

## **Gambling with fate – skillfully. The differences in personality traits and cognitive abilities between professional poker players, recreational poker players, and people who not play poker**

### Abstract

The focus of this study is the relationship between one's personality traits and cognitive abilities with the achieved financial results of poker games, as well as the characteristics and differentiate poker players from people who do not play poker. The research sheds new light on the perspective that defines poker purely as a game of chance, like roulette and slot machines. The study was conducted among top Polish poker players, recreational players, and people who do not play poker. It was hypothesized that there are personality traits and cognitive abilities that are associated with the amount of income from poker. The results indicate that emotional intelligence is the only variable significantly correlated to the amount of winnings. It has also been shown that poker players have significantly higher levels of emotional intelligence, emotional control, sense of internal control, and risk inclination, as well as and a lower level of impulsivity, compared to people who do not play poker.

---

**Key words:** *poker, personality traits, cognitive abilities, income, emotional intelligence, gambling.*

**RAFAŁ MUDA**Uniwersytet Marii  
Curie-Skłodowskiej  
w Lublinie

rafal\_muda@wp.pl

**PAULINA ŚLIWIŃSKA**Uniwersytet Marii  
Curie-Skłodowskiej  
w Lublinie**ANNA PAWELEC**Uniwersytet Marii  
Curie-Skłodowskiej  
w Lublinie

# 2

## I-graj z losem dzięki zdolnościom. Różnice w cechach osobowości i zdolnościach poznawczych między pokerzystami zawodowymi, rekreacyjnymi i osobami niegrającymi w pokera

### Streszczenie

Zrealizowane badania dotyczyły związku cech osobowości i zdolności poznawczych z osiąganym wynikiem finansowym w grze w pokera oraz cech, którymi różnią się pokerzyści od osób niegrających. Jest to spojrzenie odmienne od podejścia, w którym poker określany jest jako gra stricte losowa, tak jak gra na automatach czy ruletka. W badaniu wzięli udział gracze pokerowi, w tym pokerzyści należący do polskiej czołówki oraz osoby niegrające w pokera. Hipotezy postawione w artykule zakładają, że pewne cechy osobowości i zdolności poznawcze są związane z wysokością dochodu uzyskiwanego z pokera. Wyniki wskazują na to, że jedyną zmienną, wraz ze wzrostem której wzrasta poziom wyników finansowych, jest inteligencja emocjonalna. Dowiedziono również, że pokerzyści posiadają istotnie wyższy poziom w zakresie inteligencji emocjonalnej, kontroli emocji, poczucia wewnętrznej kontroli, skłonności do ryzyka oraz niższy poziom impulsywności w porównaniu do osób niegrających w pokera.

**Słowa kluczowe:** *poker, cechy osobowości, zdolności poznawcze, dochód, inteligencja emocjonalna, hazard*

Podziękowania dla dr Agaty Łukasik i dra Barnaby Danieluka za niezmierną pomoc i równie wielką cierpliwość, oraz dla dra Mariusza Kici za wskazanie kierunków poszukiwań.

Praca otrzymała drugą nagrodę w konkursie „Szare Komórki 2014” na najlepszą studencką pracę badawczą z zakresu psychologii ekonomicznej.

# 1. Wprowadzenie

## 1.1. Dotychczasowe badania nad rolą umiejętności w grze w pokera

W ostatnim czasie w krajach, gdzie rozgrywki pokerowe są legalne, prowadzono wiele badań poświęconych roli umiejętności (*skills*) w grze w pokera. De Donno i Detterman (2008) sprawdzili na gruncie ekonomii eksperymentalnej, czy udzielenie profesjonalnych wskazówek w formie szkolenia umożliwi początkującym pokerzystom osiągnięcie wyższych wygranych niż w przypadku graczy, którzy takich wskazówek nie uzyskali. Wyniki pokazały, że osoby, które odbyły szkolenie w drugiej rundzie eksperymentu osiągały znacząco lepsze wyniki niż badani, którzy w czasie trwania szkolenia oglądali film dokumentalny dotyczący historii pokera. Cabot i Hannum (2005) przy pomocy oprogramowania komputerowego przeprowadzili kilka symulacji liczących po 1 milion rozdań, angażujących wirtualnych „graczy” o zaprogramowanych różnych poziomach umiejętności. Symulacje rozgrywano w różnych wersjach, m. in. takich, gdzie wszyscy gracze mieli taki sam wysoki poziom umiejętności, czy takich, w których jeden gracz był początkujący, zaś pozostali wykazywali jednakowo wysoki poziom umiejętności. Przy początkowym zakładzie wynoszącym 20 i 40 USD początkujący gracz stracił 42,6 miliona, natomiast profesjonalista wygrał średnio po 4,2 miliona netto. McCormack i Griffiths (2011) badali czynniki wpływające na możliwość utrzymywania się profesjonalnych pokerzystów z samego grania oraz to, co odróżnia ich od graczy rekreacyjnych. Okazało się, że profesjonalni gracze uważali pokera za swoją pracę, grali częściej, dłużej i o wyższe stawki niż gracze rekreacyjni. Głównym czynnikiem różniącym te dwie grupy pokerzystów okazała się być samokontrola. Gracze profesjonalni nie angażowali się emocjonalnie w grę, nie podejmowali zbyt dużego ryzyka, a w przypadku

przegranej nie odgrywali się. Potrafili oni dostrzec swoje ograniczenia i zawsze grali na poziomie, na którym byli finansowo bezpieczni.

Powyższe badania, choć wskazują na udział cech osobowości i zdolności poznawczych w grze w pokera, to w żaden sposób nie określają, jakie to cechy czy zdolności (De Donno, Detterman, 2008; Cabot, Hannum, 2005) lub opierają się na niewystandaryzowanych metodach (McCormack, Griffiths, 2011).

