznych. Zostanie przedstawiony także jako użyteczne narzędzie analiz i prognoz politycznych. Struktura pracy zakłada ukazanie teoretycznych podstaw teorii gier, pogłębioną analizę tytułowego modelu wraz z wykazaniem jego walorów w sferze politycznej, możliwych egzemplifikacji, lecz także ograniczeń w stosowaniu<sup>2</sup>.

## ZAŁOŻENIA TEORII GIER I ICH UŻYTECZNOŚĆ W ANALIZACH POLITYCZNYCH

Choć bardzo często jako krok milowy w rozwoju teorii gier przywołuje się pracę Johana von Neumanna i Oskara Morgensterna *Theory of Games and Economic Behavior* z roku 1944, to warto zaznaczyć, że sam pomysł, aby wykorzystać modele, symulacje walki, wojny do zrozumienia relacji politycznych, jest bardzo stary<sup>3</sup>. Modele gier, takich jak szachy czy chińskie go, przez stulecia pozwalały ujmować złożone relacje, interakcje polityczno-militarne w ramach modeli gier rywalizacyjnych. Podobne znaczenie przyjmowało np. szkolenie kadr oficerskich przy zastosowaniu modeli, symulacji pola bitwy. Jednak dopiero od połowy XX wieku teoria gier nabrała rozpędu i współczesnego wymiaru, dostarczając użytecznej matrycy badawczej dla wielu dyscyplin.

<sup>1</sup> Por. np. T. Tyszka, *Konflikty i strategię. Niektóre zastosowania teorii gier*, Warszawa 1978; Z.J. Pietraś, *Decydowanie polityczne*, Warszawa–Kraków 2000; J. Koziński, *Konflikt, teoria gier i psychologia*, Warszawa 1970; tenże, *Psychologiczna teoria decyzji*, Warszawa 1995; M. Malawski, A. Wierzchowski, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Warszawa 1997 (i kolejne wydania).

<sup>2</sup> Opis warunków aplikacji teorii gier do analizy zjawisk politycznych w: J. Haman, *Teoria gier jako narzędzie politologa*, „Athenaeum. Polskie studia politologiczne” 2012, vol. 36.

<sup>3</sup> Por. J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton 2007.

Przyczynkiem do tego były rozwój nauk matematycznych oraz pogłębione badania nad paradygmatem człowieka jako podmiotu racjonalnego – *homo oeconomicus*. Przez ostatnie dekady wielokrotnie przyznawano Nagrodę Nobla za badania i aplikację teorii gier. Otrzymali ją np.: w 1975 roku – Leonid W. Kantorowicz, Tjalling C. Koopmans; 1972 – Kenneth J. Arrow; 1983 – Gérard Debreu; 1994 – John Nash, John Harsanyi, Reinhard Selten; 1996 – William Vickrey; 2005 – Robert J. Aumann, Thomas C. Schelling; 2007 – Leonid Hurwicz, Eric S. Maskin, Roger B. Myerson. I choć nagrody te nie muszą być traktowane jako wyznacznik wartości prac naukowych, trzeba przyznać, iż nawet to niekompletne zestawienie powinno przyciągać uwagę badaczy zjawisk społeczno-politycznych.

Teoria gier ma swoje określone założenia jako model opisu, wyjaśniania i prognoz politycznych. Wypełnienie tych trzech podstawowych funkcji nauki – *sensu largo* – otwiera też drogę do aplikacji pragmatycznych. Do grupy typowych elementów opisu teorii gier najczęściej zalicza się:

- uczestników (znana liczba graczy) – to np. państwa, decydenci, partie polityczne, przedsiębiorstwa, grupy interesu itp.;
- interesy – to relacje łączące graczy (spektrum: od pełnej sprzeczności – gry wojenne, przez częściową zbieżność/rozbieżność interesów, po gry o całkowitej zbieżności interesów stron – gry współpracy);
- strategie – to przyjęte i uznane przez graczy za optymalne, najlepsze sposoby modelowania własnych działań, kreślenia interakcji z innymi graczami, to decyzje w ramach dostępnych alternatyw, wybór scenariuszy;
- zasady – to znane i przestrzegane przez graczy normy, reguły, np. zasady prawne lub etyczne;
- działania – to ruchy, decyzje, wybory graczy: jednoczesne lub sekwencyjne, jednorazowe lub wielokrotne;
- wyniki, wypłaty – to znane lub przewidywane efekty przyjętych strategii, opisane w modelu gry, np. wynik wyborczy, efekt negocjacji politycznych, wynik kampanii wojennej itp.<sup>4</sup>

Modelowe ujęcie teorii gier zakłada, iż istnieje znana (skończona) liczba uczestników, graczy, decydentów. Gracze mają wiedzę na temat własnych interesów i interesów innych graczy. Uczestnicy gier mają świadomość skończonej liczby strategii, ich rozgrywania – i w ramach tych alternatyw planują swoje decyzje. Zasady gier są znane ich uczestnikom i przez nich przestrzegane. Istotą strategii jest podejmowanie określonych działań, ruchów, aktów wyborów. Celem każdej gry jest maksymalizacja wypłat, wyników przez uczestników. Każdy gracz tak planuje swe strategie – w przyjętym horyzoncie czasowym – aby osiągnąć jak najlepszy efekt, jak najwyższy wynik (maksymalizacja użyteczności). Celem jest zatem optymalizacja efektów przy określonych warunkach. Tak przyjęte ortodoksyjne założenia mogą na pierwszy rzut oka wywoływać niską ocenę zbieżności modeli teorii gier z charakterem środowiska politycznego, realnych

<sup>4</sup> Por. np.: Z.J. Pietraś, *Decydowanie...*, s. 181 i nast.; P.D. Straffin, *Teoria gier*, przeł. J. Haman, Warszawa, 2004, rozdz. 1; J.D. Williams, *Strateg doskonały. Wprowadzenie do teorii gier*, przeł. I. Roman, Warszawa 1965, s. 25 i nast.

zależności i interakcji podmiotów politycznych. Aplikacja teorii gier w wymiarze zjawisk społeczno-politycznych, jak w każdym modelu, wymaga określonych założeń, redukcji. Obniża to adekwatność obrazowania modelu wobec zjawisk realnych, nie neguje jednak ich użyteczności.

## RACJONALNOŚĆ GRACZY (MAKSYMALIZACJA UŻYTECZNOŚCI)

Teoria gier w ogromnej swej części jest oparta na założeniu o racjonalności graczy, jest pokłosiem teorii racjonalnego decydenta i racjonalności wyboru<sup>5</sup>. Zakłada się tu, iż gracze są racjonalni, co oznacza *wzajemne oczekiwanie racjonalności*<sup>6</sup>. Założeń, w przypadku teorii gier, jest (co najmniej) kilka:

- racjonalni gracze znają swoje interesy, wiedzą, do czego dążą, co chcą w określonej grze osiągnąć, co równie istotne – znają hierarchię swoich celów, są świadomi, do czego będą dążyli w sytuacji, gdy wszystkich celów jednocześnie osiągnąć nie można;
- racjonalni gracze mają pogłębioną wiedzę (w modelach gier często jest to wiedza pełna) na temat zasad gry, liczby graczy, dostępnych strategii oraz przewidywanych konsekwencji wyborów strategii;
- racjonalni gracze zawsze w swych działaniach podejmują racjonalne decyzje, czyli wybierają takie ruchy, decyzje, strategie, które w najwyższym stopniu będą realizowały ich priorytetowe interesy, będą prowadziły do najwyższych wypłat (wyników) w danej grze;
- racjonalni gracze dysponują podobnym zasobem wiedzy na temat innych graczy, znają ich interesy i hierarchię, znają ich dostępne ruchy, strategie.

Przy uwzględnieniu powyższych przesłanek można dojść do głównego założenia teorii gier. *Teoria gier pozwala zrozumieć, co to znaczy działać inteligentnie i opierać własną politykę na inteligentnym przewidywaniu reakcji innych inteligentnych ludzi na naszą politykę* (J. Harsanyi)<sup>7</sup>. Podstawą jest tu uznanie, iż wszyscy gracze będą zachowywać się racjonalnie i dokonywać takich właśnie wyborów strategii, ruchów w grze. Nie jest to zaskakujące, że skoro wszyscy gracze są racjonalni, to każdy z nich będzie wybierał zawsze takie rozwiązania, które przyniosą mu najlepsze w danych warunkach rezultaty. Dzięki temu wszystkie ruchy graczy są przewidywalne (mają określone prawdopodobieństwo ziszczenia się) dla innych. „Oni” wiedzą, co „ja” zrobię (wybiorę, co dla mnie najlepsze), a „ja” wiem, co zrobią/wybiorą „oni” (wybiorą to, co dla nich najlepsze). W taki sposób gra jest przewidywalna, umożliwia nie tylko analizę, lecz także prognozę oraz zastosowania praktyczne. Pozwala wybrać własną strategię na bazie

<sup>5</sup> Por. np.: T. Tyszka, T. Zaleskiewicz, *Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko*, Warszawa 2001; H. Ward, *Teoria racjonalnego wyboru*, [w:] *Teorie i metody w naukach politycznych*, red. D. Marsh, G. Stoker, przeł. J. Tegnerowicz, Kraków 2006, s. 64 i nast.

<sup>6</sup> Por. J. Haman, *Teoria gier...*, s. 72 i nast.

<sup>7</sup> Podaję za: Z.J. Pietraś, *Decydowanie...*, s. 181.

przewidywania tego, co powinni zrobić/wybrać inni gracze, a inni gracze dobierają swoje strategie na podstawie tego, co powinniśmy zrobić „my”. Oczywiście taka główna siła teorii gier – wykorzystanie racjonalnego modelu decydenckiego – stanowi też jej ograniczenie i potencjalną słabość.

