

**Doktori (PhD) értekezés**

## **Helyzetbe hozni vagy helyzetbe kerülni?**

**A fölérendelt szerep, a machiavellizmus és a társas értékorientáció  
hatalmi viselkedést befolyásoló hatásainak kísérletes vizsgálata**

**Pántya József**



**Debreceni Egyetem**

**BTK**

**2014**

**HELYZETBE HOZNI VAGY HELYZETBE KERÜLNI?**  
**A FÖLÉRENDELT SZEREP, A MACHIAVELLIZMUS ÉS A TÁRSAS ÉRTÉKORIENTÁCIÓ**  
**HATALMI VISELKEDÉST BEFOLYÁSOLÓ HATÁSAINAK KÍSÉRLETES VIZSGÁLATA**

Értekezés a doktori (Ph.D.) fokozat megszerzése érdekében  
a *Pszichológiai tudományok* tudományágban

Írta: Pántya József okleveles pszichológus és pszichológia szakfordító (angol nyelvű)

Készült a Debreceni Egyetem *Humán Tudományok* doktori iskolája  
(*Pszichológia* programja) keretében

Témavezető:

Molnárné Dr. habil. Kovács Judit  
(olvasható aláírás)

A doktori szigorlati bizottság:

elnök: Dr. ....  
tagok: Dr. ....  
Dr. ....

A doktori szigorlat időpontja: 201... . . . . .

Az értekezés bírálói:

Dr. ....  
Dr. ....  
Dr. ....

A bírálóbizottság:

elnök: Dr. ....  
tagok: Dr. ....  
Dr. ....  
Dr. ....  
Dr. ....

A nyilvános vita időpontja: 201... . . . . .

## NYILATKOZAT

*Én, Pántya József, teljes felelősségem tudatában kijelentem, hogy a benyújtott értekezés önálló munka, a szerzői jog nemzetközi normáinak tiszteletben tartásával készült, a benne található irodalmi hivatkozások egyértelműek és teljesek. Nem állok doktori fokozat visszavonására irányuló eljárás alatt, illetve 5 éven belül nem vontak vissza tőlem odaítélt doktori fokozatot. Jelen értekezést korábban más intézményben nem nyújtottam be és azt nem utasították el.*

.....  
Pántya József

## TARTALOMJEGYZÉK

I.	BEVEZETŐ GONDOLATOK, A DISSZERTÁCIÓ CÉLKITŰZÉSE.....	5
II.	TÉMAFELVETÉS.....	7
III.	A HATALMI SZEREP ÉS A HATALOM IRÁNTI ATTITŰDÖK PSZICHOLÓGIAI MEGKÖZELÍTÉSEI.....	9
1.	HATALOM, TÁRSAS FŐLÉNY ÉS AZ ERŐFORRÁSOK ELOSZTÁSA – A HATALMI SZEREP PSZICHOLÓGIAI HATÁSAI ÉS KÖVETKEZMÉNYEI.....	9
1.1.	A hatalomról való gondolkodás változása a szociálpszichológiában.....	10
1.2.	A hatalombirtoklás vagy hatalomhiány pszichológiai következményeinek kísérletes kutatása.....	15
1.2.1.	A hatalom érzelmekre gyakorolt hatása.....	16
1.2.2.	A hatalom kognitív funkciókra gyakorolt hatása.....	18
1.2.3.	A hatalom társas megismerésre gyakorolt hatása.....	19
1.2.4.	A hatalom viselkedési szándéokra és viselkedésre gyakorolt hatása.....	21
1.3.	A hatalom birtoklásának vagy hiányának pszichológiai következményeit integráló elméleti keretek.....	23
1.3.1.	A hatalom megközelítés/gátlás elmélete ( <i>Approach/Inhibition Theory of Power</i> – Keltner és mtsai, 2003).....	23
1.3.2.	A hatalom „irányított figyelem” elmélete ( <i>Situated Focus Theory of Power</i> – Guinote, 2007a, 2010).....	25
1.3.3.	Az absztrakt-konkrét reprezentációs szintek elméletének megjelenése a hatalommal összefüggő jelenségek magyarázatában (Magee és Smith, 2013).....	27
1.4.	A hatalom kísérletes kutatásának implikációi.....	30
2.	AZ INSTRUMENTÁLIS ÉS HATALMI ATTITŰDÖK PSZICHOLÓGIÁJA, DISZPOZICIONÁLIS HÁTTERŰK ÉS DÖNTÉSHOZATALT ALAKÍTÓ HATÁSAIK.....	32
2.1.	A hatalom egyéni motivációs háttere.....	33
2.2.	A machiavellizmusról, általában.....	35
2.3.	A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés hatása a kísérletes játékokban mutatott viselkedésre.....	39
2.4.	A társas értékorientációról, általában.....	44
2.5.	A társas értékorientációk hatása a társas dilemmákban és a kísérletes játékokban mutatott viselkedésre, és azon túl.....	48
2.6.	A machiavellizmus és a társas értékorientációk elvi kapcsolódása: a dominanciára való törekvés és közösségiesség, mint lehetséges közös nevezők.....	55
3.	VIZSGÁLATAINK CÉLJA ÉS HIPOTÉZISEI.....	58

<b>IV.</b>	<b>A VIZSGÁLATOK ÉS AZOK EREDMÉNYEINEK BEMUTATÁSA.....</b>	<b>62</b>
<b>1.</b>	<b>AZ ELSŐ VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA .....</b>	<b>62</b>
1.1.	A vizsgálati minta és eljárás .....	62
1.2.	Vizsgálati eszközök .....	63
1.2.1.	Alkalmazott kérdőívek.....	63
1.2.1.1.	A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív.....	63
1.2.1.2.	A machiavellizmus mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív .....	65
1.2.2.	A kísérletben alkalmazott módosított ultimátumjáték bemutatása.....	66
1.2.3.	Az utókérdőív bemutatása .....	70
1.3.	Az első vizsgálat eredményei .....	70
1.3.1.	A módosított ultimátumjátékban hozott döntések leíró áttekintése.....	70
1.3.2.	Leíró áttekintés az elosztói és fogadói szerepkörben megjelenő racionalitásról (1. hipotézis).....	72
1.3.3.	Az elosztói és fogadói szerepkörben hozott döntések vegyes elrendezésű varianciaanalízissel történő statisztikai elemzése (2-4. hipotézisek).....	73
1.3.3.1.	Az elosztói ajánlatokat befolyásoló tényezők .....	74
1.3.3.2.	A fogadói szerepben a vétóért kínált árakat befolyásoló tényezők .....	77
1.3.3.3.	A fogadói szerepben meghatározott elfogadási küszöböket befolyásoló tényezők.....	79
1.3.4.	Az elosztói és fogadói keresetek alakulását befolyásoló tényezők elemzése.....	79
1.3.5.	Az utókérdőívre adott válaszokkal kapcsolatos eredmények .....	80
1.4.	Az első vizsgálat eredményeinek megvitatása.....	83
<b>2.</b>	<b>A MÁSODIK VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA.....</b>	<b>90</b>
2.1.	A vizsgálati minta és eljárás .....	90
2.2.	A vizsgálatban alkalmazott kérdőív egyes részeinek bemutatása .....	91
2.2.1.	A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív.....	91
2.2.2.	A machiavellizmus mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív .....	91
2.2.3.	A kérdőívben megjelenített módosított ultimátumjáték bemutatása .....	92
2.2.4.	A módosított ultimátumjátékban betöltött szerepek preferenciájára vonatkozó kérdés és az utókérdések bemutatása .....	93
2.3.	A második vizsgálat eredményei.....	93
2.3.1.	A módosított ultimátumjátékban hozott döntések leíró áttekintése.....	93
2.3.2.	Az elosztói és fogadói szerepkörben hozott döntések vegyes elrendezésű varianciaanalízissel történő statisztikai elemzésének eredménye .....	95
2.3.3.	A módosított ultimátumjátékban betöltött szerepek preferenciájára vonatkozó kérdésre adott válaszok elemzése .....	97
2.3.4.	A játékról kialakított reprezentációkkal és a játékbeli motivációkkal kapcsolatos kérdésekre adott válaszok elemzése .....	99

2.4.	A második vizsgálat eredményeinek megvitatása .....	102
<b>3.</b>	<b>A HARMADIK VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA.....</b>	<b>106</b>
3.1.	A vizsgálati minta és eljárás .....	108
3.2.	A vizsgálatban alkalmazott kérdőív egyes részeinek bemutatása .....	108
3.2.1.	A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív.....	108
3.2.2.	A machiavellizmus mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív .....	109
3.2.3.	Az interperszonális értékpreferenciákat mérő Dominancia-Közösségiesség Értékskála (Agentic and Communal Values scale, ACV) bemutatása és pszichometriai jellemzői.....	109
3.3.	A harmadik vizsgálat eredményei .....	111
3.4.	A harmadik vizsgálat eredményeinek megvitatása.....	114
<b>V.</b>	<b>A VIZSGÁLATOK EREDMÉNYEINEK ÖSSZEGZŐ MEGVITATÁSA, KORLÁTOK ÉS KITEKINTÉS .....</b>	<b>117</b>
	<b>KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS.....</b>	<b>124</b>
	<b>IRODALOMJEGYZÉK .....</b>	<b>125</b>
	<b>MELLÉKLETEK.....</b>	<b>141</b>

# I. BEVEZETŐ GONDOLATOK, A DISSZERTÁCIÓ CÉLKITŰZÉSE

---

A jelen disszertációban a hatalom kérdéskörét, és az ahhoz szorosan kapcsolódó hatalmi szerepeknek és az instrumentális motívumoknak a stratégiai döntésekre gyakorolt hatását igyekszünk körüljárni. A mindennapi élethelyzetek változatosságán túl az önértékek követésében jelenlévő egyéni különbségek is nagyok. A hatalomnak, mint az interakciók alapvető strukturális jegyének a pszichológiai szempontú vizsgálata ugyanúgy több évtizedes múltra tekint vissza, mint az instrumentális attitűdök és társas motivációk tanulmányozása (pl. Bogaert, Boone és Declerck, 2008; Fiske és Berdahl, 2007; Kipnis, 1976; Messick és McClintock; 1968; Weber, Kopelman és Messick, 2004).

Az, ahogyan egymáshoz stratégiai interakciókban – vagyis olyan helyzetekben, amelyekben a felek számára elérhető nyereségek a másik fél döntésein is múlnak –, viszonyulunk, nem független a helyzet strukturális jellemzőitől, de nem független a stratégiai gondolkodásra való készségeitől sem (legyen szó annak akár képességbeli, akár motivációs bázisú meghatározottságáról) (Camerer, 2003a; Gächter, 2004). Kifejezetten izgalmasnak tartjuk tehát annak a kérdésnek a tanulmányozását, hogy a helyzeti jellemzőket (pl. a hatalmi szerepeket), továbbá az eredményességközpontú instrumentális és közösségorientált proszociális motívumokat (pl. a machiavellizmust és az ön- és közös érdek hangsúlyát jelző társas értékorientációt) egy vizsgálati keretben megragadva, azok külön-külön és együttesen milyen hatást fejtenek ki a stratégiai döntésekre. Egy ilyen vizsgálati keret felkutatásakor a viselkedéses játékelmélethez ismert ultimátumjátéknak egy módosított változatával kapcsolatban köteleződtünk el, amelyben az említett strukturális és személyes jegyeket egyaránt megragadhatónak gondoljuk.

Vizsgálódásaink során olyan kérdésekre kerestük a választ, amelyek a hatalmi szerep és a társas motívumok szerepét külön-külön, de együttesen is fölvetik. Ismereteink szerint az ultimátumjátékbeli elosztói és fogadói szerepeknek az alá- és fölérendeltségi viszonyként való elemzése a szakirodalomban eddig nem volt hangsúlyos. A hatalmi szerepek kísérletes szociálpszichológiája alapján (pl. Guinote, 2007a; Magee és Smith, 2013) azonban fölvethető, hogy a strukturális előnyökön túl a fölérendelt szerep olyan pszichológiai előnyökkel is jár, amelyek az instrumentális attitűdök erősebb mozgósításával a haszonmaximalizálás irányába visznek. Kutatásunkban nemcsak ezzel az előnnyel számolunk, de a személyiségből fakadóakkal

is. Így az instrumentális, haszonelvű motívumok, a machiavellizmusban és a társas értékorientációban jelenlévő egyéni különbségek hatásait is vizsgáljuk. Ennek megfelelően azt vizsgáljuk, hogy vajon ha „helyzetbe hozzuk” (értsd: hatalmi helyzetbe hozzuk), önérdékkövetőbbé válik-e egy olyan személy, aki eredendően nem motivált különösképpen az instrumentális szempontok érvényesítésére? Lesz-e belőle ugyanolyan ügyes stratégia, mint a másiktól, akit a hatékony befolyásolás eleve jobban mozgat? A hatékony befolyásolásra motivált személyek másképp viselkednek-e alárendelt helyzetben, tesznek-e inkább lépéseket azért a célért, hogy jobb pozícióba kerüljenek, mint az, akit ez a cél kevésbé vezérel? Ezeknek a kérdéseknek a vizsgálatára egy módosított ultimátumjátékban a machiavellizmusuk szintjében és társas értékorientációikban eltérő személyektől elosztói döntéseket, a fogadói oldalon elfogadási küszöböket kértünk, és a fogadói vétőerősségeik manipulálásával igyekeztünk elérni, hogy a kétféle szerepben hozott döntések a lehető legnagyobb mértékben összevethetőek legyenek. A fentiek mellett a disszertációban a machiavellianus és a társas értékorientációs beállítódások instrumentális versus proszocialitás dimenziókban történő összevetésére is kísérletet teszünk.

Mind a hatalmi szerepek pszichológiai hatásait kutató kísérletes szociálpszichológiai, mind az instrumentális és proszocialis preferenciák hatásait kutató pszichológiai és viselkedési játékelméleti megfigyelések tárháza gazdag. Az eddigi megfigyelések sokrétű, mindenre kiterjedő áttekintése itt nem lehet cél, mindazonáltal a dolgozat szakirodalmi részében törekszünk a korábbi megfigyeléseket a vizsgálati céloknak megfelelően összefogni, felhívva a figyelmet azok lehetséges kapcsolódási pontjaira, és igyekszünk bemutatni azt az utat, amely a hipotézisek megfogalmazásáig vezettek bennünket. Ezt követően vizsgálataink bemutatására, és eredményeink megvitatására kerül sor. Eredményeink implikációit egyrészt a helyzeti és személyes tényezőknek a kutatásokban történő együttes kezelésének fontosságában, másrészt a gyakorlatnak olyan területein látjuk, amelyeken az önérdék és a morál ütközésének hosszú távú hatásai vannak.

## II. TÉMAFELVETÉS

---

A hétköznapi vélemények szerint a hatalom, a gazdagság és a cinizmus összefonódó fogalmak. Fiske, Xu, Cuddy és Glick (1999) a kompetencia és a barátságosság ambivalens sztereotípiáiról beszélnek, amikor rámutatnak, hogy a társadalmi renddel való elégedettségük szolgálatában az emberek hajlanak rá, hogy a szegényeket boldognak és barátságosnak, a gazdagokat pedig cinikusnak és megkeseredettnek tekintik. A sztereotípiákban megnyilvánuló véleményeknek általában van valami köze a valósághoz (Jussim, 1991). Például azt, hogy a vezetők tárgyilagosabban, haszonelvűen szemlélik a társas környezetet, terepkutatások is fölvetik és támogatják (Fiske, 1993; Kipnis, 1972, 1976).

A mindennapi tapasztalatokban azonban az ok és az okozat, tehát, hogy vajon a vezető szerep tesz-e haszonelvűvé, vagy a haszonelvű személyek valószínűbben válnak vezetővé, nem különböztethető meg, erre a laboratóriumi vizsgálatok alkalmasak. A disszertációban bemutatott vizsgálatunkban olyan kérdésekre keressük a választ, mint hogy vajon hatalmi helyzetben egy olyan személy is stratégiai viselkedést mutat-e, aki nem túlzottan motivált a hatalom gyakorlására? Válik-e belőle ugyanolyan ügyes stratégia, mint az olyan személyből, akit a hatalom eleve jobban motivál? Az a kérdés is felmerül, hogy vajon az a személy, akit a másik személy fölötti dominancia megszerzése jobban motivál, másképp viselkedik-e alárendelt helyzetben, tesz-e például hatékony lépéseket a jobb pozíció eléréseért, mint az, akit a hatékony befolyásolás különösképpen nem motivál.

A hatalmi szerep által kiváltott haszonelvű attitűdökről és az interakciós partnerek objektifikációjáról számos laboratóriumi vizsgálatot bemutató tanulmány beszámol, teszik ezt azonban anélkül, hogy a hatalomhoz kapcsolható egyéni tulajdonságokat kezelnék (Goodwin, Gubin, Fiske és Yzerbyt, 2000; Guinote, Willis és Martellotta, 2010). Mi a hatalmi attitűdökhöz köthető machiavelliánus nézetekkel való azonosulás, továbbá az instrumentalitás-moralitás preferenciáihoz köthető társas értékorientáció változóinak kezelésével ezt megtesszük. Noha vannak olyan kutatások (pl. Carpenter, 2003; Curry, Chesters és Viding, 2011; Karagonlar és Kuhlman, 2013; Spitzer, Fischbacher, Herrnberger, Grön és Fehr, 2007, van Dijk, De Cremer és Handgraaf, 2004), melyek a machiavelliánus nézetekkel való egyetértésnek, illetve a társas értékorientációnak a stratégiai viselkedésre való hatását alá-, illetve fölrendelt helyzetben, legfőképpen ultimátumjátékban, vizsgálták, kutatásunk azért újszerű, mert a hatalomfüggő, és

konkrétan a hatalomgyakorláshoz kapcsolódó viselkedést tudomásunk szerint eddig nem vizsgálták olyan helyzetben, ahol az alá-, illetve fölérendelt szerepben hozott döntések bizonyos szempontokból tökéletesen összevethetők lennének. Az erre alkalmas keretet a módosított ultimátumjátékban találtuk meg (Güth és Kovács, 2001). E változtatás eredményeképpen például az az ellentmondás, ami a korábbi, egyszerű ultimátum- és diktátorjátékokat alkalmazó kutatások alapján kirajzolódik, nevezetesen hogy a hatalmilag fölérendelt szerepben lévő, a machiavelliánus nézetekkel erősen egyetértő személy (röviden: magas Mach) haszonelvű, az alárendelt szerepben lévő magas Mach pedig önérzetes (pl. Curry és mtsai, 2011), feloldódik, és megmutatkozik az alárendelt szerepben lévő magas Mach haszonelvűsége.

Kutatásunk jelentősége, hogy laboratóriumi vizsgálaton keresztül nyújt egyfajta komplex magyarázatot a hatalom–haszon–cinizmus szempontjainak a mindennapi összefonódására, amint egy speciális kontextusban megmutatja, hogy a hatalommotivált személyek valóban jobban akarják a hatalmat, sikeresebben alkudoznak, különösen fölérendelt helyzetben, amely a személyeket általában is valamivel jobb stratégiává teszi. Eredményeink arra is rávilágítanak, hogy az alárendelt helyzethez bizonyos esetekben a hatalomgyakorlásra kevésbé motivált személyek jobban alkalmazkodnak, ez pedig kihat az adott helyzetben elért kimeneteikre is.

### III. A HATALMI SZEREP ÉS A HATALOM IRÁNTI ATTITÚDOK PSZICHOLÓGIAI MEGKÖZELÍTÉSEI

---

#### 1. HATALOM, TÁRSAS FÖLÉNY ÉS AZ ERŐFORRÁSOK ELOSZTÁSA – A HATALMI SZEREP PSZICHOLÓGIAI HATÁSAI ÉS KÖVETKEZMÉNYEI<sup>1</sup>

Azt, hogy a társas interakciók résztvevői valamilyen szempontból nem egyenlők, nap mint nap megfigyelhetjük és mi magunk is átélhetjük. Interakcióink nagyon gyakran különböznek például abban, hogy mekkora ráhatásunk van a másik személy vélekedésére és viselkedésére, a helyzet alakulására vagy éppen a különböző kimenetek elérésére. Akár interakciós partnerünk, akár mi rendelkezünk belőle többel, annyi bizonyos, hogy számos olyan helyzetet megélhetünk, ahol a hatalom nem egyenlően oszlik meg az interakcióban részt vevő felek között. Ilyen kisebb vagy nagyobb mértékben alá- és fölérendelt viszonyok könnyen azonosíthatók a munkahelyeken és iskolákban (eleget teszünk a vezető vagy tanár kérésének), a családi életben (szófogadásra kérjük a gyerekeinket), számos egyéb kétszemélyes helyzetben is (pl. követjük az orvos utasításait), de a társadalmi szinten megnyilvánuló hatalom is befolyásolja viselkedésünket (pl. tiszteljük a törvényt). A hatalom, vagy éppen annak a hiánya, jelentős mértékben befolyásolja érzéseinket, gondolkodásunkat és viselkedésünket (Guinote és Vescio, 2010).

A szociálpszichológiának az egyik sok évtizedes figyelemmel kitüntetett, mindmáig aktuális kutatási területe annak a vizsgálata, hogy miként hat a hatalom azokra, akik rendelkeznek vele, és azokra, akik nem. Egyes vélemények szerint a hatalom olyan alapvető koncepció a társadalomtudományokban, mint az energia a fizikában (Russell, 1938). Vannak, akik a társas viselkedésnek a lényegét egyenesen másoknak az egyéni célok eléréséért folytatott manipulálásában, az interakciók tanulmányozásának lényegét pedig az emberek egymással szemben megnyilvánuló kontrolljában látják (Marwell és Schmitt, 1967). A hatalom

---

<sup>1</sup> A disszertáció e szakaszának egyes részei egy összefoglaló munka formájában az alábbi tanulmányban jelentek meg: Pántya József, Kovács Judit (2014). A hatalom pszichológiai következményei – A hatalmi előhangolást alkalmazó szociálpszichológiai kísérletek néhány tanulsága. In Münnich Á. (szerk.), *Pszichológiai kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program* (pp. 137–150). Debreceni Egyetemi Kiadó.

ilyeténképpen történő használatát és a befolyásolást a szociálpszichológiai vizsgáldás középpontjába állító megközelítésektől az egyik leggyakrabban idézett hatalomdefiníció megalkotója, David Kipnis (1976) a *The powerholders* című könyvében elhatárolódik, ugyanakkor elismeri a hatalom jelenvalóságát a fejlődés eredményeképpen egyre komplexebbé váló interakcióinkban.

A következő szakaszokban azt kívánjuk bemutatni, hogy az elmúlt több, mint fél évszázadban hogyan változott az a hatalomkoncepció, amelynek kutatására a szociálpszichológia ma már szüntelen és intenzív figyelmet fordít. A jelenleg talán leginkább támogatott hatalomdefiníciót alapul véve, néhány, a hatalom pszichológiai hatásait jól példázó kísérleti szociálpszichológiai szemelvény segítségével a téma jellegzetes kutatási módszertanát is tárgyaljuk. Ezeknek a kutatásoknak az eredményeit törekszünk olyan friss elméleti modellek keretében is értelmezni, amelyek a szerteágazó megfigyeléseket integrálják. Amellett, hogy a hatalom birtoklása és hiánya által indukált pszichológiai hatások sokszínűségét is láttatni igyekszünk, a disszertációban bemutatott vizsgálatok szempontjából hangsúlyos kutatásokat részletezni fogjuk, és bemutatjuk az ezekhez történő kapcsolódásunkat is.

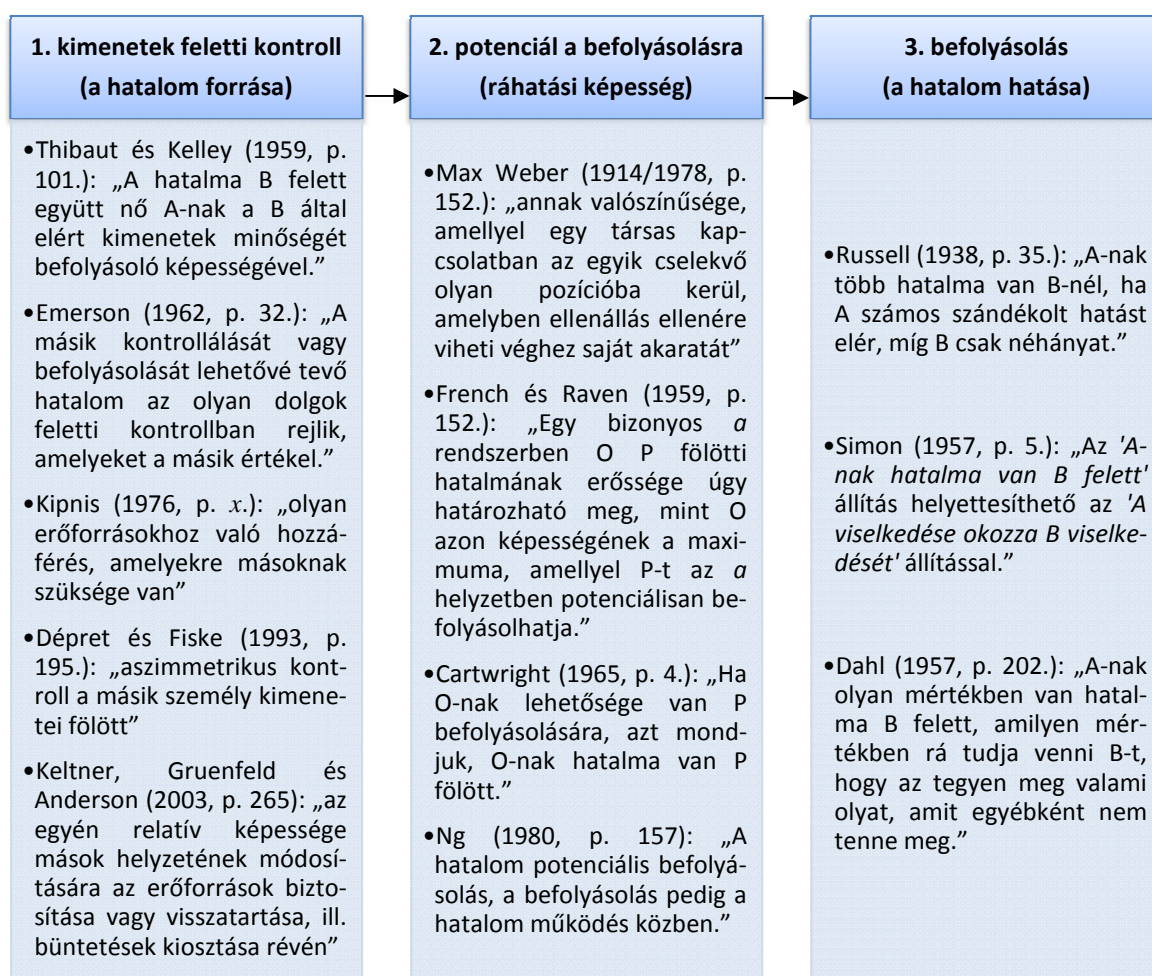
## **1.1. A hatalomról való gondolkodás változása a szociálpszichológiában**

A hatalom bármilyen szempontból történő elemzéséhez, így az e disszertációban tárgyalt kutatási kérdések megválaszolásához is, szükséges a hatalmat definiálnunk, annak forrása és lehetséges hatásai szempontjából egyaránt. Figyelembe véve azt, hogy a hatalom konstruktuma felé a bölcsészet- és társadalomtudományok számos területe élénk érdeklődéssel fordul (lásd pl. Winter, 2010 összefoglalását), ez a meghatározási feladat nem könnyű. Bár valamennyi hatalomdefiníció bemutatása nem lehet célunk, érdeemesnek tartjuk bemutatni a pszichológiai kutatások során megfogalmazódott, és témánk szempontjából is releváns, főbb koncepciókat.

Azt, hogy a hatalomról való pszichológiai gondolkodás az elmúlt évtizedek alatt nagy változásokon ment keresztül, jól szemléltetik a hatalom definiálásában bekövetkező időbeli hangsúlyeltolódások. Ezek a fókuszváltások egyben lenyomatai is azoknak a változásoknak, amelyek a pszichológiának a hatalmi hatásokkal kapcsolatos érdeklődésében végbementek. A

szociálpszichológia klasszikus kérdésfelvetései például jellemzően arra irányultak, hogy a hatalommal bíró személyek hogyan befolyásolják a hatalom célpontjait, például hogyan bírják engedelmességre (Milgram, 1963, 1974) vagy hogyan győzik meg (Petty és Cacioppo, 1986). Az újabb keletű kutatások központi kérdése azonban inkább az, hogy a hatalmi pozíció megléte vagy hiánya milyen változásokat állít be a hatalom birtokosának vagy nélkülözőjének pszichológiai működésében.

Fiske és Berdahl 2007-es munkájukban a hatalom meghatározására született definíciókat rendszerezik, és három fő csoportba sorolják. A csoportba sorolás elve az, hogy az egyes definíciók a hatalmat (1) a társas interakciók strukturális jellemzőjeként a kimenetek feletti kontrollal, *vagy* inkább a hatalom bizonyos következményeivel, (2) a hatalombirtoklás révén előálló befolyásolási potenciállal, illetve (3) a tényleges befolyással azonosítják-e. A különböző megközelítésekre adott példáikat az alábbi láncolat mentén helyezik el (1. ábra).



**1. ábra.** A hatalom eredetétől annak hatásáig tartó ok-okozati láncolat, a hatalmat a kapcsolatok strukturális jellemzőjeként, illetve potenciális vagy konkrét befolyásként azonosító hatalomdefiníciókkal együtt (Fiske és Berdahl, 2007 alapján)

A hatalom meghatározásának hangsúlyeltolódásai tehát idői változást mutatnak: a hatalom konkrét vagy potenciális befolyásként való felfogása egyre inkább átadja a helyét annak a Thibaut és Kelley által már 1959-ben felvetett megközelítésnek, amelyben hatalomról már pusztán a kimenetek feletti kontroll fennállása esetén is beszélhetünk. Ha ezeket a hatalomdefiníciókat a Fiske és Berdahl (2007) által javasolt tartalmi kategóriák mentén összevetjük (konkrét befolyásolás, potenciál a befolyásolásra és a kimenetek feletti pusztá kontroll megléte), kijelenthetjük, hogy a hatalomdefiníciók a pszichológiatudományokban egyre inkább válnak a hatalmat a helyzet struktúrájából eredeztetővé. A következő bekezdéseket a három idézett definíciócsoport összefoglalásának és egybevetésének szenteljük.

Az 1960-as évek előtti definícióknak, melyek a hatalom kézzelfogható hatását a befolyásolásban látták, központi eleme volt, hogy a hatalommal bíró fél ráveszi a hatalmat nem birtokló felet valamire, amit ő önszántából nem tenne meg (pl. Dahl, 1957; Russell, 1938; Simon, 1957). Ezt követően egyre több definíció már csak potenciális befolyásként fogta fel a hatalmat, és a hatalom tényleges következményei helyett a befolyásolásra való lehetőségeket és képességeket állította a középpontba (pl. Cartwright, 1965; French és Raven, 1959; Ng, 1980).