## 1.2. Umiejętność samokontroli jako cecha efektywnego gracza

Przytoczone badania oraz dane obserwacyjne stanowiły punkt wyjścia do postawienia założenia, że osiągnięcie w grze wysokich wyników finansowych wiąże się ze stosowaniem określonych schematów dotyczących podejmowania poszczególnych zakładów podczas rozgrywek. Stosowanie powtarzalnych zachowań w warunkach pobudzenia emocjonalnego, które z pewnością w przypadku grających pokerzystów wywołwane jest przez podejmowanie decyzji w warunkach ryzyka finansowego, jest zależne głównie od umiejętności samokontroli. Jest ona związana między innymi z doświadczeniem (Baumeister, Heatherton, Tice, 2000), skłonnością do ryzyka i umiejętnością odraczania gratyfikacji (Letzring, Block, Funder, 2005), procesami uwagowymi (Kirschenbaum, 1987), kontrolowaniem emocji (Baumeister i in., 2000), umiejętnością transcendentnego myślenia, samoobserwacją (Baumeister i in., 2000), samowiedzą (Gilovich, 1991), impulsywnością (Dickman, Meyer, 1988), samooceną (Baumeister i in., 2000), umiejscowieniem kontroli (Darke, Freedman, 1997).

## 1.3. Inteligencja emocjonalna

Niektóre z wymienionych wyżej zmiennych stanowią jednocześnie, zgodnie z modelem Saloveya, Mayera i Caruso, składowe inteligencji

emocjonalnej. Autorzy ci uznali ją za konstrukt zbliżony swymi właściwościami do inteligencji ogólnej, twierdząc, że w pojęciu inteligencji emocjonalnej zawierają się jedynie sprawności o charakterze poznawczym, umożliwiające jednostce efektywne przetwarzanie informacji o charakterze emocjonalnym (Śmieja, Orzechowski, 2008). Wyróżnili cztery klasy zdolności, do których należą: trafna percepcja i wyrażanie emocji, asymilacja emocji, której celem jest wspomaganie procesów myślenia, rozumienie i analiza emocji oraz regulacja i zarządzanie emocjami, która ma polegać na dążeniu do emocjonalnego i intelektualnego rozwoju poprzez monitorowanie pozytywnych i negatywnych odczuć.

Dotychczas pojawiło się wiele doniesień sugerujących, że inteligencja emocjonalna może być wyznacznikiem osiągnięcia sukcesu zawodowego. Twierdzi się, że chociaż wysoki poziom inteligencji emocjonalnej nie determinuje przyjęcia do pracy, predysponuje on do zdobycia awansu (Gibbs, 1995), do bycia lepszym współpracownikiem (Druskat, Wolff, 2001), a nawet do podejmowania trafniejszych decyzji (Jordan, Ashkanasy, Härtel, Hooper, 2002). Jednak przekrojowy przegląd badań, jakiego dokonali Zeidner, Matthews i Roberts (2004), wskazuje, że nie istnieją solidnie prowadzone studia empiryczne, które wskazywałyby bezsprzecznie, że inteligencja emocjonalna determinuje sukces zawodowy w silniejszym stopniu niż osobowość czy inteligencja ogólna. Szczególnie ważną zdolnością w ramach konstruktów inteligencji emocjonalnej zdaje się być umiejętność regulowania poziomu pobudzenia w taki sposób, aby zapewnić sobie optymalną mobilizację do działania, akceptując nawet negatywne stany emocjonalne. Twierdzi się, że inteligencja emocjonalna pozwala na podniesienie typowego, według klasyfikacji Ackermana, poziomu funkcjonowania jednostki, zbliżając go do maksymalnego wykorzystania własnych możliwości poznawczych (Matczak,

2008). Badania (Palfai, Salovey, 1993; Schwarz, 1990) dowodzą, że określony znak pobudzenia emocjonalnego predysponuje do jednego ze stylów przetwarzania informacji, i tak odpowiednio nastrój radosny powoduje korzystanie ze stylu intuicyjnego i ekspansywnego, który sprzyja rozwiązywaniu problemów o charakterze indukcyjnym, natomiast smutny nastrój, poprzez powodowanie skłonności do skupiania się na szczegółach, wzbudza przemyślaną i ukierunkowany styl radzenia sobie z zadaniami, a co za tym idzie umożliwia lepsze rozwiązywanie problemów w formie dedukcyjnych zadań logicznych. Osoby inteligentne emocjonalnie, przy sprzyjających cechach osobowości, będą zdolne do wzbudzania w sobie emocji powodujących uruchomienie stylu przetwarzania informacji dostosowanego do danej sytuacji.

#### 1.4. Procesy uwagowe

Kierowanie procesem uwagi jest kolejnym istotnym aspektem wszystkich obszarów skutecznej samoregulacji. Uwaga pozwala aktywnie przetwarzać ograniczoną liczbę informacji spośród ich wielkiej ilości, dostępnej dzięki procesom poznawczym (Sternberg, 2001). Umożliwia ona rozsądne gospodarowanie ograniczonymi zasobami umysłowymi. Uwaga spełnia cztery główne funkcje: selektywność, która umożliwia zwrócenie uwagi na konkretne bodźce i ignorowanie innych, czujność, kiedy z uwagą oczekujemy pojawienia się określonego bodźca, aktywne poszukiwanie określonego bodźca oraz podzielność uwagi. Kierowanie procesem uwagi jest najpowszechniejszą oraz prawdopodobnie najskuteczniejszą techniką samoregulacji (Kirschbaum, 1987). Wynika to z kilku powodów. Po pierwsze, zwrócenie uwagi na pewne rzeczy czy sprawy jest konieczne, aby spowodować reakcje. Po drugie, z punktu widzenia samoregulacji, dostrzeżenie czegoś jest pierwszym etapem procesu poznawczego do podjęcia interwencji.