## RACJONALNOŚĆ GRACZY – MIĘDZY TEORIA A PRAKTYKĄ POLITYCZNĄ

Modele zjawisk społeczno-politycznych mają swój potencjał i swoje ograniczenia<sup>8</sup>. W przypadku prób aplikacji modeli z teorii gier do analizy życia politycznego można trafić na dobrze znane problemy, a dotyczą one wszystkich elementów gry:

- uczestnicy – liczba graczy jest często niejasna, potencjalnie nieskończenie duża, stąd trzeba ograniczać grę do graczy „głównych”, grupować ich do „stron gry” itp., co zawsze obniża adekwatność modelu wobec realiów;
- interesy graczy – w realiach politycznych gracze starają się najczęściej ukrywać strukturę swych interesów (wartości, celów, dążeń), aby ich decyzje były mniej przewidywalne, każda ze stron podejmuje tu pewne założenia, np. do czego dążą inni gracze, i na tej podstawie wybiera strategię działania;
- struktura interesów – bardzo często charakter interesów i interakcji między stronami jest bardziej złożony niż proste relacje, np. sprzeczność interesów lub ich zbieżność, współpraca lub rywalizacja;
- wiedza na temat gry – gracze nigdy nie mają pełnej wiedzy na temat sytuacji decyzyjnej, własnych możliwości, ograniczeń, alternatyw decyzyjnych, nie mają też pewności w zakresie możliwości realizacji określonych scenariuszy, najczęściej posiadają też nikłą wiedzę (w tych wymiarach) o innych graczach;
- wyniki gry – w praktyce trudno poznać hierarchię celów i wyników, stąd trudno ocenić, czy gracze osiągnęli swe rezultaty i w jakim zakresie;
- zasady gry – często są niejasne lub nieprzestrzegane przez graczy, zasadą jest uznanie, że gracze dążą do realizacji swych interesów w różnych horyzontach czasowych;
- ocena gry – zakłada zawsze jakiś punkt początkowy i jakiś punkt końca (oceny) gry, w rzeczywistości ma to charakter umowny, realne gry toczą się cały czas, gra „prze-grana” w krótkim wymiarze czasowym może być „zwycięską” w innym horyzoncie czasowym.

Samych ograniczeń w aplikacji teorii gier do analizy realnych zjawisk społeczno-ekonomiczno-politycznych jest więcej. Nierzadko obiektem krytyki staje się główne założenie o maksymalizacji użyteczności, do której ma zmierzać racjonalny gracz. Faktycznie w przestrzeni społecznej lub politycznej prosta konstatacja, iż każdy gracz będzie racjonalnie wybierał takie działania, aby uzyskać przewidywany rezultat, będzie mniej adekwatna niż choćby w sferze ekonomicznej. Istotne jest to, że w przypadku

<sup>8</sup> Por. np.: Z.J. Pietraś, *Decydowanie...*, s. 195 i nast.; J. Koziński, *Podjęcie decyzji*, [w:] *Psychologia ogólna*, t. 1, *Percepcja, myślenie, decyzje*, red. T. Tomaszewski, Warszawa 1995.

decyzji politycznych, podejmowanych przez zawodowych polityków, dyplomatów, negocjatorów itp. ich wybory i działania są realnie, w wysokim stopniu profesjonalne i racjonalne (chłodne, wykalkulowane), a tym samym wysoce przewidywalne. Problemem często staje się nieracjonalne (irracjonalne, emocjonalne, aracionalne) zaplecze społeczne i wyborcze polityków.

Każdy model i symulacja są uproszczeniami rzeczywistości, którą mają obrazować. Dotyczy to zarówno warstwy deskrypcji rzeczywistości, gdzie redukowana jest liczba zmiennych, które ją opisują (model deskrypcyjny); warstwy wyjaśniającej, gdzie liczba potencjalnych sił sprawczych, zależności jest redukowana (model wyjaśniający); jak i prób prognozowania, ograniczanych do najbardziej prawdopodobnych scenariuszy (model prognostyczny). W przypadku teorii gier trzeba sobie w pełni zdawać z tego sprawę, oczekiwać wykorzystania potencjału, dostrzegać bariery i ograniczenia.

## RACJONALNOŚĆ GRACZY POLITYCZNYCH – ZAŁOŻENIA I OGRANICZENIA

Przyjęcie tezy o racjonalności graczy politycznych jest głównym założeniem i siłą teorii gier<sup>9</sup>. Dzięki temu ruchy innych graczy stają się przewidywalne (prawdopodobne). Racjonalny gracz wybiera to, co racjonalne, czyli najlepsze, podejmuje najbardziej optymalne dla siebie decyzje i działania. Wybiera takie własne działania, które będą najlepiej odpowiadały na najbardziej prawdopodobne wybory innych graczy. Jednakże oczywiste jest, iż założenie o racjonalności, tak własnej, jak i innych graczy, ma swoje ograniczenia.

Pierwszym zarzutem, jaki może się tu pojawić, jest uznanie, iż pełna racjonalność jest niemożliwa, gdyż realni gracze nie posiadają całkowitej wiedzy o warunkach gry, np. jakie mają interesy, w jakich warunkach działają, jakie mają możliwości itp. Mogą funkcjonować w stanie fałszywej świadomości warunków gry. Tu należy przyjąć, że realni gracze polityczni są na tyle świadomi swych celów, iż najczęściej będą wybierali zachowania racjonalne (z ich punktu widzenia, na miarę okoliczności). Założenie to jest bardziej wątpliwe w odniesieniu do ich zaplecza społecznego/wyborców. Stąd wielokroć pozornie nieracjonalne decyzje polityków są odbiciem „nieracjonalności” ich zaplecza politycznego. Taka nieracjonalność (np. emocjonalność, aksjologiczne pobudzenie) społeczno-politycznej bazy graczy politycznych jest jednak przy uwzględnieniu skali makro kierunkowo przewidywalna.

Drugi zarzut może iść w kierunku, iż gracze mają ograniczoną wiedzę na temat gry, innych graczy, ich interesów, dostępnych strategii w grze itp. Modelowanie i symulowanie zjawisk politycznych zawsze jest redukcją, zmniejsza ich adekwatność. Tu każdorazowo trzeba poczynić pewne założenia, które dotyczą np. ograniczenia liczby graczy (główni gracze lub podział graczy na strony gry itp.), przypisania poszczególnym graczom zasobu wiedzy prawdziwej lub fałszywej na temat toczącej się gry, przypisania

<sup>9</sup> Por. J. Haman, *Teoria gier...*, s. 73 i nast.

graczom struktury ich interesów i motywacji oraz horyzontu, w którym będą chcieli oni optymalizować wyniki, uwzględnienia charakteru zaplecza społecznego decyzji itp.

Trzeba też przyjąć założenie, iż realne gry polityczne i działania graczy bardzo często zakładają elementy mistyfikacji, manipulacji, blefu. Realni gracze będą się starali, aby jak największą ilość wiedzy, o sobie czy charakterze gry, uczynić niejasną lub dążyć do tworzenia pozorów, elementów mistyfikacji; będą się starali ukryć własne interesy, zasoby, cele, słabości i utrudnić przewidywanie własnych strategii i ruchów. Przygotowując zatem aplikację teorii gier do konkretnej sytuacji, konkretnego przypadku, zawsze należy dokonać pogłębionej analizy poszczególnych elementów gry (np. graczy, ich interesów, dostępnych strategii, lecz także innych uwarunkowań procesów decyzyjnych, np. barier normatywnych, zasobowych, kompetencyjnych, organizacyjnych, osobowości, stylu gracza, zaplecza społecznego itp.). W wielu przypadkach poczynić trzeba też pewne założenia o charakterze aksjomatycznym. Przy analizach ekonomicznych takim założeniem może być uznanie, że podstawową wartością dla graczy jest zysk, określany przyjętymi wskaźnikami. W przypadku zjawisk politycznych (a tym bardziej społecznych – tu zakres motywatorów jest jeszcze szerszy) nie jest to takie proste. Jak dookreślić, do czego dąży gracz polityczny, polityk, decydent? Najczęściej przyjmuje się tu zatem motywacje potęgocentryczne i kratocentryczne graczy, dążność do władzy, wpływu, kontroli. Te założenia są uzupełniane o analizę specyfiki konkretnych graczy: ich osobowości, motywacji socjocentrycznych, dążności do zrealizowania korzyści materialnych, prestiżowych, emocjonalnych i innych.

Wszystkie powyższe zarzuty i ograniczenia teorii gier nie eliminują jej potencjału i przydatności do analiz życia społecznego. Stąd teoria ta jest użytecznym narzędziem do badań w sferze nauk przyrodniczych, ekonomicznych, społecznych (np. socjologii, politologii, psychologii). Często jest stosowana do modelowania i rozwiązywania sytuacji konfliktowych (na różnych poziomach), optymalizacji prowadzenia dyplomacji, negocjacji i wielu innych. Aplikacja teorii gier w istotny sposób przyspieszyła wraz z rozwojem nauk matematycznych, a współcześnie także technologii informatycznej. Możliwości budowy coraz bardziej złożonych modeli (na poziomie operacjonalizacji i zależności) oraz realizacji symulacji komputerowych zwiększają ich adekwatność do realiów. Przeprowadzanie symulacji gier w schemacie „komputer *vs.* komputer” pozwala sprawdzać skuteczność poszczególnych algorytmów (skryptów) i tym samym opracowywać coraz skuteczniejsze strategie (optymalizacja strategii decyzyjnych)<sup>10</sup>.