Noha már az 1970-es évek előtt is megjelent a hatalommal kapcsolatos nézetek között az a gondolat, hogy a hatalom a lehetséges és tényleges következményekre való tekintet nélkül, pusztán a kimenetek feletti kontroll mértékével is leírható (pl. Thibaut és Kelley, 1959), ez a megközelítés Kipnis 1976-os munkájával vált megkerülhetetlenné. A *The powerholders* c. könyvének bevezető szakaszában a hatalmat úgy definiálja, mint az „olyan erőforrásokhoz való hozzáférés, amelyekre másoknak szüksége van” (Kipnis, 1976, p. x.).

Az 1990-es évek elején és azt követően megjelenő hatalomdefiníciók jellemzően a fenti meghatározást veszik alapul. Dépret és Fiske (1993) például a mások kimenetelei fölötti aszimmetrikus kontrollról beszélnek, de egy viszonylag friss meghatározás is a hatalomnak a kimenetek feletti kontroll aspektusát hangsúlyozza. Eszerint a hatalom „az egyén relatív képessége mások helyzetének módosítására az erőforrások biztosítása vagy visszatartása, illetve büntetések kiosztása révén” (Keltner, Gruenfeld és Anderson, 2003, p. 265). Ennek a hatalomnak az erőssége pedig azon múlik, hogy a hatalom birtokosa aktuálisan milyen materiális vagy társas erőforrásokat és büntetéseket képes mozgósítani, és hogy mások mennyire függenek ezektől az erőforrásoktól, büntetésektől.

A hatalomnak ez a meghatározása már függetlenedik attól az elképzeléstől, hogy a hatalom az alárendeltek észlelésén vagy viselkedésén keresztül manifesztálódik (Dépret és Fiske, 1993; Fiske, 2005). A mai hatalomdefinícióknak tehát már nem feltétele, hogy a hatalom birtokosát ténylegesen a hatalom birtoklójának is tekintsék. Ahogyan Fiske és Berdahl (2007) fogalmaznak, „...akik mások kimenetei fölött uralkodnak, azok hatalommal bírnak, akár tetszik, akár nem” (p. 679). A hatalom fenti szempontú megragadása ráadásul a hatalom koncepcióját jól el is különíti olyan rokon fogalmaktól, mint például a státusz, a tekintély vagy éppen a dominancia, amelyek elvitathatatlanul kapcsolódnak a hatalomhoz, ugyanakkor nem kritériumfeltételei a hatalom birtoklásának. A felsoroltak sokkal inkább tekinthetők a hatalom pusztán *lehetséges* meghatározóinak (Keltner és mtai, 2003).

Fontos hangsúlyoznunk, hogy az idézett hatalomdefiníciókban szereplő erőforrások és kimenetek bármire utalhatnak, amit a másik fél értékesnek tart, legyen szó akár társas, akár materiális jutalmakról vagy büntetésekről. Ha ezek a társas (pl. csoporttagság, barátság, kiközösítés, tudás stb.) vagy anyagi (kinevezés, felmondás, pénz stb.) erőforrások és büntetések olyanok, amelyekre valaki rá van utalva, azt mondhatjuk, hogy az erőforrásokról vagy büntetésekről döntést hozó személy hatalommal bír az egyén fölött (Keltner és mtai, 2003).

Azt is fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a szociálpszichológia jelenlegi kísérleti irányzatai e viszonylag általános hatalomdefiníció, vagyis a hatalom mint kontroll fölfogás mellett köteleződnek el. Általános, mert ez a definíció leválasztja a hatalmat a cselekvő konkrét befolyásáról, az arra vonatkozó szándékáról, lehetőségeiről és képességéről, azaz a hatalom a társas kapcsolatoknak már „puszta” strukturális jegyeként jelenik meg (Fiske és Berdahl, 2007). Hatalombirtoklásról beszélhetünk tehát már abban az esetben is, ha a társas interakcióbeli partner(ek) kimenetei valamilyen módon a hatalmat birtokló személytől függenek, még akkor is, ha a hatalom birtokosa a partner(ek) kimenetét nem szándékozik befolyásolni, vagy a partner(ek) ellenáll(nak) e befolyásnak. A hatalom definícióinak ilyen jellegű kiszélesítésével a hatalom számtalan, formális és informális interakciós kontextusban a társas kapcsolatoknak egy valóban alapvető strukturális jegyévé válik (Fiske és Berdahl, 2007).

A kontroll a kapcsolatok szerkezeti tulajdonsága mellett természetesen pszichológiai jellemzőkkel is felruhazza a kapcsolatban érintetteket. Ezek a jellemzők a személyeknek a hatalomreleváns interakciós tapasztalataiból következnek. Ez a tapasztalati vonatkozás, nevezetesen a fölé- vagy alárendeltség gyakori megélése a mindennapi élethelyzetekben, utat

nyit a hatalom változatos kísérleti operacionalizálására is (pl. Karremans és Smith, 2010; Overbeck, 2010). Ezeket a pszichológiai jellemzőket, a hatalmi kontroll manipulációja által kiváltott pszichológiai következményeket a dolgozat következő (1.2. *A hatalombirtoklás vagy hatalomhiány pszichológiai következményeinek kísérletes kutatása*) alfejezetében tekintjük át, amely rész egyúttal a hatalom operacionalizálásának különböző módjaira is kínál példákat.

A hatalmat a felek közötti aszimmetrikus függőség aspektusából leíró definíciók jó kezelhetőségüknél, könnyű laboratóriumi helyzetben történő manipulációjuknál fogva valóban hasznosak a pszichológia tudománya számára (Overbeck, 2010), és a kísérletes hatalmi vizsgálatok egyik leggyakoribb eszközévé éppen ennek a kontrollnak a kísérleti manipulálása vagy előhangolása válik. A kísérletek általában vett fő módszertani erősségéből adódóan ezekben a kísérletekben a hatalmi kontroll manipulációja által kiváltott pszichológiai *következményeknek* a vizsgálata történik, és mint látni fogjuk, ezekben relatíve kevés figyelem irányul a hatalom pszichológiai *előzményeinek* (személyiségvonások, pl. hatalomvágy) a tanulmányozására. Mindazonáltal bizonyos személyiségváltozókat maguk a kísérletes munkák is kezelnek, ezekről a megfelelő helyen magunk is szólnunk, látva a személyiségnek a kísérletekben nem könnyen kezelhető súlyát a hatalom problematika tárgyalásában. A doktori dolgozatban bemutatott vizsgálatainkat, amelyek a helyzeti tényezőkön túl a személyiség hatását is tesztelni igyekeznek, többek között az előzőekben kifejtett egyensúlytalanság is inspirálta.

A disszertáció következő részében tehát a hatalom eltérő szintjeivel járó hatásokat főként a kísérleti kutatási irányzat szemelvényei alapján mutatjuk be, és röviden idézünk néhány hatalommanipulációs technikát is. A hatalmi aktiváció által beállított affektív, kognitív és viselkedéses változásokra, azaz a hatalom pszichológiai *következményeire*, mértéktartó módon igyekszünk empirikus példákat hozni. A dolgozat e részének zárásaként a bemutatott hatásokat friss elméleti modellek keretében is értelmezzük és összegezzük, majd újra rámutatunk, hogy ezt a kutatási irányzatot – a hatalom pszichológiai előzményeinek feltárásával és elemzésével szemben – jellemzően a hatalom pszichológiai következményeinek feltárása és elemzése dominálja.

## 1.2. A hatalombirtoklás vagy hatalomhiány pszichológiai következményeinek kísérletes kutatása

A hatalom pszichológiai szempontú kutatása korábban olyan kérdéseket érintett, amelyek a hatalmat megalapozó tényezőkre irányultak. French és Raven (1959) szerint például a hatalom egyaránt eredhet a hatalom birtokosának jutalmazási vagy büntetési képességéből (jutalmazó vagy kényszerítő hatalom), befolyásolási jogából és legitimitásából (legitim hatalom), hozzáértéséből és szakértői mivoltából (szakértői hatalom), de azonosulási vágyat kiváltó képességéből, szerepmodellé válásából is (referenciahatalom). Később Raven (1965) a fenti listát az információs hatalommal egészíti ki, amely révén a cselekvő az információfelhasználás legkülönbözőbb módjait (pl. az érvelést és meggyőzést, a tények vagy fals információk közlését) a csoportban történő pozíciómegegerősítés szolgálatába állítja.

A kutatások egyre gyakrabban érintik annak a kérdésnek a tanulmányozását is, hogy a hatalom mivel jár együtt és milyen pszichológiai változásokat von maga után (pl. Guinote, 2007a, Keltner és Mtsai, 2003; Magee és Smith, 2013). Ezeknek a pszichológiai következményeknek a feltárása történhet mind a hatalom birtokosának, mind a hatalommal nem rendelkező interakciós partnernek az oldalán. Mint említettük, a szociálpszichológia klasszikus kérdésvetései jellemzően arra irányultak, hogy a hatalommal bíró személyek cselekedetei hogyan hatnak a hatalmi befolyás célpontjaira: engedelmessé válnak-e például a hatalomnak (Milgram, 1963), vagy befolyásolhatóbbá válnak-e a hatalmi hatásnak kitett személyek (Petty és Cacioppo, 1986).

Az újabb keletű kutatások jelentős részének központi kérdése azonban inkább az, hogy a hatalmi pozíció megléte vagy hiánya milyen változásokat állít be a hatalom birtokosának vagy nélkülözőjének pszichológiai működésében. A következőkben áttekintjük azokat a kutatásokat, amelyek a hatalmi helyzet érzelmeket, kognitív működéseket és társas viselkedést befolyásoló hatásairól számolnak be. Mint azt látni fogjuk, ezek a hatások igen gyakran automatikusak (Bargh, 2006; Chen, Lee-Chai és Bargh, 2001).

Mielőtt a hatalom birtoklásának vagy hiányának affektív, kognitív és viselkedéses következményeit feltáró vizsgálatok főbb eredményeit áttekintjük, bemutatunk néhány módszert, amelyekkel a hatalom mértéke kísérleti körülmények között jól manipulálható. Ez nem jelenti persze azt, hogy egy röpké kísérleti manipulációnál jóval tartósabb hatalmi

beállítódások, attitűdök (pl. a machiavellizmus) vagy az egyén által a mindennapi élethelyzetekben megélt általános hatalomérzet pszichológiai hatását ne tesztelnék a kutatók (lásd pl. Anderson és Galinsky, 2006; Bereczkei, Birkás és Kerekes, 2007, 2010; Langner és Keltner, 1998; vagy Wilson, Near és Miller, 1996). A disszertációban bemutatott kutatásinkban mi magunk is törekszünk a (helyzeti manipulációnál lényegesen) stabilabb hatalmi attitűdök kezelésére. A kísérleti kutatások többsége azonban, éppen a célzott ok-okozati összefüggések feltárása miatt, általában laboratóriumi körülmények között igyekeznek kontrollálni a hatalom mértékét.

A különböző hatalmi feltételek kialakításának gyakori módja például, hogy a vizsgálati személyektől azt kérik, idézzenek fel és írjanak le egy olyan esetet, amikor hatalommal rendelkeztek más személy vagy személyek fölött, vagy másnak volt hatalma fölöttük (lásd Galinsky, Gruenfeld és Magee, 2003). Gyakran alkalmaznak hamis visszajelzést is, például egy kérdőív kitöltése után, amely szerint a kitöltő „menedzsertípus”, jó vezetői képességekkel, vagy éppen jó beosztott típus, aki szívesen követi mások instrukcióit (pl. Guinote, 2007b). Más esetekben a hatalom manipulációjának céljából a kísérleti forgatókönyvet úgy alakítják, hogy a vizsgálati személy által a kísérletben betöltött szerep vagy feladat nem egyenrangú egy másik személyével (pl. interjúztató és interjúztatott személy, pl. Hecht és LaFrance, 1998). A hatalom manipulálható úgy is, hogy a kísérletben jelenlévő erőforrások (pl. a részvételért járó díjazás vagy az interakciós partner jutalma) kontrollját a vizsgálati személyre bízák (pl. Stillman, Baumeister és DeWall, 2007). Természetesen olyan klasszikus előhangolási módok is alkalmazhatóak, mint amilyen az előfeszíteni kívánt tartalomhoz könnyen illeszthető „összekevert állítások” feladat (*Scrambled Sentence Test* – Srull és Wyer, 1979). E szemantikus előhangolást alkalmazó feladatban (lásd pl. Bargh, Chen és Burrows, 1996; Wheeler, DeMarree és Petty, 2008) a személynek 5 szóból 4 felhasználásával kell nyelvtanilag helyes mondatokat alkotnia. A felhasznált szavak, illetve azok aránya az előhangolás céljához igazítható. Smith és Trope (2006) kutatásukban például a *kontroll*, *befolyás* és *parancs* szavakat használták a hatalombirtoklás, míg a *passzív*, *engedelmes* és *beosztott* szavakat a hatalomhiány kísérletes előhangolására.

### **1.2.1. A hatalom érzelmekre gyakorolt hatása**

Korrelációs kutatások eredményei azt mutatták, hogy a társaik szerint nagyobb hatalommal rendelkező (a társaik közül valamilyen oknál fogva kiemelkedő, nagyobb befolyású, jobban tisztelt) diákok nagyobb valószínűséggel élnek meg pozitív érzelmeket és pozitívabb alaphangulati színtről számolnak be. Ugyanez az adatgyűjtés egyenes összefüggést talált az önbeszámolókon alapuló szubjektív hatalomérzet alacsony foka és az önbeszámoló révén lekérdezett negatív érzelmekek között is, mint például a félelem, szégyen vagy szomorúság (Anderson és mtai, 2001, idézi Keltner és mtai, 2003). Langner és Keltner (2008) egymással közeli kapcsolatban lévő személyek és véletlenszerűen párba állított személyek körében is kimutatták a hatalom érzelmekek befolyásoló szerepét. Eredményeik szerint a szubjektív hatalomérzethez pozitív, míg a másik fél nagyobb hatalmának megéléséhez negatív érzelmekek társulnak.

Az érzelmekek kifejezésében is azonosíthatók különbségek. Az arckifejezések szisztematikus elemzésével (Ekman és Friesen, 1978) megállapítást nyert, hogy diákközösségek tagjaiból létrehozott kiscsoportok nagyobb hatalommal rendelkező személyei valószínűbben mosolyognak őszintén, mint a kisebb hatalommal bírók (Keltner, Young, Heerey, Oemig és Monarch, 1998). Hecht és LaFrance (1998) kimutatták, hogy az interakcióbeli partnerükkel egyenlő vagy nagyobb mértékű hatalommal rendelkezők mosolya a megélt pozitív érzelmekek tükrözi, míg az alacsonyabb hatalmi helyzetben lévők mosolya nem feltétlenül kötődik pozitív érzelmekekhez. Az utóbbi csoport mosolyoghat például benyomásformálási célzattal is, azért, hogy partnerük kedvében járjanak (Hecht és LaFrance, 1998).

Stillman és munkatársai (2007) a hatalomnak a nevetésre gyakorolt hatását vizsgálták egy olyan kísérleti helyzetben, ahol az interakció lehetővé tette, hogy a beszélgetés során a vizsgálati személyek vicceket halljanak. Kísérleteikben a hatalom szintjét a részvételért járó jutalom fölötti kontroll mértékével manipulálták. A hatalommal nem rendelkező vizsgálati személyek többet és intenzívebben nevettek, mint a hatalommal bíró csoport, illetve a kontrollcsoport tagjai. Ráadásul ez a hatás azoknál a vicceknél is megmutatkozott, melyek az előtesztelések alapján nem voltak különösebben tréfásak. A szerzők felvetik, hogy az alacsonyabb szintű hatalom erősíti a kapcsolatfenntartás és barátkozás motivációját, növelve az olyan viselkedések valószínűségét, amelyek a társas kötődés megerősítése felé terelik a cselekvőt (Stillman és mtai, 2007). Ez az eredmény első ránézésre ellentmond az előbbieken kifejtett eredményeknek (pl. Keltner és mtai, 1998; Langner és Keltner, 2008), azonban meglátásunk szerint a kapcsolatápoló nevetésnek és a beszámolt hangulatnak nem feltétlenül

kell kapcsolatban állniuk, amit az is alátámaszt, hogy a kis hatalmat birtokló személyek a kevésbé vicces dolgokon is nevetnek.

### **1.2.2. A hatalom kognitív funkciókra gyakorolt hatása**

Az érzelmi működésten túl a hatalom különböző szintjei különböző kognitív funkciókat eredményeznek. Az alábbiakban olyan empirikus kutatásokat mutatunk be, amelyek a hatalomnak az információfeldolgozásra, a figyelemre és a kognitív működésre gyakorolt hatását vizsgálták.

A nem hatalmi helyzetben lévő személyek kisebb fokú kognitív rugalmasságát Guinote (2007b) kísérletei mutatják be. Ezekben a szerző a hatalom manipulációjának változatos formáival élt, és arra jutott, hogy a hatalom nélküli kísérleti feltétel résztvevőikhez képest a hatalommal bírók figyelmi rugalmassága nagyobb, jobbak a nem lényegi információk feldolgozási gátlásában, és a feladat által igényelt információk tekintetében jobb figyelmi fókusszal is rendelkeznek. Figyelmüket tehát jobban képesek a cél szempontjából releváns információkra irányítani.

Fogalmi, kategorizációs és észlelési feladatokat alkalmazó kísérleteikben Smith és Trope (2006) megállapították, hogy a nagyobb fokú hatalomra történő előhangolás a jobb agyféltekei aktiváció relatív növekedését és az információfeldolgozás absztraktabbá válását mozdítja elő. Más kísérletek azt vizsgálják, hogy hogyan alakulnak a végrehajtoi funkciók a hatalmi előhangolás függvényében. Megállapítást nyert, hogy a hatalom aktivációja a hatalommal nem rendelkezők kognitív teljesítményéhez képest jobb kognitív kontrollhoz, a munkamemória frissítését igénylő feladatokban jobb teljesítményhez, a cél szempontjából irreleváns válaszok és célok gátlásához vezet (Smith, Jostmann, Galinsky és van Dijk, 2008). A szerzők a vizsgálati személyek Stroop-feladatokban mutatott teljesítményének elemzésével azt az eredményt kapták, hogy az alárendelt szerepbe hozott személyek esetében a végrehajtoi funkciók alacsonyabb színvonaláért a feladat céljának kisebb fokú figyelembevételi képessége (és nem a befektetett erőfeszítés hiánya!) volt a felelős.

A figyelmi és végrehajtoi funkciókkal kapcsolatos eredményeket (pl. Guinote, 2007b; Smith és mtsai, 2008) újabb kutatások is támogatják (pl. Willis, Rodríguez-Bailón és Lupiáñez,

2011). Az alacsonyabb hatalmi státuszú személyek által kevésbé sikeresen működtetett figyelmi és végrehajtoi funkciók költséges hibalehetőségeket is magukban rejthetnek. Az alapvető kognitív mechanizmusok minőségében beálló változások minden olyan munkavégzés során problémát jelenthetnek, ahol a különböző információk súlyozásának fontos következményei vannak (pl. az egészségügyben vagy veszélyes üzemekben). Ráadásul a fent kifejtett, alacsony hatalmi szinttel járó feldolgozási hatékonyságromlás egyúttal a fennálló társas-társadalmi hierarchia stabilizálásában is közrejátszhat, hátráltatva az egyént a pozícióváltás vagy kitörés felé vivő viselkedések jobb színvonalú kivitelezésében is (Smith és mtsai, 2008).

### **1.2.3. A hatalom társas megismerésre gyakorolt hatása**

Hatalmi helyzetben a társas információk feldolgozása is megváltozik. Kipnis (1972) egyik korai megfigyelése, hogy a nagyobb hatalommal rendelkezők mások teljesítményéről úgy nyilatkoznak, hogy az jobban köszönhető az ő hatalmuknak, mint a teljesítményt felmutatók tényleges erőfeszítéseinek. A mások teljesítését érintő attribúciós folyamatok a hatalom birtoklói esetében tehát énközpontúvá válnak. Azt, hogy a hatalombirtoklók saját hatásukat hajlamosak túlértékelni, friss kutatások is megerősítik. Ezek a vizsgálatok arról számolnak be, hogy a kísérletes úton megemelt hatalomérzet fokozza az észlelt kontroll mértékét, még olyan esetekben is, amelyekben a hatalombirtokosnak nincs ráhatása a kimenetekre. Az észlelt kontroll növekedése tehát csak illuzórikus. A hatalomra előhangolt személyek például egy kisösszegű nyereség reményében szívesebben dobnak maguk egy dobókockával, mintsem rábíznák ezt a kísérletvezetőre, továbbá nagyobb arányban gondolják úgy, hogy van némi ráhatásuk a gazdaság alakulására, illetve hogy egyéni szavazatukkal jobban befolyásolhatják a választások kimenetét is stb. (Fast, Gruenfeld, Sivanathan és Galinsky, 2009).

A megemelkedett hatalmi szint mások nagylelkűségének őszinteségét is megkérdőjelezi. A nagylelkű cselekedetek instrumentális, cinikus attribúciója emellett csökkenti a hatalommal rendelkezők hálaérzetét, kapcsolati bizalmát és viszonzási vágyát is. Mindezek súlyos következményekkel járnak még az olyan tartós és közeli kapcsolatokban is, mint például a házasság, amelyben a párjuknál többet kereső felek, éppen a szívességek cinikus attribúcióján keresztül, kisebb mértékű kapcsolati elköteleződést élnek meg (Inesi, Gruenfeld és Galinsky, 2012).

A társas kogníciók kutatása terén jelentős érdeklődést váltott ki a hatalomnak a pontatlan személyészleléssel, illetve a sztereotipizálással való kapcsolata is (pl. Fiske, 1993; Guinote és mtsai, 2010). A társas kogníció a hatalmi szint emelkedésével gyorsabbá, automatikussá, heurisztikákra inkább alapozóvá válik, amely Fiske (1993) érvelése szerint annak köszönhető, hogy a hatalommal bírók kevésbé motiváltak másokra figyelmet fordítani, hiszen kimeneteik felett saját maguk rendelkeznek nagyobb befolyással. Ez a csökkent motiváció tehát a másoktól való kisebb fokú függésnek köszönhető. Attól függően, hogy a hatalom milyen egyéb helyzeti és személyi tényezőkkel társul, az is elképzelhető, hogy a másokra való odafigyelés a túlterheltség vagy a túlzott dominanciaigény miatt is csökken (Fiske, 1993). A kisebb fokú figyelem viszont a sztereotípiák használatának kedvez. Újabb kísérleti eredmények a hatalomnak az implicit előítéletességet erősítő hatását is kimutatták, amely a stigmatizált csoport automatikus negatív értékelésében is megmutatkozott (Guinote és mtsai, 2010).

A társas figyelem hatalombirtoklással történő változását a Galinsky, Magee, Inesi és Gruenfeld (2006) által végzett vizsgálatok eredményei is megerősítik. Kísérleteikben a hatalmi helyzetbe való behelyezkedés rontotta az érzelmek helyes azonosításának és a spontán perspektívaváltásnak a képességét is. Utóbbi többek között abban nyilvánult meg, hogy a hatalmi helyzetben lévők mások reakcióinak megítélésekor kevésbé számították le a saját, általuk előzetesen birtokolt, helyzetre vonatkozó ismereteiket.

A kognitív funkciók változásával kapcsolatos eredmények rövid bemutatásakor már láttuk, hogy a hatalommal bíró személyek esetében a cél szempontjából irreleváns információk feldolgozása gátoltabb (pl. Smith és mtsai, 2008). Hasonlóképpen, a cél szempontjából irreleváns társas információk sem számítanak sokat a nagyobb hatalmú személyeknek. A hatalommal rendelkezőknek ezt a sajátosságát Gruenfeld, Inesi, Magee és Galinsky (2008) mutatták ki, amikor megállapították, hogy a hatalom birtokosai másokat jellemzően a saját céljaik által meghatározott hasznosságuk alapján közelítenek meg, azaz objektifikálnak. A fölérendelt helyzetben lévők számára mások tehát eltárgyasulnak, és az adott helyzetben elérhető célok és vágyak kielégítésének eszközeivé válnak.

#### 1.2.4. A hatalom viselkedési szándékra és viselkedésre gyakorolt hatása

Az előző szakaszokban bemutatott vizsgálatok szerint a hatalom a pszichológiai működésekben olyan változásokat állít be, amelyek természetesen a társas viselkedésre is kihathatnak. Az alábbiakban néhány olyan vizsgálatot idézünk, amelyekben a hatalom a viselkedést vagy a viselkedési szándékot befolyásolta.

Az egyik ilyen empirikus tanulmány a hatalomnak a célkitűzésre és célkövetésre gyakorolt hatásáról számol be. Guinote (2007c) négy vizsgálatot tervezett annak bemutatására, hogy a hatalom megléte fokozza a célokkal konzisztens módon való cselekvés képességét. A hatalom a célkövetés számos fázisára hatással van. A fölérendelt helyzetben lévők döntéskészebbek, a reakcióik mikéntjéről és megkezdéséről is gyorsabban döntenek. A gyorsabb cselekvési elköteleződés mellett valamivel kitartóbban próbálkoznak a megoldhatatlan feladatok megoldásával is. Amellett, hogy a megoldással hosszabb ideig próbálkoznak, próbálkozásaik során rugalmasabbak, több megközelítéssel is próbálkoznak. A viselkedések végrehajtási szándékát a hatalom azonban nem befolyásolta (Guinote, 2007c).

De Dreu és Van Kleef (2004) tárgyalási helyzetben figyelték meg az információkereső stratégiák hatalomtól függő változását. Eredményeik szerint a kisebb hatalommal rendelkező vizsgálati személyek több diagnosztikus, eldöntendő kérdést tesznek fel kemény tárgyalónak feltételezett partnereiknek, hogy ezáltal növeljék az amúgy alacsony kontrolljukat. Ez az eredmény összhangban van Fiske-nek (1993) azzal az elgondolásával, amely szerint a hatalom nélküli személyek a bejósolhatóság és saját kontrolljuk növelése érdekében motiváltabbak a pontosabb információk begyűjtésére. A szerzők további érdekes eredménye, hogy a kisebb hatalommal rendelkező személyek érzékenyebbnak bizonyulnak az együttműködési vagy versengési szándékukat kipuhatolni szándékozó sugalmazó, *nem* diagnosztikus kérdésekre, amelyek befolyásolják a tárgyalás kimenetével kapcsolatos igényeiket is. Attól függően, hogy a kérdés a kis hatalmú személy együttműködési vagy versengési szándékára vonatkozik-e, a személy elvárásai is rendre csökkennek vagy növekednek. Ez a hatás diagnosztikus kérdések, illetve a nagy hatalmi feltételben résztvevő személyek esetében nem kifejezett (De Dreu és Van Kleef, 2004).

Egy másik kutatás eredménye szerint a hatalom eltérő szintjei arra is hatással vannak, hogy a személyek különböző tömeg- vagy pénzbecslési feladatokban mennyire támaszkodnak az adott feladattal kapcsolatban már tapasztalatokkal rendelkező személyek korábbi becsléseire. A hatalommal nem rendelkező személyek becsléseikben inkább adtak a tapasztalt „tanácsadói” válaszokra, míg a hatalom birtokosai jelentősen alulsúlyozták azokat döntéseikben. A hatást a versengés és önbizalom növekvő érzése közvetítette. Ha viszont a hatalom képviselői úgy tudták, hogy a kísérlet egy későbbi részében együtt kell működniük a javaslattevővel, az előbbi hatás mérséklődött, és a becslési feladatban jártas személy válaszait döntéseikben inkább figyelembe vették (Tost, Gino és Larrick, 2012). Önbizalmukat tehát nem helyezik hosszú távú érdekeik elé.

Ismertek olyan kutatási eredmények is, amelyek szerint a hatalom által beállított viselkedésváltozások nem függetlenek a személyek egyéni alaptulajdonságaitól. Chen és munkatársai (2001) például arról számoltak be, hogy az önérdelvezérelt vizsgálati személyek hatalmi előhangolás után feladatelosztási helyzetben énkiszolgálóbb döntéseket hoznak, és összességében hosszabb időt igénybevevő feladatokat hagynak feltételezett kísérleti partnerükre, mint a közösségi irányultságú személyek. Úgy tűnik tehát, hogy bizonyos esetekben a hatalom megemelkedett mértéke az eleve meglévő vonásoknak a társas viselkedést bejósoló erejét is növeli.

A hatalom viselkedésre kifejtett hatásait nemcsak személyiségünk befolyásolhatja, de olyan helyzeti tényezők is árnyalhatják, amelyek az aszimmetrikus kontroll (azaz hatalom) mellé az adott társas kontextusban társulnak (pl. elismertség, tisztelet stb.). Fast, Halevy és Galinsky (2012) egy olyan vizsgálatot terveztek, amelyben nemcsak a hatalom mértékét manipulálták, hanem azt is, hogy a hatalom alacsony vagy magas szintje megfelelő mértékű státuszon nyugszik-e. Ennek megfelelően a vizsgálati személyeknek a kimeneteket érintő kontrollja mellett a fedőtörténetben azt is manipulálták, hogy a vizsgálati személy olyan szerepet tölt-e be egy feladatban, amelyre mások felnéznek és tisztelnek, vagy sem. Ezután a személyeknek egy olyan listáról kellett tetszőleges számú (de legalább 1) cselekvést kijelölniük feltételezett partnerüknek a kísérletet követő nyereménysorsoláson való részvétel feltételeként, amelyen megalázó és kevésbé megalázó feladatok szerepeltek. Az eredmények azt mutatták, hogy a státusz nélküli hatalom gátlástalanabbá tesz: az alacsony státusszal társuló magas hatalom feltételben lévők adták ki a legtöbb megalázó feladatot. Fast és Chen (2009) a hatalmi pozícióval együttjáró agresszív megnyilvánulásokat vizsgálva jutott hasonló eredményre. A hatalommal rendelkező személyek agresszív tendenciája akkor nő, amikor magukat az adott területen, mely

vonatkozásában hatalommal rendelkeznek, inkompetensnek látják. Ezért a hatásért az ego-sérelem lehet felelős, az agresszió mértéke ugyanis csökken, ha a személyek önértékelése valamilyen módon támogatást nyer.

### **1.3. A hatalom birtoklásának vagy hiányának pszichológiai következményeit integráló elméleti keretek**

Az alábbiakban a hatalom eltérő mértékének változatos pszichológiai hatásait magyarázó elméletek főbb megállapításait tárgyaljuk. A kifejtésre kerülő három elmélet megállapításai jó keretet nyújtanak a fentiekben bemutatott kutatási eredmények integrálásához, azonban nagymértékben különböznek abban, hogy a hatalmi hatásokat a megközelítő-gátló rendszerek (Keltner és Mtsai, 2003), kognitív funkciók (Guinote, 2007a) vagy inkább a társas reprezentációk szintjén (Magee és Smith, 2013) magyarázzák.

#### **1.3.1. A hatalom megközelítés/gátlás elmélete (*Approach/Inhibition Theory of Power* – Keltner és Mtsai, 2003)**

Keltner és munkatársai (2003) áttekintő munkájukban az addig felhalmozódott elméletek alapján elvárásokat fogalmaztak meg a hatalom társas következményeire vonatkozóan, és összefoglalták az ezeket az elvárásokat igazoló kutatások eredményeit. Modelljüket részben a *hatalom metamorfóziselmélete* (Kipnis, 1976) inspirálta, amely szerint a hatalom nemcsak a befolyásnak kitett célszemélyek viselkedését módosíthatja, hanem a befolyásoló attitűdjeit és értékeit is. Ennek megfelelően az ismétlődő hatalomgyakorlástól a hatalom birtokosai egyre önteltebbé válnak, ez az alárendeltek lebecsüléséhez vezet, ami következképpen rontja a kapcsolatok minőségét is (Kipnis, 1976, 2001). Keltner és munkatársai (2003) ugyanakkor ennél jóval szélesebb körű hatalmi hatásokkal is számolnak modelljükben, amelynek felállításához a metamorfóziselméletnél általánosabb és újabb keletű elméletekre is támaszkodnak.