Utrata kontroli nad uwagą powoduje jednocześnie utrudnienie procesu samoregulacji.

### 1.5. Impulsywność i skłonność do ryzyka

Z samokontrolą związana jest również impulsywność, którą Eysenck i Eysenck określają jako patologiczny aspekt zachowań ryzykownych wiążących się z podejmowaniem działań bez przewidywania konsekwencji (Jaworowska, 2011). Osoby impulsywne słabo kontrolują swoje reakcje, mają niską tolerancję na frustrację, wykazują skłonność do łamania norm społecznych. Podobną cechą osobowości jest skłonność do ryzyka, którą od impulsywności odróżnia uwzględnianie konsekwencji własnych działań. Osoby skłonne do ryzyka zachowują się brawurowo, poszukują wyzwań, nowych doświadczeń i zmian.

### 1.6. Umiejscowienie źródła kontroli

Dobrej samokontroli i emocjonalnemu oparowaniu niewątpliwie towarzyszy również poczucie kontroli. Punktem wyjścia dla opracowania pojęcia lokalizacji kontroli była koncepcja Rottera (1966), który założył, że jedną z determinant zachowania człowieka jest stopień postrzegania przez niego nagrody i kary jako następstwa własnych działań. Kiedy człowiek interpretuje wzmocnienie jako skutek przypadku, przeznaczenia, szczęścia czy innych ludzi, mówi się o poczuciu kontroli zewnętrznej. Natomiast kiedy osoba spostrzega, że rezultaty są zgodne z jej własnym działaniem, zachowaniem, czy z jej względnie stałymi zachowaniami, to mamy do czynienia z poczuciem kontroli wewnętrznej. Hersch i Scheibe (1967) wykazali istotną statystycznie korelację pomiędzy przekonaniem o wewnętrznej kontroli a wynikami w badaniu skalą samokontroli. Istnieje wiele badań wskazujących w pośredni sposób na związek między wewnętrznym umiejscowieniem źródła kontroli a wysokim stopniem samokontroli (Kofta, 1979).

### 1.7. Uzależnienie od gier hazardowych

Niska zdolność do samokontroli (w tym przypadku kontroli własnej impulsywności) jest głównym predyktorem uzależnienia (Woronowicz, 2003). Uzależnienie może dotyczyć hazardzistów, do których, zgodnie z literaturą, należy zaliczać pokerzystów. Hazard definiowany jest jako gra, w której stawką są pieniądze czy niebezpieczne przedsięwzięcie, działanie o niepewnym, zależnym od przypadku powodzeniu (Niewiadomska, Brzezińska, Lelonek, 2005). Uzależnienie występuje wtedy, gdy hazard przyjmuje formę patologiczną, kiedy to gra jest dominującą aktywnością w życiu jednostki, ponadto kontynuowana jest pomimo utraty kontroli nad częstością i długością grania czy wysokością stawek, co wiąże się ze stratą w relacjach rodzinnych i społecznych, naruszeniem obowiązujących norm oraz szkodami psychicznymi i somatycznymi (Lelonek-Kuleta, 2012). Oprócz graczy patologicznych, można wyróżnić jednak również graczy antyspołecznych, ucieczkowych, okazjonalnych, hobbystycznych, a nawet profesjonalnych, którzy traktują grę jako swój zawód, kontrolują ilość czasu i pieniędzy przeznaczonych na grę (Niewiadomska i in. 2005). Istnieją zatem czynniki, do których należy między innymi zdolność samokontroli, które pozwalają uchronić się od uzależnienia od hazardu. Jak określają Baumeister, Heatherton i Tice (2000) samokontrola jest to każdy wysiłek człowieka, który ma na celu zmianę własnych reakcji. Reakcje te obejmują działania, myśli, pragnienia, uczucia czy postępowanie. W przypadku, gdy człowiek nie byłby zdolny do własnej regulacji, wszystkie jego reakcje byłyby podyktowane wyłącznie wyuczonymi zachowaniami, własnymi zwyczajami czy też wewnętrznymi tendencjami. Samokontrola sprawia, że zahamowana zostaje taka właśnie naturalna reakcja i powoduje, że w jej miejsce pojawia się, lub nie, inna. Autorki wcześniej wspomnia-

nej klasyfikacji graczy hazardowych przyznają, że profesjonaliści posiadają w dziedzinie gry, na której skupia się ich aktywność, dość duże umiejętności.

### 1.8. Problemy badawcze

Jak ukazują wcześniej wspomniane przez nas badania, poker jest właśnie rodzajem gry, w której zdolności poznawcze i cechy osobowości pełnią szczególnie ważną rolę. Wnioskować stąd można, iż poker nie jest taką samą grą hazardową jak ruletka czy gra na automatach, a czynnik losowości jest w nim na tyle niski, aby uznać go za grę umiejętności, a nie szczęścia. Owe badania, obserwacje własne oraz doniesienia medialne o pokerzystach, którzy latami utrzymują się z gry, nieraz uzyskując wyniki finansowe rzędu milionów dolarów rocznie, skłoniły nas do postawienia następujących problemów badawczych:

#### Problem badawczy 1

Czy osoby grające w pokera (gracze zawodowi i rekreacyjni) będą istotnie różnić się od osób niegrających w pokera pod względem cech osobowości i zdolności poznawczych?

#### Problem badawczy 2

Czy cechy osobowości i zdolności poznawcze będą wiązać się z osiąganymi wynikami finansowymi w grze w pokera?