## THE CHICKEN GAME – OPIS MODELU

*The chicken game* nie jest może najbardziej znanym modelem z teorii gier, daleko mu pod względem popularności do słynnego i szeroko opisywanego, klasycznego „dylematu

<sup>10</sup> Takie podejście w badaniu *the chicken game* można coraz częściej zauważyć w publikacjach, por. S.-P. Kim [i in.], *A Computer-Based Method for the Investigation of Human Behavior in the Iterative Chicken Game*, „Frontiers in Psychology” 2021, vol. 12.

więźnia<sup>11</sup>. Taki wybór przykładu nie jest jednak przypadkowy. W analizach *stricte* politycznych „dylemat kurczaków” (czy w innej nomenklaturze „gra na zastraszenie”, „gra w cykora”) jest doskonałym przykładem potencjału analityczno-prognostycznego teorii gier<sup>12</sup>. Klasycznie ten model dobrze obrazuje jedną z częstszych sytuacji (archetypów kultury buntu) w filmach amerykańskich lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku (np: niezapomniany *Buntownik bez powodu*, 1955). *Dwa samochody jadą ku sobie z przeciwnych kierunków, a ich kierowcy posiadają dwie strategie działania: mogą wybrać współpracę i skręcić w bok, ratując życie i tracąc prestiż (strategia pokojowa – P), mogą wybrać rywalizację i jechać prosto przed siebie i na siebie, licząc na załamanie się strony przeciwnej (strategia wojenna – W). Dwaj rywalizujący ze sobą kierowcy poniosą śmierć w przypadku, gdy obaj wybiorą strategię wojenną (W). Jeśli obaj uczestnicy wybiorą strategię P, to uzyskają nagrodę, która w tej grze ma wartość ujemną, bo oznacza przyznanie się do braku odwagi (okażą się „kurczakami”). Gdyby obaj gracze wybrali strategię W, to otrzymają wysokie kary za brak współpracy, co w praktyce oznaczałoby utratę życia. W Dylemacie Kurczaków nie ma nagrody za współpracę, ale równocześnie jest bardzo wysoka kara za jej brak<sup>13</sup>.*

W tym momencie należy przypomnieć, jak opisywane są modele w teorii gier – najczęściej sprowadzane są do tzw. macierzy gry.

Rysunek 1. *The chicken game* – macierz gry

		Gracz B	
		P	W
Gracz A	P	-5, -5	-10, 10
	W	10, -10	-50, -50

Gracze: A, B

Strategie: P, W

P – strategia miękka, gołębia

W – strategia twarda, jastrzębia

Źródło: opracowanie własne<sup>14</sup>.

<sup>11</sup> P. de Heus, N. Hoogervorst, E. van Dijk, *Framing Prisoners and Chickens. Valence Effects in the Prisoner's Dilemma and the Chicken Game*, „Journal of Experimental Social Psychology” 2010, vol. 46, nr 5, s. 736-742.

<sup>12</sup> A. Rapoport, A.M. Chammah, *The Game of Chicken*, [w:] *Game Theory in the Behavioral Sciences*, red. I.R. Buchler, H.G. Nuttini, Pittsburgh 1969, s. 151-175; B.L. Lipman, *Cooperation among Egoists in Prisoners' Dilemma and Chicken Games*, „Public Choice” 1986, vol. 51, s. 315-331.

<sup>13</sup> Podaję ze skrótami za: Z.J. Pietraś, *Decydowanie...*, s. 224 i nast.

<sup>14</sup> W pierwotnej macierzy korzystam z wartości punktowych podanych za Z.J. Pietrasiem (*tamże*).



Macierz gry opisuje jej główne założenia. W tym przypadku: liczbę graczy – 2 (gracz A i gracz B), liczbę dostępnych strategii dla graczy – po dwie lustrzane strategie P i W, gdzie P to strategia „miękką”, pokojowa – w tym przypadku ustąpienie z drogi, wycofanie się w sytuacji konfliktu, a W to strategia wojenna, „twarda” – w tym przypadku nieustąpienie drogi, dążenie do zwania. Macierz dookreśla również wyniki gry w zależności od tego, co wybiorą gracze, zapis przyjmuje (tu) wymiar punktów. Jeśli obydwaj gracze wybiorą (w jednoczesnym wyborze) strategię P, to ich wyniki są odczytywane w polu przecięcia tych dwóch strategii, lewe górne pole (-5, -5). Pierwsza liczba pola to wyniki gracza A, a druga gracza B. Jeśli gracz A wybierze W, a gracz B wybierze P, to gracz A uzyska wynik: 10, a gracz B: -10, lewe dolne pole<sup>15</sup>.

### THE CHICKEN GAME – ANALIZA MODELU

Gra ta w klasycznej wersji odnosi się do sytuacji, gdzie poszczególne strony mają częściowo rozbieżne interesy, wygrać może jedna bądź druga strona, jest jednak także pole do współpracy (niekooperacyjna gra o sumie niezerowej). Gra ma charakter rywalizacyjny – drogą do własnych zysków jest pokonanie, „ogranie” drugiej strony. Jednak drugi aspekt jest taki, iż drogą do nieponiesienia wysokich strat jest nawiązanie współpracy z przeciwnikiem. Stąd bardzo istotne dla przebiegu gry jest to, jak zostanie ona zakwalifikowana przez strony: czy jako gra rywalizacji, walki, wojny, czy jako gra współpracy, gdzie liczy się zdolność do podtrzymania wyboru strategii pokojowych.

Specyfika tej gry polega na tym, iż z czterech dostępnych pól wyników (scenariuszy rozwoju sytuacji) tylko jedno pole przynosi każdej ze stron wynik pozytywny, wartość bezwzględna jest dodatnia (i nie jest to ten sam scenariusz dla obydwu stron). Tylko w przypadku, gdy graczowi uda się pokonać rywala, który ustąpi, wycofa się, okaże się „kurczakiem”, można zwyciężyć. A tym samym pokonać drugą stronę i uzyskać pozytywny wynik, który poprawi sytuację w porównaniu do tej sprzed gry. Pozostałe scenariusze, wyniki gry to pola „kar”. Kary te są stosunkowo mniejsze, gdy obydwie strony się wycofają (-5, -5), tu gracze tracą obiektywnie (pogarszają swój stan wyjściowy), ale nie przygrywiają relatywnie, komparatystycznie względem siebie (remis, ale przy poniesieniu strat). Ryzykiem „gry w cykora” jest pole przecięcia się strategii twardych W, tu kary (w takim zapisie) to aż -50 jednostek wartości. Gdy dwa samochody uderzą w siebie, co prawda nikt nie okaże się „kurczakiem”, ale zginą obydwaj kierowcy (realnie w innych wersjach gry oznacza to bardzo wysokie koszty, straty). Przy powyższym zapisie gry pole kary (-50, -50) stanowi element ryzyka nieadekwatnego (w liczbach bezwzględnych) do potencjalnych zysków przy innych rozwiązaniach (scenariuszach). Nielatwo tu osiągnąć pozytywny wynik, grając zarówno jedną rundę, jak i wiele rund lub etapów tej samej gry<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> Por. *tamże*.

<sup>16</sup> W wersji podstawowej tej gry (rysunek 1) jest ona przykładem sytuacji, gdzie najczęściej nieprzystąpienie do gry przyniesie lepsze rezultaty niż próba wejścia, ryzykownego grania, ogrania drugiej strony.

Elementem niezwykle istotnym w rozwiązywaniu takich sytuacji jest nadanie wartości punktowych, np. wysokości pola kary, przecięcia się strategii W i W. Gdyby kara ta była mniejsza, rozgrywanie gry mogłoby być inne, gdyż inne są relacje potencjalnych zysków/potencjalnych strat oraz inne są prawdopodobieństwa wyboru przez graczy strategii bezpiecznych i ryzykownych. W przypadku pierwszego modelu (rysunek 1) rozgrywanie gry, mając na względzie tylko własne wyniki (tzw. racjonalność indywidualna), powinno zakładać minimalizację strat. Wybór strategii pokojowej P przez gracza A stawia przed nim dwa wyniki gry: -5, gdy B wybierze też P, i -10, gdy B wybierze W.

Średnia wypłata (wynik) przy wyborze strategii P:  $(-5/2) + (-10/2) = -7,5$  (w 10 grach wyniki między: -50 do -100).

Wybór przez gracza A strategii W daje mu wyniki: 10, gdy B wybierze P, i -50, gdy B wybierze też W.

Średnia wypłata przy wyborze strategii W:  $(10/2) + (-50/2) = -20$  (w 10 grach wyniki między: +100 do -500).

Przy dbaniu tylko o swój wynik strategia P jest bezpieczniejsza, nie pozwala uzyskać wyniku powyżej 0, ale pozwala osiągnąć przewidywalne, relatywnie niskie straty. Wybór strategii W to ulegnięcie pokusie (ryzyko), iż uda się ugrać wynik pozytywny. Na skutek wysokiej kary za zderzenie się strategii twardych W (najczęściej), gdy rund gry jest więcej, strony uzyskują tu wyniki gorsze, niż gdyby grały bezpiecznie. Gdy gra ma tylko jedną rundę, znaczenie mają tu inne czynniki, o czym niżej.

Rysunek 2. Dylemat kurczaka – model pokusy i ryzyka

		Gracz B	
		P	W
Gracz A	P	-5, -5	-10, 10
	W	10, -10	-15, -15

Gracze: A, B

Strategie: P, W

P – strategia miękka, gołębia

W – strategia twarda, jastrzębia

Źródło: opracowanie własne.

---

Przeprowadzone przez autora artykułu wieloletnie obserwacje – na podstawie przeprowadzanych gier symulacyjnych w ramach zajęć dydaktycznych – jednoznacznie pokazywały, iż próby osiągnięcia wyników pozytywnych przez graczy w grach wielorundowych niemal zawsze prowadziły do wyników bezwzględnie gorszych niż stan wyjściowy.

W drugim przypadku (rysunek 2) gra i zasady są takie same, ale inna wartość pola kar (W/W) wskazywałaby na inne sposoby jej rozgrywania. Tu warto podjąć ryzyko wyboru strategii W, gdyż potencjalne kary wynikające z przecięcia się strategii twardych (W) mają wartość: -15, -15. Można je zatem łatwiej zrównoważyć, gdyby częściej udało się skłonić drugą stroną do strategii pokojowej, samemu grając twardo. Jak widać, istotnym elementem tej gry jest dookreślenie, jak kształtują się wartości uzyskiwane z poszczególnych strategii. Model pierwszy (rysunek 1) wskazuje (statystycznie) raczej na minimalizowanie strat. Do tak rozpisanej gry (jeśli gracz ma taką możliwość) najlepiej wcale nie wchodzić, na poziomie chłodnej logiki niemalże nie można tu wygrać. W drugim przypadku (rysunek 2), gdy kary są mniejsze, silniejsza jest pokusa, aby wejść do gry i grać twardo.