A hatalom megközelítés/gátlás elméletének legfőbb elvárásai egyrészt Gray (1982, 1987, 1990, 1991) ideglettani megközelítés és gátlás elméletéből, másrészt Higgins (1997, 1999) promóció- és prevenció-orientációs önszabályozási fókusz elméletéből erednek. A viselkedéses megközelítő rendszer (Behavioural Approach System, BAS) aktivációja, illetve a promóciófókusz a megközelítő viselkedéseket, a pozitív kimenetekre és jutalmakra való nagyobb fogékonyságot, míg a viselkedéses gátló rendszer (Behavioural Inhibition System, BIS) aktivációja, illetve a prevenciófókusz a biztonsági szükségletek kielégítésére való törekvést, az elkerülő viselkedéseket és a negatív kimenetekre való fogékonyságot teszi valószínűbbé. Keltner és munkatársai (2003) rámutattak, hogy bár az egyének által birtokolt hatalom szintjét személyiségbeli, diádikus, csoporton belüli és csoportok közötti változók egyaránt alakíthatják, az alacsony és magas hatalmi pozíciók társas következményei a megközelítés és gátlás mentén rendszerezhetők. Elvárásaik szerint a hatalmi pozíció a viselkedéses megközelítő rendszert és a promóciófókuszú, annak nélkülözése pedig a viselkedéses gátló rendszert és a prevenciófókuszú működéseket, viselkedéseket aktiválja.

A fentieknek megfelelően a hatalom nagyobb szintjétől megközelítő, az alacsonytól pedig gátló érzelmi, kognitív és viselkedéses következmények várhatóak. A hatalom révén az erőforrásokhoz való hozzáférés és nagyobb fokú szabadság a pozitív érzelmek megéléséhez, a jutalmakra való nagyobb odafigyeléshez, automatikusabb kognitív működéshez, illetve az egyéni állapotok és/vagy vonások által vezérelt viselkedések kivitelezéséhez vezet. A hatalom nélkülözése azonban az erőforrásokhoz való hozzáférés gátoltságával és egyéb kötöttségekkel is jár, ez pedig a negatívabb érzelmek megéléséhez, a fenyegetettség által kiváltott nagyobb fokú figyelemhez, szisztematikusabb kognitív működéshez, illetve legátoltabb viselkedéshez vezet (Keltner és mtsai, 2003). A Keltner és munkatársai (2003) által vázolt modellnek a különböző hatalmi szintekhez kapcsolódó elvárásait a következőképpen foglalhatjuk össze (lásd az 1. táblázatot):

**1. táblázat.** Megközelítés és gátlás az eltérő hatalmi szintek függvényében (Keltner és mtsai, 2003, illetve Fiske, 2005 nyomán)

Pszichés működések	A hatalom mértéke	
	<i>Kicsi</i>	<i>Nagy</i>

<b>Megélt érzelmek minősége</b>	negatív	pozitív
<b>Figyelmi fókusz</b>	fenyegetés, büntetés	jutalmak
<b>Információfeldolgozás</b>	szisztematikus, kontrolált	automatikus
<b>Társas viselkedés</b>	gátolt	kevésbé gátolt

Keltner és munkatársai (2003) az addig felhalmozódott kutatási megfigyelésekkel alá is támasztották elvárásaikat, bár ők maguk is elismerték, hogy bizonyítékaik néhány esetben csak közvetettek. Az azóta eltelt mintegy 10 év során is számos olyan eredmény született, amelyek jól beilleszthetők ebbe az elméleti keretbe. Az érzelmek megélésével, a végrehajtó funkciókkal és a társas viselkedéssel kapcsolatban mi is áttekintettünk néhány olyan új kutatási eredményt, amelyek igazolni látszanak a Keltner és munkatársai (2003) által megfogalmazott várakozásokat (lásd pl. Chen és mtsai, 2001; Langner és Keltner, 2008; Willis és mtsai, 2011 eredményeit). Hirsh, Galinsky és Zhong (2011) a megemelkedett hatalmi szint társas viselkedésbeli következményeit, legyenek azok akár proszociálisak, akár antiszociálisak, szintén a viselkedéses megközelítő rendszer aktivációjában látják. Érvelésük szerint a hatalom által aktivált viselkedéses megközelítő rendszer azáltal csökkenti a versengő válaszlehetőségek hozzáférhetőségét, hogy kiemeli a szituációban legkiugróbb reaklási módokat. Ugyanakkor léteznek olyan megfigyelések is, amelyek nehezen illeszthetők be a Keltner és munkatársai (2003) által vázolt modellbe, amely tehát a megemelkedett hatalmi szinttől nagyobb fokú azonnali jutalomfókusz és kisebb mértékű büntetésre való érzékenység vár. Megállapítást nyert például, hogy a megnövekedett hatalomszinttel rendelkezők a jutalmakkal kapcsolatban nem feltétlenül csak az azonnali kielégülésre törekednek, sőt, az általános tendenciával szemben kevésbé értékelik le a jövőbeni jutalmakat, és nagyobb mértékű megtakarításokról számolnak be (Joshi és Fast, 2013). E jelenség magyarázatára a hatalom egy újabb keletű elméletének kifejtésekor, az 1.3.3. szakaszban visszatérünk.

### **1.3.2. A hatalom „irányított figyelem” elmélete (*Situated Focus Theory of Power* – Guinote, 2007a, 2010)**

Ennek a Guinote (2007a, 2010) által leírt elméletnek a lényege, hogy a hatalom egy szűk tartományú, erősen szelektív figyelmi fókuszot állít be, amely a szituációban elsődlegesen

aktiválódott konstrukciókra irányul, míg a hatalom hiánya nagyobb kiterjedésű, szélesebb, többféle ingerrel dolgozó figyelmi fókuszhoz vezet. A hatalom tehát befolyásolja az egyén figyelmi és célrendszerét, ez pedig úgy lesz hatással az egyén viselkedését meghatározó motivációkra és információfeldolgozási módokra, hogy az a helyzet kulcsingerein alapuló ítéletalkotást és viselkedést fogja előmozdítani.

Guinote (2010) szerint a hatalom eltérő szintjei az önszabályozó folyamatokat változtatják: mivel a nagyobb hatalommal járó kontroll könnyebbé teszi a vágyott kimenetek elérését, a hatalmi pozícióban lévő személy figyelmét a szituáció fontos és központi aspektusainak (a saját szükségleteknek, a cselekvési lehetőségek számbavételének) szentelheti, míg a hatalommal nem rendelkező személy a kimenetek feletti nagyobb kontrollvágya miatt az információk számos forrására figyel, ami csökkentheti az egyéni hatékonyságot. Ez az automatikus és mély feldolgozás szintjén is érvényes lehet, azaz attól függően, hogy a személy hatalmi helyzetben van-e vagy sem, a helyzet által másként rögzített észlelési és gondolkodásmóddal fordul az aktuális szituáció felé. A hatalom irányított figyelem elméletét a 2. ábra illusztrálja.

*mély feldolgozási szint*



*automatikus szint*

**2. ábra.** A hatalom irányított figyelem elmélete (Guinote, 2010, 146. oldal alapján)

Érdeemes kiemelni, hogy Keltner és munkatársai (2003) a megemelkedett hatalmi szinttől még jellemzően automatikusabb feldolgozást, az alacsony hatalmi szinttől pedig szisztematikusabb társas megismerési működéseket vártak. Ugyanakkor az irányított figyelem elmélete azt is elképzelhetőnek tartja, hogy a hatalom a helyzet által automatikusan aktivált

egyéni önszabályozási szükségletekre adott válaszként erősebb figyelmi kontrollt idéz elő, ha a helyzet által aktivált célok azt megkívánják (lásd pl. Guinote, 2007b; Smith és mtsai, 2008). Elképzelhető tehát, hogy míg az alacsonyabb hatalommal bírók számos forrásból (köztük nem relevánsakból is) gyűjtenek információt a helyzetek megoldásához, addig a hatalmi helyzetben lévők – a situációk kívánalmaitól függően – a részletekre fókuszálnak vagy éppen a helyzethez felülnézetből közelítenek. A hatalommal rendelkezők részéről az automatikus és alapos információfeldolgozási módok helyzethez történő, rugalmas illesztése Guinote (2007a, 2010) elméletének egy nagyon fontos újdonsága.

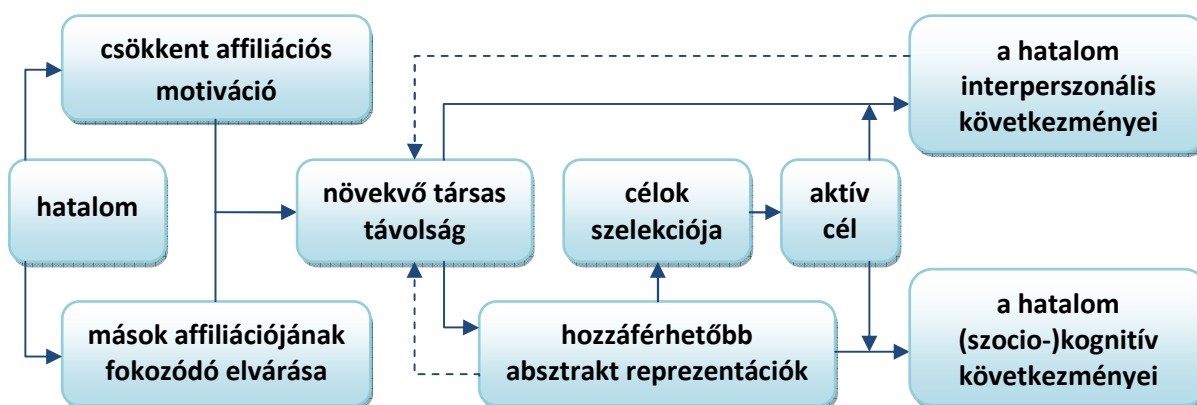
Mivel ebbe az elméleti keretbe nemcsak a hatalom különböző szintjei, hanem gyakorlatilag a helyzetek változatossága is be van építve, a hatalomkutatás nagyon változatos eredményei is jól értelmezhetővé válnak, mint például a fenti kognitív és viselkedéses kutatási irányzatok eredményei is (lásd pl. Guinote és mtsai, 2010; Smith és mtsai, 2008; Willis és mtsai, 2011). Keltner és munkatársai (2003) gyanakszanak ugyan a hatalomnak a másokat eltárgyasító hatására, elméleti keretükhöz jól illeszkedő empirikus támogatást nem találnak, és a hatalomnak a célkövetésben beálló változásokat irányító hatásáról is csak érintőlegesen nyilatkoznak. Az objektifikációt, illetve a célok megragadásában és követésében megfigyelhető változásokat dokumentáló eredmények (Gruenfeld és mtsai, 2008, illetve Guinote, 2007c) igazán jól értelmezhetővé az irányított figyelem elméleti keretében válnak.

### **1.3.3. Az absztrakt-konkrét reprezentációs szintek elméletének megjelenése a hatalommal összefüggő jelenségek magyarázatában (Magee és Smith, 2013)**

A hatalom Magee és Smith (2013) által leírt társas távolság elmélete (*Social Distance Theory of Power*) a hatalmi szintek változatos hatásainak magyarázatában két alapelvet ötvöz. Az első alapelv szerint az egyének közötti aszimmetrikus függőség (ahogy a hatalmat pl. Dépret és Fiske, 1993 alapján Magee és Smith is megragadják) a társas távolság szubjektív megélését attól függően befolyásolja, hogy az egyén az aszimmetrikus kapcsolat vagy interakció melyik oldalán helyezkedik el. Fiske 1993-as munkáját alapul véve Magee és Smith (2013) úgy vélik, hogy a nagyobb hatalommal bíró személy kevésbé éli meg a kisebb hatalmú interakciós partnertől való

függést, ez pedig csökkenti a kis hatalmú személy irányában megnyilvánuló motivációját az affiliációra. Ugyanakkor az alárendelt szerepben lévő személy szükségleteinek a kielégítése nagyban függ a hatalom birtokosától, aki e szükségletkielégítő képességével gyakran tisztában is van, és számít is kisebb hatalommal bíró interakciós partnerei affiliációs erőfeszítéseire.

A fentiekből következik, hogy a nagyobb hatalmú nagyobb, a kisebb hatalmú kisebb távolságot él meg a kapcsolatban. A hatalom ezen a megnövekedett távolságérzeten keresztül az absztraktabb mentális reprezentációkat teszi hozzáférhetőbbé. Ez az elmélet második alapelve. Magee és Smith (2013) ezt az alapelvet Trope és Liberman (2010) absztrakt-konkrét reprezentációs szintek elméletére (*Construal Level Theory*) építi, amelynek lényege, hogy a nagy pszichológiai távolság legkülönbözőbb formái (idő, téri, társas stb.) az absztrakt reprezentációs szintet hívják elő, mivel azok kevésbé fednek át az egyén saját aktuális szubjektív tapasztalásával. A Magee és Smith (2013) által leírt elmélet folyamatmodelljét a 3. ábra mutatja be.



**3. ábra.** A hatalom társas távolság elmélete (Magee és Smith, 2013 alapján)

Magee és Smith elmélete szerint a hatalom fokozza a társas értelemben vett távolság érzését. Ez a megállapítás empirikus megfigyelésekkel is alátámasztható. A hatalom és társas távolság kapcsolatát vizsgáló egyik kísérletben például a legitim hatalmi pozíciójukat felidéző személyek úgy nyilatkoztak, hogy szívesebben dolgoznának egyedül egy szókereső feladaton. A hatalom, részben a fokozott én-alkalmasság, rátermettség és önállóság (*self-sufficiency*) érzetén keresztül is, növelte a másokkal szembeni társas távolságot (Lammers, Galinsky, Gordijn és Otten, 2012). Magee és Smith (2013) szerint a társas távolság e növekvő érzete lehet felelős azért, hogy a hatalmi helyzet az információk absztraktabb feldolgozásához, növekvő

célselekciónhoz és következésképpen fokozott célvezéreltséghez vezet (Magee és Smith, 2013). A hatalom pszichológiai következményeit tárgyaló *1.2. részben* bemutatott érzelmi, kognitív és viselkedéses kutatási eredmények ebben az elméleti keretben is jól értelmezhetők (pl. De Dreu és Van Kleef, 2004; Gruenfeld és mtsai, 2008; Guinote, 2007c; Stillman és mtsai, 2007).

A megemelkedett hatalmi szint pszichológiai következményeit Magee és Smith (2013) minőségük alapján két nagyobb csoportba sorolják. A hatalom *interperszonális* hatásai között találjuk például a csökkent perspektívaváltási és érzelemazonosítási képességet (Galinsky és mtsai, 2006), vagy a tárgyalási helyzetekben megnyilvánuló információkeresésnek a hatalom szintjétől függő különbözőségeit (De Dreu és Van Kleef, 2004). A hatalom *(szocio-)kognitív* hatásai érhetőek tetten többek között a hatalommal rendelkezőknél megfigyelhető nagyobb fokú célorientáltságban (Guinote, 2007c), szubjektív magabiztosságban (Fast és mtsai, 2009; Tost és mtsai, 2012), instrumentális személyézelésben és objektifikációban (Gruenfeld és mtsai, 2008), vagy előítéletességben is (Guinote és mtsai, 2010). Az elkülönítés messzemenően indokolt. A társas távolság ugyanis *közvetlenül* is alakítja a hatalom interperszonális következményeit, melyek aztán visszahatnak és fenntartják a társas távolság érzetét, ezzel is erősítve a hatalmi kapcsolatokat jellemző aszimmetrikus társas távolságot.

A hatalom által megnövelt társas távolság érzetének társas-kognitív hatásai azonban inkább *közvetettek*: a társas távolság az absztrakt reprezentációs szinteken *keresztül* fejt ki társas-kognitív hatásait. E mediációs szerepükön túl a hozzáférhetőbb absztrakt reprezentációk szintén visszahatnak és megerősítik a társas távolság megélését. Az absztrakt reprezentációk hozzáférhetőbbé válása ugyanakkor *célselekcións mechanizmusokat* is beindít; az így aktiválódott célok pedig moderálják egyrészt a társas távolság érzetének a hatalom interperszonális következményeire, másrészt az absztrakt reprezentációknak a hatalom társas-kognitív következményeire gyakorolt hatásait (lásd a *3. ábrát*, Magee és Smith, 2013).

Ez az elmélet – ahogyan azt megalkotói is kiemelik – bizonyos tekintetben a Keltner és munkatársai (2003) által megfogalmazott elmülethez képest közvetlenebb és teljesebb értelmezési keretet ad a hatalmi szintek változatos pszichológiai következményeinek magyarázatához, sőt, például az önkontroll szintjének kérdésében a két elmélet ellentétes várakozásokat fogalmaz meg. A hatalmi pozícióban lévőktől Keltner és munkatársainak (2003) modellje az önkontroll csökkent szintjét várja, mert elmülejük szerint a hatalom túlzottan is nagy jutalomfókuszú és a büntetésre való kisebb érzékenységet állít be, míg Magee és Smith (2013)

elmélete nem, mert nézetük szerint a fölérendelt célok követése ellenállóbbá teszi a személyt a rövidtávú jutalmak csábításával szemben. Arról, hogy a hatalommal rendelkezők ilyen értelemben kevésbé rövidlátók, a hatalomnak az intertemporális döntéseket befolyásoló hatását vizsgáló kutatások is beszámolnak (Joshi és Fast, 2013). Mint azt korábban is említettük, a megnövekedett hatalomszinttel rendelkezők kevésbé értékelik le a jövőbeni jutalmakat, sőt, éves keresetüktől, szocioökonómiai státuszuktól, nemüktől stb. függetlenül nagyobb mértékű megtakarításokról is beszámolnak. A Joshi és Fast (2013) által javasolt és kimutatott mögöttes mechanizmus szerint a hatalom fokozza az egyén „jövőbeli selfhez” való kapcsolódását, és ez vezet el az azonnali jutalmakkal szembeni ellenállás növekedéséhez. A „jövőbeli self” élménye feltételezhetően szintén az absztrakt reprezentációk hozzáférhetőségének kedvez.

E hatalom társas távolság elmélete olyan további pszichológiai jelenségek magyarázatát is megkísérli, amelyek a hatalom „megközelítés/gátlás” és „irányított figyelem” elméleteiben nem kaptak kifejezett hangsúlyt. Például a társas összehasonlítás során a hatalommal rendelkezők nem annyira érzékenyek a társas összevetés általuk fontosnak nem tartott, de a helyzetben elérhető információira (Johnson és Lammers, 2012), amely Magee és Smith (2013) szerint szintén a megnövekedett társas távolság érzésének következménye.

## **1.4. A hatalom kísérletes kutatásának implikációi**

A disszertáció első szakaszában célunk az volt, hogy egyrészt áttekintsük a szociálpszichológia hatalomról való gondolkodásának és hatalomkutatásának történeti változását, másrészt szemelvényeket mutassunk be a különböző hatalmi szintek sokrétű pszichológiai következményeit példázó kísérletes kutatási eredményekből. A pszichológiai következmények között egyaránt szóltunk a hatalom érzelmekre, kognitív működésre és társas viselkedésre gyakorolt hatásairól. Áttekintő szakaszunk végén a hatalom pszichológiai hatásait integráló, a hatalom jelenlegi kutatási irányzatának arcát meghatározó elméleti kereteket is bemutattuk.

A hatalommal kapcsolatos pszichológiai megfigyelések nemcsak azért fontosak, mert a hatalmi különbségek számtalan társas interakciónkat áthatják (Fiske és Berdahl, 2007), hanem azért is, mert számtalan fontos gyakorlati implikációval is bírnak. Szervezetpszichológiai szempontból például a döntések minőségének és a szervezeti teljesítménynek a javítása

érdekében átgondolható, hogy a hatalom által indukált célvezéreltség milyen esetekben vezet a helyzethez illeszkedő, annak kulcsingereire inkább támaszkodó döntéshozatalhoz (pl. Joshi és Fast, 2013; Smith és mtsai, 2008; Smith és Trope, 2006). A szervezeti túlkapasok megakadályozása érdekében az is megfontolandó, hogy milyen körülmények között vezet a hatalom gátlástalan viselkedésmódokhoz (pl. elismertség, kompetencia vagy státusz hiányában – lásd Fast és Chen, 2009; Fast és mtsai, 2012).

A laikus ember a hatalom társas megismerésre és társas viselkedésre gyakorolt hatásait gyakran látja borúlátóan, inkább a negatív hatásokat, például a barátságtalanságot vagy az immoralitást hangsúlyozva (Fiske, Cuddy, Glick és Xu, 2002; Kay és Jost, 2003). Érdekes lehet a szociálpszichológusoknak a társadalmi kommunikációban azt is hangsúlyozni, hogy a vezetők, a nagyobb hatalommal rendelkezők szükségszerűen nagyobb rálátással, absztraktabb módon közelítenek a problémákhoz, és ha hatalmi pozíciójuk szakmailag legitimált, ez hozzásegíti őket a jobb problémamegoldáshoz.

Ezzel együtt azt is érdemes hangsúlyozni, hogy a kontroll, legyen szó munkavégzésről, tanulásról, gyógyulásról vagy állampolgári viselkedésről, a kisebb hatalmúakat is segíti abban, hogy céljaikat sikeresebben elérjék, koncentráltabb figyelmet fordítva magára a feladatra. Például a munkavállalók ésszerű szervezeti felhatalmazása javíthatja a szervezeti teljesítményt is (lásd Smith és mtsai, 2008).

Azt is látjuk azonban, hogy a hatalmi különbségek csökkentése ellen számos, a hatalmi különbségeket konzerváló mechanizmus hat, ami megnehezíti a hatalmi különbségek hatásairól való tudásnak a társadalmi gyakorlatban történő hasznosítását. Tárgyalási helyzetben a kiegyenlítetlen erőviszonyok könnyen vezethetnek az önbeteljesítő jóslatok valóra válásához, amennyiben a kisebb hatalommal bíró fél ténylegesen érzékenyebb az együttműködési szándékára vonatkozó kérdésekre, amelyek az elérhető kimenetekkel kapcsolatos elvárásait csökkentik (lásd De Dreu és Van Kleef már idézett 2004-es munkáját). A kis hatalommal bírók, akik között talán kevesebb az önérdékvezérelt személy, akik céljaik elérésében kevésbé hatékonyak, illetéknéppen kevésbé esélyesek, hogy hatalmi pozícióba kerüljenek, talán hiába kerülnek erősebb pozícióba, személyes tulajdonságaik gátat szabhatnak a hatalmi hatások érvényesülésének. Mivel önérdékből nehéz, és még rásegítéssel is akadályoztatott a kis hatalmú személyeknél a nagyobb hatalmi szerep fölvétele, ez sokakat arra a gondolatra juttathat, hogy az

alárendelt szerepet hordozók maguk ragaszkodnak alárendelt szerepükhöz, elfogadván azt a dolgok rendjének.

A jövőbeli kutatások számára továbbra is megfontolandó lehet, hogy a hatalom pszichológiai hatásainak kutatásában jellemzően domináló helyzeti hatalommanipuláció mellett a stabil hatalmi attitűdök és általános hatalomérzet (pl. Anderson és Galinsky, 2006) pszichológiai működést befolyásoló szerepére is egyre több figyelem irányuljon. Érdemesnek tartjuk tehát a kísérletes kutatásokba fokozott figyelemmel bevonni a hatalomreleváns személyiségtényezőket is (pl. machiavellizmus, hatalomvágy, dominanciaigény, pszichológiai hatékonyság). Az ilyen kutatások azt a dinamikus folyamatot is feltárhatják, hogyan kerülnek hatalmi szerepkörbe azok, akik egyrészt hatalmi attitűdjeiknél fogva jobban szeretnének, másrészt a kínáló helyzetben többet is tesznek meg e cél elérése érdekében.

## **2. AZ INSTRUMENTÁLIS ÉS HATALMI ATTITŰDÖK PSZICHOLÓGIÁJA, DISZPOZICIONÁLIS HÁTTERŰK ÉS DÖNTÉSHOZATALT ALAKÍTÓ HATÁSAIK**

A disszertáció előző részében áttekintését adtuk annak a jelentős szakirodalmi irányzatnak, amely a hatalom pszichológiai következményeit a hatalmi szerepek szemszögéből láttatja. Nem állíthatjuk, hogy a disszertáció *III/1. fejezetében* is idézett kutatások egy része ne számolna a stabilabb hatalmi beállítódás hatásával, sőt, számos esetben a szerzők igyekeznek felvetéseiket nemcsak kísérleti manipulációval, de a személyek által megélt tartósabb hatalmi szint letapogatásával is alátámasztani (lásd pl. Inesi és mtsai, 2012; Joshi és Fast, 2013). Mindazonáltal arányaiban szerénynek tűnik ez utóbbi megközelítést alkalmazó, azaz a személyiségtényezők szerepével is számoló kutatások száma. Mint láttuk, a hatalomnak például az epizodikus vagy szemantikus előhangolása önmagában is olyan pszichológiai változásokat eredményez a kognitív és társas működésben, amely az egyének kiértékelését és viselkedését instrumentálisabbá és célorientáltabbá teszi (pl. De Dreu és Van Kleef, 2004; Gruenfeld és mtsai, 2008; Guinote, 2007c; Magee és Smith, 2013).

Ebben a fejezetben javaslatot teszünk két olyan személyiségtényezőnek a hatalmi szereppel együtt történő vizsgálatára, amelyek a szakirodalmi megfigyelések alapján is joggal

hozhatók összefüggésbe az instrumentalitás, hatalom és célvezéreltség témaköreivel. Az előzőekben bemutatott hatalmi hatásokhoz hasonlóan az instrumentális attitűdök fokozottabb megnyilvánulását és a saját célok fölérendeltségét várjuk a machiavellista nézetekkel egyetértő, illetve társas értékorientációjukban nem proszociális személyektől. A következőkben ezért az instrumentális attitűdök diszpozicionális hátterét, a machiavellizmusban és a társas értékorientációban jelenlévő egyéni különbségeket tekintjük át, amelynek fő fókuszát a témánk szempontjából releváns kísérletes stratégiai helyzetekben megfigyelhető különbségek adják. A kapcsolódó kutatási megfigyelések részletezése előtt, röviden szólunk a hatalmi attitűdökben és motivációban jelenlévő egyéni különbségek főbb pszichológiai megközelítéseiről is.

## 2.1. A hatalom egyéni motivációs háttere

Jelen disszertáció az eddigiekben a hatalmat, mint az interakciók fontos strukturális jegyét kezelte, és mutatta be a hatalmi pozíció gyakran automatikus pszichológiai következményeit. Természetesen nemcsak abban nem vagyunk egyformák, hogy mekkora hatalommal rendelkezünk interakcióinkban, hanem abban sem, hogy mennyire értékeljük a hatalmat vagy mennyire hajt bennünket annak megszerzése. (Sőt, mint azt korábban kifejtettük, az, hogy mit vált ki belőlünk a hatalom, attól sem független, hogy milyen személyes vonásokkal rendelkezünk – Chen és mtsai, 2001.)

A hatalmi motiváció kutatásában a hatalom nem mint a kapcsolatok puszta strukturális jegye jelenik meg (lásd pl. Fiske és Berdahl, 2007), hanem olyan (akár implicit) hajtóerőként, amely a cselekvőt a más személyekre vagy csoportokra való ráhatás, a befolyásolás vagy kontroll irányába tereli (Fodor, 2009; Winter, 2010). Ahogyan arra McClelland és Burnham (1976) is rámutattak, még a vezetői pozíciót betöltők sem egyformák – fontos egyéni különbséget jelent köztük például az, hogy hogyan viszonyulnak a hatalomhoz. A szerzők a hatalmat „mindenekfelett” fontosnak tartó vezetőket hatékonyabbnak találják a szervezeti célok elérésben és a csapatszellem kialakításában éppen azért, mert figyelmüket nem pusztán az affiliációra vagy saját teljesítményükre és esetleges megítélésükre, hanem a körülöttük lévők befolyásolására és a hatalom megszilárdítására fordítják.

Attól függően, hogy ez a szándékolt ráhatás milyen formát ölt, és hogyan változtatja meg a hatalom célpontjának érzéseit, gondolatait és viselkedését, különböző hatalomhoz kötődő jelenségekről beszélhetünk. A spektrum széles: az inspirációtól és a karizmatikus vezetéstől kezdve, a meggyőzésen vagy ellenőrzésen át a dominanciáig vagy kizsákmányolásig is tarthat. Nemcsak a lehetséges kimenetek tekintetében változatos a hatalmi motivációhoz kapcsolódó jelenségek tárháza, de a hatalmi motívummal rendelkezőkhöz kapcsolt tulajdonságok tekintetében is. Dominánsnak, asszertívnak lenni vagy a háttérből irányítani más és más egyéni különbségeket jelölnek, olyan tulajdonságokat, amelyeknek természetesen kapcsolati következményeik is vannak (Winter, 2010).

A dominancia a személyközi kapcsolatok egyik fontos meghatározója; az erre való igény tekintetében valóban nagyon különbözőek vagyunk. A dominanciának az interperszonális diszpozíciók közötti kiemelkedő helyét támasztja alá, hogy az interperszonális diszpozíciók és viselkedések rendszerezésének és összevetésének egyik népszerű modellje, az Interperszonális Kör (*Interpersonal Circumplex*) modell két, egymásra merőleges tengelye közül az egyik éppen az önérdek-érvényesítés tengelye (*agency*), amely a dominanciától a szubmisszív behódolásig tart (Locke, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012). Ez a tengely tulajdonképpen a társas hatalom, kontroll és státusz iránti igényt jeleníti meg (Barefoot és Boyle; 2009; Locke, 2011). A másik tengely a pozitív kapcsolatok fenntartásának igényét jelölő közösségi beállítódás (*communion*). Ebben a kétdimenziós térben az interperszonális diszpozíciók elhelyezhetők és összevethetők egymással. (E modellel kapcsolatban további részletekbe egyelőre nem bocsátkozunk. A disszertációban bemutatásra kerülő 3. vizsgálatunknak a háttérét részben ez a modell adja majd, így praktikusabbnak látjuk, hogy a további részletekre később, az instrumentális attitűdöket meghatározó diszpozíciók kifejtése után, az értekezés III/2.6. részében térjünk vissza.)

Winter (2010) is felhívja a figyelmet arra, hogy nagyok az egyéni különbségek abban, ki mennyire szeretne hatalmat birtokolni. Winter a hatalomhoz való viszonyulásban jelenlévő egyéni különbségek elemzésének számos szintjét felveti, amelyeket a szociológiai és politikatudományi megközelítésektől a pszichológiai megközelítések felé haladva helyez el egymás mellett. A hatalom többek között pozicionális szinten a betöltött státuszban is megragadható (Winter szerint a státusz maga a kikristályosodott hatalom), de a hatalomgyakorláshoz nélkülözhetetlen készségek az elemzésnek már egy másik szintjét jelentik. A szubjektíven megélt hatalomérzet elemzését, amely ráadásul nem feltétlenül jár együtt például a szervezeti hierarchiában elfoglalt tényleges vezetői pozícióval (Domhoff, 2002), már a

pszichológiai megközelítések között helyezi el. A hatalom gyakorlásáról vallott nézetek és értékek tanulmányozását szintén a hatalommal kapcsolatos egyéni különbségek fontos aspektusaként jelöli meg. A hatalomhoz való viszony érték- és hiedelemszinten történő megragadásában olyan egyéni változók mérését tartja indokoltnak és szükségesnek, mint a tekintélyelvűség (Altemeyer, 1996, 2006), a társadalmi dominancia orientáció (Sidanius és Pratto, 2005), vagy a machiavellizmus (Christie és Geis, 1970).