### 1.9. Hipotezy

Przyjęte zostały następujące hipotezy:

#### Hipoteza 1

Osoby grające w pokera (gracze zawodowi i rekreacyjni) będą posiadać istotnie wyższy poziom (1) inteligencji emocjonalnej, (2) wewnętrznego umiejscowienia kontroli oraz (3) sprawności procesów uwagowych niż osoby niegrające.

#### Hipoteza 2

Osoby grające w pokera (gracze zawodowi i rekreacyjni) będą posiadać istotnie niższy poziom impulsywności oraz skłonności do ryzyka niż osoby niegrające.

#### Hipoteza 3

Wyższy poziom (1) inteligencji emocjonalnej, (2) wewnętrznego umiejscowienia kontroli oraz (3) sprawności procesów uwagowych oraz niższy poziom impulsywności i skłonności do ryzyka będą wiązać się z wyższym poziomem uzyskiwanych wyników finansowych w grze w pokera.

## 2. Metoda

### 2.1. Osoby badane

Badanie zostało przeprowadzone na grupie mężczyzn  $N = 88$  w wieku od 20 do 35 lat ( $M = 24,16$ ;  $SD = 3,02$ ). Badani zostali podzieleni na trzy grupy. Jedna z nich ( $n = 28$ ) to osoby nigdy niegrające w pokera, zaś pozostałe dwie ( $n = 60$ ) to osoby grające w pokera co najmniej sześć razy w miesiącu. Osoby niegrające w pokera były podobne pod względem wieku ( $M = 23,32$ ;  $SD = 2,14$ ) do osób z pozostałych grup ( $M = 24,55$ ;  $SD = 3,30$ ) i było to podstawą doboru próby (różnice między grupami nieistotne statystycznie). Pokerzyści zostali podzieleni na dwie równoliczne grupy ( $n = 30$ ), a kryterium tego podziału stanowił procentowy udział dochodów z pokera w całkowitych dochodach uzyskanych w roku 2013 (osoby, których ponad 50% całkowitego dochodu w roku 2013 stanowił dochód z pokera – grupa pokerzystów zawodowych; osoby, których dochód z pokera stanowił 50% lub mniej całkowitego dochodu w roku 2013 – pokerzyści rekreacyjni). Wśród graczy zawodowych znajdowały się między innymi osoby, które należą do czołówki polskich graczy. Zarobki z pokera w tej grupie – zgodnie z danymi uzyskanymi na

podstawie pytania zamieszczonego w metryczce – wynosiły średnio ponad 222 tysiące złotych (wyniki finansowe mieściły się w przedziale od 250 zł do 1,3 mln zł; SD = 316620,62; Mdn = 95000) w ciągu wszystkich lat grania, gdzie najkrótszy staż wynosił 1 rok, zaś najdłuższy 12 lat (M = 5,45; SD = 2,40). W grupie tej dziwić może wysokość wyniku finansowego gracza, który uzyskał najniższy wynik, jednak nie wyklucza to, iż wygrane w pokera w momencie badania były jego podstawowym źródłem dochodu. W metryczce pytaliśmy o procent dochodów z pokera jedynie w roku 2013, możliwe jest zatem, że w poprzednich latach grania poker przynosił temu graczowi straty, zaś w roku 2013 odrobił on je i dodatkowo zarobił na grze tyle, że stanowiła ona jego główne źródło utrzymania.

W grupie graczy rekreacyjnych dochód wynosił średnio nieco ponad 4,7 tysiąca złotych (wyniki finansowe mieściły się w przedziale od -15 tys. zł do 36 tys. zł; SD = 9737,51) w ciągu wszystkich lat grania: najkrócej 1,5 roku, najdłużej 9 lat (M = 4,72; SD = 2,05). Różnice w stażu gry w obu grupach są nieistotne statystycznie. Badania zostały przeprowadzone indywidualnie przy okazji rozgrywania turnieju European Poker Tour w Deauville we Francji, na terenie Politechniki Gdańskiej, przy okazji odbywającego się tam wykładu „Poker to nie hazard” oraz w mieszkaniach osób badanych, w styczniu i w lutym 2014 roku.

## 2.2. Zmienne

W badaniu sprawdzono czy zmienne: (1) inteligencja emocjonalna, (2) procesy uwagowe, (3) lokalizacja źródła kontroli, (4) impulsywność, (5) skłonność do ryzyka będą różnicować osoby grające i niegrające w pokera – weryfikacja hipotez 1 i 2.

Przyjęto ponadto następujące zmienne wyjaśniające: (1) inteligencja emocjonalna, (2) procesy uwagowe, (3) lokalizacja źródła kontroli, (4) im-

pulsywność, (5) skłonność do ryzyka, przy czym za zmienną wyjaśnianą została obrana wysokość osiągniętego przez pokerzystów wyniku finansowego, liczonego od początku grania w pokera – weryfikacja hipotezy 3.

Dodatkowo u osób badanych został pogłęboko przebadany stopień uzależnienia od hazardu jako potencjalny modyfikator zależności.

## 2.3. Materiały

Aby zebrać podstawowe informacje o badanych, zastosowano skonstruowaną na potrzeby badania metryczkę, zawierającą pytania o dane demograficzne (wiek, płeć, miejsce zamieszkania) oraz dotyczące gry w pokera (czas, który upłynął od rozpoczęcia grania, częstość grania, procent budżetu, jaki stanowiły wygrane w pokera w 2013 roku, całkowity bilans zysków i strat od rozpoczęcia grania).