## RÓWNOWAGA NASHA W „GRZE W KURCZAKA”

John F. Nash jest jedną z bardziej znanych postaci związanych z teorią gier, częściowo na skutek osiągnięć naukowych (m.in. Nagroda Nobla), częściowo dzięki popkulturze (film *Piękny umysł*). Równowaga Nasha (*Nash equilibrium*) to taki punkt gry (pole macierzy) osiągnięty w wyniku przecięcia się strategii graczy, gdy żadnemu z nich nie opłaca się zmiana własnej strategii w dalszej grze, przy założeniu, że druga strona również jej nie zmieni<sup>17</sup>. „Gra w kurczaka” ma dwa pola równowagi Nasha w strategiach czystych, gdzie gracze podejmują określony wybór i przy nim trwają (to pola przecięcia strategii W/P lub P/W). W przypadku strategii mieszanych, gdzie poszczególni gracze dobierają swe wybory do warunków gry, istnieje jeden punkt równowagi Nasha. Gdy celem gry jest nieprzegranie z drugą stroną, równowagą Nasha jest pole W/W. Jeśli gra ma wiele rund, gdy gracze znajdują się w tym polu (w poprzedniej rundzie), nie opłaca się jednostronna zmiana strategii na pokojową. My stracimy, druga strona wygra. Jest to zatem stabilna strategia w wielu rundach, zwłaszcza gdy graczowi zależy, aby nie przegrać z drugą stroną.

Inaczej wygląda sytuacja, gdy płaszczyzna naszej racjonalności się zmieni. Można bowiem tę grę rozgrywać i oceniać jej wyniki co najmniej na dwa sposoby:

- racjonalności indywidualistycznej;
- racjonalności rywalizacyjnej.

W przypadku racjonalności indywidualistycznej<sup>18</sup> gracze interesują się tylko i wyłącznie swoim wynikiem (w jednej lub w wielu rundach). W 10 rundach pierwszego modelu (rysunek 1) można osiągnąć wynik od +100 (10 gier po +10 pkt) do -500 (10 rund po -50 pkt w każdej). W takim przypadku należy grać tak, aby wynik był bliższy +100 niż -500. Drugi model racjonalności ma wymiar rywalizacyjny (bliższy archetypowi popkulturowemu, gdzie przede wszystkim nie można okazać się „kurczakiem”, stchórzyć). Tu w grze priorytetem jest przede wszystkim to, aby nie przegrać z drugą stroną – wynik ma zatem nie charakter bezwzględny, lecz porównawczy (rysunek 3). To

<sup>17</sup> Por. J.F. Nash, *Equilibrium Points in N-Person Games*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America” 1950, vol. 36, nr 1, s. 48-49.

<sup>18</sup> Por. Z.J. Pietraś, *Decydowanie...*, s. 192.

zmienia niemal wszystko. Zupełnie dopuszczalne są tu straty bezwzględne, jeśli druga strona traci tyle samo. Tu pole kar -50, -50 jest „możliwym do zaakceptowania remi-sem”, stanowi „dopuszczalną stratę”, gdyż największym zagrożeniem może być scenariusz, gdy przeciwnik osiąga przewagę w wyniku naszej uległości. Remis jest surowy, lecz utrzymujący równowagę, komparatystyczne *status quo*<sup>19</sup>. W takim przypadku jedyną racjonalną strategią jest granie twardo. Wybierając W, nigdy nie przegramy z drugą stroną. Ubocznym skutkiem jest osiągnięcie w tej grze równowagi Nasha, żadna ze stron nie może sobie pozwolić, aby odejść od strategii wojennej. Skutek to stabilne pozostanie w polu kar -50, -50. Straty dla stron co prawda są ogromne, ale przynajmniej przeciwnik nie wygrywa. Jednocześnie pole zderzenia się strategii miękkiej i twardej niesie dla graczy najgorszy porównawczo wynik (-30, 30). To przypadek charakterystyczny dla gier wojennych, układu dychotomicznego (dialektycznego), gdzie wszystkie wyniki muszą być odnoszone do wyników drugiej strony. Można tu stracić 200 tys. żołnierzy, gdy wrogowie tracą tyle samo lub więcej (przy założeniu podobnego potencjału); można nie podpisać porozumienia i stracić na tym, lecz druga strona też straci tyle samo; można ponosić koszty wyścigu zbrojeń, byle nie zostać w tyle.

Rysunek 3. Dylemat kurczaka jako gra rywalizacyjna

		Gracz B	
		P	W
Gracz A	P	-5, -5	-30, 30
	W	30, -30	-50, -50

Gracze: A, B

Strategie: P, W

P – strategia miękka, gołębia

W – strategia twarda, jastrzębia

Źródło: opracowanie własne.

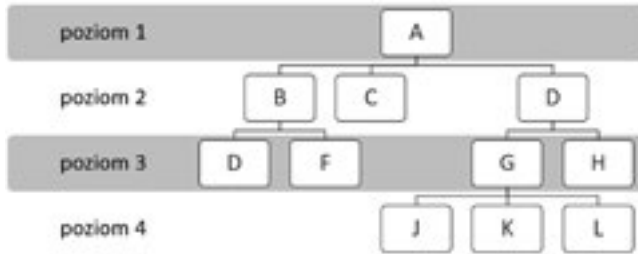
## „GRA W KURCZAKA” JAKO MODEL SEKWENCYJNY

Pierwotny model „gry w kurczaka” zakłada dokonywanie przez graczy ruchów jednoczesnych, podobnie jak w grze w „papier, kamień i nożyce”. Gracze dokładnie w tym samym momencie (lub w innych momentach, lecz bez wiedzy, co wybiorą inni) muszą podjąć decyzję co do wyboru strategii. Takich sytuacji dotyczy zapis gry w formie

<sup>19</sup> Model taki był jednym z podstawowych wyznaczników polityki między głównymi blokami w czasach zimnej wojny, tu równowaga między stronami była traktowana jako warunek pokoju.

macierzy (rysunki 1-3). Nic jednak nie stoi na przeszkodzie, aby uznać, że ta gra może przybrać postać z ruchami sekwencyjnymi, jak np. szachy, go, poker itp. Tu poszczególni gracze dokonują swoich ruchów na podstawie tego, co zrobiła druga strona w poprzednim ruchu. Zapis gry o ruchach sekwencyjnych wygląda inaczej.

Rysunek 4. Gra sekwencyjna w schemacie drzewa topologicznego



A – pierwszy ruch, początek gry

B, C, D... – scenariusze gry, alternatywy decyzyjne

Poziom 1, 2... – sekwencyjne ruchy graczy

Źródło: opracowanie własne.

Drzewo topologiczne opisuje sekwencje zdarzeń, ruchów, decyzji graczy oraz daje obraz dostępnych scenariuszy. Korzeń drzewa to pierwszy ruch, który w danym modelu jest uznany za początek gry, pierwszy ruch jednej ze stron – poziom 1/runda 1. Na poziomie 2 ruch ma druga strona. W powyższym przykładzie ma ona do wyboru trzy alternatywy: B, C, D; jeśli drugi gracz wybierze np. ruch D, inicjatywa wraca do pierwszego gracza, który dalej porusza się już po tej gałęzi i ma do wyboru G lub H. Jest to gra typu akcja → reakcja → reakcja na reakcję. Każdemu scenariuszowi (A, B, C...) można przypisać wartość punktową, wynik dla poszczególnych stron (podobnie jak punkty pól w macierzy), można także w analizach i prognozach przypisać wartość szacowanego prawdopodobieństwa ziszczenia się. W taki sposób analiza zakłada, jakie mogą być wyniki realizacji określonych scenariuszy i które gałęzie drzewa są bardziej prawdopodobne do osiągnięcia. Model ten jest bardzo użyteczny w projektowaniu przebiegu, modelowaniu określonej gry.

„Gra w cykora” może być (co najmniej) równie użyteczna dla analizy sfery politycznej w modelu sekwencyjnym. Tu jedna ze stron zaczyna grę, inicjuje pierwszy ruch, druga na ten ruch reaguje, a następnie schemat poruszania się po poszczególnych scenariuszach wynika z wyboru graczy. Elementy „gry w cykora” mogą być bardzo widoczne wtedy, gdy pierwszy ruch zakłada działanie twarde, agresywne, wymuszające. Może być to groźba, szantaż lub realny atak militarny, twarde strategie negocjacyjne lub zerwanie negocjacji, wymuszająca dyplomacja i wiele innych<sup>20</sup>. Jeden z graczy straszy lub

<sup>20</sup> Znaczenie modelu *the chicken game* w stosunkach międzynarodowych szerzej opisano np. w: G.H. Snyder, „Prisoner’s Dilemma” and “Chicken” Models in International Politics, „International Studies Quarterly” 1971, vol. 15, nr 1, s. 66-103.

doprowadza do konfliktu, jednocześnie stara się tak odegrać swą rolę, aby dla drugiej strony było jasne, iż on się nie wycofa, nie ugnie, nie zmiękczy stanowiska<sup>21</sup>. Druga strona ma uwierzyć, że stoi przed dwoma scenariuszami: w pierwszym ugnie się przed agresorem i poniesie pewne (niezbyt wysokie straty), w drugim sama odpowie agresją, twardą strategią i wtedy wynik będzie taki sam jak w macierzy 1 (rysunek 1), w polu kary W/W (-50, -50). Ponieważ w takim przypadku gry ruchy są sekwencyjne, pojawia się nowy wymiar jej rozgrywania. Tu należy grać w taki sposób, aby druga strona uwierzyła, iż nie ma innego wyjścia, niż się cofnąć, ulec, aby *zminimalizować straty*<sup>22</sup>. Dla analityka kluczowa może być tu odpowiedź na pytanie: czy warunki, schemat gry powinny być zakwalifikowane jako „gra na zastraszenie”? Pozytywna – skutkuje przyjęciem założenia, iż deklarowana nieugiętość drugiej strony jest taktyką gry (teatrem złudzeń), mistyfikacją, a nie pewnikiem, elementem determinującym własne wybory.