A továbbiakban a machiavellizmussal, mint a hatalmi attitűdök egyik megnyilvánulási formájával kapcsolatos szakirodalomnak a témánk szempontjából fontosabb vonulatait részletezzük. Kutatási kérdéseink a stratégiai döntéseknek a hatalmi szerep és a személyiség általi meghatározottságát érintik, így a következő szakaszokban elsősorban azokra a szakirodalmi megfigyelésekre szorítokozunk, amelyek a machiavellizmusnak, mint a hatalom fokozott értékelésének (Winter, 2010) a stratégiai döntéseket befolyásoló hatásáról számolnak be.

## 2.2. A machiavellizmusról, általában

Talán kevés olyan fogalmat tart számon a pszichológia, amelynek gyökerei olyan régmúltra nyúlnak vissza, mint a machiavellizmusé. A fogalom ihletője Niccolò Machiavelli, korának egyik legnagyobb hatású gondolkodója volt, aki *A fejedelem* című, 1513-ban írt művében Urbino későbbi hercegét, Lorenzo di Piero de' Medici-t látja el a hatalom megszerzésére és gyakorlására vonatkozó tanácsokkal (a hivatkozott magyar kiadás megjelenésének éve: 1991). Tanácsai között szerepel többek között a nyájasság és barátságosság a szövetségesek iránt, akikkel ugyanakkor szembe lehet és kell is fordulni, ha az érdek úgy kívánja (Bereczkei, 2003, 2009; Machiavelli, 1513/1991).

A machiavellizmusról szóló viselkedéstudományi megközelítéseknek két nagyobb irányzata különíthető el. Az evolúciós megközelítés a machiavelliánus intelligenciára, mint a túlélést és a gének továbbadását segítő stratégiára tekint. A főemlősöknél tett megfigyelések alapján elmondható, hogy a machiavelliánus intelligencia hipotézis számos ezt biztosító viselkedési stratégiát foglal magában. A célok megvalósításához és a saját érdekek érvényesítéséhez olyan stratégiákra van szükség, amelyeket tulajdonképpen már Machiavelli is felvetett: szükség van a csoportbeli kapcsolatok és szövetségek fenntartására vagy a csoport által

felhalmozott ismeretek felhasználására éppúgy, mint mások megtévesztésére és manipulálására (Bereczkei, 2003, 2009; Byrne és Whiten, 1997).

A machiavellizmus viselkedéstudományi megközelítésének másik vonulatát a személyiség- és szociálpszichológia uralja. A machiavellizmus fogalma a pszichológiában Christie és Geis 1970-es meghatározó gyűjteményes munkája, a *Studies in Machiavellianism* című kötet nyomán szilárdult meg. Értelmezésükben a machiavellizmus olyan viselkedési formát jelöl, amelyben mások, mint a saját célok elérésének eszközei jelennek meg, és akik a célok elérése érdekében manipulálhatók (Christie és Geis, 1970; Jones és Paulhus, 2009; Wilson és mtai, 1996). Ennek megfelelően alakítják ki e tulajdonság mérésére a Mach-IV kérdőívet (részleteit lásd az értekezés vizsgálatokat leíró IV/1.2. részében), amely hosszú évtizedekre meg is határozza a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mérését (Jones és Paulhus, 2009).

A machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyeket (akikre a továbbiakban a szakirodalomban is megszokott módon „magas Mach”-ként, a kevésbé egyetértőkre pedig „alacsony Mach”-ként is hivatkozunk) egyszerre jellemzi egy speciális világnézeti, gondolkodásbeli stílus, illetve az ehhez társuló speciális motívumok követése és viselkedési taktikák alkalmazása (Bereczkei, 2009; Jones és Paulhus, 2009; Paál, 2011). Nem egydimenziós jelenségről van tehát szó, hanem egy összetett magatartási jellegről, amelynek számos kognitív és társas vetülete van (Bereczkei, 2009). A következőkben ezek rövid összefoglalását adjuk.

A machiavelliánus nézetekkel egyetértők gondolkodásmódját a cinikus világnézet és a pragmatikus moralitás jellemzi. A „cél szentesíti az eszközt”-típusú, opportunista felfogásmód a magas Mach-ok sajátja, akiket az eredménytelenség és a nem hatékony működés jobban zavar az igazságtalanságnál. Gyakran racionálisak, haszonelvűek, az egyes helyzetekben az optimális és hatékony megoldásokat keresik (Christie és Geis, 1970). A machiavellistáknak a másokkal kapcsolatos attitűdje inkább negatív, másoktól nem várnak etikus viselkedést, ugyanakkor mások etikátlan viselkedésével szemben, kissé projektív módon, egyébként toleránsabbak is (munkahelyi kontextusban erre példákat Mudrack 1993-as írása tartalmaz). Felfogásuk szerint érdekesebb másokat kihasználni, minthogy mások használják ki őket, így már az interakciók kezdetén készek hideg fejjel gondolkodni és másokat kihasználni (Bereczkei, 2009). Morális kiértékeléseikben meglehetősen rugalmasak és pragmatikusak: az etikátlan viselkedést követő kisebb fokú lelkiismeret-furdalásról és nagyobb fokú etikátlan viselkedési szándékról számolnak be (Bass, Barnett és Brown, 1999; Jones és Kavanagh, 1996; Mudrack, 1993). Etikai

nézőpontjaikat inkább a relativizmus, semmint az idealisztikus elképzelések vezérlik (Leary, Knight és Barnes, 1986). Cinikus világnézetük abban is megnyilvánul, hogy nemcsak kevésbé bíznak másokban, de másoknak a rossz cselekedeteket követő sajnálkozását őszintétlennek látják, velük szemben agresszívebben lépnek fel (Harrell, 1980).

Értékeik és motívumaik tekintetében elmondható, hogy a machiavelliánus nézeteket kevésbé valló személyekhez képest a magas Mach-ok kedvelik a sikert, a pénzt, a hatalmat (Jones és Paulhus, 2009), mások felülmúlását és a másokkal való versengést, illetve a bármi áron történő győzelmet (Ryckman, Thornton és Butler, 1994; Stewart és Stewart, 2006). Inkább hajtják őket a dominanciához tartozó értékek, mint pl. a kompetencia, a teljesítmény vagy a hatalom; kevésbé az olyan morális és közösségi értékek, mint pl. az altruizmus, a lojalitás vagy a becsületesség (Trapnell és Paulhus, 2012). Ahogyan Jones és Paulhus (2009) is kiemelik, ez a jellegzetesen önző érték- és motivációs profil is támogatja a magas Mach-ok jellemzően instrumentális beállítódását, a hatalomra és jólétre való törekvés ugyanis az instrumentális előnyöket hosszú távon biztosíthatja.

A fentiek alapján sem meglepő, hogy a magas Mach-ok az interakciós partnereiket is instrumentálisan, az elérendő célok megvalósításához szükséges eszközként közelítik meg, akik manipulálhatók, vagy szükség esetén ki is zsákmányolhatók (Bereczkei, 2003, 2009; Fehr, Samson és Paulhus, 1992; Jones és Paulhus, 2009; McIlwain, 2003). Önérdekük érvényesítéséhez hajlamosak mások manipulálására, és ebben gyakran sikeresek is. Az általuk alkalmazott manipulációs taktikák igen változatosak. A helyzettől függően gyakran folyamodnak meggyőzéshez, taktikai önfeltárulkozáshoz vagy megpróbálják elnyerni mások bizalmát (Fehr és mtsai, 1992), de ügyesen manipulálják mások érzéseit és gondolatait vagy élnek a megtévesztés és benyomásformálás eszközével (Falbo, 1977; Kumar és Beyerlein, 1991). Hajlanak a pozitív énbemutatás és benyomásformálás tudatos alkalmazására, és azt elfogadott eszköznek is tekintik például állásinterjúk esetében (Lopes és Fletcher, 2004). Nem jellemző, hogy versenyelőnyre negatív benyomáskeltés, például az inkompetencia színlelésével tennének szert (erre éppen az alacsony Mach-ok hajlamosabbak – Shepperd és Socherman, 1997). Ennek hátterében állhat egyrészt az, hogy a magas Mach-ok erős dominanciaigényével nehezen fér össze a gyengeség látszata, másrészt az is, hogy a negatív benyomáskeltés formáit a magas Mach-ok nem tartják eléggé hatékony befolyásolási taktikának (Jones és Paulhus, 2009). Másokban valóban képesek jó benyomást kialakítani: videofelvételek alapján független megítélők a magas Mach-okat megnyerőnek, kompetensnek, okosnak, ambiciózusnak,

magabiztosnak, dominánsnak, és kevésbé önzőnek jellemzik (Cherulnik, Way, Ames és Hutto, 1981), hosszú távú interakciós partnerekként (pl. barátként vagy bizalmasként) azonban kevésbé kedveltek (Wilson, Near és Miller, 1998).

Az interakciós partnerek manipulációjára való hajlammal összefügg a mások kizsákmányolására irányuló szándék is, amely a machiavellizmusnak szintén központi eleme, és kifejezetten változékony, az ismételt interakciókat nélkülöző körülmények között, rövidtávon nyereséges stratégia (Jones és Paulhus, 2009; Wilson és mtsai, 1996, 1998). Egy szimulált vezető-beosztott helyzetben megállapítást nyert például, hogy a gyanakvóbb főnöktől a vizsgálati alanyok többsége lopott. Ugyanakkor az alacsony Mach-okhoz képest a magas Mach-ok valószínűbben és nagyobb összegeket tettek el, ha a főnök nem volt gyanakvó és kevésbé ellenőrizte a személy tevékenységét a szimuláció során (Harrell és Hartnagel, 1976). Úgy tűnik tehát, hogy az alacsony Mach-ok hajlamosabbak a bizalmat etikusabb, a bizalmatlanságot etikátlanabb magatartással viszonzni, azaz a „szemet szemért” stratégiát követni, míg a magas Mach-ok jobban hajlanak a helyzet kihasználására, ha az érdekükben áll és a lebukás esélye kicsi (Wilson és mtsai, 1996). A lehetséges viselkedési alternatívák közül tehát nem morális alapon, hanem inkább racionálisan, a költségeket és hasznokat mérlegelve választanak.

A machiavelliánus személyiségről a fentiek alapján egy erősen negatív kép rajzolódhat ki, ugyanakkor nem szabad elfeledkezni arról, hogy nem a rosszindulat, sokkal inkább egyéni érdekeik hajtják őket – mely érdekek történetesen egybe is eshetnek az interakciós partner(ek) vagy a közösség érdekeivel. Bár idegeneknek valóban kevésbé ajánlják fel segítségüket (Bereczkei és mtsai, 2007), képesek együttműködni, még ha e mögött inkább a hírnév megszerzése (Bereczkei és mtsai, 2010) vagy a társak bizalmának elnyerése a valós cél (Czibor és Bereczkei, 2010). Mivel a hatalmat valóban fontosnak tartják, céljaikat pedig kettős erőbedobással úzik, gyakran válnak kedvelt vezetővé (főként pl. csoportok közötti konfliktusok esetén), akinek sikeréből mások is részesednek (Jones és Paulhus, 2009; McClelland és Burnham, 1976; Wilson és mtsai, 1998). Megállapítást nyert például, hogy az emberek azokat az amerikai elnököket tartják igazán sikeresnek (egészen a kezdeti időtől számolva), akiket egyben a legmachiavellistábbnak is tartanak (Deluga, 2001).

Ebben az alfejezetben számos olyan megfigyelésre hivatkoztunk, amelyek tanulsága szerint a machiavelliánus karaktert sok ponton olyan gondolkodásmód és viselkedés jellemzi, amelyet a hatalmi szerep maga is kivált (pl. önzőbb, haszonelvű viselkedés, racionálisabb

érdekkövetés). Ez utóbbiak a doktori dolgozat III/1. részében kerültek kifejtésre. A disszertációban bemutatott kutatásunkban egy olyan kísérletes játékban, az ún. *ultimátumjátékban* vizsgáltuk a résztvevők viselkedését, amelyet egyrészt a viselkedéses játékelmélet is gyakran használ a társas preferenciák megragadására, másrészt a játékbeli szerepek véleményünk szerint a hatalmi szint tekintetében is eltérnek. Ezzel a kísérletes játékokban betöltött szerepek társas vonatkozásaira is felhívjuk a figyelmet, amellyel a szociálpszichológia hozzájárulhat a stratégiai döntéshozatalban megfigyelhető egyéni különbségek viselkedéses játékelméleti tanulmányozásához. A következő szakaszban először általánosságban szólnunk a stratégiai döntéseket kutató viselkedéses játékelméletről és a kísérletes játékokról, majd azokat a szakirodalmi megfigyeléseket idézzük, amelyekben a stratégiai döntéseket a kutatók a machiavellizmus, mint hatalomreleváns személyiségvonás bevonásával vizsgálták.

### **2.3. A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés hatása a kísérletes játékokban mutatott viselkedésre**

A stratégiai helyzetekben hozott döntéseket, amelyekben az érintett felek kimenetei egymástól kölcsönösen függenek, a viselkedéses játékelmélet kutatja. A viselkedéses játékelmélet megközelítésében eltér a teljesen racionális döntéshozó és evolúciós modellek feltételezéseitől, és empirikus adatokat igyekszik gyűjteni arról, ahogyan az emberek döntéseiket stratégiai helyzetekben meghozzák. Ezzel a megközelítéssel, a társas preferenciáknak, a stratégiai gondolkodásnak és a stratégiai helyzetekben lezajló tanulási folyamatoknak a vizsgálatával a viselkedéses játékelmélet pszichológiai ismeretekkel is erősíti a játékelméletet (Gächter, 2004). Az életben előforduló stratégiai helyzetek igen komplexek, ennek megfelelően a felek által a kölcsönös függőség helyzetében választott egyéni stratégiák is sokféle formát ölthetnek, a szervezeti célok követésétől a háborús tervekig. A szemben álló felek által elérni kívánt kimenetek szintén sokfélék lehetnek, olyanok, amelyeket a felek bármilyen oknál fogva értékesnek tartanak (pl. a vállalati nyereség, a győzelem, de a viselkedéses játékelmélet a társas hasznokat is ebbe a körbe sorolja) (Camerer, 2003b).

A laboratóriumi körülmények között lebonyolított kísérletes játékok, bár számos megszorítással élnek, megfelelő eszközei a stratégiai döntések és társas preferenciák vizsgálatának. A valós élethelyzetekhez képest a játékbeli partnerek itt nem ismerik egymást, a döntéseket jellemzően anonim módon hozzák. A választható alternatívák a játék általában egyszerű, absztrakt módon megfogalmazott „szabálykönyvében” rögzítettek, a kommunikációs lehetőség gyakran hiányzik (a döntéseket számítógép közvetíti). A szociálpszichológiai kérdések kísérletes kutatása gyakran igényli a kísérletben résztvevők megtévesztését – a kísérletes játékokban ez nem szokás. A játékban meghozott döntések alapján a résztvevőket kifizetik. Ennek oka, hogy legyenek a személyeknek akár nagyon eltérő preferenciáik, a pénzbeli ösztönzők a legtöbb ember észleletében ugyanolyan értékűek, így legalább ebben a tekintetben preferenciáik kontrolláltak (Camerer és Fehr, 2004; Gächter, 2004).

Ahogy Camerer és Fehr (2004) fogalmazzák: „ezeket a lecsupaszított helyzeteket nem azért használják, mert életszerűek (nem azok)” (p. 58). Az egyik ilyen leegyszerűsített helyzetre példa a *diktátorjáték* (Kahneman, Knetsch és Thaler, 1986), amelyben adott két játékos: egy valamilyen mértékű erőforrással rendelkező „diktátor”, aki dönthet arról, hogy megosztja-e erőforrását (és ha igen, milyen arányban) a másik féllel, akinek a döntést, legyen az bármilyen, el kell fogadnia. A diktátorjáték alkalmas az altruista motiváció (pl. az anonim módon történő jótékonyági felajánlások) azonosítására: a megfigyelések szerint bár a „diktátorok” körülbelül kétharmada nem osztja meg az erőforrást, harmaduk 10-50%-os felajánlást tesz (Gächter, 2004). A kísérletes játékok előnye a preferenciák megragadásában legalább kettős. Egyrészt e leegyszerűsített helyzetekben hozott döntések, mint jó viszonyítási pontok, összevethetők olyan döntésekkel, amelyek hasonló logikájú helyzetekben vagy e helyzetek módosított verzióiban (pl. kommunikációs lehetőség biztosításával) születnek. Másrészt ezek a helyzetek számos természetes élethelyzetet modellálhatnak (többek között pl. a fogolydilemma az árversenyeket, a közjavak dilemma az adózást, az ultimátumjáték a tárgyalások utolsó lépését stb.) (Camerer és Fehr, 2004).

Nem szokatlan, hogy ezekben a kísérletes játékokban a viselkedéses közgazdaságtannal és a gazdaságpszichológiával foglalkozó kutatók különböző egyéni tulajdonságokat is mérnek, és keresik ezek hatását a stratégiai döntéshozatalban. A játékelmélet egyensúlyi megoldásai mögött a teljesen racionális, a saját választásait a másik legjobb (vagyis hasznot maximalizáló) választásaihoz igazító ember képe húzódik. A viselkedéses játékelmélet azonban már számol azzal, hogy egyrészt az emberek nem is feltétlenül akarnak mindig hasznot maximalizálni,

másrészt erre nem is feltétlenül képesek. A stratégiai gondolkodás képességbeli meghatározói alatt legfőképp mindazokat a képességeket szokás érteni, amelyek lehetővé teszik, hogy a másik fejével gondolkozzunk vagy visszafelé következtessünk. Ilyen például a rövid távú memória kapacitása (Devetag és Warglien, 2003), a számok világában való jártasság (Camerer, Ho és Chong, 2003), vagy a jó mentalizációs képesség is (Ohtsubo, 2002, idézi Ohtsubo és Rapoport, 2006). Utóbbi hatását magunk is vizsgáltuk egy olyan kísérletes játék alkalmazásával, amely az eszkalációra lehetőséget adó konfliktushelyzetet mintázza (Bolle, Tan és Zizzo, 2010), és megállapítottuk, hogy a jobb mentalizációs képességű személyek, elfogadva a másikkal az ártó viselkedését követő békülő kezdeményezését, könnyebben vetnek véget a konfliktus kínálta bosszúspirálnak (Kovács, Pántya, Bernáth, Máth és Hidegkuti, 2012).

Mindazonáltal a stratégiai gondolkodás gyakorlata nem lehet független magára a stratégiai gondolkodásra irányuló motívumoktól, szándékoktól sem. Ezt felismerve számos kutatás számol az instrumentális ösztönzők kívánatosságára vonatkozó értékelések és attitűdök stratégiai gondolkodásra ösztönző szerepével és döntéseket befolyásoló hatásával. A machiavellizmussal kapcsolatos elvárások sokszor fogalmazódnak meg úgy, hogy a nyereség és a morál közötti dilemmát a machiavellisták hajlanak a nyereség javára eldönteni. Ennek megfelelően a machiavellizmus egyéni mértékét is a vizsgálat tárgyává tevő kísérletes kutatások a machiavelliánus nézeteket vallóktól önzőbb, önérdék-érvényesítőbb viselkedést várnak. Miközben számos eredményt tudunk amellel felsorakoztatni, hogy ez így van, számos olyannal is tudunk élni, ami erre rácsáfol.

A megfigyelések egy része *fogolydilemma-helyzetekben* hozott döntések vizsgálatából ered. A fogolydilemma, mint a társas dilemmahelyzetek kétszemélyes „prototípusa”, a résztvevőket az egyéni és a közös érdek érvényesítésének mérlegelése elé állítja: kettejüknek együtt összességében az a legelőnyösebb, ha mindketten együttműködnek, de a legjobban az jár, aki a nem együttműködő alternatívát választja a másik kooperatív döntése mellett (Bereczkei, 2009; Kelley és Mtsai, 2003; Mérő, 2002). A játék lehet egy- vagy többkörös, és a döntések meghozhatók egyszerre, azaz a másik fél döntésének ismerete nélkül (szimultán játék), vagy e döntés ismeretében (szekvenciális játék). A pszichopátia „Machiavelliánus egoizmus” alkálóján például magasabb pontot érnek el azok a személyek, akik egykörös szimultán fogolydilemma-helyzetben kevésbé működnek együtt, és azok is, akik szekvenciális fogolydilemma-helyzetben egyrészt kevésbé kezdeményeznek együttműködést (azaz kevésbé bíznak a másikban), másrészt kevésbé is viszonyozzák az együttműködő választ (Curry és Mtsai,

2011). Az együttműködés hiányát támogató eredmények ismétlése (a hivatkozott esetben pl. húszkörös) fogolydilemma-játékban azonban elmaradnak (Rilling és mtsai, 2007), bizonyára azért, mert a stratégiai fölény ott pontosan az együttműködésben rejlik. Vannak azonban olyan megfigyelések is, amelyek szerint az alacsony Mach-okhoz képest a magas Mach-ok többkörös *társas dilemmahelyzetek* (amelyekben szintén az egyéni és közös érdekek ütközése a mérlegelés tárgya) első köreiben együttműködnek, majd kivonulnak a helyzetből, illetve nagyobb haszonra is szert tesznek (Czibor és Bereczkei, 2010, 2011).

A machiavellisták stratégiai döntéseit *diktátorjátékokban* is vizsgálták (a játékot néhány bekezdéssel feljebb bemutattuk). Szintén az önérdek erősebb képviselője derül ki abból, hogy a machiavellisták ezekben a helyzetekben kisebb ajánlatokat tesznek: a felajánlott összeg és a Mach-IV pontszámok közötti korreláció negatívnak mutatkozott (Spitzer és mtsai, 2007).

A diktátorjátékhoz hasonló kísérletes helyzet az *ultimátumjáték*, ebben azonban az elosztó ajánlatát fogadó fél rendelkezik a véleménynyilvánítás (vétó) jogával: ha úgy gondolja, elutasíthatja az elosztó által felkínált összeget, ebben az esetben azonban senki nem kap semmit. Ha elfogadja az ajánlatot, az elosztó által felkínált arányban részesülnek az erőforrásból (Bereczkei, 2009; Güth, Schmittberger és Schwarze, 1982; Pántya és Kovács, 2011). Az ultimátumjátékban az elosztók általában 30-50%-os részesedést ajánlanak fel, és a 20% alatti ajánlatokat a fogadók az esetek felében visszautasítják (Camerer, 2003a, 2003b; Camerer és Fehr, 2004; Straub és Murnighan, 1995). Ilyen vagy nagymértékben hasonló helyzetekben (ahol pl. a fogadó fél saját erőforrásából áldozva eltérő mértékben büntethette az ajánlattevőt, ha az számára nem fair ajánlatot adott) a machiavelliánus nézeteket vallók óvatos elővigyázatossága jelenik meg: magasabb ajánlatokat tesznek, hogy bebiztosítsák az alku létrejöttét (Curry és mtsai, 2011; Spitzer és mtsai, 2007). Megállapítást nyert az is, hogy fogadói szerepben gyakrabban fogadják el az alacsonyabb ajánlatokat, mint az alacsony Mach-ok, legalábbis egykörös ultimátumjáték esetén (Meyer, 1992). Egy módosított ultimátumjátékban, amelyben a döntést megelőzően lehetőséget adtunk arra, hogy a felek egy rövid, internetes beszélgetést folytassanak, megállapítottuk, hogy a beszélgetés során tett esetleges konkrét ígéreteikhez meghozott döntéseikben az alacsony Mach-ok nagyobb arányban tartották magukat (Kovács, Kovács, Pántya és Papp, 2013).

Az eddigiek alapján úgy tűnik tehát, hogy a machiavellisták nagyobb különbséget tesznek a rövid és hosszabb távú stratégiai interakciók között (lásd pl. a fogolydilemma-helyzetekben

kapott eredményeket), illetve jellemzően opportunisták. Hajlanak mások kihasználására, ha nem kell büntetéstől tartaniuk, de együttműködőek, ha büntetésre számíthatnak.

Azt, hogy a személyek mennyire bíznak egymásban, és mennyire hajlanak a viszonzásra, a *bizalomjátékokban* vizsgálható. A bizalomjátékban az első lépést tevő fél dönt arról, hogy a nála lévő pénzösszeget megosztja-e, és ha igen, milyen arányban. A második játékosnál ez az összeg megtöbbszöröződik, majd ő hozhat döntést arról, hogy a már felszorozott összegből mennyit ad vissza az első játékosnak (Bereczkei, 2009; Berg, Dickhaut és McCabe, 1995). Gunthorsdottir, McCabe és Smith (2002) bizalomjátékban erősítették meg a machiavellisták viszonzásának alacsonyabb mértékét, azonban ugyanebben a tanulmányban a szerzők arról is beszámolnak, hogy a Mach-IV skálán magasabb pontot elérő személyek bizalmi szintjükben nem különböznek az alacsonyabb pontot elérőktől. A Gunthorsdottir és munkatársai (2002) által prezentált eredménynek szöges ellentétjét közölték Burks, Carpenter és Verhoogen (2003), akik úgy találták, hogy a felajánlások tekintetében a magas Mach-ok kevésbé bíznak az alacsony Mach-oknál és kisebb összegeket ajánlanak fel társuknak, ugyanakkor a magas Mach-ok nem bizonyultak kevésbé bizalomraméltónak, mint az alacsony Machok (azaz viszonzták a felajánlásokat).

Számos egyéb olyan eredmény is napvilágot látott, amelyek fényében átgondolandónak tűnik a magas Mach-ok végtelen immoralitása, vagyis az, hogy a nyereség érdekében gátlástalanul képesek lennének bármire. Ha a bizalomjátékban a második döntést hozó, vagyis a bizalommal illethető személy a játékot megelőzően ígéreteket tehet, a magas Mach-ok nem szegik meg inkább az ígéreteiket, mint az alacsony Mach-ok (Baumgartner, Fischbacher, Feierabend, Lutz és Fehr, 2009). Sőt, olyan eredményekről is olvashatunk – még ha kissé el is távolodunk a viselkedéses játékelméleti megfigyelésektől –, amelyek szerint a magas Mach-ok bizonyos szempontból akár még kifejezetten korrektek is. Az egyik ilyen vizsgálatban befolyásolási stratégiákat ismertettek meg a személyekkel, köztük olyan aszociális stratégiákat is, mint a célozgatás vagy megtévesztés útján történő kijátszás. A megismert stratégiákat aztán egy tárgyalásban a rájuk jellemző módon kellett használni, és meglepő módon a magas Mach-okról kiderült, hogy a legritkábban alkalmazzák ezeket az aszociális stratégiákat (Grams és Rogers, 1990). A szerzők tapasztalataikból arra jutottak, hogy a magas Mach-ok, bár igen motiváltak abban, hogy meggyőzésükben eredményesek legyenek, igyekeznek társaikkal kapcsolatban maradni, és tartózkodnak az olyan viselkedéstől, mely rosszállást eredményezhetne. A magas Machok nemcsak, hogy másokkal szemben nem hajlandóak akármire, de önmagukkal szembeni

cinizmusuk sem derül ki ultimátumjátékbeli fogadói viselkedésükből: ha a fogadói szerepben előre meg kell adniuk, hogy melyik az a minimális ajánlat az elosztótól, amelyet már elfogadnak (elfogadási küszöb), e küszöbök semmivel nem alacsonyabbak az alacsony Mach-ok elfogadási küszöbeitől (Curry és mtsai, 2011). Ez az eredmény azonban ellentmond a magas Mach-oknak az alacsony elosztói ajánlatokkal kapcsolatos opportunizmusáról tett megfigyelésnek, amelyre néhány bekezdéssel korábban hivatkoztunk (Meyer, 1992).

A fentiekben kifejtett kevésbé következetes szakirodalmi megfigyelések alapján nem könnyű általános konklúziót levonni a machiavelliánus nézeteket valló személyek stratégiai viselkedésével kapcsolatban. Úgy tűnik, az esetek többségében önérdekelt és haszonelvű döntéseket hoznak, amelyben egyaránt figyelembe veszik, hogy mit és milyen áron nyerhetnek (pl. Curry és mtsai, 2011; Spitzer és mtsai, 2007), és ebbe a társas hasznokat is bekalkulálják (pl. Grams és Rogers, 1990). Döntéseiket talán egyfajta stratégiai méltányossággal jellemezhetjük, amelynek fontos eleme, hogy ha az interakciós partner az önérdekkövetésüket az elérhető nyereségek tekintetében megtorolhatja, együttműködőbb döntéseket hoznak, míg ha ennek veszélye nem áll fenn, döntéseik instrumentálissá válnak, és saját érdekeiket igyekeznek érvényesíteni.

Az értékezésben bemutatásra kerülő vizsgálatainkban a machiavellizmus személyiségváltozóján túl egy másik személyiségtényező, a társas értékorientáció hatásait is teszteljük. Egyrészt azért, mert egy olyan személyiségtényezőről van szó, amellyel kapcsolatban a stratégiai méltányosság a szakirodalomban korábban egyértelmű támogatást nyert (van Dijk, De Cremer és Handgraaf, 2004). Másrészt azért is, mert e személyiségtényezőnek az önérdek-érvényesítési és dominanciatörekvési, illetve morális és közösségi beállítódások mentén a machiavellizmussal való elméleti kapcsolódása fölvethető (pl. Liebrand, Jansen, Rijken és Suhre, 1986; Paál, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012).

## 2.4. A társas értékorientációról, általában<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> A társas értékorientáció koncepciójának itt és a következő alfejezetben bemutatott általános összefoglalásában elsősorban az alábbi írásunk bevezető részére támaszkodunk: Pántya J., Kovács, J. (2011). The relationship between social value orientation and strategic thinking. In S. E. G. Lea, D. Crelley, D. Modic, A. Butler, & D. S. Gordon (Eds.), *Proceedings of the 2011 Conference of the International Confederation for the Advancement of Behavioral Economics and Economic Psychology*. Exeter, UK: Washington Singer Press.

A társas értékorientáció kutatása az egyéni és közös érdeket szembeállító, kölcsönösen függő, vegyes motívumú helyzetekben hozott döntések kutatásáig nyúlik vissza, az ilyen döntések mögötti egyéni különbségük után vizsgálódva. A társas interakciókban nagyon gyakoriak az ilyen típusú dilemmák, megjelennek a fogolydilemma-logikájú helyzetekben és a társas dilemmák főbb típusaiban, a közjavak és a megújuló erőforrások dilemmáiban is. Ennek megfelelően az ilyen dilemmákban mutatott viselkedést kutató szakirodalom is nagy (pl. Balliet, Parks és Joireman, 2009; Dawes, 1980a, 1980b; Weber és mtsai, 2004).