W celu sprawdzenia poziomu inteligencji emocjonalnej zastosowano Popularny Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej stworzony przez A. Matczak, A. Jaworowską, A. Ciechanowicz, J. Stańczyk i E. Zalewską (2005), który interpretuje się z uwzględnieniem wyniku ogólnego oraz poszczególnych skal: AKC – Akceptowanie, wyrażanie i wykorzystywanie własnych emocji w działaniu, EMP – Empatia, czyli rozumienie i rozpoznawanie emocji innych ludzi, KON – Kontrola, także poznawcza, nad własnymi emocjami, ROZ – Rozumienie i uświadamianie sobie własnych emocji. Do pomiaru poziomu sprawności uwagi wykorzystano Test Uwagi i Spostrzegawczości – wersja z gwiazdkami gw autorstwa A. Ciechanowicz (2006)<sup>1</sup>.

1 Ostatecznie postanowiliśmy nie analizować wyników Testu Uwagi i Spostrzegawczości, ponieważ arkusze TUS, którymi się posłużyliśmy posiadały dyskwalifikujący je błąd w wydruku. Mianowicie, jeden ze znaków wzorcowych był wydrukowany o wiele grubszą czcionką, przez co znacznie różnił się od znaków do wykreśla-

Pozwala on na obliczenie trzech wskaźników: Szybkość pracy percepcyjnej (SP), Zawodność percepcji (Liczba błędów – LB) i Zawodność uwagi (Liczba opuszczeń – LO). Lokalizacja źródła poczucia kontroli została sprawdzona za pomocą Kwestionariusza do Pomiaru Poczucia Kontroli (Delta) R. Ł. Drwala (1979), który składa się ze skal LOC – skala poczucia kontroli i KŁ – skala kłamstwa. W celu zmierzenia nasilenia cech osobowości u badanych: impulsywności, skłonności do ryzyka i empatii wykorzystano Kwestionariusz Impulsywności (IVE) autorstwa H.J. Eysenck i S.B.G. Eysenck w adaptacji Pracowni Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego (2011). Składa się on z trzech skal: Impulsywność, Skłonność do ryzyka i Empatia.

Ponadto poglądowo sprawdzono poziom uzależnienia od grania w pokera przy zastosowaniu polskiej wersji The Canadian Problem Gambling Index – CPGI autorstwa J. Ferris i H. Wynne (2001), opracowanej przez B. T. Woronowicza.

#### 2.4. Procedura badawcza

Badania zostały przeprowadzone indywidualnie po uprzednim wyrażeniu zgody przez osoby badane, które były na bieżąco zapoznawane z instrukcjami do kolejnych testów. Badanie rozpoczynało się od wypełnienia metrycz-

---

nia w arkuszu. Defekt ten nie był możliwy do zaobserwowania przez osobę o przeciętnej spostrzegawczości (do których zaliczają się badacze) i ujawnił się dopiero w czasie badań, gdy po pewnym czasie wypełniania testu, zwracały na niego uwagę liczne osoby badane. Paradoksalnie może to świadczyć o tym, iż osoby o wyższym poziomie spostrzegawczości osiągały niższe wyniki w teście, ponieważ były na tyle spostrzegawcze, aby zauważyć błąd (a więc dostrzec różnicę między znakiem wzorcowym, a tymi zamieszczonymi na stronie arkusza), co z kolei sprawiło, że tracili czas przeznaczony na wykonanie zadania na zastanawianie się lub pytanie eksperymentatora czy należy zakreślać dane znaki lub nie zaznaczali ich w ogóle.

ki. Następnie badani wykonywali Test Uwagi i Spostrzegawczości – wersja z gwiazdkami gw., którego czas był ograniczony do trzech minut. Wypełnienie wszystkich pozostałych testów nie było obwarowane limitem czasowym, a całe badanie trwało około 30 minut. Jako kolejne narzędzie zastosowano Popularny Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej, następnie Kwestionariusz Impulsywności – IVE, Kwestionariusz do Pomiaru Poczucia Kontroli – Delta oraz Canadian Problem Gambling Index. Wszyscy badani wykonywali testy w tej samej, ustalonej wcześniej kolejności.

### 3. Wyniki

W celu sprawdzenia różnic w osiąganych wynikach finansowych przez graczy zawodowych i rekreacyjnych zastosowano test nieparametryczny U Manna-Whitneya. Wyniki testu ( $U = 78,00$ ;  $p < 0,001$ ) wskazują, iż osoby, które są graczami zawodowymi posiadają istotnie wyższe zarobki z gry w pokera ( $M = 224866,67$ ;  $SD = 314679,56$ ) w porównaniu do pokerzystów rekreacyjnych ( $M = 1708,33$ ;  $SD = 4680,3$ ).

W celu przetestowania hipotez o związku inteligencji emocjonalnej, poziomu wewnętrznego umiejscowienia kontroli, poziomu impulsywności oraz poziomu skłonności do ryzyka na poziom osiąganych wyników finansowych w pokerze, zastosowano analizę regresji metodą wprowadzania. Analizę regresji przeprowadzono na badanych osobach grających w pokera. Dodatkowo uwzględniono przynależność do grupy: zyski z pokera jako podstawowe źródło dochodu vs jako dodatkowe źródło dochodu. Wyniki analizy wskazują, że wraz ze wzrostem inteligencji emocjonalnej ( $\beta = 0,39$ ;  $p < 0,01$ ) wzrasta wysokość dochodu uzyskiwanego z gry w pokera oraz że przynależność do grupy pokerzystów, których dochód z pokera jest podstawowym źródłem zarobków ( $\beta = 0,43$ ;  $p < 0,01$ ) wiąże się z wyższymi wynikami finansowymi z gry w pokera. Pozostałe



czynniki, tj. poziom wewnętrznego umiejscowienia kontroli ( $\beta = -0,07$ ; ni), poziom impulsywności ( $\beta = -0,07$ ; ni) i poziom skłonności do ryzyka ( $\beta = -0,02$ ; ni) nie mają wpływu na wysokość zysku z gry w pokera. Współczynnik determinacji dla wszystkich predyktorów wynosi  $R^2 = 0,258$ , zaś po wykluczeniu zmiennych nieistotnych wynosi on  $R^2 = 0,288$ .