### **THE CHICKEN GAME – MIĘDZY RACJONALNOŚCIĄ A PSYCHOLOGIĄ EMOCJI**

Modele teorii gier u swych podstaw mają racjonalność wyborów i zachowań graczy. To warunek *sine qua non* przewidywalności ruchów pozostałych uczestników i wyznacznik predykcji interakcji między graczami<sup>23</sup>. *The chicken game* jest przykładem modelu, gdzie teza o racjonalności gracza jest w bardzo mocny sposób odkształcona przez wymiar psychologiczno-emocjonalny<sup>24</sup>. Te dwie płaszczyzny nie wykluczają się wzajemnie. Wprost przeciwnie – podstawowym wymiarem analizy i przewidywania zachowań graczy jest ich racjonalność. W tym przypadku założeniem wstępnym jest uznanie, iż gracze będą chcieli uniknąć pola kar, gdzie wysokość strat jest bardzo duża i nie uzasadnia ryzyka wyboru strategii konfrontacyjnych (przy założeniu, że gra nie ma charakteru rywalizacyjnego). Bazując na samej racjonalności, chłodnej, matematycznej logice wyborów, należałoby się raczej przygotować na strategię miękkie, pozwalające zminimalizować straty. Sukces w „grze w kurczaka” jest bardzo często pochodną nie kalkulacji matematycznej, lecz umiejętnego rozgrywania warstwy emocjonalnej. Już klasyczny model dwóch aut i dwóch młodych kierowców niewiele ma wspólnego z racjonalnością. Sam udział w tej grze, jego reguły, potencjalne skutki wymykają się

<sup>21</sup> Szerzej o roli szantażu w „grze na zastraszenie” w: J.S. Nicolis, J. Milias-Argitis, D. Carabalis, *Dynamic Simulation of the Game of Chicken*, „Kybernetes” 1983, vol. 12, nr 1.

<sup>22</sup> Kluczem jest tu narzucenie schematu gry drugiej stronie. To posiadanie „inicjatywy strategicznej”, która w przypadku „gry na zastraszenie” polega na postawieniu drugiej strony w sytuacji dylematu, jak zachować się w obliczu agresji, szantażu. W takim jednak przypadku druga strona jest zmuszona często do gry reaktywnej, defensywnej.

<sup>23</sup> Warto jednak pamiętać, iż zachowania emocjonalne, zwłaszcza w odniesieniu do dużych zbiorowości, mogą być równie przewidywalne kierunkowo.

<sup>24</sup> Uwarunkowania neurologiczne *the chicken game* można znaleźć w pracach integrujących teorię gier i neuronauki społeczne, np. Y. Wang [i in.], *Effortless Retaliation. The Neural Dynamics of Interpersonal Intentions in the Chicken Game Using Brain-Computer Interface*, „Social Cognitive and Affective Neuroscience” 2021, vol. 16, nr 11, s. 1138-1149.

chłodnej racjonalności. To walka o prestiż, uznanie, wojna emocji, adrenaliny i testosteronu. Wsiadając do ryczącego auta, gracz staje się tytułowym „kogutem”, który ma udowodnić własną odwagę, zdecydowanie, męskość, a stać się może „kurczakiem”, pozbawionym godności (można też zostać „kogutem” martwym). Wygrać w tej wersji gry można tylko wtedy, gdy osiągnie się przewagę psychologiczną, emocjonalną, która polega na umiejętności sugestywnego blefu, na grze pozorów, która ma obrazować własne zdecydowanie, determinację, „niemożność ustąpienia”. Jeśli druga strona uwierzy, że my „na pewno” się nie cofniemy, „na pewno” będziemy grali do końca twardo (strategia W), zostaną jej (w jej świadomości) tylko dwa rozwiązania – złe (gdy się wycofa, ulegnie: strategia P – niewielka strata) i bardzo złe (gdy się nie wycofa i obydwie strony poniosą olbrzymie straty – W/W). Trudność sytuacji jest w tym przypadku potęgowana szybkością rozwoju gry (ułamki sekund na decyzję) i koniecznością wykonywania ruchów jednoczesnych (nie wiemy, co zrobi ten drugi). Dominującą emocją staje się tu strach, aż do poziomu warunkowania przez instynkt samozachowawczy – motywator pierwotny, potężny i często całkowicie uniemożliwiający racjonalną kalkulację. Skuteczność wygrywania w „grze w cykora”, wynika z jednej strony z twardego narzucenia takiego schematu drugiej stronie, a dalej sugestywnego odgrywania roli tego podmiotu, „który się nigdy nie cofa”.

## POLITYCZNE REALIA „GRY NA ZASTRASZENIE”

Realne przypadki „gry w kurczaka” najczęściej przybierają postać gier sekwencyjnych i więcej jest tu czasu na namysł, wybór strategii gry, chłodne kalkulacje, pokerowe zagrywki. Nie musi to obniżać skuteczności schematu gry psychologiczno-emocjonalnej. Gry polityczne oparte na schemacie *the chicken game* posiadają własną specyfikę:

- mają (najczęściej) postać gier sekwencyjnych (pewną rozciągłość czasową, o charakterze wielu rund, etapów, ruchów);
- punktem wyjścia jest tu diagnoza środowiska gry (jako rywalizacji, konfrontacji) i narzucenie schematu „gry na zastraszenie” przez inicjatora;
- celem inicjatora gry jest zastraszenie drugiej strony poprzez wykorzystanie narzędzi ograniczenia alternatyw decyzyjnych i wpływu, szantażu psychologicznego;
- celem gry jest skłonienie drugiej strony do uległości, do zachowań pozornie racjonalnych (gra interesów) podszytych emocjonalnością;
- inicjator gry często posługuje się blefem, sam nie jest zainteresowany pełną konfrontacją i jej efektami;
- gra jest prowadzona przez profesjonalnych graczy, decydentów politycznych, ale kluczowe często jest uwzględnienie społecznych (i innych) uwarunkowań decydentów.

Kluczowym podmiotem jest tu inicjator gry. To on wykonuje pierwszy ruch na planie „gry na zastraszenie”. Najczęściej jest to ruch agresywny, wojowniczy, wojenny. Może być to działanie prowokacyjne, łamiące dotychczasowe porozumienia. W tym miejscu poza działaniami faktycznymi pojawia się element groźby, która w tym przypadku zakłada zobrazowanie drugiej stronie konsekwencji – co się stanie, jeśli nie ulegnie, nie

wycofa się. Groźba taka to nic innego jak przedstawienie drugiej stronie wartości pola kar W/W. Najczęściej zatem przedstawiane jest żądanie uległości (np. zaakceptowanie aneksji dokonanej przez inicjatora, konieczność podjęcia przez drugą stronę określonych działań, ustępstw, świadczeń itp.) lub powstrzymania się przed adekwatną reakcją wobec agresji inicjatora gry. Wszystkie żądania są poparte zastraszaniem: co się stanie, gdy żądanie nie zostanie spełnione. Aby tego rodzaju groźby posiadały walor wiarygodności, inicjator musi mieć w ręku atut, straszak. Te mogą być różne: zapowiedź eskalacji konfliktu, użycie siły, zerwanie negocjacji pokojowych itp. Możliwości jest wiele. Istotne dla szans sukcesu jest to, aby groźba miała charakter mrozący dla drugiej strony. Straszak musi być zatem odpowiednio groźny oraz przynajmniej potencjalnie realny. Samo prawdopodobieństwo zrealizowania tych pogroźek przez szantażystę nie musi być wysokie, często wystarczy, że jest w ogóle możliwe.

Tego rodzaju gry są bardzo powszechne w polityce, dyplomacji, praktykach negocjacyjnych itp. To styl działania decydentów „jastrzębi”, zasada „zwycięstwo albo śmierć”, negacja kompromisu w negocjowaniu warunków porozumienia, dyplomacja szantażu, próba mamienia drugiej strony, iż uległością można kupić spokój, ugłaskać agresora itp. Ponieważ gry takie mają miejsce najczęściej między podmiotami doświadczonymi, znającymi podobne taktyki, niełatwo jest w nich zastraszyć drugą stronę. Wydawać by się mogło, że skoro przeciwnik dokładnie wie, iż „gramy na zastraszanie”, nic nie uzyskamy. Zatem istotnym czynnikiem zwiększania naszych szans jest często nie tyle wzbudzenie strachu u decydentów, ile raczej wzbudzenie strachu u ich zaplecza politycznego, społeczeństwa, elektoratu. Groźba wywołania wojny, zaatakowania drugiej strony (jeśli ta nie ulegnie) jest najczęściej doskonale odczytywana przez decydentów politycznych jako taktyka działania, jednak niekoniecznie tak samo odebrana przez ich wyborców. To ich łatwiej, jako podmioty nieprofesjonalne, wybić z poczucia bezpieczeństwa, przestraszyć, zastraszyć – choćby tylko minimalnie – prawdopodobną, lecz straszną w konsekwencjach alternatywą. „Kurczakiem” stają się tu więc nie sami gracze-decydenci, lecz ich zaplecze społeczne, które źle znosi działania przedstawicieli, reprezentantów, którzy nie eliminują w społeczeństwie niepokoju, poczucia zagrożenia. W takim przypadku „strach ma wielkie oczy”, napędzany jest indukcją społeczno-medialną emocji.