Azt, hogy a társas dilemmákban, de elsősorban a fogolydilemmában hozott egyéni döntések mögött alapvető társas preferenciabeli, társas motívumbeli különbségek munkálnak, Messick és McClintock (1968) vetik fel, és válnak a társas értékorientáció koncepciójának megkerülhetetlen hivatkozási pontjává (lásd még Balliet és mtsai, 2009; Eek és Gärling, 2008; Van Lange, De Cremer, van Dijk és Van Vugt, 2007). A társas motívumokra gyakran hivatkoznak társas értékeként, társas értékorientációként és társas preferenciákként egyaránt (Weber és mtsai, 2004). A társas értékorientáció alatt azt a stabil preferenciát értjük, amellyel az egyének a vegyes motívumú, kölcsönösen függő helyzeteket megközelítik, és ahogyan abban saját vagy mások kimeneteit tekintik. Vagyis eszerint az elgondolás szerint az emberek többsége rendelkezik egy viszonylag stabil motivációs vagy stratégiai preferenciával, azaz társas értékorientációval, amely meghatározza, hogy az erőforrások saját maguk és mások közötti megosztásában milyen mintázatokat preferálnak (McClintock, 1978; Messick és McClintock, 1968).

Többféle társas értékorientációs taxonómia is ismert, de az egyik leggyakrabban használt és idézett értékorientációs elkülönítés az értékorientációknak három típusát különbözteti meg (Balliet és mtsai, 2009). Az együttműködő, *proszociális* társas értékorientációval bíró személyek arra hajlanak, hogy a felek közös kimeneteit maximalizálják (vagy minimalizálják a kimenetek különbségét), az *individualista* értékorientációjú személyek saját kimeneteikkel foglalkoznak, és egyáltalán nem vagy csak kismértékben veszik figyelembe a másik nyereségeit, míg a *versengő* orientációjúak a saját és másik kimenetei közötti különbség maximalizálását preferálják (Van Lange, Otten, De Bruin és Joireman, 1997). Mivel az utóbbi két orientációnak közös jellemzője, hogy az ezekkel rendelkező személyeket az egyéni és közös érdekeket egymással szembe helyező interdependens helyzetekben elsősorban saját hasznuk vezérli, az empirikus munkákban is gyakran egy csoportba, az ún. *proszelf* (önérdekvezérlés) kategóriába vonják össze, és döntéseiket, viselkedéseiket együtt elemzik (pl. Eek és Gärling, 2008; Van Lange és mtsai, 1997;

Weber és mtsai, 2004). A társas értékorientáció mérésére a kutatók többféle lehetőséget is kidolgoztak. Ezek mind szinkronban vannak a különböző értékorientációknak a fentiekben adott meghatározásaival (pl. Liebrand és McClintock, 1988; Messick és McClintock, 1968, és újabban Murphy, Ackermann és Handgraaf, 2011), de a többféle mérési lehetőség közül talán az eddig leggyakrabban alkalmazott eszköz a Messick és McClintock-féle elképzelés alapján kidolgozott mérés, amelyet Van Lange és munkatársai (1997) adnak közre. Ezt az eszközt (*Decomposed Games* vagy *Triple Dominance Measure*), amelyben a kitöltőknek saját maguk és partnerük között történő pontok elosztásával kapcsolatos preferenciáikat kell jelölniük, vizsgálatainkban mi is alkalmazzuk, és az első vizsgálatunkhoz kapcsolódó IV/1.2. részben mutatjuk be.

Azt az elképzelést, hogy a társas értékorientáció egy viszonylag stabil, diszpozíciószintű társas preferencia, amely az énfelfogásnak is központi eleme lehet, ma már empirikus adatok is támogatják. Sonja Utz (2004) előhangolást alkalmazó kísérleteiben a független énfelfogásra és a szelf-aktivációs magyarázatra épülő versengő hipotéziseket tesztelte. Az előbbi feltételezés azt jósolja, hogy például az „én” személyes névmással történő előhangolásnak (pl. az ilyen névmások egy szövegben történő bekarikázásának) az individualista beállítódást kellene hozzáférhetőbbé tennie és fokoznia, míg az utóbbi elvárás szerint az előhangolás hatására az alapvető, saját társas értékorientációnak kell erősödnie. Kísérleteiben a résztvevőket a társas értékorientációt mérő eszköz kitöltése után előhangolták, majd egy pontelosztási vagy társas dilemmahelyzetben történő döntéshozatalra kérték. A kapott eredmények alapján az utóbbi, szelf-aktivációs magyarázat tűnt helytállóknak, azaz az énfókuszú előhangolás hatására a résztvevők saját értékorientációja vált kifejezettebbé és vezette döntéseiket.

Szakirodalmi megfigyelések tömege számol be a proszociálisok nagyobb mértékű együttműködéséről és a proszofek nagyobb mértékű önzéséről (lásd pl. Bogaert és munkatársainak 2008-ban megjelent áttekintését, vagy Balliet és munkatársainak 2009-es metaanalízisét). De nem csak a különböző társas értékorientációknak a (főként társas dilemmabeli) viselkedést befolyásoló hatását bemutató szakirodalom gazdag a megfigyelésekben. Azzal kapcsolatban is halmozódott fel tudás, hogy a különböző társas értékorientációk igen eltérő nézeteket vallanak az együttműködésreleváns kérdésekben, legyen szó akár együttműködésről, versengésről, akár a racionális cselekedetekről, vagy az ilyen viselkedéseket választó személyek megítéléséről. Ezt a szakirodalom „*instrumentalitás versus moralitás*” (*might versus morality*) problematikaként emlegeti (Liebrand és mtsai, 1986). A proszociális értékorientációval rendelkezők a viselkedéseket egy értékelő jellegű dimenzión

értelmezik, morális kiértékelési kategóriákat használva (pl. jó-rossz, becsületes, igazságos stb.), míg a proszelvek inkább egy instrumentális dimenzió kategóriáit használják (pl. erős-gyenge, határozott, hatékony, potenciál, mi működik stb.) (Liebrand és mtsai, 1986). A proszociálisok nézete szerint racionális egy viselkedés, ha a közösség érdekét szolgálja, míg az önérdelkezők a racionális cselekvésre egocentrikus módon, saját nyereségeik szempontjából tekintenek (Weber és mtsai, 2004). A proszociális személyek a becsületes emberektől várnak együttműködést, ők az együttműködő döntések mögött az intelligenciát, a proszelvek viszont éppen annak hiányát látják, akik egyúttal a kevésbé intelligensnek gondolt személyektől számítanak nagyobb fokú együttműködésre (Van Lange és Kuhlman, 1994; Van Lange, Liebrand és Kuhlman, 1990).

Egy általunk lefolytatott kérdőíves kutatásban azt vizsgáltuk, hogy a társas értékorientáció hogyan befolyásolja az együttműködésről kialakított benyomásokat (Kovács, Bernáth, Pántya és Papp, 2011). A kitöltők olyan helyzetleírásokat olvastak, amelyekben a szcenáriók szereplője a vázolt együttműködésreleváns helyzet megoldása során vagy odafigyelt partnere szempontjainak megismerésére, vagy nem, illetve az együttműködés vagy eredményre vezetett, vagy nem. A vizsgálati személyeknek a cselekvő viselkedéséről szemantikus differenciálskálákon kifejezett benyomásait mind az eredményesség, mind a másik szempontjainak megismerésére irányuló gesztus, mind a proszociális társas értékorientáció pozitívan befolyásolta. A másik szempontjainak megismerésére irányuló gesztus különösen fontos jelzésnek bizonyult a proszelvek társas értékorientációjú személyek számára: e gesztus megléte esetén az önérdelkező személyek jóval együttműködőbbnek ítélték a cselekvőt, mint e gesztus elmulasztása esetén. Kérdés, hogy e gesztus iránti igény nem hordoz-e a társas szempontokon túl hatékonysági megfontolásokat is? Korábbi kutatások eredményei erre engednek következtetni. Van Prooijen és munkatársai (2008) vizsgálataikban egy jutalommal, értékeléssel járó helyzetben az érintettek hangadási lehetőségét manipulálták: vagy beleszólhattak a döntéshozatali folyamatba, vagy megtagadták tőlük ezt a lehetőséget. Az eredmények szerint a hangadási lehetőség hiányának igazságtalanságészleleti, érzelmi, viselkedési és elégedettségben megmutatózó következményei kifejezettebbek a proszelvek esetében voltak. A szerzők érvelése szerint az eredmények a procedurális igazságosság igénye mögött meghúzódó instrumentális önérdelmotívumot láttatják: a proszelvek valószínűleg azért ragaszkodnak jobban a hangadás lehetőségéhez, mert azon keresztül egyrészt kifejezhetik saját érdekeiket, amellyel a döntések felett nagyobb kontrollt

gyakorolhatnak és végső soron hatékonyabbak lehetnek, másrészt a másik nekik szánt figyelme egyfajta társas jutalomként is megjelenhet.

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a különböző társas értékorientációk eltérő interpretációkat vonnak maguk után: az együttműködők a morális, az önérdekvezéreltek a hatékonyság dimenzióban gondolkodnak inkább. A következő alfejezetben szemelvényeket mutatunk be a társas értékorientációban megfigyelhető egyéni különbségeknek az attitűdökre és viselkedésekre gyakorolt hatásáról. Az alábbiakban idézett empirikus megfigyelések szintén értelmezhetők lesznek a fentiekben részletezett „instrumentalitás versus moralitás” paradigmában.

## **2.5. A társas értékorientációk hatása a társas dilemmákban és a kísérletes játékokban mutatott viselkedésre, és azon túl**

A társas értékorientációk viselkedésbefolyásoló hatásának szintén több évtizedes hagyománya van, amelyet a társas dilemmahelyzetek szempontjából releváns vizsgálatok uralnak. A társas dilemmák, amelyek a *közjavak* előállítását vagy a *megújuló erőforrások* problematikáját mintázzák, könnyen modellezhetők a laboratóriumban. Az előbbi esetében a résztvevők meglévő erőforrásaikat adhatják be egy közös kasszába, ahol az egy bizonyos szorzóval megsokszorozódik, az így előálló összeg pedig a hozzájárulás mértékétől függetlenül visszaosztásra kerül (ez az ún. *give-some* típusú dilemma). A vizsgálatoknak gyakran tárgya a másik típus is: itt a résztvevők körről körre arról dönthetnek, hogy mennyit fogyasztanak egy közös erőforrásból. Miután egyénileg meghozták döntéseiket, a megmaradt erőforrás egy bizonyos mértékben „újraépül” (ez az erőforrás reprodukciós képessége), amelyről informálják a résztvevőket, és új döntési kör indul (ez az ún. *take-some* típusú dilemma). Balliet és munkatársai (2009) több, mint 50 tanulmányból összesen 86 társas értékorientációra vonatkozó hatásnagyságot vontak be metaanalízisükbe, és megállapították, hogy a társas értékorientációk a társas dilemmákban mutatott viselkedésnek jó előrejelzői. Lényegesen nagyobb fokú együttműködés a proszociálisoktól várható. A társas dilemmák mindkét típusában a társas értékorientáció tehát jelentős mértékben befolyásolja az erőforrásokról hozott döntéseket (az értékorientációk együttműködést befolyásoló hatása a közjavak dilemmában mutatkozott erősebbnek).

A proszociálisok nagyobb mértékű együttműködésével, és a prozselfek nagyobb mértékű önzőségével kapcsolatban számos konzisztens eredmény született. A megfigyelések nemcsak laboratóriumi kísérletekből származnak, hanem olyan valódi élethelyzetekből is, mint a környezettudatosság problémaköre, amely az egyéni vagy közös érdek követésére egyaránt lehetőséget adva szintén a társas dilemmák logikáját követi (pl. Kramer, McClintock és Messick, 1986; Liebrand és van Run, 1985; Van Vugt, Meertens és Van Lange, 1995; Weber és mtsai, 2004). Témánk szempontjából a társas értékorientációnak a társas dilemmák fenti két típusában megfigyelhető hatása kevésbé releváns. Ugyanakkor – mivel a hatékonyság versus moralitás kettősében a machiavellizmussal kapcsolódási pontját látjuk – az alábbiakban célszerűnek tartjuk néhány olyan empiria bemutatását, amely a prozselfek instrumentális és a proszociálisok közösségi beállítódását mutatja. Ilyen eredményekkel a társas dilemmák klasszikus értelmezési keretein belül, és azokon túl is találkozunk.

Kimutatták például, hogy munkahelyi körülmények között a proszociálisok nagyobb tekintettel vannak más szervezeti egységek céljaira (Nauta, De Dreu és van der Vaart, 2002), és jobban hajlanak az integratív konfliktuskezelésre (főként, ha proszocialitásuk meg nem alkuvással is párosul – De Dreu, Weingart és Kwon, 2000). Közeli kapcsolatokban a kapcsolati elköteleződés mértékétől függetlenül nagyobb áldozatvállalásra hajlandóak, mely áldozatkészség a prozselfek esetében jelentősen függött az elköteleződés mértékétől (Van Lange, Agnew, Harinck és Steemers, 1997).

Annak, hogy a prozselfeket jobban vezérli a hatékonyság, a proszociálisokat pedig a normakövetés, jó példáját adja Stouten, De Cremer és van Dijk 2005-ös vizsgálata is, amelyben a résztvevők egy olyan társas dilemmában vettek részt, ahol a közös kasszába tett hozzájárulásaiknak el kellett érni egy bizonyos szintet ahhoz, hogy a közös hozzájárulások megsokszorozódjanak, és visszaosztásra kerüljenek a résztvevők között. E közösségi küszöb el nem érése esetén a felajánlások elvesznek. Az ilyen dilemmákban a résztvevők döntéseit az egyenlőségheurisztika vezérli, mert könnyen belátható, mekkora egyéni felajánlásokkal érhető el a küszöb, ha egy adott összeggel mindenki egyenlően hozzájárul (pl. Weber és mtsai, 2004). E szabály mögött azonban igazságossági és hatékonysági megfontolások egyaránt állhatnak. Stouten és munkatársai (2005) kutatásának újdonsága abban állt, hogy e lehetséges megfontolásokat a társas értékorientáció függvényében próbálták meg elkülöníteni egymástól. Ennek érdekében azt vizsgálták, hogyan viszonyulnak a különböző társas értékorientációjú személyek a normaszegéshez? A normaszegés itt abban állt, hogy valaki megsértette az

egyenlőségi szabályt és az elvárható szint alatti hozzájárulást tett, amelynek köszönhetően a csoport nem érte el a közösségi küszöböt. A negatív érzelmi reakciók érthetőek, ugyanakkor valóban megjelenhetnek az igazságtalanság, de a nem hatékony működés bázisán egyaránt. A kutatók a résztvevő személyek felét azonban arról informálták, hogy a csoport sikertelensége ellenére a közjó mégis biztosíthatóvá vált – amely visszajelzés jelentősen enyhítette a proszofek csalódottságát, míg érintetlenül hagyta a proszociálisok szomorúságát és dühét. Azaz a proszociálisok esetében a csoport sikere nem feledteti a normaszegést, ez az eredmény pedig teljes összhangban van azzal a megállapítással, amely szerint a proszociális személyek kiértékelése egy morális/közösségi, míg a proszofeké egy instrumentális/hatékonyági dimenziót követ.

A kutatások egy másik része azt is fölveti, hogy éppen emiatt az alapvető kiértékelési különbség miatt a hatékonyságvezérelt proszofek érzékenyebbek a külső kulcsingerekre és ösztönzőkre, és döntéseikben ezeket jobban figyelembe is veszik (pl. Kramer, 2010; Van Vugt és mtsai, 1995). Egy közösségi küszöböt alkalmazó társas dilemmahelyzetben Kovács és Medvés (2009) a dilemma résztvevőnek a közös hozzájárulás mértékéről eltérő visszajelzéseket adtak azzal a céllal, hogy a személyek hozzájárulásainak észlelt jelentőségét manipulálják. A nagy észlelt jelentőség feltételben a személyeknek azt mondták, hogy a szükséges mennyiségű közös erőforrás bőven, a kis észlelt jelentőség feltételben pedig azt, hogy éppen összejött. Ezt követően újabb döntési kör következett. A nagy észlelt jelentőség feltételben a proszofek emelték hozzájárulásaik mértékét, míg a proszociálisok együttműködő döntését a kapott információk nem befolyásolták. A szerzők egy későbbi kutatásukban (Medvés és Kovács, 2012) környezettudatos kontextusban különböző ösztönző szövegek motiváló hatását vizsgálták, és azt találták, hogy a proszofek érzékenyebbek voltak a külső ösztönzők jelenlétére, és elsősorban a környezetvédelem antropocentrikus aspektusára és a környezettudatos viselkedés nagy észlelt jelentőségére apelláló üzeneteket tartották hatékonyabbnak. Egy másik, környezettudatos kontextust megjelenítő kérdőíves kutatásunkban (Pántya és Kovács, 2013) azt találtuk, hogy a környezettudatos viselkedés kivitelezéséről hozott együttműködő döntéseikben a proszofek hajlamosabbak számításba venni a költségek és külső ösztönzők szerepét (pl. az észlelt jelentőséget vagy a szelektív hulladékgyűjtők távolságát).

Természetesen nem állítható, hogy a proszofek sosem működnének együtt, és a proszociálisok sosem fordulnának el az együttműködéstől (ha a helyzet például bizonytalan, és a proszociálisok úgy látják, kezdeti együttműködésük nem talál együttműködő válaszra,

individualista stratégiára váltanak – lásd pl. Brucks és Van Lange, 2007). Mindazonáltal a fentiekben idézett eredmények szintén azt erősítik, hogy a proszociálisokkal összevetve a hatékonyságfókuszú önérdelvezéreltek értékeléseikben és viselkedésükben hamarabb igazodnak a helyzetek külső ingereihez, és döntéseiket, viselkedésüket ezek figyelembevétel, hatékonyságra törekedve hajlanak megszervezni.

Mindezek alapján azt mondhatjuk, a proszelfek valószínűleg jobban illeszkednek a *homo oeconomicus* elképzelésben megjelenő racionalitás képéhez és a racionális stratégiai döntések meghozatalához. Mint említettük, a társas értékorientáció kutatását a társas dilemmahelyzetekkel való vizsgálódás dominálja, és megállapítottuk, hogy a proszelfek gyakran választják a potyautas stratégiát (Balliet és mtsai, 2009; Weber és mtsai, 2004). Vannak azonban megfigyelések, amelyek a kísérletes játékok egyéb formáiból származnak.

Egyfordulós fogolydilemma-helyzetben a proszelfek például versengőbbnek bizonyultak (pl. Simpson, 2004). Diktátorjátékban, ahol a fogadó félnek semmi ráhatása nincs az erőforrások elosztására, a proszociálisok szintén nagyobb mértékű kooperációt mutatnak: közel 65%-uk legalább erőforrásai felét (vagy többet) adta át játékbeli partnerének, míg ez az arány proszelfek esetében nem érte el a 27%-ot (Israel és mtsai, 2009). A társas értékorientáció automatikus döntésirányító hatásáról számol be az a kutatás is, amelyben a diktátorjátékbeli ajánlatok kognitív terhelés alatt a társas értékorientációtól függtek: a proszociálisok nagyvonalú (50% körüli), a proszelfek mérsékeltebb (30% körüli) felajánlásokat tettek. Azokban a feltételekben, ahol a kognitív kapacitást nem csökkentették, nem jelentkezett különbség az eltérő társas értékorientációjú személyek döntéseiben (a felajánlások 37% körül alakultak). Ennek hátterében az a mechanizmus állhat, hogy akkor, amikor a kognitív terhelés hatására a döntéseket inkább vezérlik a társas értékorientációból eredő automatizmusok, a társas értékorientáció elosztásra gyakorolt hatását a partner észlelt interperszonális közelsége közvetíti, mely az együttműködőknél magasabb. Ezt a mediációs feltételezés empirikus támogatást is nyert (Cornelissen, Dewitte és Warlop, 2011).

Mint korábban arról szóltunk, a bizalom és viszonzás mértékének vizsgálatára kifejezetten alkalmas kísérletes játék a bizalomjáték. A proszociálisok és proszelfek egy bizalomjátékot modelláló helyzetben hozott döntései szintén különböznek: a proszociális társas értékorientációval rendelkezők jobban bíznak partnerükben, és nagyobb, gyakran a 60%-ot is meghaladó felajánlásokat tesznek, szemben a proszelfek jellemzően 50% alatti ajánlataival.

Második lépést tevőként viszonzási hajlandóságuk is nagyobb, ami ráadásul pozitívan korrelál az első lépést tevő ajánlatának növekedésével. Ennek éppen az ellenkezője igaz a proszelvek döntéseire: a küldő fél ajánlatának növekedésével viszonzási hajlandóságuk jelentősen csökken (Kanagaretnam, Mestelman, Nainar és Shehata, 2009). A proszociálisok nagyobb mértékű viszonzási hajlandóságáról mások is beszámolnak. Van den Bos, van Dijk, Wetenberg, Rombouts és Crone (2009) kutatásukban fix ajánlatokat mutattak a bizalomjátékban résztvevőknek, akiknek ezek alapján kellett dönteniük a viszonzás mértékéről. A proszociálisok viszonzási hajlandósága átlagosan 62%-os, míg a proszelveké 39%-os volt.

Ultimátumjátékban, ahol a fogadó fél megvétózhatja a számára elfogadhatatlan elosztói ajánlatot (a játékról a 2.3. szakaszban részletesebben szoltunk), egy vizsgálat (Carpenter, 2003) tapasztalatai szerint fair ajánlatokat általában a proszociális személyek tettek; a proszelvek igazságossággyakorlata azonban jellemzően stratégiai volt: ajánlataikat akkor emelték, ha nagy esélyt láttak arra, hogy a fogadó elutasítaná alacsony ajánlataikat. Ennek a vizsgálatnak érdekes további eredménye, hogy fogadóként a kifejezetten versengő értékorientációjú személyek voltak a leghajlamosabbak az ajánlatok visszautasítására (Carpenter, 2003). A fogadói döntések vizsgálatokor Karagonlar és Kuhlman (2013) hasonló eredményeket kaptak, megállapítva, hogy a 20%-os ajánlatokat (vizsgálataikban csak ilyeneket prezentáltak a fogadói szerepbe helyezett résztvevőknek) a proszociálisok valószínűbben fogadják el, mint a proszelvek. A proszociálisok 71%-a, a proszelvek mindössze 46%-a tesz így. Ez az eredmény kiváltképp érdekesnek hat, ha hozzátesszük, hogy a 20%-os ajánlatot a résztvevők – társas értékorientációjuktól függetlenül – egy hatfokú igazságosságskálán 2 körülire értékelték, azaz jellemzően igazságtalannak látták.

Az alacsony ajánlatok elutasítása mögött egyrészt a társas normák megszegésének büntetése (pl. Camerer és Fehr, 2004), de akár egy olyan önszabályozási mechanizmus is állhat, amelyben az ajánlat elutasítása egy énsérelmet követő impulzív, elfogadása pedig egy tudatos és proszociális döntés eredménye (Karagonlar és Kuhlman, 2013). Ez utóbbi esetben az énsérellem épp azt az éntegritást kezdheti ki, amelyben a proszelvek személyeknél az én hatékonysága, ereje és nem kizsákmányolható volta jelenik meg (lásd a korábban kifejtett instrumentalitás-moralitás dilemmát – Liebrand és mtsai, 1986). Továbbá valóban ismertek olyan eredmények, amelyek a proszociálisok magasabb fokú önkontrolljáról és önszabályozási képességéről számolnak be: míg a proszociálisok mások jóllétére való odafigyelése független énkimerültségük szintjétől, a proszelvek énkimerült állapotban még kevésbé törődnek másokkal (Balliet és Joireman, 2010). Mindezekből az következik, hogy a proszociálisok készsége az alacsony ajánlatok elfogadására

inkább egy, a proszelfekétől eltérő érzelemszabályozásnak köszönhető, amelynek eredményeképpen a proszociálisok kisebb mértékű dühöt élnek meg. Karagonlar és Kuhlman (2013) eredményei valóban ezt a feltételezést támogatják. Sőt, azt is megállapítják, hogy bár senki nem örül egy 20%-os ajánlatnak, a proszociálisok érzelmei mégis valamivel pozitívabbak voltak a proszelfekénél, és a nem fair ajánlatot tevő személyt egyrészt kevésbé látták versengőnek, másrészt inkább bíztak abban, hogy döntése meghozatalakor mégiscsak jóhiszeműen járt el. Ennek megfelelően a proszociálisok elfogadási készségében nem az igazságtalanság feledése vagy az oportunizmus jelenik meg, hanem a proszociális odafordulási képesség érzelemszabályozás útján történő megtartása, és a proszelfek nagyobb fokú elutasítási hajlandósága mögött sem a hatékonyság elutasítása áll, hanem inkább egosérelmük tűnik olyan erejűnek, mely ebben az esetben az oportunizmust ellehetetleníti.

Egy másik kutatás, amelyik ultimátumhelyzetben, annak is az elosztói oldalán, vizsgálja a társas értékorientáció hatását, Carpenter (2003) munkájához hasonlóan a proszelfek nagyobb mértékű stratégiai igazságosság-alkalmazásáról számol be. Van Dijk, De Cremer és Handgraaf 2004-ben közreadott kutatásukban azt vizsgálták, hogy az ultimátumjátékbeli fair ajánlatok mögött igazságossági vagy önérdelvezérelt motívumok húzódnak-e, és mennyiben van szerepe a társas értékorientációnak az igazságos ajánlattételben. Fair ajánlatot tenni ugyanis valóban lehet az igazságosság szempontjait figyelembe véve, de abból a megfontolásból (félelemből) is, hogy a fogadó fél esetleges elutasító döntése a kimenetek szintjén ne vezessen egyéni sikertelenséghez. Tanulmányukban a résztvevők módosított ultimátumjátékok elosztói szerepében hoztak döntést. Első vizsgálatukban a módosítás abban állt, hogy az elosztandó 100 zseton egységnyi értéke nem azonos az elosztó és a fogadó felek számára: náluk 1 zseton kétszer annyit ér, mint a fogadónál. Ezen felül a résztvevők felét úgy informálták, hogy a fogadó tud a zsetonok eltérő értékéről (szimmetrikus információ feltétel), míg a résztvevők másik felét úgy, hogy a fogadó ezt nem tudja (aszimmetrikus információ feltétel). Ha a proszelfek valóban hajlanak a stratégiai igazságosságra, az aszimmetrikus információ feltételben csökkenteniük kellene felajánlásuk mértékét, ez az a feltétel ugyanis, amelyikben a döntések arról árulkodnak, hogy valaki igazságosan kíván eljárni, vagy csak igazságosnak akar tűnni. A szimmetrikus feltétel nagyobb átlagos felajánlásokhoz vezetett (58,7 szemben az 50,6 zsetonnal), és a proszociálisok által tett ajánlatok átlaga is meghaladta a proszelfekét (57,6 szemben az 50,3 zsetonnal). Ugyanakkor interakciós hatás is mutatkozott: a szimmetrikus feltételben a proszociálisok és proszelfek ajánlatai hasonlóak voltak (59,1 és 57,9 zseton), de az aszimmetrikusban

szignifikánsan különböztek (55,6 és 43,5 zseton). A proszelfek tehát döntéseiket jobban igazították a játék információs teréhez, és kifejezetten ott emeltek ajánlataikon, ahol az stratégiai célokat szolgált.

A másik vizsgálatban Van Dijk és munkatársai (2004) az ultimátumjátékot úgy módosították (Suleiman, 1996 alapján), hogy a feltételezett fogadó vétőerejét (hatalmát) változtatták. A klasszikus ultimátumjátékban az ajánlat elfogadása esetén a zsetonokból a felek az ajánlatnak megfelelően részesednek, az ajánlat megvétőzése esetén azonban senki nem kap semmit. Emellett a standard feltétel mellett alkalmaztak egy olyan feltételt is, amelyben a fogadó hatalma jelentősen kisebb volt: ha a vétó mellett dönt, a nyereségek nem nullázódnak, hanem az ajánlatban foglaltakhoz képest mindössze 10%-kal csökkenek. Utóbbi esetben tehát a fogadó vétőereje drámaian csökken. A korábbi szakirodalmi megfigyelések szerint minél nagyobb a hatalmi különbség az elosztó és fogadó között, annál kisebbek az elosztók által tett felajánlások is (Suleiman, 1996). Van Dijk és munkatársai (2004) személyek közötti elrendezésben vizsgálták a teljes és csökkentett fogadói vétőerő elosztói ajánlatokra gyakorolt hatását, és az előző eredményük alapján azzal az elvárással éltek, hogy a fogadók eltérő vétőereje a proszelfek döntéseit fogja jelentős mértékben módosítani. Eredményeik szerint a proszelfek valóban jelentős különbséget tesznek a különböző vétőjű fogadóknak tett ajánlataikban: átlagosan 45,8 zsetont ajánlanak teljes vétőerő esetén (azaz a standard ultimátumjátékban), de csak 31,7 zsetont ajánlanak a kimenetekre kis ráhatással bíró fogadónak. A proszociálisok döntéseiben e különbségtételnek nincs nyoma (átlagos felajánlásaik mértéke 48,4, illetve 44,8 zseton).

A megfigyelések, amelyek az eltérő társas értékorientációval rendelkező személyek kísérletes játékokban hozott döntéseivel kapcsolatban felhalmozódtak, viszonylag egy irányba mutatnak. Ezeket összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a haszonelvű, önérdelvezérelt személyek hajlamosabbak a helyzetek kihasználására, ha az nem veszélyezteti hatékonyságukat. A proszociális személyek azonban mások érdekeire is tekintettel vannak, és inkább normavezérelt módon hozzák meg döntéseiket, még akkor is, ha a helyzet kihasználására egyébként mód nyílna (pl. Israel és mtsai, 2009; Kanagaretnam és mtsai, 2009; van Dijk és mtsai, 2004). Az, hogy a proszociálisokhoz képest a proszelfek döntéseikben egyrészt jobban törekszenek önérdékük érvényesítésére, másrészt e törekvésükben jobban is igazodnak a környezeti feltételkehez, illetve az, hogy mindezek az alacsony és magas Mach-ok összevetésében is elmondhatók, egy olyan értelmezési aspektusát kínálja a társas értékorientációknak és a machiavellizmusnak,

amelyben a két koncepció összehangolhatónak látszik. A következő szakaszban egy olyan lehetséges viszonyítási keret alkalmazására teszünk javaslatot, amelyben a társas értékorientációkat és a machiavelliánus karaktert elhelyezhetőnek, és tulajdonságaikban összevethetőnek gondoljuk.