Dodatkowo przeprowadzono jednoczynnikową analizę wariancji dla grup niezależnych w odniesieniu do wcześniej przyjętego kryterium podziału na grupy (pokerzyści zawodowi,  $n = 30$ ; pokerzyści rekreacyjni,  $n=30$ ; osoby niegrające w pokera,  $n = 28$ ). Za zmienne zależne przyjęto tu: inteligencję emocjonalną, umiejscowienie źródła kontroli, impulsywność, skłonność do ryzyka. Uzyskano istotny statystycznie efekt dla następujących zmiennych:

- Inteligencja emocjonalna:  $F(2,85) = 3,96$ ;  $p < 0,05$ . Porównania post hoc za pomocą testu Bonferonniego ujawniły istotne statystycznie różnice między grupą osób niegrających w pokera a grupą pokerzystów zawodowych ( $p < 0,05$ ) oraz pokerzystów rekreacyjnych ( $p < 0,05$ ). Najwyższym poziomem inteligencji emocjonalnej charakteryzują się osoby należące do grupy pokerzystów zawodowych ( $M = 353,17$ ;  $SD = 33,84$ ), nieco mniejszym pokerzyści rekreacyjni ( $M = 351,30$ ,  $SD = 35,98$ ), zaś najniższe wyniki uzyskują osoby niegrające w pokera ( $M = 330,57$ ,  $SD = 30,94$ ).
- Kontrola emocji (podskala inteligencji emocjonalnej):  $F(2,85) = 6,75$ ;  $p < 0,01$ . Porównania post hoc za pomocą testu Bonferonniego ujawniły istotne staty-

Tabela 1. Wyniki analizy regresji (metoda wprowadzania) inteligencji emocjonalnej, kontroli emocji, impulsywności, umiejscowienia źródła kontroli i skłonności do ryzyka jako zmiennych wyjaśniających uzyskany wynik finansowy w grze w pokera.

Zmienna wyjaśniająca	Predyktor	Miary dopasowania modelu			Wagi regresyjne predyktora		
		$R^2$	$R^2$ skoryg	F	B	Beta	t
Wynik finansowy	inteligencja emocjonalna +	0,34	0,26	5,59	2596,42	0,36	2,98*
	umiejscowienie kontroli +				-8621,02	-0,07	ni
	impulsywność +				-6623,68	-0,07	ni
	skłonność do ryzyka +				-1212,18	-0,02	ni
	wysokość dochodu z pokera w budżecie w roku 2013.				211500,29	0,43	3,70**
Wynik finansowy	inteligencja emocjonalna +	0,31	0,29	12,93	2436,50	0,34	3,10*
	wysokość dochodu z pokera w budżecie w roku 2013.				212913,54	0,43	3,94**

\* $p < 0,01$ , \*\* $p < 0,001$

Źródło: opracowanie własne.

stycznie różnice między grupą osób niegrających w pokera a grupą pokerzystów zawodowych ( $p < 0,01$ ) oraz pokerzystów rekreacyjnych ( $p < 0,01$ ). Najwyższym poziomem kontroli emocji charakteryzują się osoby należące do grupy pokerzystów zawodowych ( $M = 38,90$ ;  $SD = 5,41$ ), nieco mniejszym pokerzyści rekreacyjni ( $M = 37,93$ ,  $SD = 6,41$ ), zaś najniższe wyniki uzyskują osoby niegrające w pokera ( $M = 33,71$ ,  $SD = 5,12$ ).

- Impulsywność:  $F(2,85) = 5,29$ ;  $p < 0,01$ . Porównania post hoc za pomocą testu Bonferonniego ujawniły istotne statystycznie różnice między grupą osób niegrających w pokera a grupą pokerzystów zawodowych ( $p < 0,05$ ) oraz pokerzystów rekreacyjnych ( $p < 0,05$ ). Najniższym poziomem impulsywności charakteryzują się osoby należące do grupy pokerzystów rekreacyjnych ( $M = 5,37$ ,  $SD = 4,31$ ), nieco

wyższym poziomem pokerzyści zawodowi ( $M = 5,83$ ,  $SD = 4,14$ ), zaś najwyższy wynik osiągają osoby, które nigdy nie grały w pokera ( $M = 8,86$ ,  $SD = 4,78$ ).

- Umiejscowienie źródła kontroli:  $F(2,85) = 10,25$ ;  $p < 0,001$ . Porównania post hoc za pomocą testu Bonferonniego ujawniły istotne statystycznie różnice między grupą osób niegrających w pokera a grupą pokerzystów zawodowych ( $p < 0,001$ ) oraz pokerzystów rekreacyjnych ( $p < 0,001$ ). Najwyższym stopniem wewnętrznej lokalizacji poczucia kontroli charakteryzują się osoby należące do grupy pokerzystów zawodowych ( $M = 11,53$ ,  $SD = 1,93$ ), nieco mniejszym pokerzyści rekreacyjni ( $M = 11,20$ ,  $SD = 2,20$ ), zaś najniższe wyniki uzyskują osoby niegrające w pokera ( $M = 9,00$ ,  $SD = 2,74$ ).

Poziom skłonności do ryzyka okazał się natomiast nieistotny  $F(2,85) = 1,83$ , ni.

Tabela 2. Porównanie pokerzystów zawodowych, rekreacyjnych i osób niegrających w zakresie inteligencji emocjonalnej, kontroli emocji, impulsywności, umiejscowienia źródła kontroli i skłonności do ryzyka.