## BLEF W „GRZE W KURCZAKA”

Pomimo że *the chicken game* polega na próbie skutecznego zastraszania drugiej strony, schemat, wraz z wynikami ziszczenia się poszczególnych scenariuszy, pozostaje taki sam. Wygrywa ten, kto w swym straszaniu jest skuteczniejszy; ten, któremu uda się skłonić drugą stronę do uległości, wycofania się. Jeśli jednak nikt się nie wycofa, obydwie strony poniosą wysokie kary. Takiego scenariusza nie chce ani agresor-szantażysta, ani zaatakowany-szantażowany. Groźba i szantaż, które są jego konsekwencją w przypadku *the chicken game*, mają zatem charakter blefu. Nikt nie chce znaleźć się w polu kar (W/W), nie taki jest na pewno też cel szantażysty. Groźba jest wprawdzie blefem, jednak nie może być skutecznie zweryfikowana jako niemożliwa do spełnienia. Blef musi



pozostawiać możliwość użycia groźby, wypełnienia straszaka, zrealizowania „czarnego scenariusza”, a sam szantażysta musi mieć realną możliwość ich realizacji. Wszystko inne jest tylko kwestią prawdopodobieństwa w przedziale 0-100%. Co prawda istnieją ni-  
 kłe szanse, aby państwo-szantażysta, które posiada broń atomową, zdecydowało się na jej użycie, gdyby jego żądania nie zostały spełnione. Podobnie mało prawdopodobne jest, aby agresywny negocjator wstał od stołu i już nigdy do niego wrócił. Takie scenariusze nie mają jednak zerowego prawdopodobieństwa, są zatem scenariuszami realnymi (choć mało prawdopodobnymi). A to często wystarczy, aby „grać na zastraszenie” społeczeństw, opinii publicznej, gdyż dla zwykłego człowieka kalkulacja prawdopodobieństwa przegrywa z emocjami będącymi pokłosiem nakręcania spirali strachu przez szantażystę. Istotą tej gry jest znalezienie sposobu na przekonanie drugiej strony, że blef jest realnym zagrożeniem, a blefujący jest zdecydowanym na spełnienie wszelkich gróźb szaleńcem, nigdy niecofającym się i gotowym na wszystko „jastrzębiem”.

## ROLA WIZERUNKU GRACZY

*The chicken game* w sferze politycznej w olbrzymim stopniu jest grą pozorów, mistyfikacji i manipulacji. Główna rola przypada tu szantażystce, który musi znaleźć inne „argumenty” na poparcie swych gróźb niż czysto matematyczna kalkulacja. Opierając się tylko na chłodnej analizie, nikt nie uwierzyłby w jego blef – gdyż realizacja scenariusza kary W/W nie leży w interesie żadnej ze stron, jest nieracjonalna. Tu pojawia się element gry psychologicznej polegającej na budowie zastraszającego (a sugestywnego) wizerunku. Wizerunek ten może odnosić się do podmiotu zbiorowego, np. państwa, partii, zespołu negocjacyjnego lub indywidualnego: decydent, przywódca, lider itp. Gdy siadamy do samochodu naprzeciw drugiej strony, powinniśmy budzić takie wrażenie, które uprawdopodobni i zrationalizuje uległość drugiego gracza. Tu przed wejściem do auta trzeba „wypić butelkę alkoholu, wsiąść, wcisnąć gaz do końca i... urwać kierownicę”, wtedy wiara drugiej strony, iż to „my” ustąpimy, znacząco się zmniejszy. Kalkulacja naszego przeciwnika przyjmie postać założenia, iż skoro „my” na pewno będziemy grali do końca twardo, dla niego pozostaje tylko wybór „mniejszego zła”. Kluczowe jest często przekonanie drugiej strony, że my „nie mamy innego wyjścia”, „jesteśmy pod ścianą” itp. W wymiarze politycznym budowa takiego wyobrażenia może zakładać:

- tworzenie wizerunku gracza twardego z zasady, „jastrzębia”, który nigdy się nie cofa, który na agresywną reakcję odpowie jeszcze bardziej agresywnie, to groźba spirali eskalacji konfliktu – „jastrząb w gołębniku”;
- tworzenie wizerunku gracza nie zrównoważonego, nieracjonalnego, szalonego – ruchów takiego gracza nie można przewidzieć, tym samym jego groźby mogą się wydawać bardziej prawdopodobne, „to szaleńiec – woli zginąć, niż się wycofać”;
- mistyfikowanie warstwy interesu gracza, przedstawienie go w taki sposób, iż gracz-szantażysta jest „pod ścianą”, nie może się cofnąć, lub tworzenie wrażenia, iż „nie ma nic do stracenia” – to „niezdolny do kompromisu radykał”;

- tworzenie wizerunku gracza-decydenta, który szacując relacje między ryzykiem i potencjalnymi zyskami, zawsze gra ryzykownie, brawurowo, bez analizy negatywnych skutków takich wyborów – to „ryzykant-hazardzista”;
- tworzenie wrażenia, iż zaplecze otoczenia decydenta-szantażysty nie pozwala na strategię miękkie; gracz ten nie ma innego wyjścia, jak grać twardo, gdyż tego wymagają od niego jego współpracownicy, zaplecze partyjne, elektorat – „jak się cofnie, to przegra” itp.;
- tworzenie atmosfery wojny, manichejskich podziałów, dialektycznego starcia z wrogiem, tu nie ma mowy o „zgniłym kompromisie”, porozumieniu, tu nie można wrócić „bez tarczy”, co najwyżej „na tarczy” – elementy manichejsko-gnostyczne mają w zamyśle utwardzić stanowisko.

Obserwacja rzeczywiście prowadzonych „gier na zastraszenie” zawsze jest obrazem presji psychologicznej, wojny propagandowej o to, czyj wizerunek będzie bardziej sugestywny, bardziej zastraszający. Elementy takie są oczywistymi i koniecznymi umiejętnościami prowadzenia szantaży na różnych poziomach. W dobie współczesnego wymiaru wojen propagandowych i hybrydowych nader często wykorzystywany jest schemat „gry w kurczaka”.

## CHARAKTER ŚRODOWISKA GRY – „GOŁĘBIE” I „JASTRZĘBIE”

Użytecznym wymiarem zrozumienia charakteru „gry na zastraszenie” jest uwzględnienie wniosków na płaszczyźnie gier ewolucyjnych, zastosowanie teorii gier w wyjaśnieniu mechanizmów ewolucyjnie eufunkcjonalnych (skutecznych, przystosowawczych, zwiększających szansę na przetrwanie i przekazanie swoich genów). Wątki te zostały opisane w pracach Johna Maynarda Smitha *Evolution and the Theory of Games* i Richarda Dawkinsa *Samolubny gen*<sup>25</sup>. Jest to zwrócenie uwagi na rolę niszy ekologicznej (środowiska), w jakiej zachodzi gra o przetrwanie i przekazanie materiału genetycznego. Zasady są tu następujące:

- istnieje populacja osobników w niszy ekologicznej;
- wszystkie osobniki rywalizują między sobą o wygraną (np. pożywienie, terytorium, samice);
- wygrana decyduje o przekazaniu genów – osobnik, który wygrywa, zwiększa swoje szanse na przeżycie, a co za tym idzie – na przekazanie swoich genów potomstwu.

Najprostszy przykład takiej niszy to uwzględnienie dwóch gatunków – jastrzębi i gołębi – które połączone są zależnościami w walce o pożywienie i wzajemnymi starciami.

Jastrzęb w każdym starciu z drugim jastrzębiem ma 50% szans na zwycięstwo (straty w takiej walce są jednak wysokie, to pole kary w tej grze) – jastrzęb nigdy się nie cofa przed walką, choć wychodzi z niej pokiereszowany. W starciu z gołębiem zawsze

<sup>25</sup> J.M. Smith, *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge 1982, s. 10 i nast.; R. Dawkins, *The Selfish Gene*, Oxford 2006, s. 69 i nast.

wygrywa (gołąb ucieka). Gołąb w starciu z drugim gołębiem także osiąga remis (pozytywny wynik, np. podział pożywienia), lecz zawsze przegrywa z jastrzębiem (gołąb ucieka bez strat – jastrząb przejmuje pełną zdobycz). Jastrząb jest tu ucieleśnieniem twardych, agresywnych strategii w teorii gier, gołąb obrazuje strategie miękkie, ucieka, nie dąży do zwania.

Rysunek 5. Gra ewolucyjna: jastrząb vs. gołąb (*The Hawk-Dove Game*)

	Jastrząb	Gołąb
Jastrząb	-25, -25 (Z-K/2)	50, 0
Gołąb	0, 50	10, 10 (Z/2)

Źródło: opracowanie własne.

Czy można wskazać tu strategię skuteczniejszą ewolucyjnie (o wyższym potencjale w zakresie przeżycia i przekazania genów) lub skuteczniejszą w relacjach społecznych (przez analogie – przy całokształcie nieadekwatności)? Wiele zależy od składu niszy ekologicznej, w jakiej odbywa się gra. Jeśli w niszy przewagę (ilościową w populacji) mają gołębie, skuteczniejsza jest strategia jastrzębia, gdyż statystycznie o wiele częściej jastrząb spotyka gołębia, którego pokona (bez kosztów). Gdy jednak wzrasta liczba jastrzębi w niszy, prawdopodobieństwo ich spotkania rośnie (jastrzębie częściej znajdują się w polu kar). W takim przypadku bardziej opłacalna jest strategia gołębia, który widząc jastrzębia, ucieka i minimalizuje straty.

Skutek takich założeń dla „gry w kurczaka” jest oczywisty. Im więcej w środowisku jest „gołębi”, tym skuteczniejsze będzie stosowanie „gry na zastraszenie”. „Gołębia” łatwiej zastraszyć. Gdy jednak w środowisku przeważają „jastrzębie”, grając twardo, agresywnie, można łatwiej trafić na innego gracza, który także nie cofa się w sytuacji konfrontacji. W takim przypadku bardziej prawdopodobne jest zrealizowanie scenariusza pola kar, gdzie dwa „jastrzębie” zderzają się ze sobą. Zdolność do odpowiedzi na pytanie o charakter, osobowość lub inne uwarunkowania decydenta, które predysponują go do przyjęcia roli „gołębia” lub „jastrzębia”, jest kluczowa, aby skutecznie stosować blef w „grze na zastraszenie”. Często sytuacja wygląda w ten sposób, że sami decydenci polityczni chętnie przyjmowaliby pozy „jastrzębi”, niekoniecznie jednak takie skłonności są rozpowszechnione wśród zaplecza społecznego.