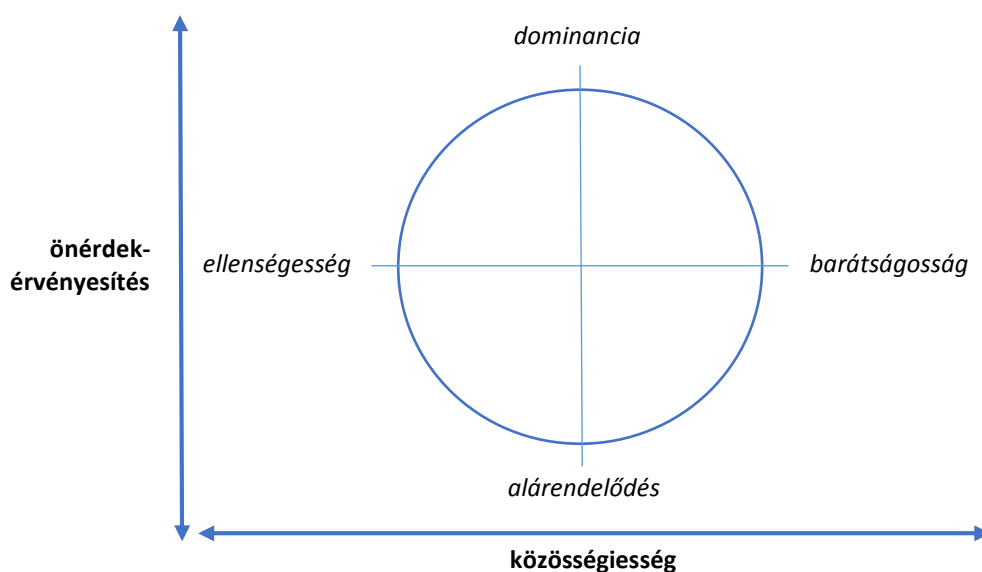
## **2.6. A machiavellizmus és a társas értékorientációk elvi kapcsolódása: a dominanciára való törekvés és közösségiesség, mint lehetséges közös nevezők**

Amint azt az értekezés III/2.2. részétől kezdve, a machiavellizmusról és a társas értékorientációról, továbbá ezek főként stratégiai döntéseket befolyásoló hatásairól szóló részekben kifejtettük, az önérdek érvényesítését illető motivációikban jelentősek az egyéni különbségek. Megállapítottuk többek között, hogy az önérdekkövetés, és egyáltalán a stratégiai méltányosság helyzetfüggő alkalmazása nagyobb motivációs húzóerőt jelent a machiavelliánus nézetekkel egyetértő egyének számára (pl. Bereczkei, 2009; Curry és mtsai, 2011; Jones és Paulhus, 2009; Spitzer és mtsai, 2007), és ugyanez igaz a társas értékorientációjuk tekintetében proszelf személyekre (pl. Carpenter, 2003; van Dijk és mtsai, 2004). Azt is láttuk, hogy az értékszintű vélekedés a kompetenciának és a körülöttünk lévő világ kontrollálásának a fontosságáról ugyanúgy sajátja a magas Mach-oknak (pl. Trapnell és Paulhus, 2012), mint a proszelf személyeknek (pl. Liebrand és mtsai, 1986; Van Lange és Kuhlman, 1994). Ugyanakkor ezekben a vizsgálatokban a stratégiai megfontolások kevésbé tűntek kifejezettnek az alacsony Mach-ok, illetve a proszociális társas értékorientációjú személyek esetében. Az utóbbi csoporttal kapcsolatban a szakirodalom ma már általánosan tartja azt a nézetet, hogy őket valószínűbben vezérlik társas normák és a kevésbé instrumentális kiértékelési szempontok (pl. Liebrand és mtsai, 1986; Stouten és mtsai, 2005; Van Lange és Kuhlman, 1994).

Ez a fajta kettősség az említett motivációs és predispozíciós különbségekben véleményünk szerint nagymértékben összecseng az interperszonális pszichológia egyik leggyakrabban hivatkozott modelljével, amelyet a szakirodalom Interperszonális Kör (*Interpersonal Circumplex*) modellként említ. Erről a modellről akkor, amikor a hatalom

fontosságának egyéni különbségeiről szoltunk (a III/2.1. részben), már érintőlegesen említést tettünk. Azt, hogy e modellt a machiavellizmus és társas értékorientáció koncepcióinak összevetésére alkalmasnak tartjuk, az indokolja, hogy a modell a személyközi viselkedéseket két fő dimenzió mentén helyezi el, amelyek két alapvető emberi célt ragadnak meg: a másokhoz való kapcsolódást és a boldogulást, előrejutást (Bakan, 1966; Holtforth, Thomas és Caspar, 2010).

Az Interperszonális Kör modell alapjául T. Leary (1957) interperszonális viselkedéseket rendszerező cirkuláris modellje szolgál, amelyből későbbi empirikus munkák alapján két meghatározó dimenzió emelkedett ki. Ezt a két, egymásra merőleges tengelyt Bakan (1966) nyomán az önérdek-érvényesítés (*agency*) és a közösségiesség (*communion*) tengelyeként említik (4. ábra). Az előbbi a függetlenség, a teljesítmény, a célok és siker elérésének motivációját, illetve az ilyen motivációkból fakadó viselkedéseknek a tengelye, amely a dominanciától a szubmisszív behódolásig öleli fel az interperszonális viselkedések típusait. E tengely mentén tulajdonképpen a társas hatalom, kontroll és státusz iránti igény szempontjából értelmezhető viselkedések állíthatók sorba. A közösségi kapcsolódás tengelye a pozitív kapcsolatok fenntartásának igényét jelölő közösségi beállítódás, amely az antagonizmustól és ellenségességtől a barátságossáig és intimitásig terjed. E tengely mentén az affiliációra való törekvés eltérő szintjei különülnek el, és állíthatók sorba (Barefoot és Boyle; 2009; Jones és Paulhus, 2009; Locke, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012; Wiggins, 1991).



4. ábra. Az interperszonális kör modell (Jones és Paulhus, 2011 alapján)

A megfigyelések szerint a két említett tengely mentén a körmodell struktúrája leképződik, jöjjenek az adatok akár olyan kutatásokból, amelyek a két dimenziót a vonások, értékek vagy motivációk szintjén ragadják meg, akár olyanokból, amelyek az interperszonális problémákat kutatják (Jones és Paulhus, 2011). Ebben a kétdimenziós térben az interperszonális diszpozíciók is elhelyezhetők és összevethetők egymással. A dominanciának és az önérdekre való törekvésnek, illetve a proszocialitásnak az interperszonális diszpozíciók jellemzésében betöltött kitüntetett szerepét véleményünk szerint ez a modell is támogatja. Az ún. „sötét triádot” alkotó machiavellizmus, nárcizmus és pszichopátia például a kör második kvadránsába esnek; az ilyen személyeket gyakran az arrogancia, manipuláció, taktikusság, az önérdekre való törekvés, a társas kötődés hiánya, azaz nagyfokú dominancia és mérsékelt affiliáció jellemzi (Jones és Paulhus, 2009, 2011). Friss kutatások valóban támogatják azt az elképzelést, hogy a magas Mach-ok nagyobb hangsúlyt adnak a dominanciához tartozó értékeknek, mint pl. a kompetencia, a teljesítmény vagy a hatalom, míg az alacsony Mach-ok esetében a morális és közösségi értékek, mint pl. az altruizmus, a lojalitás vagy a becsületesség kifejezettebbek (Trapnell és Paulhus, 2012).

Legjobb tudásunk szerint azt, hogy a különböző társas értékorientációs típusoknak a körmodell két kiemelkedő dimenziója által meghatározott értékprioritásokkal és motivációkkal való együttjárását a kutatások még nem érintették. Véleményünk szerint a proszociális és proszelf orientációkkal járó eltérő prioritások megragadhatók az önérdek-vezéreltség és közösségi beállítódás dimenzióival: a proszelfek esetében valószínűleg az önérdek-vezéreltség, a proszociálisok esetében pedig a közösségi beállítódás dimenziója az elsődlegesen kitüntetett. Ezen a ponton a társas értékorientáció és a machiavellizmus kapcsolódási lehetősége is felvetődik: mint azt a III/2. részben, az instrumentális és közösségi attitűdökben jelenlévő egyéni különbségek részletezésekor láttuk, bizonyos értékorientációs típusok és a machiavellizmus eltérő fokával jellemezhető személyek mutatnak közös karakterisztikumokat. A magas Mach-ok és a társas értékorientációjuk tekintetében proszelf személyek egyaránt eredményesség-, hatékonyság- és önérdekvezéreltek, amely társas viselkedésüket is meghatározza, nem ritkán stratégiaivá téve másokkal történő együttműködésüket. Az alacsony Mach-ok és a proszociálisok azonban kevésbé igazítják viselkedésüket a helyzet stratégiai információihoz, kiértékeléseikben és viselkedéseikben sokkal inkább norma- és közösségvezéreltek (pl. Bereczkei és mtsai, 2010; Curry és mtsai, 2011; Kovács és Medvés, 2009; Pántya és Kovács, 2013; van Dijk és mtsai, 2004). Úgy gondoljuk, hogy a körmodell által kiemelt önérdekkövetéshez és közösségi beállítódáshoz

kapcsolódó interperszonális értékek vizsgálata, és azok machiavellizmussal, illetve a társas értékorientációkkal történő összevetése lehetővé teszi a két koncepció közös nevezőinek azonosítását. Megjegyezzük, hogy ebben az összevetésben mi elsősorban a bemutatott körmodell első kvadránsára fókuszálunk, tekintve hogy a közös elemek keresésének terepe kifejezetten az interperszonális értékpreferenciák feltárása lesz. Az *értékek* pedig meghatározásuk szerint is olyan viselkedések megválasztását irányítják, amelyek valamely alapvető szükséglet kielégítése irányába terelik a cselekvőt (pl. Schwartz, 1992, 2006). Ez alapján az önérdek-érvényesítés és közösségiesség dimenzióinak a dominancia, illetve a barátságosság irányába eső felére, mint a helyzetek felé a kontroll vagy kapcsolódás vágya által vezérelt módzatok lehetőségeire, összpontosíthatunk. (Ez az összevetés 3. vizsgálatunk tárgyát képezi, így erre annak bevezető szakaszában visszatérünk.)

### 3. VIZSGÁLATAINK CÉLJA ÉS HIPOTÉZISEI

Az értekezés szakirodalmi megfigyeléseket bemutató részében hivatkozott kutatások alapján az alábbi következtetéseket vonhatjuk le. A célvezéreltséget és önérdekkövetést egyaránt fokozzák helyzeti és személyi tényezők. A kapcsolatoknak fontos strukturális elemét képező hatalmi szerep, mint helyzeti, illetve a pozitív hatalmi attitűdök és instrumentális beállítódások, nevezetesen a machiavellizmus és az önérdekvezérelt társas értékorientáció, mint személyiségtényezők, egyaránt a saját érdekre és hatékonyságra való törekvés megemelkedett szintjével járnak (pl. Balliet és mtsai, 2009; Bereczkei, 2009; Christie és Geis, 1970; Guinote, 2007a; Jones és Paulhus, 2009; Magee és Smith, 2013).

Mindezek alapján az alábbi vizsgálati kérdések tanulmányozása irányába fordultunk, amelyek mentén elvárásainkat az alábbiakban fogalmazzuk meg. Vajon ha „helyzetbe kerül”, válik-e stratégia egy olyan személyből, aki eredendően nem motivált különösképpen a hatalomgyakorlásra? Lesz-e belőle ugyanolyan ügyes stratégia, mint a másikból, akit a hatékony befolyásolás mozgat? És vajon az a személy, akit a hatékony befolyásolás motivál, másképp viselkedik-e alárendelt helyzetben, inkább tesz-e hatékony lépéseket azért a célért, hogy jobb pozícióba kerüljön, mint az, akit ez a cél nem motivál annyira? E kérdéseink egyrészt a *hatalmi szerepnek* a stratégiai döntéshozatalt potenciálisan befolyásoló hatását vetik fel. A hatalmi szerep döntéshozatalt befolyásoló hatásán túl a fenti kérdések azt is felvetik, hogy az *alapvetően önérdekhangsúlyos személyek*, a hatalmi pozíciótól függetlenül, stratégiai döntéseiket nem a

társas, hanem instrumentális szempontok mentén hozzák meg, azaz döntéseikben a stratégiai igazságossággyakorlat érhető tetten.

A szakirodalmi részben hivatkozott kutatások arra is rámutattak, hogy a machiavellizmus eltérő mértékével jellemezhető, illetve a különböző társas értékorientációval bíró személyek önérdékkövető viselkedéseiben hasonlóságok mutatkoznak. Fölmerül a kérdés, hogy a két konstruktum között azonosítható-e összefüggés egy alapvető pszichológiai szinten, nevezetesen az értékpreferenciák szintjén.

A kutatásaikat motiváló kérdések, illetve a korábbi szakirodalmi megfigyelések alapján a következő elvárásokat fogalmaztuk meg.

### ***A stratégiai döntések meghozatalára vonatkozó hipotézisek***

#### **1. hipotézis:**

Feltételezzük, hogy az olyan döntési helyzetekben, ahol a felek hatalmi szintje eltér, a nagyobb hatalommal bírók jobban hajlanak önérdékeik követésére, mint a kisebb hatalommal bíró személyek, azaz a fölérendelt szerepben lévők döntéseit nagyobb stratégiai kifinomultság jellemzi. Ezt a feltételezésünket azokra a korábbi megfigyelésekre alapozzuk, amelyeket a hatalmi szerepnek a kogníciót és viselkedést megváltoztató hatásairól a kísérleti szociálpszichológia felhalmozott (pl. Guinote, 2007a; Magee és Smith, 2013).

#### **2. hipotézis:**

Várakozásunk szerint a stratégiai kifinomultságot az instrumentalitás és önérdék személyes hangsúlya is fokozza, ezért a machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyektől azt várjuk, hogy stratégiai döntéseiket a hatalmi pozíciótól függetlenül instrumentális szempontok alapján hozzák meg.

#### **3. hipotézis:**

Várakozásunk szerint a stratégiai kifinomultságot az instrumentalitás és önérdék személyes hangsúlya is fokozza, ezért a proszelf társas értékorientációval rendelkező személyektől azt várjuk, hogy stratégiai döntéseiket a hatalmi pozíciótól függetlenül instrumentális szempontok alapján hozzák meg.

#### **4. hipotézis:**

A helyzeti és személyi tényezők interakciójára vonatkozó elvárásunk szerint az instrumentalitás szempontjainak megfelelő stratégiai döntések meghozatala különösen akkor valószínű, ha a kifinomult stratégiai gondolkodásnak kedvező személyiségjegyek és a hatalmi szerep együttesen vannak jelen, azaz a machiavellizmus magas szintjének, illetve a proszelf társas értékorientációnak stratégiai döntéseket előhívó hatásait kifejezettebben várjuk a fölérendelt pozícióban. A 2., 3. és 4. hipotézisünket azokra a korábbi a szociálpszichológiai és viselkedéses játékelméleti megfigyelésekre alapozzuk, amelyeket a machiavellizmus és társas értékorientáció kapcsán a kísérletes játékokban mutatott viselkedésekről bemutattunk (pl. Balliet és mtsai, 2009; Curry és mtsai, 2011; Gunthorsdottir és mtsai, 2002; Spitzer és mtsai, 2007; van Dijk és mtsai, 2004; Wilson és mtsai, 1996).

#### ***A hatalmi szerep preferenciájára vonatkozó hipotézis***

##### **5. hipotézis:**

A hatalom szociálpszichológiai definícióját alapul véve feltételezzük, hogy a fölérendelt (hatalmi) szerep, amely a kimenetek feletti nagyobb kontrollal jár együtt, általában vonzóbb a személyek számára, de különösen az az önérdkeik érvényesítésére hajló, pozitívabb hatalmi attitűdökkel rendelkező személyek számára. Ezért a machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyektől a hatalmi szerep kifejezettebb preferenciáját várjuk. Ezt az elvárást a hatalom és machiavellizmus szociálpszichológiai tanulmányozásának eredményeire alapozzuk (pl. Christie és Geis, 1970; Magee és Smith, 2013).

#### ***A machiavellizmus és társas értékorientáció lehetséges összefüggésére vonatkozó hipotézis***

##### **6. hipotézis:**

A machiavellizmus és társas értékorientáció koncepciókat az interperszonális értékprioritások és viselkedések terén kapcsolódónak gondoljuk. Várakozásunk szerint a machiavellista beállítódás és a proszelf társas értékorientáció a dominanciához és önérdkevezéreltséghez, míg a proszociális beállítódás a társas és közösségi szempontokhoz kapcsolódó értékek prioritásával jár együtt. Ezt a felvetést az interperszonális viszonyulásoknak a dominanciára és affiliációra való törekvést megkülönböztető modelljével kapcsolatos megfigyelésekre alapozzuk (pl. Jones és Paulhus, 2011; Locke, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012).

A fenti hipotézisek ellenőrzésére három vizsgálatot terveztünk és bonyolítottunk le. A 2. táblázat áttekintést ad arról, hogy melyik vizsgálatunk milyen módszerrel és melyik kutatási kérdés megválaszolására irányult célzottan (ezt xx jelölés jelzi) vagy közvetetten (az x jellel jelölt kutatási kérdésekkel kapcsolatban az adott vizsgálat során gyűjtött adatokból is vonhatók le következtetések). (Megjegyzés: a vizsgálatok sorszámai egyben azok időbeli megvalósulását is mutatják.)

**2. táblázat.** Kutatási kérdéseink és hipotéziseink összegző áttekintése

Kutatási kérdések	Vizsgálatok		
	1. laboratóriumi kísérlet	2. kérdőíves vizsgálat	3. kérdőíves vizsgálat
<i>A helyzet és személyiség önálló és együttes hatásai a stratégiai döntéshozatalra (H1-H4)</i>	xx	x	
<i>A hatalmi motiváció és preferencia ellenőrző vizsgálata (H5)</i>		xx	
<i>A machiavellizmus és társas értékorientáció kapcsolata (H6)</i>	x	x	xx

A fenti hipotéziseket tesztelő vizsgálataink újszerűségének egyrészt azt tartjuk, hogy a különböző hatalmi szerepek és az instrumentális, hatalmi attitűdök és motívumok viselkedésirányító hatását egyszerre, egy vizsgálati helyzetben, véleményünk szerint mégis jól összevethető módon keressük. Másrészt újszerűnek gondoljuk a machiavellizmus és társas értékorientáció koncepciók interperszonális értékek mentén történő összehangolási lehetőségének keresését is.

## **IV. A VIZSGÁLATOK ÉS AZOK EREDMÉNYEINEK BEMUTATÁSA**

---

### **1. AZ ELSŐ VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA**

Annak vizsgálatára, hogy a fölérendelt szerep, a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés magasabb foka és a proszelf társas értékorientáció fő- és interaktív hatásokként is növelik a haszonmaximalizáló stratégiai döntések meghozatalának valószínűségét, továbbá hogy az említett instrumentális motívumokkal rendelkezőket alárendelt szerepben is inkább vezérli a stratégiai hatékonyság (1-4. hipotézisek), laboratóriumi vizsgálatot terveztünk. Az alábbiakban ennek a kísérleti módszert alkalmazó kutatásnak a bemutatása következik.

#### **1.1. A vizsgálati minta és eljárás**

A mintánk 98 hallgatóból állt (50 nő és 48 férfi, átlagéletkoruk 21,7 év volt, szórás: 2,22), akiket részvételükért annak megfelelően díjaztuk, ahogyan az általunk bemutatott döntési helyzetben teljesítettek. A hallgatókat 10 fős csoportokban hívtuk a kísérleti ülésekre (egy ülés esetében 8 fő jelent meg). Megjelenésükért fix díjazást (1000 Ft-ot) kaptak, amelyet a kísérletben alkalmazott ultimátumjátékbeli döntéseik alapján előálló kereseteikkel egészíthettek ki (a teljes átlagkereset 2130 Ft volt). (A kísérletet egy másik adatgyűjtés is követte, emiatt a teljes procedura körülbelül

2 óra időtartamú volt, amely miatt indokoltnak láttuk a megjelenési díjat 1000 Ft-ban megállapítani.)

A vizsgálati személyeket egy terembe vezettük, ahol röviden informáltuk őket a vizsgálat menetéről és várható időtartamáról, tovább ismertettük a döntési helyzet instrukcióit. Ezek után a vizsgálati személyek átmentek a laborba, ahol véletlenszerűen helyet foglaltak az elválasztó falakkal egymástól elszeparált számítógépeknél, valamint megkértük őket arra, hogy ne kommunikáljanak egymással. A vizsgálati személyek így nem láthatták és nem befolyásolhatták egymást.

A vizsgálat résztvevői először egy online felületen kitöltötték a társas értékorientációt mérő eszközt, majd a machiavellizmust mérő skálát. Ezek után következett az általunk vizsgált döntési helyzet, egy módosított ultimátumjáték formájában, amely a IV/1.2.2. részben hamarosan bemutatásra kerül. A játékot követően a résztvevőket egy utókérdőív kitöltésére kértük, amelyben véleményüket és motívumaikat kérdeztük a játékkal kapcsolatban. A résztvevők egy diákmunka-közvetítő szervezeten keresztül jelentkezhettek a vizsgálatban való részvételre, ennek megfelelően a kísérletben elért nyereségüket szerződésük alapján bankszámlájukra kapták meg a kísérletet követően.

## **1.2. Vizsgálati eszközök**

### **1.2.1. Alkalmazott kérdőívek**

#### **1.2.1.1. A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív**

A társas értékorientáció mérésére a Messick és McClintock (1968) által kialakított (*Decomposed Games Measure*), majd Van Lange és munkatársai (1997) által módosított, pontelosztási helyzeteket megjelenítő kérdőívet alkalmaztuk. A Messick és McClintock-féle logikát követő mérésekben az elosztandó pontok variábilisak, e pontelosztási helyzetek leggyakrabban alkalmazott készlete a Van Lange és munkatársai által 1997-ben közreadott *Triple Dominance Measure* (1. számú melléklet).

A kérdőív a kitöltők számára 9 választási helyzetet jelenít meg, minden helyzetben 3 lehetséges alternatívát kínálva fel mérlegelésre. Az egyes választási helyzetek olyan pontelosztásos szituációkat mintáznak, amelyben a kitöltőknek saját maguk és egy hipotetikus másik személy között – a felkínált alternatívák közül választva – kell pontokat elosztaniuk, tetszésük szerint. A személyek azt az információt kapják, hogy a másik személyt nem ismerik, és a jövőben sem fogják megtudni, hogy ki volt az. Minden döntési helyzetben a felkínált alternatívák azt a 3 társas preferenciát jeleníti meg, amelyeket a társas értékorientációs elmélet leggyakrabban hivatkozott, és a szakirodalmi részben is kifejtett taxonómiája felvet (Balliet és mtsai, 2009; Van Lange és mtsai, 1997). Az alábbi táblázat a kérdőív első itemét példázza (3. táblázat):

**3. táblázat.** A társas értékorientáció kérdőívének első iteme (Van Lange és mtsai, 1997)

	A	B	C
a Te pontjaid	480	540	480
a Másik pontjai	80	280	480

Ebben a példában az „A” alternatíva a versengő magatartást, mivel a „B” ( $540 - 280 = 260$ ) és a „C” opciókhoz ( $480 - 480 = 0$ ) képest ez maximalizálja a különbséget az egyén és a másik nyereségei között ( $480 - 80 = 400$ , azaz itt a legnagyobb a relatív nyereség). A „B” kombináció az individualista választási alternatíva, ugyanis a kitöltő a másik pontjaira való tekintet nélkül itt maximalizálhatja saját kimeneteit (540 pont, szemben a másik két opció 480-480 pontjával). Végül a „C” opció az együttműködő alternatíva, mivel ennek választásával érhető el a legnagyobb közös kimenet ( $480 + 480 = 960$  pont, szemben az „A” eset  $480 + 80 = 560$ , és a „B” eset  $540 + 280 = 820$  pontjával). Ahhoz, hogy valakit a 3 említett társas értékorientációs csoportba lehessen besorolni, az szükséges, hogy a válaszadó 6 vagy annál több helyzetben azonos értékorientációt megjelenítő alternatívát válasszon.

Az együttműködő értékorientációra a szakirodalomban gyakran hivatkoznak *proszociális* csoportként, míg az individualista és versengő értékorientációkat gyakran egy csoportba, a *proszelf* kategóriába vonják össze (pl. van Dijk és mtsai, 2004; Van Lange és mtsai, 1997; az összevonásra lehetőséget adó okot a szakirodalmi rész III/2.4. számú fejezetében fejtettük ki). A vizsgálatainkban mi is ezt a kettős felosztást fogjuk alkalmazni. A társas értékorientációnak ez a

mérőeszköze magas belső konzisztenciával rendelkezik, és teszt-reteszt megbízhatósága is megfelelő (Van Lange és Mtsai, 1997). (Mivel ebben a vizsgálatban a kérdőív online verzióját alkalmaztuk, a kérdőív szokásos instrukciójában olyan minimális módosításokat tettünk, amelyeket az online felület használata igényelt, pl. az alternatívák bejelölését kértük, azok bekarikázása helyett.)

Vizsgálati mintánkban a kérdőívben kifejezett preferenciáik alapján 98 főből 41 fő (a minta 41,8%-a) bizonyult együttműködő (*proszociális*) társas értékorientációval rendelkezőnek, 31 fő (31,6%) került az individualista, és 8 fő (8,2%) a versengő csoportba. Az utóbbi két csoportot a szakirodalomban megszokott módon a *proszelf* kategóriába vontuk össze (39 fő, a mintánk 39,8%-a). A nem konzisztens válaszadás (legalább 6, azonos társas értékorientációnak megfelelő válasz hiánya) miatt 18 fő (18,4%) esetében a társas értékorientáció nem volt megállapítható; a társas értékorientációval kapcsolatos adatelemzések során ezt a csoportot nem szokás figyelembe venni. A mintánkban azonosított társas értékorientációs csoportok arányait tekintve nagyjából megfelelnek a korábbi kutatásokban tapasztalt arányoknak. Au és Kwong (2004) a társas értékorientáció mérőeszközeit és az értékorientációnak a társas dilemmabeli viselkedést befolyásoló hatásait összefoglaló munkájukban, számos tanulmányt alapul véve, közel 9000 fő esetében igen hasonló arányokról számolnak be (49,7% *proszociális*, 36,9% *proszelf* és 13,4% nem konzisztens válaszadó).

### **1.2.1.2. A machiavellizmus mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív**

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis (1970) által kialakított Mach-IV kérdőívet alkalmaztuk, a Szakács (1989) által közreadott formában (2. számú melléklet). A 20 állítást tartalmazó kérdőív kidolgozásában Machiavellinek (1513/1991) a vezetésről és politikus személyiségről vallott gondolataira támaszkodtak. Ennek megfelelően az állítások egyik fele is Machiavelli műveiből kerül felhasználásra, másik fele pedig a machiavelliánus nézetekkel ellentétes beállítottságot jelenít meg (ezek a skála fordított itemei). Az itemek tartalmilag megfelelnek a III/2.2. részben is kifejtett machiavellista jegyeknek, azaz a mások manipulációjára való hajlandóságnak, a cinikus világnézeteknek, illetve a pragmatikus moralitásnak. (A skála dimenzionalitásának kérdését többen, pl. Corral és Calvete, 2000 vagy Dahling, Whitaker és Levy, 2008 is felvetik, az egyes faktorok megjelenése azonban nem konzisztens. A kutatások

tapasztalata alapján a skála egydimenziós mérőeszközként is igen jó bejósoló erővel bír, ezért vizsgálatainkban mi is így alkalmaztuk.)

A válaszadás során a kitöltőknek hétfokú Likert-skálán kell jelölniük az egyes tételekkel való egyetértésük mértékét. A skálán elért végső pontszám a fordított itemek figyelembevételével és a pontok összeadásával áll elő, amelyhez hagyományosan további 20 pontot szokás hozzáadni, hogy az elérhető pontok elméleti középpértékeként 100-at kapjunk (Christie és Geis, 1970; Mudrack, 1994). Így az elérhető pontszámok 40 és 160 közé esnek. A machiavellizmus kezelhető folytonos, de kategorikus változóként is (pl. a 100 pontnál kevesebbet elérőket az alacsony, a 100 vagy annál többet elérőket a magas Mach-ok csoportjába sorolva, vagy az átlagtól szórásnyira eltérőket kategorizálva). Az adatok elemzése során jellemzően a szokásos, 100 pontnál történő kategorizálást alkalmaztuk. Az egyes vizsgálati eredmények bemutatásakor külön jelezzük, amennyiben ettől a kategorizálástól az adatelemzés során eltértünk.

Az első vizsgálatban a 98 fő által adott válaszok alapján a skála megbízhatósága megfelelőnek volt mondható (Cronbach- $\alpha$  = 0,66). A minta átlaga 97,35 pont volt (min.: 71, max.: 131,  $SD$  = 12,59). A szokásos, 100 pontnál történő felosztást követve mintánkban 55 fő került az alacsony (100 pont alatti), és 43 fő a magas (100 vagy annál több pont) Mach kategóriákba.

### **1.2.2. A kísérletben alkalmazott módosított ultimátumjáték bemutatása**

A kísérletben alkalmazott döntési helyzet struktúrája gyakorlatilag arra a Suleiman (1996) által javasolt módosított ultimátumjátékra épül, amelyet vizsgálataikban van Dijk és munkatársai (2004) is használtak. Ahogyan azt a III/2.5. részben is kifejtettük, a Suleiman által javasolt módosítás lényege abban ragadható meg, hogy a klasszikus ultimátumjátékhoz képest ebben a módosított, ún. delta-játékban a fogadó fél adott esetben nem teljes értékű vétójoggal rendelkezik, hanem egy jelentősen csökkentett erejűvel. Amennyiben a fogadó elutasítja az elosztó ajánlatát, a javasolt összegek egy  $\delta$ -értékkel szorzódnak: a teljes értékű vétójog esetén a

$\delta = 0$ , míg a jelentősen csökkentett erejű esetén például  $\delta = 0,9$ , ami ez utóbbi esetben azzal a következménnyel jár, hogy a felek az elosztó ajánlatában szereplő összegek 90%-át megkapják.

Hipotéziseink vizsgálatához mi az ultimátumjátéknak egy hasonló logikán alapuló struktúráját alkalmaztuk, amelyet Güth és Kovács (2001) kezdeményezett. Ez a kezdeményezés abban tér el az előbbieken ismertetett döntési helyzetétől, hogy a játék e változatában a fogadó is rendelkezik egy kisebb mértékű erőforrással, amelyet vétőerejének meghatározott módon történő fokozására fordíthat. Az ennek megfelelően módosított ultimátumjátékot az alábbiakban olyan formában részletezzük, ahogyan a kísérletünkben részt vevő személyeink azt játszották.

A játékban tehát két fél vesz részt, egy elosztó és egy fogadó. Az elosztónak rendelkezésére áll 1000 Ft, melyről eldöntheti, hogy mennyit ad át a fogadónak, és mennyit tart meg magának. A fogadónak 300 Ft áll kezdetben a rendelkezésére, melyet vétőjog megvásárlására fordíthat. A vétőjog ára a későbbiekben véletlenszerű kisorsolással nyer meghatározást 1 és 300 Ft között, a fogadó viszont tetszés szerint meghatározhatja már előre, hogy a rendelkezésére álló 300 Ft-ból maximum mennyit költ vétőjog vásárlására. Ha a vétőjog ennél a limitnél nem kerül több pénzbe, a fogadó megvásárolja a vétőjogot a kisorsolt ár szerint. Amennyi pénze a vétővásárlás után megmarad, az ő nyereségeként hozzáadódik ahhoz az összeghez, melyet az ajánlattevő tesz. A vétőjog lehetőséget ad arra, hogy a fogadó a neki nem tetsző ajánlatot elutasíthassa.