Zmienna wyjaśniająca	1. Pokerzyści zawodowi		2. Pokerzyści rekreacyjni		3. Osoby niegrające		F (2,85)	p <	Test post hoc Bonferonniego
	M	SD	M	SD	M	SD			
Inteligencja emocjonalna	353,17	33,84	351,30	35,98	330,57	30,94	3,96	0,05	1-3* 2-3*
Kontrola emocji	38,90	5,41	37,93	6,41	33,71	5,12	6,75	0,01	1-3** 2-3**
Impulsywność	5,83	4,14	5,37	4,31	8,86	4,78	5,29	0,01	1-3* 2-3*
Umiejscowienie źródła kontroli	11,53	1,93	11,20	2,20	9,00	2,74	10,25	0,001	1-3*** 2-3***
Skłonność do ryzyka	9,50	4,39	11,23	2,65	9,93	3,71	1,83	ni	-

\* $p < 0,05$ , \*\* $p < 0,01$ , \*\*\* $p < 0,001$

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeliczone kwestionariusza CPGI pokazują, iż wśród pokerzystów znajdują się (1) 3 osoby należące do grupy, w której nie występuje jakikolwiek problem hazardu, (2) 26 osób należących do grupy o niskim poziomie ryzyka uzależnienia od hazardu, (3) 29 osób należących do grupy umiarkowanego poziomu ryzyka uzależnienia oraz (4) 2 osoby z prawdopodobnie istniejącym problemem hazardu. Dla porównania wyniki stopnia uzależnienia od hazardu u graczy na automatach (Lelonek-Kuleta, 2012) pokazują, że aż 54,2% graczy jest uzależnionych od hazardu (wg klasyfikacji DSM-IV). Jak wynika z naszych badań, wśród pokerzystów wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 3,3%.

## 4. Dyskusja

Uzyskane wyniki wskazują, iż osoby, które są pokerzystami zawodowymi (gra w pokera jest ich podstawowym źródłem dochodu) uzyskują istotnie wyższe wyniki finansowe niż pokerzyści rekreacyjni (zarobki z pokera są ich dodatkowym źródłem dochodu). Świadczyć może to o tym, iż pokerzyści zawodowi traktują grę jako pracę, przez co postrzeganie samej czynności grania jest odmienne od postrzegania u pokerzystów niezawodowych. Zawodowcy mogą traktować grę jako sposób zarobienia pieniędzy na życie, nie zaś jako źródło rozrywki, które ma służyć rozluźnieniu i doznaniu emocji. Wynikać może to z faktu, iż istnieje związek poziomu inteligencji emocjonalnej z poziomem uzyskiwanych wyników finansowych. Wraz z kryterium przynależności do grupy zawodowy/niezawodowy, inteligencja emocjonalna wyjaśnia blisko 29% wariacji osiągniętych wyników finansowych. Uzyskane wyniki potwierdzają hipotezę 3 jedynie w odniesieniu do inteligencji emocjonalnej, pozostałe zmienne nie wiążą się istotnie z wysokością uzyskiwanych wyników finansowych.

Jak pokazują wyniki uzyskane w analizach wariacji, pokerzyści istotnie różnią się od osób

niegrających pod względem: (1) inteligencji emocjonalnej, która kształtuje się na istotnie wyższym poziomie u osób grających, (2) zdolności kontroli emocji, która również jest w ich przypadku znacząco wyższa. Kolejne istotnie różne zmienne to (3) impulsywność, której poziom jest znacząco niższy u pokerzystów, niż u niegrających oraz (4) umiejscowienie źródła kontroli, w przypadku którego pokerzyści charakteryzują się wyraźnie silniejszym wewnętrznym poczuciem kontroli niż osoby niezwiązane z pokerem. Wyniki te stanowią potwierdzenie hipotezy 1 i częściowe potwierdzenie hipotezy 2, gdzie niższy poziom skłonności do ryzyka u pokerzystów okazał się nieistotny.

Wyniki uzyskane za pomocą analizy wariacji wskazują, że interpretacja może przebiegać dwutorowo. Po pierwsze wysoki wynik inteligencji emocjonalnej, silne poczucie kontroli wewnętrznej, niska impulsywność i wysoki poziom zdolności do kontroli emocji mogą być związane ze skłonnością do rozpoczynania gry w pokera. Drugą drogą interpretacji jest założenie, że zmienne te mogą być w rzeczywistości kształtowane przez samą czynność grania. Nie jest jednak możliwe rozstrzygnięcie, która z interpretacji jest trafniejsza, ponieważ wszyscy z badanych przez nas pokerzystów są wieloletnimi doświadczonymi graczami [zawodowi ( $M = 5,45$ ;  $SD = 2,40$ ); rekreacyjni ( $M = 4,72$ ;  $SD = 2,05$ )]. W celu potwierdzenia którejś z interpretacji konieczne byłoby przeprowadzenie badania na kolejnych dwóch grupach pokerzystów, np. osób grających do: (1) 2 miesięcy i (2) 8 miesięcy lub przeprowadzenie badań podłużnych. Ponadto warto byłoby w dalszych badaniach uwzględnić czas poświęcany przez pokerzystów na zdobywanie wiedzy oraz rozwijanie własnych umiejętności w zakresie gry w pokera.

Jak przewidujemy, efektywność graczy może zależeć między innymi również od sprawności procesów uwagowych, a ponieważ interpretacja wyników dotyczących tej zmiennej, uzyskanych

w przeprowadzonym przez nas badaniu nie była możliwa, w dalszych krokach powinno się ją zbadać ponownie. Warte sprawdzenia byłyby również motywy podejmowania gry w pokera oraz aktualne nastawienie pokerzystów do grania (poker jako rozrywka czy poker jako źródło utrzymania).