W modelu gier ewolucyjnych istnieją też typy strategii mieszanych, np.:

- „chojrak-pozer” to gracz, który gra „jastrzębia”, dopóki nie spotka prawdziwego „jastrzębia”. Zatem realnie jest „jastrzębiem” wobec „gołębi” i „gołębiem” wobec „jastrzębi”; to częsty przypadek szantażysty w „grze w kurczaka”, który skonfrontowany z twardą reakcją sam się wycofuje, ucieka (boi się kary); w zderzeniu ze strategią

- „jastrzębia” przyjęcie pozy „chojraka” nie jest skuteczną metodą, jednak w zderzeniu z strategią „gołębia” jest ona użyteczna;
- „mściciel” to gracz, który przy spotkaniu „gołębia” zachowuje się jak „gołąb” (notuje tu zysk bez ryzyka), gdy inni grają pokojowo, on też gra pokojowo; jednak gdy spotka „jastrzębia” lub „chojraka”, sam też gra agresywnie, walczy z „jastrzębiem” (remis, ale ze stratami), przegania „chojraka-pozera” (wygrana bez strat); ta strategia wykazuje najwyższą ewolucyjnie skuteczność; w „grze w kurczaka” „mściciel” to główne zagrożenie dla szantażysty, który myśli, że trafił do „gołębnika”, w rzeczywistości zaś mierzy się z „jastrzębiem”, przed którym sam się wycofuje.

## „GRA W CYKORA” – ANALIZA PRZYPADKU

Analizy historyczne dostarczają mnóstwo przykładów „gry w straszaka”. Za takie można uznać wiele sytuacji konfliktu czy dyplomacji wymuszającej, np. taktyka „oblaskawiania” Adolfa Hitlera przed II wojną światową, kryzys kubański, wojna psychologiczna prowadzona przez administrację Ronalda Reagana wobec ZSRR, a obecnie choćby praktyka reżimu północnokoreańskiego. Często negocjacje zaczynają się rytualnymi zawołaniami: „zwycięstwo albo śmierć”. Sama dyplomacja nierzadko jest grą w pokera, gdzie strony ukrywają atuty, stosują bluff, próbują zdominować przeciwnika. Przykładów jest bardzo wiele.

Jednym z takich, który może stanowić egzemplifikację „gry w cykora”, jest agresja Rosji wobec integralności terytorialnej Ukrainy w latach 2014-2015. Traktując tu działania Rosji jako klasyczną „grę w cykora”, można wysunąć interesujące wnioski. Gra ta miała charakter sekwencyjny. Za jej początek można uznać wysłanie żołnierzy bez dystynkcji (tzw. zielonych ludzików) na Krym, tymczasowe przejście władzy przez posłusznym lokalnym polityków, a w konsekwencji referendum o przyłączenie Krymu do Federacji Rosyjskiej (było to poprzedzone określoną sytuacją na Ukrainie, w Rosji i całym regionie).

Wchodząc do gry, Kreml racjonalizował swe posunięcia wcześniejszym zaangażowaniem NATO w pomarańczową rewolucję na Ukrainie oraz poparciem dla pronijnych aspiracji Ukrainy. Według rosyjskich strategów działania te stanowiły naruszenie buforu bezpieczeństwa wokół tego państwa, czyli w konsekwencji zaburzenie równowagi, a także realne zagrożenie. Przyjęcie zatem tezy, iż to Kreml wykonał pierwszy ruch, ma charakter umowny, sama Rosja starała się przekonywać, iż jej zachowania mają charakter reaktywny (uzasadniona obrona) wobec prowokacji Zachodu, głównie NATO i USA. Samo wejście do gry ze strategiami twardymi było nieprzypadkowe: struktury władz ukraińskich były osłabione, a status Krymu od lat dziewięćdziesiątych był kwestionowany przez Rosję. Wchodząc do gry, władzom rosyjskim z pewnością przyswiecały określone cele, których diagnoza ma charakter hipotez opartych na analizie: interesów stron, charakteru sytuacji, podjętych działań i osiągniętych rezultatów.

Jakie cele, interesy mogły stać za agresywnymi działaniami Rosji? Możliwości jest tu co najmniej kilka:

- powstrzymanie domniemanej ekspansji NATO wokół Federacji Rosyjskiej;
- rozbicie solidarności euroatlantyckiej w ramach NATO i solidarności w ramach UE;
- odbudowa pozycji globalnego/regionalnego gracza przez FR;
- zastraszenie Zachodu, aby wymusić określone zyski terytorialne i polityczne;
- wywołanie strachu lub pacyfizmu na Zachodzie – niechęć do wojny, „nie chcemy umierać za Donieck, Krym”;
- zniechęcenie do sankcji w związku z aneksją Krymu i destabilizacją sytuacji na wschodzie Ukrainy lub spowodowanie ich zniesienia;
- akceptacja aneksji Krymu i/lub innych części Ukrainy;
- wywołanie syndromu obłężenia wewnątrz Rosji – kreowanie obrazu potęgi FR jako czynnik budowy legitymizacji władzy – „jak trwoga, to wokół wodza”.

Charakter interesów drugiej strony był o wiele bardziej złożony. Wynikało to z niezośamości interesów USA, głównych graczy z Europy Zachodniej (przede wszystkim Niemiec i Francji), graczy regionalnych (Polski, Litwy, Łotwy, Estonii, Białorusi) oraz samej ofiary agresji – Ukrainy. Agresja Rosji była sprzeczna z interesami Ukrainy oraz demokratycznych państw regionu. O znacznej sprzeczności można mówić też w przypadku interesów USA i Rosji. Jednak kraje Europy Zachodniej, choć były oczywiście chętne do przywrócenia *status quo*, miały o wiele bardziej złożony system relacji i interesów z Rosją. W takim przypadku wyraźnie widoczne były tendencje działań zmierzających do deeskalacji. Przy okazji na światło dzienne wychodziły informacje o nikłej gotowości bojowej wojsk państw NATO z Europy Zachodniej.

Przyjmując tezę, że działania Rosji miały charakter „gry na zastraszenie”, warto zauważyć, iż z całą pewnością były one poprzedzone dogłębną analizą klimatu miejsca i czasu, specyfiki drugiej strony, prawdopodobieństwa ziszczenia się poszczególnych scenariuszy. To analiza chłodna, racjonalna, oparta na przekonaniu, że uda się pozostałych uczestników gry zastraszyć, spacyfikować („jastrząb w gołębniku”). Istnieje duże prawdopodobieństwo, że taktycy rosyjscy mieli świadomość nastrojów społecznych na zachodzie Europy, gdzie (ogłędnie rzecz ujmując) niechętnie odnoszono się do eskalacji wojny „o Krym”. Na pewno wybór strategii przez Rosjan uwzględniał interesy (i lęki) graczy z Europy Zachodniej.

Istotnym elementem „gry w kurczaka” zawsze są określone narzędzia sprawcze, stworzenie danego wizerunku. W tym przypadku gra się toczyła nie tylko poprzez realne decyzje: „zielone ludziki” na Krymie, dalej przeprowadzenie tzw. referendum, destabilizacja na wschodzie Ukrainy, działania zbrojne. Nie mniej ważnym elementem rozgrywki była wojna propagandowa, hybrydowa – kształtowanie obrazu konfliktu w mediach, rysowanie wizerunku stron sporu, oddziaływanie na opinię publiczną w Europie i USA.

Przyjmując tezę, że konflikt ten był „grą na zastraszenie”, można było zaobserwować szereg działań podejmowanych przez Rosję, tworzenie wizerunku „szalonego, pijanego

Iwana”, co doskonale wpisywało się w tę strategię. Narzędzi manipulacji groźbą, szantażem, zastraszeniem było dużo, można do nich zaliczyć:

- wywołanie wrażenia „szaleństwa”, choroby Władimira Putina, gotowego na wszystko; media zachodnie pełne były informacji np. o tym, że rosyjski prezydent ma „nowotwór mózgu, który uniemożliwia mu podejmowanie racjonalnych decyzji” lub o tym, że jest „terminalnie chory” i w gruncie rzeczy „nie ma już nic do stracenia”. Materiały te rzekomo opierały się na raportach CIA, wydaje się jednak, iż strona rosyjska miała w tym wyraźny interes;
- pytania: „Kto następnym?”, „Jaka jest granica apetytu?”, prognozy typu „wczoraj Donieck – jutro Warszawa lub Berlin” – tu tworzono wrażenie, że konflikt może się rozlać, eksperci wojskowości w mediach „na wyścigi” rysowali scenariusze ataku wojsk rosyjskich na następne kraje zachodnie;
- ofensywa propagandowa, wojna informacyjna, media kontrolowane przez Rosję, lecz także media społecznościowe tworzyły obraz konfliktu, który nie był możliwy do weryfikacji przez zachodnich obserwatorów;
- samoloty, łodzie podwodne FR były aktywne u granic NATO; bardzo często stosowano tu działania prowokacyjne wobec krajów paktu północnoatlantyckiego, można założyć, że miało to pokazać determinację Rosji w konflikcie;
- straszak atomowy (pytanie: „Czy Putin ma kontrolę nad armią?”); generalicja rosyjska „przypominała” doktrynę wojskową Rosji, która zakładała, iż w przypadku porażek w konflikcie konwencjonalnym Rosja nie wyklucza użycia broni strategicznej (które społeczeństwo zachodnie mogło się temu oprzeć?);
- wypowiedzenie konwencji rozbrojenowych – Rosja, racjonalizując swą agresję, straszyla, że kwestionowanie jej „prawa” do zajęcia Krymu wywoła dalsze groźne konsekwencje: gospodarcze, surowcowe, polityczne, militarne.