Vétőjogból háromféle létezik: teljes, közepes és gyenge. A fogadónak ténylegesen csak az egyik megvásárlására nyílik lehetősége, véletlenszerű kisorsolással dől el, hogy melyikre. Teljes vétőjog esetén, ha a fogadó nem fogadja el az ajánlatot, akkor sem ő, sem az elosztó nem kap az 1000 Ft-ból semmit (azaz a személyek a standard ultimátumjátéknak megfelelően játszanak). Közepes vétőjoggal való elutasítás esetén az összeg, amit az elosztó önmagának illetve a fogadónak szánt, harmadolódik ( $\delta = 0,33$ ). Ha például az elosztó 900 Ft-ot tartana meg, 100 Ft-ot adna át, és érvénybe lép a közepes vétő, akkor az elosztó a 900-ból 300 Ft-t kap meg, míg a fogadó 33 Ft-tal lesz gazdagabb. A gyenge vétőjog érvényesítése esetén az összegek kétharmadolódnak ( $\delta = 0,67$ ), vagyis az előző példát alapul véve az elosztó 600, míg a fogadó 67 Ft-ot kap. Amennyiben a fogadó nem vásárol vétőjogot, nincs választása, el kell fogadnia azt az ajánlatot, amit az elosztótól kap (azaz a személyek a standard diktátorjáték forgatókönyvét követik). A módosított ultimátumjátéknak a résztvevők rendelkezésére bocsátott instrukcióját a

3. számú melléklet tartalmazza, amely leírást nemcsak a számítógépek képernyőjén jelenítettünk meg, de nyomtatott formában is kiosztottunk a résztvevőknek, hogy az a döntési helyzet teljes időtartamában rendelkezésükre álljon.

Vizsgálatunkban a személyek párokban játszottak. Minden döntésüket előre hozták meg, még azelőtt, mielőtt megtudták, hogy melyik vétó megvásárlására nyílt végül lehetőségük, illetve hogy mi volt annak a véletlenszerűen kiosztott ára. A játékban tehát stratégiákat gyűjtöttünk. Az elosztó arról döntött, hogy mennyi pénzt adna át a fogadónak akkor, ha teljes, közepes vagy gyenge vétójogot szerezne, illetve ha nem szerezne vétójogot. A fogadónak arról kellett nyilatkoznia, hogy a 300 Ft-jából maximálisan mennyit költene a különböző vétójogokra, illetve hogy mennyi az a határ, ami alatt elutasítja a partnere ajánlatát akkor, ha teljes, közepes vagy gyenge vétójoggal rendelkezik. A 4. táblázat azt foglalja össze, hogy a kísérlet résztvevőitől a módosított ultimátumjáték egyes fordulóiban milyen döntéseket gyűjtöttünk. A résztvevők tehát döntéseiket még a kiosztott vétó típusának és árának ismerete nélkül, minden eshetőségre meghozták, és stratégiáikat a 4. számú mellékletben közölt kérdésekre adták (a melléklet azt a számítógépes felületet is tartalmazza, melyen a résztvevők döntéseiket rögzítették).

**4. táblázat.** A résztvevőktől az egyes ultimátumjátékbeli szerepekben gyűjtött stratégiák

	Elosztó (1000 Ft)	Fogadó (300 Ft)
<b>teljes vétó</b>	ajánlat 1	ár 1
<b>közepes vétó</b>	ajánlat 2	ár 2
<b>gyenge vétó</b>	ajánlat 3	ár 3
<b>nincs vétó</b>	ajánlat 4	-
<b>teljes vétó</b>	-	elfogadási küszöb 1
<b>közepes vétó</b>	-	elfogadási küszöb 2
<b>gyenge vétó</b>	-	elfogadási küszöb 3

Ahogy említettük, a vétójogok ára véletlenszerű sorsolással került meghatározásra, és a fogadók a vétójog mindhárom típusára még a sorsolás előtt „licitáltak” (ezen a ponton tehát a Becker, DeGroot és Marschak (1964) által javasolt random árszabás mechanizmusát követtük). A vizsgálati személyek egymással véletlenszerűen összesorsolt interaktív párokat alkotva határozták meg stratégiáikat. Döntéseik meghozatala előtt a játékkal kapcsolatos

gyakorlófeladatokat kaptak, hogy ellenőrizzük, vajon megértették-e a játékot, és bele tudjanak gondolni a döntési helyzetbe. A gyakorlófeladatok különböző lehetséges játékhelyzeteket jelenítettek meg, és a résztvevőknek az e helyzetekben előálló elosztói és fogadói nyereségeket kellett kiszámolniuk, és a számítógépes felületen rögzíteniük. (Esetleges elakadásuk esetén a résztvevők privát módon segítséget kérhettek és kaptak a kísérletvezetőtől. A kísérleti ülések során erre néhány esetben volt példa.) A helyes válaszadást követően áttérhettek az „éles” döntési helyzetekre.

Ezután két döntési forduló következett, a két forduló között szerepcseré történt. Aki az első körben elosztó szerepben volt, a második körben fogadó lett, és viszont. A két kör között újrasorsoltuk a párokat, és erre fel is hívtuk a vizsgálati személyek figyelmét. A résztvevők az egyes döntési körök elején tehát előre hozták meg a döntéseiket, az egyes vétójogok minden eshetőségére. A fentiekben kifejtetteket röviden összefoglalva, egy döntési körben a keresetek a következőképpen alakultak: ha az elosztó ugyanakkora vagy nagyobb összeget ajánlott, mint amennyit fogadó partnere elfogadási küszöbként meghatározott *vagy* a fogadónak nincs vétójoga (nem vett vagy nem sikerült vennie), akkor az elosztói ajánlatnak megfelelően részesedtek a pénzből (az esetlegesen megszerzett vétó tehát nem lép működésbe *vagy* nincs vétó). Ha az elosztó elfogadási küszöb alatti összeget javasolt, és a fogadó rendelkezik vétójoggal, akkor az adott vétójog érvénybe lép, és az elosztótól érkező ajánlatból vagy senki nem kap semmit (teljes vétó), vagy az ajánlat harmadolódik (közepes vétó), vagy kétharmadolódik (gyenge vétó). A működésbe lépő vétó csak az elosztói ajánlatokat teszi semmissé, harmadolja vagy kétharmadolja; a fogadónak a vétóvásárlásra szánható 300 Ft-jából a vásárlás után megmaradt részét nem befolyásolja.

A résztvevőknek a megjelenési díj mellett azt a pénzt fizettük ki, amit a két kör alatt meghozott döntéseik alapján szereztek, majd tájékoztatást adtunk a vizsgálatról. A vizsgálatot a z-Tree szoftver 3.3.11-es verziójában programoztuk és vezényeltük le (Fischbacher, 2007), amely lehetőséget adott a döntési helyzetet megelőző gyakorló feladatok ellenőrzésére, az interaktív párok kialakítására, a szerepcseré lebonyolítására, illetve a random tényezők meghatározására (melyik vétójog megvásárlására nyílik lehetőség, és annak mennyi az ára). A program használatával egyúttal zökkenőmentesen megoldható volt az is, hogy az egyes döntési körökben, még a vétójog típusának és árának ismerete előtt, begyűjtsük a résztvevők különböző esetekre meghatározott stratégiáit (döntéseit), majd ezt követően a kisorsolt vétójog típusát és árát

közöljük a résztvevőkkel, és ezek alapján kiszámítjuk és visszajelezzük az adott körben elért nyereségeiket.

### **1.2.3. Az utókérdőív bemutatása**

A kísérlet végén a résztvevőket egy rövid utókérdőív kitöltésére kértük, amellyel leginkább arról kívántunk benyomásokat szerezni, hogy mennyire látták a módosított ultimátumjáték stratégiai pontjait, mennyire cselekedtek annak logikája vagy saját motívumaik által vezérelve. Az utókérdőív tételeit az 5. számú melléklet tartalmazza. A kérdőívben előforduló tételeket példázzák a következő állítások: „Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga.”, „Tisztességes módon kell bánni a másikkal.” vagy „A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.” A résztvevők az állításokkal való egyetértésük fokát hétfokú skálákon fejezheték ki (1 = egyáltalán nem ért egyet; 7 = teljes mértékben egyetért). Az állításokra adott válaszokat faktoranalízisnek vetettük alá, amelynek eredményét a következő részben ismertetjük.

## **1.3. Az első vizsgálat eredményei**

### **1.3.1. A módosított ultimátumjátékban hozott döntések leíró áttekintése**

Az eredmények tárgyalását érdemesnek tartjuk annak bemutatásával kezdeni, hogy mintánkban hogyan alakulnak az elosztóként az eltérő vétójoggal rendelkező fogadóknak az 1000 Ft-ból tett átlagos felajánlások, fogadóként a különböző vétójogokért a 300 Ft-ból fizetni kívánt árak, és azok a fogadói küszöbök, amelyek alatt a fogadó az elosztói ajánlatokat visszautasítaná. Az elosztói ajánlatoknak, a fogadók vétókért fizetendő összegeinek, illetve a fogadói küszöböknek az átlagait és az ezekhez tartozó szórásokat az 5. táblázat mutatja be.

**5. táblázat.** Az elosztói ajánlatok, illetve a fogadói árak és küszöbök átlagai (és szórásai)

	ajánlatok	árak	elfogadási küszöbök
<b>teljes vétó</b>	317,16 (160,82)	124,42 (93,33)	262,00 (168,42)
<b>közepes vétó</b>	261,36 (153,72)	114,56 (75,83)	255,73 (148,93)
<b>gyenge vétó</b>	245,83 (167,74)	106,14 (79,93)	251,26 (153,37)
<b>nincs vétó</b>	170,98 (183,75)	-	-

Az átlagok alapján azt mondhatjuk, hogy mind az elosztói, mind a fogadói döntések leképezik a játék logikáját, amennyiben a vétó különböző eseteire meghatározott elosztói ajánlatok, illetve fogadói küszöbök és árak a vétójogok erősségének csökkenésével egyre kisebbek. A táblázat arról is információt nyújt, hogy az elosztói ajánlatok sokkal változatosabbak a fogadói küszöböknél, amelyek egyébként többé-kevésbé megfelelnek az ultimátumjátékokban általában megfigyelhető küszöbértékeknek, ahol a 20%-os részesedés (esetünkben 200 Ft) alatt a fogadók már jellemzően elutasítják az ajánlatokat (Camerer, 2003a, 2003b; Camerer és Fehr, 2004; Straub és Murnighan, 1995). Az átlagos ajánlatokat az átlagos fogadói küszöbökkel összevetve az is látszik, hogy a teljes és közepes vétójogok esetén általában nem, de a gyenge vétójog esetén valószínűleg a vétójog életbe lépne, kétharmadolva az ajánlatokban meghatározott összegeket. (A tényleges adatokat tekintve a vétójog viszonylag kevés esetben lépett működésbe. Az 1. körben a teljes vétó 36 esetből hatszor, a közepes vétó 38 esetből egyszer sem, a gyenge vétó pedig a kisorsolt 24 esetből kétszer lépett működésbe. A 2. körben a teljes vétó 42 esetből, a közepes vétó 32 esetből, és a gyenge vétó 24 esetből mindannyiszor hatszor lépett működésbe.)

### 1.3.2. Leíró áttekintés az elosztói és fogadói szerepkörben megjelenő racionalitásról (1. hipotézis)

Annak leíró elemzéséhez, hogy mennyiben segíti elő a stratégiai döntések meghozatalát az elosztói szerep (1. hipotézis), a módosított ultimátumjátékbeli döntések alapján durva kategóriáit alakítottuk ki a stratégiai, illetve nem stratégiai viselkedésnek, az elosztói és fogadói szerepkörökben egyaránt. A stratégiai döntések leíró szinten például megragadhatók olyan szempontból, hogy az elosztói oldalon meghatározott ajánlatokban vajon a döntéshozó tesz-e különbséget a módosított ultimátumjáték lehetséges esetei közül legalább a klasszikus ultimátumjáték (teljes vétó) és a diktátorjáték (nincs vétó) között. Ez alapján stratégiaiainak neveztük az elosztói döntéseket, ha azok arról tanúskodtak, hogy (1) a teljes vétójoggal rendelkező fogadónak az elosztó többet ajánlott, mint egy vétó nélküli fogadónak, és (2) közepes vétó esetén nem ajánlott többet, mint teljes vétó esetén, illetve gyenge vétó esetén sem ajánlott többet, mint amennyit közepes vétó esetén ajánlott (azaz nem értékelte fordítva a vétójogok erősségét).

Ugyanez a „teljes vétóért adjon, de az egyes vétójogokat ne értékelje fordítva” elv a fogadói döntésekben is figyelembe vehető. Stratégiaiainak tekinthető ugyanis a fogadó árszabása, ha (1) a teljes vétóért kínál valamekkora összeget, és (2) a közepes vétóért nem kínál többet, mint a teljesért, illetve a gyengéért sem kínál többet, mint a közepesért. Ezeket a feltételeket a döntések stratégiaiként való megítélésében összevethetőnek gondoljuk. Ezek a feltételek egyúttal azt is biztosítják, hogy az az együttműködőnek tekinthető motivációs bázis, amely például a vétójogok erősségétől *függetlenül* nyilvánulhat meg egyformán magas elosztói ajánlatokban, illetve a vétójog megvásárlásának elkerülésében is (pl. 0 Ft a teljes, közepes és gyenge vétóért is), ne jelenjen meg a stratégiaiként azonosított döntések között. E feltételeknek megfelelően kategorikus változókat hoztunk létre a stratégiaiainak tekinthető döntések kódolására, majd homogenitás-vizsgálatot végeztünk az ultimátumjátékban betöltött szerep figyelembevételével.

Általánosságban azt mondhatjuk, hogy az elosztói szerepben meghatározott döntések nem képezik le jelentősen jobban a játék logikáját, mint a fogadói döntések. Adataink szerint ugyanis az elosztói és fogadói szerepekben közel azonos számú személy (elosztóként 52, fogadóként 53 fő) hozott a fenti kritériumoknak megfelelő stratégia döntést. A  $\chi^2$ -próba egyébként jelez egy tendenciaszintű összefüggést, amely pusztán annak köszönhető, hogy

valamivel többen vannak a mintában olyanok, akik *mindkét szerepben* a fenti kritériumoknak megfelelő (33 fő) vagy azoknak nem megfelelő (26 fő) döntéseket hoznak, és valamivel kevesebben vannak, akik *csak az egyik szerepben* hoznak stratégiailag kifinomultabb döntéseket (19, ill. 20 fő),  $\chi^2(1) = 3,15; p = 0,08$ .

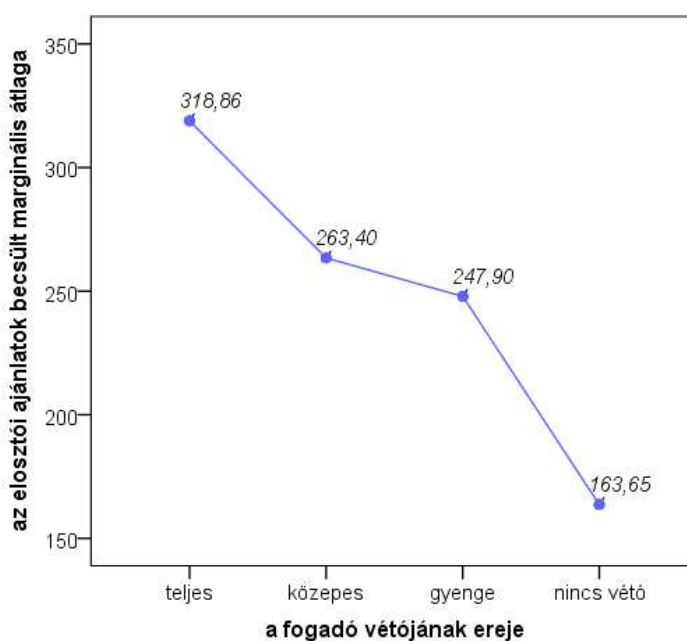
Ez az eredményünk egyelőre nem támogatja a fölérendelt szerepnek a stratégiai kifinomultságot fokozó hatásával kapcsolatos elvárásunkat. Jóllehet, a fenti kritériumrendszer nem is különösebben érzékeny a különböző vétőerők eseteire megfogalmazott stratégiák finom különbségeire. Ugyanakkor a későbbiekben kifejtett eredményeink, közvetett módon ugyan, de alátámasztani látszanak e feltételezésünket. Erre az 1. vizsgálatunk eredményeinek bemutatását követő megvitatásban visszatérünk.

### **1.3.3. Az elosztói és fogadói szerepkörben hozott döntések vegyes elrendezésű varianciaanalízissel történő statisztikai elemzése (2-4. hipotézisek)**

Azokat a vizsgálati kérdéseinket, amelyek arra vonatkoztak, hogy miképpen befolyásolják a stratégiai döntéseket egyrészt a személyes tulajdonságok, másrészt a személyes tulajdonságok és a játékbeli szerepek együttese (2-4. hipotézisek) – összetartozó adatokról lévén szó – vegyes elrendezésű varianciaanalízissel (*Mixed Design ANOVA*) vizsgáltuk. Független változóink az elosztói szerepben meghatározott ajánlatok, a fogadói szerepben a vétőért szabott árak és a fogadóként meghatározott elfogadási küszöbök voltak. Személyen belüli változóként a vétőjogok erősségének szintjei szolgáltak (ajánlatok esetén 4, árak és küszöbök esetén 3-3 szint). Személyek közötti tényezőként kezeltük a résztvevők nemét, machiavellizmusuk mértékét, társas értékorientációjukat és azt, hogy az adott döntés az első vagy a második fordulóból származik-e. A machiavellizmus mértékét és a társas értékorientációt az elemzésben kétértékű változókként használtuk (a machiavellizmus esetében a mintát 100 pontnál bontottuk, a társas értékorientáció esetében a proszociális és proszelf csoportokat különítettük el). Eredményeinket a kezelt független változók mentén tartjuk célszerűnek bemutatni, az alábbiakban tehát az elosztói ajánlatokat, a fogadói árakat és az elfogadási küszöböket befolyásoló hatásokat mutatjuk be.

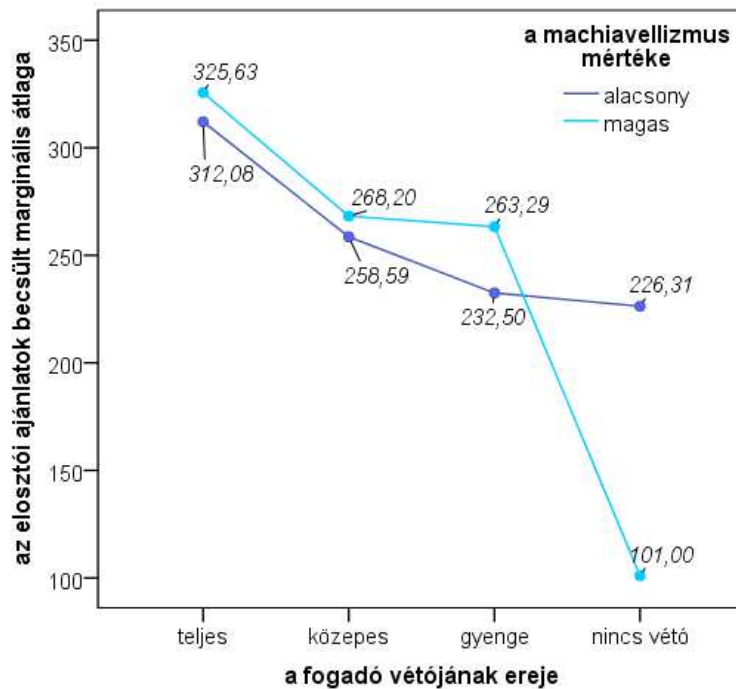
### 1.3.3.1. Az elosztói ajánlatokat befolyásoló tényezők

A vegyes elrendezésű varianciaanalízis eredményei szerint az ajánlatokat a fogadó vétójogának erőssége szignifikáns mértékben befolyásolja,  $F_{\text{VÉTŐ}}(2,57; 241,90) = 25,36$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,21$ . A 5. ábra a vétójogok erősségének ajánlatokat befolyásoló főhatását mutatja: a vétójogok erejének csökkenésével az ajánlatok is egyre csökkennek. Az egyes vétószintek összevetésében a teljes és közepes, illetve a gyenge és nincs vétó esetén számolhatunk be a fogadónak tett felajánlások szignifikáns különbségéről ( $F_{\text{TELJES ÉS KÖZEPES VÉTŐ}}(1, 94) = 14,93$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,14$  és  $F_{\text{GYENGE ÉS NINCS VÉTŐ}}(1, 94) = 21,48$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,19$ ; a különbség csak a közepes és gyenge vétók esetén megfogalmazott ajánlatok között nem szignifikáns).



**5. ábra.** Az elosztók által tett felajánlások mértéke (1000 Ft-ból) a fogadói vétó függvényében

A nemnek és annak, hogy az elosztói döntésre az első vagy második körben került-e sor, sem fő-, sem interaktív hatása nem mutatkozott. A vétó erősségének ajánlatokat befolyásoló hatását a machiavellizmus szintje módosította,  $F_{\text{VÉTŐ} \times \text{MACHIAVELLIZMUS}}(2,57; 241,90) = 8,02$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta^2 = 0,08$ . A magas és alacsony Mach-ok elosztói ajánlatait a fogadói vétójogok erősségének függvényében a 6. ábra szemlélteti.

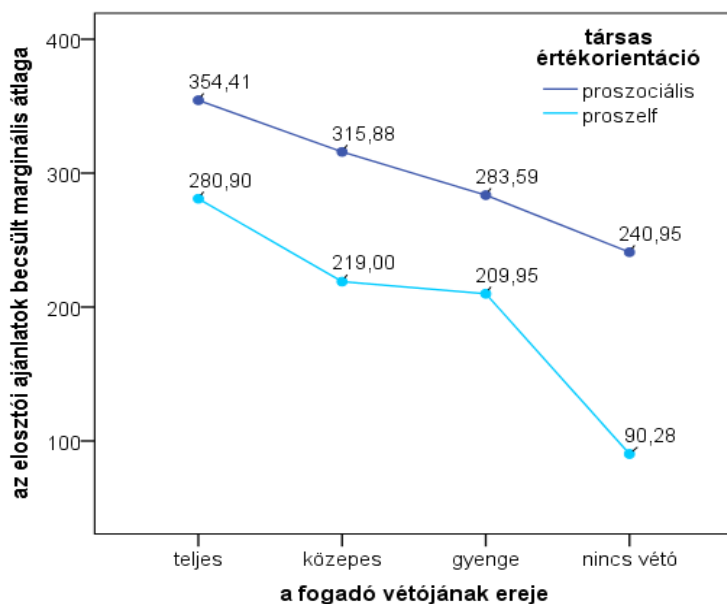


**6. ábra.** Az elosztók által tett felajánlások mértéke (az elosztandó 1000 Ft-ból) a fogadó vétóerejének és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértékének függvényében

Az ábra két fontos információt is megjelenít. Egyrészt láthatjuk, hogy a vétójog erősségének csökkenésével a magas és alacsony Mach-ok is ejtik elosztói ajánlataikat, és ez az esés mindkét csoport esetében statisztikailag is jelentős. Az alacsony és magas Mach-ok almintáit külön elemezve az ismételt mérés a vétóerő szignifikáns főhatását mutatja (a főhatáshoz tartozó szignifikanciaszint mindkét esetben  $p < 0,01$ , noha az esés nem teljesen monoton: az alacsony Mach-ok a gyenge és nincs vétó, míg a magas Mach-ok a közepes és gyenge vétó eseteiben kisebb különbségeket tettek). Másrészt azt is láthatjuk, hogy a két csoport által meghatározott ajánlatok a *nincs* vétó esetben különböznek a leginkább. Az ábra jól szemlélteti, hogy egyrészt az alacsony Mach-okhoz képest a magas Mach-ok egy kicsit nagyobb felajánlásokat tesznek, ha a partner vétójoggal rendelkezik, drámaian csökkentik azonban az ajánlott összeg mértékét, ha a partner vétójoggal nem rendelkezik. Az interakciós hatást az elosztói ajánlatok különböző szintjeinek az alacsony és magas Mach-ok körében történő összevetésével tovább elemezve megállapítható, hogy a két Mach-csoport által a *gyenge* és *nincs* vétó helyzetekben tett felajánlások különbségei statisztikailag is jelentősek,  $F_{\text{GYENGE VÉTÓ} / \text{NINCS VÉTÓ} \times \text{MACHIAVELLIZMUS}} (1, 94) = 18,43, p < 0,001, \eta^2 = 0,16$ . (A *teljes* és *közepes*, ill. *közepes* és *gyenge* vétó eseteire meghatározott ajánlatok a machiavellizmus mértékével interakcióba nem lépnek, a szignifikancia szintje a *teljes-közepes*, ill. *közepes-gyenge* vétóhelyzetek összevetésében

is 0,40 fölötti.) Azt mondhatjuk tehát, hogy az elosztói szerepben a résztvevők jellemzően a fogadó vétőerejének mértékéhez igazították ajánlataikat, de az igazodás mértékét a machiavellizmus szintje is jelentősen befolyásolta.

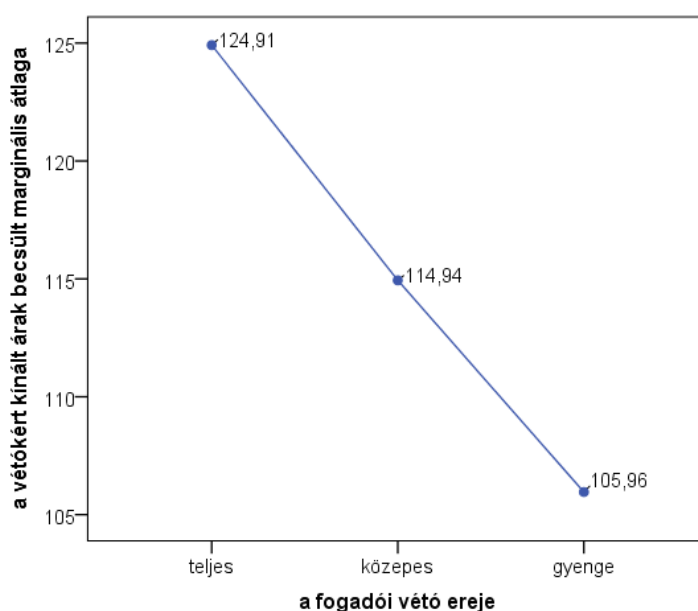
A társas értékorientációnak (TÉO) főhatását azonosítottuk a különböző vétőesetekre meghatározott ajánlatok tekintetében,  $F_{TÉO} (1, 76) = 14,30, p < 0,001, \eta^2 = 0,16$ . A proszelf értékorientációjú személyekkel összehasonlítva a proszociális személyek ajánlatai általában magasabbak,  $M_{PROSZOCIÁLIS} = 299,01 (SE = 18,32)$  vs.  $M_{PROSZELF} = 199,82 (SE = 18,78)$ . A társas értékorientációnak és a vétőjog erősségének ajánlatokat befolyásoló interaktív hatása statisztikailag nem jelentős. Mindazonáltal megjegyezzük, hogy ez az interaktív hatás nem messze marad el a tendenciaszintűtől,  $F_{VÉTÓ \times TÉO} (2,13; 162,11) = 1,88, p = 0,15, \eta^2 = 0,02$ . A kétféle értékorientációs csoport esetében a négyféle vétőszintre megfogalmazott ajánlatokat rendre összevetve azt mondhatjuk, hogy az önérdék- és közös érdek hangsúlyos személyek ajánlatai között a legnagyobb különbség – ahhoz hasonlóan, amit az alacsony és magas Mach-ok esetében is láttunk – a *gyenge* és a *nincs* vétő esetében meghatározott ajánlatok között mutatkozik,  $F_{GYENGE \text{ ÉS } NINCS \text{ VÉTÓ} \times TÉO} (1, 76) = 4,92, p < 0,05, \eta^2 = 0,06$ . Ezeket az összefüggéseket szemlélteti a 7. ábra.



**7. ábra.** Az elosztók által tett felajánlások mértéke (az elosztandó 1000 Ft-ból) a fogadó vétőerejének függvényében, a társas értékorientációs csoportok bontásában

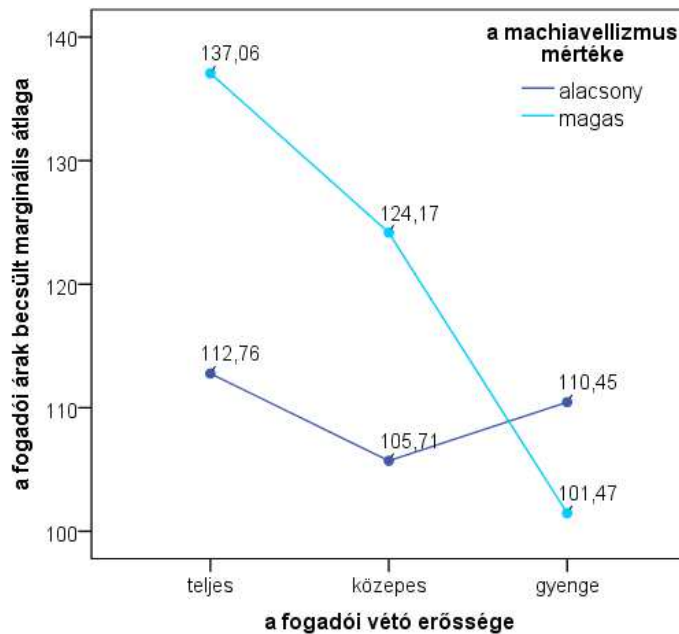
### 1.3.3.2. A fogadói szerepben a vétóért kínált árakat befolyásoló tényezők

A fogadói szerepben a 300 Ft-ból a vétó különböző szintjeiért (teljes, közepes és gyenge vétók) felajánlott árakat a fentiekhez hasonlóan vegyes elrendezésű varianciaanalízissel elemeztük. Az elemzés eredményei szerint a résztvevők neme és társas értékorientációja, továbbá a fogadói szerep első vagy második körös volta sem fő-, sem interaktív hatásként az egyes vétókért kínált árakat nem befolyásolta. Az árszabást a vétójog erőssége tendenciaszinten befolyásolja,  $F_{\text{VÉTÓ}}(1,47; 141,29) = 2,83$ ,  $p = 0,08$ ,  $\eta^2 = 0,03$ . A 8. ábra a vétójogok erősségének a fogadói árakat befolyásoló hatását jeleníti meg: a vétójogok erejének csökkenésével az árak is egyre kisebbek.



**8. ábra.** A fogadók által a különböző erejű vétókért megszabott árak (300 Ft-ból)

A vétó erősségének a fogadói árakat befolyásoló hatását a machiavellizmus szintje is tendenciaszinten módosítja,  $F_{\text{VÉTÓ} \times \text{MACHIAVELLIZMUS}}(1,47; 141,29) = 2,48$ ,  $p = 0,10$ ,  $\eta^2 = 0,03$ . A magas és alacsony Mach-ok fogadóként szabott árait a vétójogok erősségének függvényében a 9. ábra szemlélteti: az alacsony Mach-okhoz képest a magas Mach-ok által az egyes vétókért kínált árak változatossága nagyobb.