## Bibliografia

- Ackerman, P. L. (1994). Intelligence, Attention and Learning: Maximal and Typical Performance. W: D. K. Detterman (red.), *Current Topics in Human Intelligence* (t. 4, s. 1-27). Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Baumeister, R. F., Heatheron, T. F., Tice, D. M. (2000). *Utrata kontroli. Jak i dlaczego tracimy zdolność samoregulacji?* Warszawa: Państwowa Agencja Rozwiązywania Problemów Alkoholowych.
- Cabot, A., Hannum, R. (2005). Poker: Public Policy, Law, Mathematics, and the Future of an American Tradition. *Thomas M. Cooley Law Review*, 22(3), 443-514.
- Ciechanowicz, A., Stańczak, J. (2006). *TUS – Testy Uwagi i Spostrzegawczości. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Darke, P. R., Freedman, J. L. (1997). Lucky Events and Beliefs in Luck: Paradoxical Effects on Confidence and Risk-Taking. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(4), 378–388.
- DeDonno, M. A., Detterman, D. K. (2008). Poker Is a Skill. *Gaming Law Review*, 12(1), 31-36.
- Dickman, S. J., Meyer, D. E. (1988). Impulsivity and Speed-accuracy Tradeoffs in Information Processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 274-290.
- Druskat, V. U., Wolff, S. B. (2001). Building The Emotional Intelligence of Groups. *Harvard Business Review*, 79, 80-87.
- Drwał, R. Ł. (1978). Poczucie kontroli jako wymiar osobowości – podstawy teoretyczne, techniki badawcze i wyniki badań. W: L. Wołoszynowa (red.), *Materiały do nauczania psychologii, seria III* (t. 3, s. 207-337). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Drwał, R. Ł. (1995). *Kwestionariusz do Pomiaru Poczucia Kontroli (Delta)*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ferris, J., Wynne H. (2001). *The Canadian Problem Gambling Index: Final Report*. (Raport Canadian Centre on Substance Abuse).
- Gibbs, N., Epperson, S. E. (1995). The EQ factor. *Time*, 10,2. New York: Time Warner.

- Gilovich, T. (1991). *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. New York: Free Press.
- Hannum, R., Rutherford, M., Dalton, T. (2012). Economics of poker: The effect of systematic chance. *The Journal of Gambling Business and Economics*, 6(1), 25-48.
- Hersch, P. D., Scheibe, K. E. (1967). Reliability and validity of internal-external control as personality dimensions. *Journal of Consulting Psychology*, 31, 609–613.
- Jaworowska, A. (2011). *IVE – Kwestionariusz Impulsywności*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Jaworowska, A., Matczak, A. (2005). *PKIE – Popularny Kwestionariusz Inteligencji Emocjonalnej. Podręcznik*. Warszawa: Pracownia Testów Psychologicznych.
- Jordan, P. J., Ashkanasy, N. M., Härtel, C. E. J., Hooper, G. S. (2002). Workgroup emotional intelligence Scale development and relationship to team process effectiveness and goal focus. *Human Resource Management Review*, 12, 195-214.
- Kirschenbaum, D.S. (1987). Self-regulatory failure: A review with clinical implications. *Clinical Psychology Review*, 7, 77-104.
- Kofta, M. (1979). *Samokontrola a emocje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lelonek-Kuleta, B. (2012). *Psychospołeczne korelaty uzależnień od gier hazardowych*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Letzring, T. D., Block, J., Funder, D. C. (2005). Ego-control and ego-resiliency: Generalization of self-report scales based on personality descriptions from acquaintances, clinicians, and the self. *Journal of Research in Personality*, 39, 395–422.
- Matczak, A. (2008). Do czego może być potrzebne pojęcie inteligencji emocjonalnej? W: M. Śmieja, J. Orzechowski (red.), *Inteligencja emocjonalna. Fakty, mity, kontrowersje*. Warszawa: PWN.
- McCormack, A., Griffiths, M. D. (2011). What Differentiates Professional Poker Players from Recreational Poker Players? A Qualitative Interview Study. *International Journal of Mental Health and Addiction*, 10, 243-257.
- Niewiadomska, I., Brzezińska, M., Lelonek, B. (2005). *Hazard*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Palfai, T. P., Salovey, P. (1993). The influence of depressed and elated mood on deductive and inductive reasoning. *Imagination, Cognition and Personality*, 13, 57-71.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), 1–28.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. W: E.T. Higgins, E.M. Sorrentino (red.), *Handbook of motivation and cognition* (t. 2, s. 527-561). New York: Guilford Press.
- St. Germain, J., Tenenbaum, G. (2011). Decision-making and thought processes among poker players. *High Ability Studies*, 22(1), 3–17.
- Sternberg, R. J. (2001). Uwaga i świadomość. W: R. J. Sternberg (red.), *Psychologia poznawcza* (s. 67-95). Warszawa: Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne.
- Śmieja, M., Orzechowski, J. (2008). *Inteligencja emocjonalna. Fakty, mity, kontrowersje*. Warszawa: PWN.
- Taracha, M. (2010). *Inteligencja emocjonalna a wykorzystanie potencjału intelektualnego*. Lublin: Wydawnictwo Marii Curie-Skłodowskiej.
- Woronowicz, B. T. (2003). *Bez tajemnic. O uzależnieniach i ich leczeniu*. Warszawa: Instytut Psychiatrii i Neurologii.
- Zeidner, M., Matthews, G., Roberts, R. D. (2004). Emotional intelligence in the workplace: A critical review. *Applied Psychology: An International Journal*, 53, 371-399.