Czy Rosja w tym czasie była gotowa na spełnienie swych gróźb? Na to pytanie nie ma prostej odpowiedzi. Wydaje się to mało prawdopodobne. Zapewne mało prawdopodobne powinno się to wydawać graczom po stronie Zachodu. Z całą pewnością Rosja bardzo skutecznie manipulowała strachem i lękiem społeczeństw zachodnich, a tym samym – co najmniej pośrednio – pacyfikowała możliwości agresywnej odpowiedzi decydentów krajów zachodnich. Stosowane środki zastraszenia były wielostronne, intensywne, skutecznie sparaliżowały innych graczy, zwłaszcza europejskich. Rosja trafnie odczytała nastroje społeczeństw zachodnich, które nie tylko nie chciały konfliktu zbrojnego u bram UE i NATO, lecz obawiały się także utracić poczucie bezpieczeństwa. Sama groźba zburzenia spokoju ducha (życia dostatniego, bez zagrożeń) w tym przypadku wystarczyła. Na taki stan emocji nałożyły się chłodne kalkulacje decydentów krajów zachodnich, gdzie zasadą jest dążność do relacji *business as usual*, wybór mniejszego zła, nierozdrażnianie rosyjskiego, groźnego „niedźwiedzia”. Wydaje się sensowne, aby przyjąć, że Rosja, wykonując agresywny ruch oraz budując obraz mocarstwa sterowanego przez zdecydowanego „na wszystko” przywódcę, który „na pewno się nie cofnie”, wprowadziła liderów państw z Europy Zachodniej w sytuację „kierowcy naprzeciw szaleńca”. W takim przypadku racjonalne mogło zdawać się ustąpienie, przy mniejszych stratach, niż pełna konfrontacja i poniesienie kosztów zderzenia się strategii twardych.

Z perspektywy kilku lat można pozwolić sobie na chłodną ocenę efektów działań wokół Krymu i wschodniej Ukrainy. Wydaje się, że „grą na zastraszenie” Rosja osiągnęła większość celów. Aneksja Krymu i zamrożony konflikt na wschodzie Ukrainy stały się *modus vivendi* w regionie. Nie sprawdziły się ekspertyzy o znacznych kosztach przyjętych przez Zachód sankcji czy tych związanych z przejściem Krymu. Pozostali gracze ponieśli straty: mniejsze lub większe. Wpływy USA w regionie wyraźnie się zmniejszyły, spadło znaczenie krajów sąsiadujących (np. Polski jako państwa o ambicjach wpływu na sytuację na Ukrainie). Bardziej złożona jest ocena realizacji interesów państw Europy Zachodniej. Z jednej strony udało im się konflikt deeskalować oraz przy zachowaniu pozorów „adekwatnej reakcji” realizować wspólne z Rosją interesy. Z drugiej jednak strony straty i w tym przypadku były znaczne: ujawniony brak gotowości do reakcji na agresję rosyjską (militarnie i politycznie), naruszenie integralności terytorialnej Ukrainy gwarantowanej przez Memorandum budapeszteńskie (jako groźny precedens), odsłonięcie „miękkiego podbrzusza” własnych interesów (np. zależność surowcowa od Rosji). W takim przypadku „gra o Krym” z pewnością pokazała Rosji, jak skutecznie prowadzić politykę wymuszeń, faktów dokonanych. Trudno też być tu optymistą, iż była to ostatnia runda<sup>26</sup>.

## ZAKOŃCZENIE

Choć w przestrzeni naukowo-dydaktycznej polskiej nauki nie brakuje prac podnoszących problematykę teorii gier, to ich aplikacja w dziedzinie nauki o polityce jest daleko niewystarczająca. Potencjał takiego modelu analizy polityki został bardzo dokładnie wykazany przez okres zimnej wojny – jako narzędzie wyjaśniające, prognostyczne i praktyczne w zakresie optymalizacji procesów decyzyjnych. Przedstawiony w pracy przykład „gry na zastraszenie” jest nawet na poziomie wiedzy potocznej dość dobrze wyczuwany. Teoria gier pozwala racjonalizować decyzje w sytuacji gorących konfliktów, w atmosferze „medialnej psychozy”, domniemanego kryzysu, wojny hybrydowej. Pozwala, przez analizę rzeczywistych interesów stron, na demaskację blefu, groźby, na której realizację szantażysta najczęściej nie jest gotowy. Sam schemat „gry w kruczaka” jest nie tylko bardzo stary (wojna jako konflikt w sferze psychologicznej, sztuka manipulacji strachem, szantaż wymuszający<sup>27</sup>), lecz posiada także ogromne możliwości wyjaśniające w zakresie zrozumienia współczesnych zjawisk i procesów politycznych. Schemat ten jest nieuchronnie związany w optymalizacją procesów decyzyjnych, lecz

<sup>26</sup> Całość tekstu artykułu powstała i została przekazana do prac redakcyjnych w grudniu 2021 roku, tym samym analiza powyższego przypadku i wnioski prognostyczne nie uwzględniały ataku Rosji na Ukrainę w lutym 2022 roku. Ocena tego ataku w perspektywie modelu „gry w kurczaki” i odpowiedź na pytania, czy jest to kontynuacja, czy odejście od zasad gry na zastraszenie, na chwilę druku artykułu wydają się przedwczesne. Trudno w tym momencie oceniać, jakie są cele Rosji w różnych horyzontach czasowych, trudno też oszacować skuteczność środków zastraszenia, gdyż mogą się one zmieniać w czasie.

<sup>27</sup> Por. Sun Tzu, *Sztuka wojny*, różne wydania.

także tworzenia analiz taktycznych i strategicznych, przygotowywania scenariuszy rozwoju sytuacji. Jako taki zasługuje też na szerszą popularyzację wśród obserwatorów życia politycznego.

## BIBLIOGRAFIA

- Barton R.F., *Wprowadzenie do symulacji i gier*, przeł. A. Ehrlich, Warszawa 1974.
- Binmore K., *Teoria gier*, przeł. I. Konarzewska, Łódź 2017.
- Dawkins R., *The Selfish Gene*, Oxford 2006.
- Haman J., *Teoria gier jako narzędzie politologa*, „Athenaeum. Polskie studia politologiczne” 2012, vol. 36.
- Heus P. de, Hoogervorst N., Dijk E. van, *Framing Prisoners and Chickens. Valence Effects in the Prisoner's Dilemma and the Chicken Game*, „Journal of Experimental Social Psychology” 2010, vol. 46, nr 5, <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2010.04.013>.
- Kilber P., *Wprowadzenie do teorii gier*, Poznań 2020.
- Kim S.-P. [i in.], *A Computer-Based Method for the Investigation of Human Behavior in the Iterative Chicken Game*, „Frontiers in Psychology” 2021, vol. 12, <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.576404>.
- Klein G.A., *Sztuka podejmowania decyzji. Dlaczego mądrzy ludzie dokonują złych wyborów*, przeł. B. Sałbut, Gliwice 2010.
- Kozielecki J., *Konflikt, teoria gier i psychologia*, Warszawa 1970.
- Kozielecki J., *Podejmowanie decyzji*, [w:] *Psychologia ogólna*, t. 1, *Percepcja, myślenie, decyzje*, red. T. Tomaszewski, Warszawa 1995.
- Kozielecki J., *Psychologiczna teoria decyzji*, Warszawa 1995.
- Lipman B.L., *Cooperation among Egoists in Prisoners' Dilemma and Chicken Games*, „Public Choice” 1986, vol. 51, <https://doi.org/10.1007/BF00128880>.
- Malawski K., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Warszawa 1997.
- Nash J.F., *Equilibrium Points in N-Person Games*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America” 1950, vol. 36, nr 1, <https://doi.org/10.1073/pnas.36.1.48>.
- Neumann J. von, Morgenstern O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton 2007.
- Nicolis J.S., Miliadis-Argitis J., Carabalis D., *Dynamic Simulation of the Game of Chicken*, „Kybernetes” 1983, vol. 12, nr 1, <https://doi.org/10.1108/eb005634>.
- Pietraś Z.J., *Decydowanie polityczne*, Warszawa–Kraków 2000.
- Rapoport A., Chammah A.M., *The Game of Chicken*, [w:] *Game Theory in the Behavioral Sciences*, red. I.R. Buchler, H.G. Nuttini, Pittsburgh 1969.
- Smith J.M., *Evolution and the Theory of Games*, Cambridge 1982, <https://doi.org/10.1017/CBO9780511806292>.
- Snyder G.H., *“Prisoner's Dilemma” and “Chicken” Models in International Politics*, „International Studies Quarterly” 1971, vol. 15, nr 1, <https://doi.org/10.2307/3013593>.



- Straffin P.D., *Teoria gier*, przeł. J. Haman, Warszawa 2004.
- Tyszka T., *Konflikty i strategie. Niektóre zastosowania teorii gier*, Warszawa 1978.
- Tyszka T., Zaleśkiewicz T., *Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko*, Warszawa 2001.
- Tzu Sun, *Sztuka wojny*, różne wydania.
- Wang Y. [i in.], *Effortless Retaliation. The Neural Dynamics of Interpersonal Intentions in the Chicken Game Using Brain-Computer Interface*, „Social Cognitive and Affective Neuroscience” 2021, vol. 16, nr 11, <https://doi.org/10.1093/scan/nsab064>.
- Ward H., *Teoria racjonalnego wyboru*, [w:] *Teorie i metody w naukach politycznych*, red. D. Marsh, G. Stoker, przeł. J. Tegnerowicz, Kraków 2006.
- Williams J.D., *Strateg doskonały. Wprowadzenie do teorii gier*, przeł. I. Roman, Warszawa 1965.

---

Jacek ZIÓŁKOWSKI – politolog, pracownik Wydziału Nauk Politycznych i Studiów Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego. Prowadzi badania z zakresu socjotechniki i prakseologii, form wpływu politycznego, procesów decyzyjnych oraz partycypacji politycznej.