**9. ábra.** A fogadók által az egyes vétókért meghatározott árak (300 Ft-ból) a vétó egyes szintjeinek és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértékének függvényében

Amennyiben az alacsony és magas Mach-ok almintáin külön-külön, egyszempontos ismételt méréses varianciaanalízissel (*One-Way Repeated Measures ANOVA*) elemezzük a 3 vétószint fogadói árakat befolyásoló hatását, megállapíthatjuk, hogy a 9. ábrán megjelenített árszabásbeli változatosság a magas Mach-ok esetében lényegesen nagyobb ( $F_{\text{VÉTÓ}}(1,62; 74,33) = 4,90, p < 0,05, \eta^2 = 0,10$ ), mint az alacsony Mach-ok esetében, ahol a vétók különböző szintjeiért kínált árak egymástól jelentősen nem különböznek ( $F_{\text{VÉTÓ}}(1,37; 68,30) = 0,21, p > 0,05, \eta^2 < 0,01$ ). A magas Mach-ok tehát a fogadói szerepben az egyes vétójogokért kínált összegeket a vétójogok erejével összehangolják, míg az alacsony Mach-ok egy viszonylag alacsony árat kínálnak a vétókért, azok erejétől függetlenül. Itt utalnánk vissza arra, hogy bár a leíró szintű adatelemzés nem támogatta közvetlenül az 1. hipotézisünket (az elosztói szerep stratégiaivá tesz), a 6. és 9. ábrán megjelenített összefüggéseket együtt értelmezve mégis úgy tűnik, hogy az elosztói szerep a résztvevők többségéből nagyobb mértékű stratégiai megfontolást hívott elő. Elosztóként ugyanis a résztvevők (az alacsony és magas Mach-ok egyaránt) jelentősen ejtették ajánlataik mértékét a fogadó vétóerejének csökkenésével, míg a fogadói oldalon a vétóerőnek a fogadói árszabást befolyásoló hatása mögött gyakorlatilag csak az áll, hogy a magas Mach-ok fogadói döntéseikben is leképezik a játék logikáját. A hipotézisek teljesülésének részletesebb értékelésére az első vizsgálat eredményeit megvitató szakaszban visszatérünk.

### 1.3.3.3. A fogadói szerepben meghatározott elfogadási küszöbök befolyásoló tényezők

A fogadói szerepben a résztvevőknek az egyes vétójogokért felkínált összegek mellett azt a határt is meg kellett jelölniük, ami alatt az elosztónak az 1000 Ft-jából tett ajánlatát visszautasítják. A résztvevők által meghatározott elfogadási küszöbök mértékét a vétó egyes szintjei jelentősen nem befolyásolták,  $F_{\text{VÉTÓ}}(1,45; 136,68) = 0,35$ ,  $p > 0,05$ ,  $\eta^2 < 0,01$ . A résztvevők nemének, a fogadói szerep első vagy második körös voltának, a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértékének és a társas értékorientációnak fő- és interaktív hatásairól sem tudunk beszámolni (a szignifikanciaszint minden esetben  $p > 0,05$ ). Az elfogadási küszöbök 256 Ft körül alakulnak: a fogadók teljes vétó birtoklása esetén átlagosan a 262,00, közepes vétó birtoklása esetén a 255,73, míg a gyenge vétó birtoklása esetén az átlagosan 251,26 Ft-ot meghaladó ajánlatokat fogadnák el (az átlagokhoz tartozó szórásokat, ill. az egyes vétójogok eseteire meghatározott elosztói ajánlatok, fogadói árak és elfogadási küszöbök átlagait az 1.3.1. rész 5. táblázata tartalmazza).

### 1.3.4. Az elosztói és fogadói keresetek alakulását befolyásoló tényezők elemzése

Az elosztói és fogadói szerepkörben meghatározott stratégiák elemzése után érdemesnek tartottuk megvizsgálni, hogy a vétó különböző eseteire való felkészülésnek és a stratégiák meghatározásának milyen kimenete van a tényleges elosztói és fogadói keresetek tekintetében. Az elosztói szerepekben a személyek átlagosan 694,72 Ft-ot ( $SD = 262,65$ ), a fogadói szerepekben átlagosan 472,26 Ft-ot ( $SD = 200,13$ ) kerestek. A fentiekben kifejtett eredmények szerint a machiavellizmus mértéke, illetve a társas értékorientációs kategóriák hatással vannak az elosztói és fogadói stratégiák kialakítására, ennek megfelelően azt is ellenőriztük, vajon az alacsony és magas Mach-ok, illetve a proszociális és proszself személyek különböznek-e az általuk elért elosztói és fogadói keresetekben.

A Mann-Whitney U-próbák az alábbi eredményeket hozták: a proszself és proszociális személyek elosztói keresetében tendenciaszintű különbség volt azonosítható, a proszselfek javára

( $Mdn_{\text{PROSZELF}} = 800,00$ ,  $Mdn_{\text{PROSZOCIÁLIS}} = 650,00$ ; átlagrangok: 45,32 vs. 35,91,  $U = 611,50$ ,  $z = -1,82$ ,  $p = 0,07$ ). Elosztóként a proszelfek átlagosan 692,10 Ft-ot, a proszociálisok 652,37 Ft-ot kerestek. A fogadói keresetekben a két csoport között különbség nem jelentkezett. A machiavellizmus mértékének tekintetében az elosztói és fogadói keresetek jelentősen nem különböztek, ugyanakkor a machiavellizmus kereseteket befolyásoló hatása nem messze maradt el a tendenciaszintűtől, és a különbségek tapasztalt iránya miatt érdemesnek tartjuk azt bemutatni. Az elosztói keresetek az alacsony Mach-okat a magas Mach-okkal összevetve az utóbbi csoportban bizonyultak magasabbnak ( $Mdn_{\text{MAGAS MACH}} = 800,00$ ,  $Mdn_{\text{ALACSONY MACH}} = 700,00$ ; átlagrangok: 54,41 vs. 45,66,  $U = 971,50$ ,  $z = -1,52$ ,  $p = 0,13$ ). Elosztóként a magas Mach-ok átlagosan 730,84 Ft-ot, az alacsony Mach-ok 666,49 Ft-ot kerestek. A fogadó keresetek ugyanebben az összevetésben azonban az alacsony Mach-ok esetében volt nagyobb ( $Mdn_{\text{ALACSONY MACH}} = 464,00$ ,  $Mdn_{\text{MAGAS MACH}} = 400,00$ ; átlagrangok: 53,29 vs. 44,65,  $U = 974,00$ ,  $z = -1,50$ ,  $p = 0,13$ ). Fogadóként a magas Mach-ok átlagosan 436,48 Ft-ot, az alacsony Mach-ok pedig 500,23 Ft-ot kerestek.

### 1.3.5. Az utókérdőívre adott válaszokkal kapcsolatos eredmények

Annak érdekében, hogy az általunk alkalmazott módosított ultimátumjátékban hozott döntéseknek a játék strukturális elemein (vétójogok erőssége, elosztói és fogadói szerepek) és az egyéni különbségeken (machiavellizmus, társas értékorientáció) túli meghatározottságát megvizsgáljuk, a kísérlet végén a résztvevők egy rövid utókérdőívet is kitöltöttek (5. számú melléklet). A kérdőív itemei a módosított ultimátumjáték stratégiai pontjaival és logikájával, illetve a játékosok lehetséges motívumaival voltak kapcsolatosak. A kérdőív tételeit példázzák a következő állítások: „Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga.”, „Tisztességes módon kell bánni a másikkal.” vagy „A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.” Az állításokkal való egyetértés fokának felderítésére hétfokú skálákat alkalmaztunk (1 = egyáltalán nem ért egyet; 7 = teljes mértékben egyetért).

A kérdőív 12 itemén végrehajtott faktoranalízis 5 olyan faktort azonosított, amelyek sajátértéke egynél nagyobb; ezek összességében a varianciának 63,50%-át magyarázzák. A faktorsúlyok alapján az 1. faktorba olyan itemek tartoznak, amelyek tartalmuk szerint a vétójog

szerepének vagy az azért fizetendő összegnek a túlértékelését ellenzik. Negatív faktorsúllyal esnek ebbe a faktorba például az „Egy fogadónak a vétójog minden pénzt megér.”, „A vétójogban az a fontos, hogy általa egy fogadó kifejezheti a véleményét.”, és pozitív súllyal az „A vétójog rombolásra való.” állítások.

A 2. *faktorra* olyan állítások töltődnek, amelyek jellemzően inkább az opportunisták hozzáállására, az ultimátum létrejöttére és a haszonszemponthuságra vonatkoznak. Az ide tartozó itemek például a következők: „Az a fogadó, akinek nincs vétójoga, megérdemli, amit kap.”, „Az elosztók ajánlatát a gyenge vétójog nem különösebben befolyásolja.”, „Az elosztók félnek, hogy indokolatlanul sokat kér a partnerük.” és „A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.”

A 3. *faktorba* igazán egy item sorolható, a „Tisztességes módon kell bánni a másikkal” állítás. Megjegyezzük, hogy negatív faktorsúllyal értelmezhető ebben a faktorban az „A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.” állítás is (de faktorsúlya itt kisebb mértékű, mint amivel a 2. faktorba pozitív súllyal esett).

A 4. *faktorba* két item tartozik, pozitív faktorsúllyal az „Egy elosztónak el kell kerülnie az elutasítást” és negatívval az „A legtöbb fogadó mindent elfogad” állítások. E faktor tartalma egyfajta elosztói megfontoltságra (aggodalomra) utal, és leginkább arra vonatkozik, hogy elosztóként érdemes biztosítani az ultimátumot, mert a fogadók elfogadási küszöbei nem feltétlenül alacsonyak.

Az 5. *faktorba* a faktorsúlyok szerint egy item sorolható, amely a vétójog stratégiai értékére, annak „helyén kezelésére” vonatkozik. Ez az állítás az „Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga”. Mivel véleményünk szerint ez az item ragadja meg talán a legjobban a kísérletben alkalmazott ultimátumjáték logikáját, érdemesnek tartjuk kiemelni, hogy mintánkban ennek az itemnek az átlaga a hétfokú skálán 5,55 ( $SD = 1,40$ ) volt, amely egyúttal arra is utal, hogy a résztvevők többsége tisztában volt a vétójognak a módosított ultimátumjátékban betöltött stratégiai szerepével. A 6. *táblázatban* az azonosított faktorokat tekinthetjük át.

**6. táblázat.** Az utókérdőív itemein végrehajtott exploratív faktoranalízisének eredménye (példaként az adott faktorba a legnagyobb faktorsúllyal eső item került feltüntetésre)

	a faktor tartalma	példaitem	magyarázott variancia (%)
<b>1. faktor</b>	a vétóért nem érdemes sokat fizetni	<i>A vétójogért pénzt adni pazarlás.</i>	18,19
<b>2. faktor</b>	haszonszerzés	<i>A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.</i>	14,54
<b>3. faktor</b>	proszociális motiváció	<i>Tisztességes módon kell bánni a másikkal.</i>	12,73
<b>4. faktor</b>	elosztói megfontoltság	<i>Egy elosztónak el kell kerülnie az elutasítást.</i>	9,58
<b>5. faktor</b>	stratégiai vétószerzés	<i>Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga.</i>	8,46

A faktorértékeket függő változókként kezelve megvizsgáltuk, hogy van-e nemi különbség az egyes faktorokkal való egyetértésben, továbbá adódik-e különbség a machiavellizmus különböző mértékével, illetve a társas értékorientáció eltérő típusaival jellemezhető személyek között abban, ahogyan az egyes faktorok tartalmaival egyetértenek (az elemzéseknél a faktorsúlyok átlagai mellett az egyes faktorokhoz tartozó itemek összátlagát is feltüntetjük). A faktorsúlyokból képzett változókra elvégzett függetlenmintás t-próbák eredményei szerint a résztvevők neme egyetlen faktor esetében sem befolyásolta a válaszadást. Különbségek azonosíthatók azonban az alacsony és magas Mach-ok válaszadásában, két faktor esetében is. A haszonszerzés motivációját megragadó 2. faktor állításaival kapcsolatban elmondható, hogy az alacsony Mach válaszadók átlaga kisebb ( $M = -0,23$ ,  $SD = 0,98$ ) a magas Mach-ok esetében megfigyelhető faktorsúlyok átlagánál ( $M = 0,29$ ,  $SD = 0,95$ ), ez a különbség pedig statisztikailag is szignifikáns,  $t(96) = -2,69$ ;  $p < 0,01$ . A magas Mach-okat játékbeli döntéseik meghatározásakor tehát saját hasznuk jobban vezérelte az alacsony Mach-okhoz képest (a faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai:  $M_{\text{MAGAS MACH}} = 4,87$ ,  $SD = 1,12$  vs.  $M_{\text{ALACSONY MACH}} = 4,40$ ,  $SD = 1,17$ ). Az alacsony Mach-ok azonban szignifikáns mértékben jobban egyetértettek a proszociális motivációt

megragadó 3. faktorra, átlaguk 0,22 ( $SD = 0,94$ ) volt, szemben a magas Mach-ok értékével, amely -0,28 ( $SD = 1,02$ ) volt,  $t(96) = 2,53$ ;  $p = 0,01$  (a faktorhoz tartozó item tényleges átlaga:  $M_{ALACSONY MACH} = 6,00$ ,  $SD = 1,23$  vs.  $M_{MAGAS MACH} = 4,77$ ,  $SD = 2,01$ ).

A proszociális és proszelf társas értékorientációk tekintetében három faktor esetén is szignifikáns különbségeket találtunk. Az 1. faktorban a proszelfek átlaga ( $M = 0,23$ ,  $SD = 1,04$ ) meghaladta az együttműködőkét ( $M = -0,24$ ,  $SD = 0,98$ ),  $t(78) = -2,05$ ,  $p < 0,05$ . A faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai ( $M_{PROSZELF} = 3,53$ ,  $SD = 1,41$  vs.  $M_{PROSZOCIÁLIS} = 3,07$ ,  $SD = 1,26$ ) alapján azonban azt mondhatjuk, hogy a válaszok jellemzően a skála alsó felén mozognak, ami arra utal, hogy a személyek a vétójog megszerzését általában nem tartják kifejezetten pazarlásnak, és azt valamelyest a véleménykifejezés eszközének is tartják (az utóbbi item faktorsúlya negatív volt). A proszelfek a proszociálisokhoz képest inkább hajlanak arra, hogy a vétójog megszerzését pazarlásnak tartsák, de e véleményükkel ők is valamivel a skála középértéke alá esnek. A proszociálisok viszont inkább látták azt a véleménykifejezés eszközének, amely ilyen értelemben megér némi anyagi ráfordítást. A haszonszerzéssel kapcsolatos itemekkel (2. faktor) szintén a proszelfek értenek nagyobb mértékben egyet ( $M_{PROSZELF} = 0,34$ ,  $SD = 0,87$  vs.  $M_{PROSZOCIÁLIS} = -0,37$ ,  $SD = 0,98$ ),  $t(78) = -3,41$ ,  $p = 0,01$ . A faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai ( $M_{PROSZELF} = 5,01$ ,  $SD = 1,10$  vs.  $M_{PROSZOCIÁLIS} = 4,16$ ,  $SD = 1,10$ ) azt mutatják, hogy a proszociálisok a skála közepéhez esnek közel, míg a proszelfek vélekedése határozottabb, őket inkább motiválta a haszonszerzés a döntéshozatal során. A 3. faktorhoz tartozó proszociális itemmel szignifikánsan nagyobb mértékben értettek egyet az együttműködő társas értékorientációval bíró személyek ( $M_{PROSZOCIÁLIS} = 0,35$ ,  $SD = 0,79$  vs.  $M_{PROSZELF} = -0,35$ ,  $SD = 1,12$ ),  $t(67,66) = 3,25$ ,  $p < 0,01$ . Az item tényleges átlaga ( $M_{PROSZELF} = 4,87$ ,  $SD = 1,95$  vs.  $M_{PROSZOCIÁLIS} = 6,12$ ,  $SD = 1,23$ ) azt mutatja, hogy a proszociálisok döntéseit jobban motiválta a tisztességes bánásmód, mint a proszelfek döntéseit.

## 1.4. Az első vizsgálat eredményeinek megvitatása

A következőkben kísérletünk főbb eredményeit előzetes elvárásaink mentén értelmezzük. Az elosztói szerepnek a stratégiai döntéseket hívó előnyéről (**1. hipotézis**), legalábbis a leíró adatelemzés szintjén, nem tudunk beszámolni. Ugyanakkor az elosztói stratégiai döntéseket itt leginkább abban ragadtuk meg, hogy valaki ajánlataiban különbséget tett-e a játék két jellemző

állása, nevezetesen a klasszikus ultimátumjáték (teljes vétó eset) és a diktátorjáték (nincs vétó eset) között, és a vétójogok erősségét ajánlataiban nem értékelte-e fordítva. A fogadói döntéseket az előbbi elvhez hasonlatosan akkor tekintettük stratégiaiainak, ha a fogadó árszabásában a teljes vétóért kínált valamekkora összeget, és a közepes vétóért nem kínál többet, mint a teljesért, illetve a gyengéért sem kínál többet, mint a közepesért. A stratégiai kifinomultság e kritériumrendszere azonban nem érzékeny a döntések finom különbségeire.

Az elosztóként és fogadóként meghatározott stratégiáknak a vegyes elrendezésű varianciaanalízissel történő mélyebb elemzésével azonban olyan összefüggéseket tártunk fel, amelyek véleményünk szerint közvetetten támogatják 1. hipotézisünket. Az elemzés során azt láttuk, hogy a fogadó vétóerejének mértéke jelentősen befolyásolja mind az elosztóként meghatározott ajánlatokat, mind pedig a fogadóként az egyes vétókért kínált árakat (5. és 8. ábrák). Azonban az egyéni különbségeknek az elemzésbe történő bevonásával arra a megfigyelésre jutottunk, hogy az elosztói oldalon a személyes változók (machiavellizmus, társas értékorientáció) elvitathatatlan hatása mellett az is megállapítható, hogy a személyek a vétójog erejének gyengülésével általában csökkentik a felajánlások mértékét, legyen szó akár az alacsony vagy magas Mach-ok, akár a proszociális vagy proszelf személyek csoportjáról. Ez azonban nem mondható el a fogadói oldalon megnyilvánuló stratégiákról, itt ugyanis azt láttuk, hogy a vétójog erejének fogadói árakat befolyásoló erős főhatása mögött gyakorlatilag egyedül a magas Mach-ok döntéshozatala áll. Ugyanis döntéseikben a játék logikáját csak ők képezték le. A 6. és 9. ábrán megjelenített összefüggéseket együtt értelmezve tehát úgy tűnik, hogy az elosztói szerep a résztvevők többségéből nagyobb mértékű stratégiai megfontolást hívott elő: elosztóként könnyebb volt a vétóerők különbségeit leképező döntéseket hozni, fogadóként ezt kevesen (a magas Mach-ok) tették meg. Azt mondhatjuk, hogy nem a fogadói szerep az, amelyik a stratégiai kifinomultságnak kifejezettebben kedvezne, hiszen ebben a szerepben azok érvényesítettek stratégiai szempontokat döntéseikben, akik pozitívabb hatalmi attitűdjeik révén eleve motiváltabbak a vétójog birtoklása által biztosított befolyás megszerzésére. A hatalmi szereppel kapcsolatos kísérleti szociálpszichológiai megfigyelésekből eredeztetett 1. hipotézisünket az itt kifejtett eredmények támogatni látszanak.

Az előző szakaszban kifejtett eredmények egyúttal a **2. hipotézisünk** értékelését is lehetővé teszik. Azt vártuk, hogy a machiavelliánus beállítódás a hatalmi pozíciótól függetlenül is stratégiaivá tesz. Mint láttuk, a magas Mach-ok döntései a játék logikájának nemcsak az elosztói, de a fogadói oldalon is valóban megfelelnek. Ennek okát a magas Mach-ok önérdek-érvényesítő

törekvéseiben és nagyobb kontrollvágyában látjuk, amelyről a szakirodalom már korábban beszámolt (pl. Bereczkei, 2009; Trapnell és Paulhus, 2012), és amely valószínűleg azt is eredményezi, hogy az instrumentális szempontokra a pozíció alá- és fölérendeltségi szintjétől függetlenül jobban fókuszálnak.

Az előző bekezdésben megfogalmazottakhoz hasonlóan a proszelf értékorientációjú személyektől is a stratégiai gondolkodás erősebb jelenlétét vártuk (**3. hipotézis**). A machiavellisták esetében tapasztalt eredményekkel szemben itt csak arról tudunk beszámolni, hogy a társas értékorientáció stratégiai kifinomultságot befolyásoló hatása az elosztói oldalon jelentkezik; a fogadói oldalon meghatározott stratégiákat a társas értékorientáció azonban nem befolyásolta. Az eredményeink ezt az elvárásunkat önmagában tehát nem támogatják, mindazonáltal érdemes tekintetbe vennünk, hogy a **4. hipotézisünk** a társas értékorientáció oldalán alátámasztást nyert. A proszelf személyeknek ugyanis a proszociális személyekhez képest nemcsak általában kisebbek az *elosztói* ajánlataik, de a proszociálisokhoz képest a proszelfek élesebb különbségeket tettek az egyes vétőesetek között (különösen a gyenge és nincs vétő eseteiben, lásd a *7. ábrát*). Vagyis azt mondhatjuk, hogy a proszelfek stratégiai igazságossággyakorlata (nagyobb ajánlatok a vétő megléte, és kifejezetten alacsony ajánlat a vétő hiánya esetén) különösen a fölérendelt szerepben mutatkozik meg. A helyzet és személyiség interakciójára vonatkozó 4. hipotézisünket eredményeink tehát részben támogatják. E feltételezés teljesülésének értékelése a machiavellisták esetében két okból is nehézséggel jár. Egyrészt, bár esetükben is jelentkezik a stratégiai igazságossággyakorlat az elosztói szerepben, erősebb kontrollvágyuk révén ők fogadóként is stratégiaiak mutatkoztak. Másrészt, bár az elosztói és fogadói oldalon meghozott döntések egy helyzet két oldaláról származnak, és így megfelelő mértékben össze is vethetők, de átfedésük nem teljes. Ahhoz, hogy teljes biztonsággal kijelenthessük, hogy a hatalmi szerep még tovább fokozza stratégiai gondolkodásukat, további kutatások szükségesek, amelyek alá- és fölérendelt helyzetben is ugyanazt a válaszmintázatot vizsgálják. Mindenesetre a proszelf személyek döntései alapján a társas értékorientációval kapcsolatban elmondható, hogy a hatalmi szerep valóban jobb terepe az önérdek érvényesítésének. (Az 5. és 6. hipotézisünket célzottan a későbbiekben bemutatásra kerülő vizsgálatainkkal ellenőriztük.)

Az elosztói és fogadói döntéseket befolyásoló hatásokat vizsgálva azt is tapasztaltuk, hogy módosított ultimátumjátékunk legfőbb strukturális jegye, a vétőjog változó erőssége (teljes, közepes, gyenge vagy nincs vétő) meghatározó szerepet játszott nemcsak az elosztói

ajánlatokról, de fogadóként az egyes vétókért kínált árakról hozott döntésekben is. A vétójog erősségének növekedése az elosztói ajánlatokat, illetve a fogadóként az egyes vétókért kínált árakat is növelte. A teljes vétó esetére megfogalmazott ajánlatok átlagosan valamivel meghaladták a 300 Ft-ot, amely 1000 Ft-ból nem tűnik túl nagyvonalú ajánlatnak, ugyanakkor a szakirodalom szerint is a klasszikus ultimátumjátékokban (nálunk ez volt a teljes vétó esete) az elosztók általában 30-50%-os részesedést ajánlanak fel (pl. Camerer, 2003a, 2003b; Camerer és Fehr, 2004). Továbbá az is elképzelhető, hogy az elosztók kalkuláltak azzal az információval is, hogy a fogadó az ajánlattól függetlenül eleve rendelkezett valamekkora összeggel. Az ajánlatok a vétó erősségének csökkenésével együtt jelentősen csökkentek, és abban az esetben, ha a fogadó vétójoggal nem rendelkezett, az átlagos ajánlatok már csak 160 Ft körül alakultak. A fogadók az egyes vétójogok megszerzéséért erőforrásuknak valamivel több, mint harmadát kínálták fel, a vétójog erősségének növekedésével együtt szintén emelve a megszabott árat, ez az emelkedés azonban már csak tendenciaszintű volt. A fogadók által meghatározott elfogadási küszöbök *függetlenek* voltak a vétójog erősségétől, és nem sokkal haladták meg a szakirodalomban is azonosítható 20%-os elfogadási küszöböt, amely alatt a fogadók a klasszikus ultimátumjátékban az esetek felében általában megvétózzák az ajánlatot (Camerer, 2003a, 2003b; Camerer és Fehr, 2004; Straub és Murnighan, 1995). A fogadói küszöbök mértéke szintén inkább utal arra, hogy a fogadói oldalon a játék logikai struktúráját kevésbé leképező döntések születnek, mint az elosztói oldalon.

Az általunk alkalmazott módosított ultimátumjáték strukturális elemei mellett nagymértékben számít az is, hogy a stratégiát kialakító személy milyen egyéni jellemzőkkel rendelkezik. Az alábbiakban a személyes tulajdonságoknak a stratégiai döntéseket befolyásoló hatásait, amelyet kísérletünkben megfigyeltünk, igyekszünk a korábbi szakirodalmi tapasztalatokhoz is visszakötni. Mint láttuk, az alacsony Mach-okhoz képest a magas Mach-ok egy kicsit nagyobb felajánlásokat tettek, ha a partner rendelkezett vétójoggal, de drámaian csökkentették a felajánlott összeg mértékét, ha a partner vétójoggal nem rendelkezett (*6. ábra*). Esetükben tehát egyfajta stratégiai igazságosság-alkalmazásról lehet szó, amelyben saját hasznukat úgy próbálják elérni, hogy vétójog esetén méltányosabb (300 Ft körüli) ajánlatokat téve igyekeznek a megállapodást biztosítani és elkerülni azt, hogy túl alacsony felajánlás esetén a fogadó esetlegesen meglévő vétójoga működésbe lépjen, csökkentve a felajánlott részesedéseket. Azonban ha a partner vétójoggal nem rendelkezik, a magas Mach-októl már csak egy 100 Ft körüli összegre számíthat, míg az alacsony Mach-ok ebben az esetben is

felajánlanak körülbelül 225 Ft-ot. A machiavelliánus nézeteket vallók óvatos elővigyázatosságával kapcsolatos eredményünk összhangban van azokkal a korábbi szakirodalmi megfigyelésekkel, amelyek szintén a magas Mach-ok alkut bebiztosító magasabb ajánlattételéről számoltak be (Curry és mtsai, 2011; Spitzer és mtsai, 2007). Eredményeink szerint a magas Mach-ok fogadói szerepben is motiváltabbak arra, hogy játékbeli hatásukat fokozzák, és a vétójogok megszerzésével pedig alárendeltebb pozíciójukat javítsák. Ilyen értelemben a kevésbé méltányosnak tűnő ajánlatokkal szembeni „fegyverkezés” inkább a magas Mach-okra jellemző. Kísérletünkben a játék logikáját leképező, stratégiai méltányossággal jellemezhető döntéseket tehát valószínűbben a magas Mach-ok hoztak, és ezt a fentieknek megfelelően hatalmi pozíciótól függetlenül, elosztói és fogadói szerepben is megtették. Ugyanakkor az a tendencia, hogy a magas Mach-ok a vétójogok erősségének növekedésével egyre többet hajlandóak azokért fizetni, illetve az az eredményünk, amely szerint az elfogadási küszöbököt a machiavellizmus szintje nem befolyásolja, nem hozható összhangba azzal a korábbi megfigyeléssel, amely a machiavellistákat fogadói döntésük alapján opportunistának láttatja. Meyer (1992) eredményeivel szemben ugyanis mi nem tapasztaltuk, hogy fogadói szerepben gyakrabban fogadták volna el az alacsonyabb ajánlatokat (azaz alacsonyabb elfogadási küszöbököt állítottak volna be), mint az alacsony Mach-ok (jóllehet, ultimátumjátékunk nem is egykörös volt). Ez az eredményünk Curry és munkatársainak (2011) korábbi megfigyelésével azonban összhangban van.

Hasonló stratégiai döntéseket vártunk a társas értékorientációjukat tekintve önérdekhangsúlyos, proszelf személyektől is, különösen a fölérendelt szerepben. Ezt az elvárásunkat van Dijk és munkatársainak (2004) eredményeire alapoztuk, amelyek szerint ultimátumjátékbeli elosztóként (vizsgálatuk résztvevői csak azt a játékbeli szerepet töltötték be) a proszelfek stratégiai igazságossággyakorlata kifejezett. Eredményeink támogatták elvárásunkat: a társas értékorientációnak a stratégiai döntéseket befolyásoló hatása kifejezetten az elosztói szerepben jelentkezett, és abban mutatkozott meg, hogy az egyes vétójogok eseteire megfogalmazott ajánlataikban a proszelf személyek nagyobb különbségeket tettek. Fogadói oldalon a vétókért kínált árképzésben a proszelf személyek ehhez (és a magas Mach-ok esetében látott eredményhez) hasonló stratégiai döntéseiről nem tudunk beszámolni.

Az elosztói és fogadói oldalon hozott döntéseket összevetve úgy tűnik, lényegesen több hatásról az elosztói oldalon számolhatunk be. Fogadói oldalon az elfogadási küszöbököt az általunk kezelt változók egyike sem befolyásolta, míg az egyes vétójogokért kínált árak esetében

is csak a vétó erősségének árszabást alakító hatásáról tudunk beszámolni, amely hatásért gyakorlatilag a magas Mach-oknak az alacsony Mach-okhoz viszonyított nagyon eltérő válaszába volt felelős. Az elosztói szerep tehát inkább tűnik olyan fölérendelt szerepnek, amely mindenkit valamelyest stratégiaibbá tesz, de amely szerepben az önérdekmotivált (pl. proszelf társas értékorientációjú) személyek még inkább ki tudnak teljesedni stratégiai viselkedésükben.

Felmerül a kérdés, hogy az általunk alkalmazott módosított ultimátumjátékunkban meghatározott stratégiák – amelyek kialakítását, mint láttuk, a játékbeli szerep és a személyes tulajdonságok egyaránt befolyásolják – mennyiben sikeresek a tényleges kereseteket tekintve. Ezzel kapcsolatban csak tendenciaszintű vagy azt valamivel meghaladó eredményekről tudunk beszámolni, az azonosított összefüggéseket azonban szintén megvitatásra érdemesnek tartjuk. A fogadói kimeneteket a társas értékorientáció nem befolyásolta, míg elosztóként a proszelfek voltak azok, akik tendenciózus mértékben nagyobb keresetet értek el. A proszelfeknek ez az előnye valószínűleg abból ered, hogy elosztóként a vétójog minden esetére visszafogottabb ajánlatokat tettek, és ez a gyenge vétó esetén különösen így volt. A machiavellizmus kereseteket befolyásoló hatása a tendenciaszintet valamivel meghaladta, ugyanakkor azt láttuk, hogy elosztóként a magas Mach-ok, fogadóként azonban az alacsony Mach-ok kerestek többet. A háttérben az állhat, hogy elosztóként a machiavellistákat a stratégiai igazságossággyakorlat jellemzi (vétó esetén töreksenek az ajánlat biztosítására, de diktátorjátékban keveset ajánlanak), fogadóként viszont – bár a játék logikáját leképező módon, a vétójogok erősségének megfelelően szabják meg az árakat – a vétókat, valószínűleg hatalmi motivációjuk miatt egy kissé túlárazzák (ráadásul, mint láttuk, a vétók viszonylag ritkán is léptek működésbe).

Az utókérdőívre adott válaszok arra utalnak, hogy a résztvevők túlnyomó többsége tisztában volt a módosított ultimátumjáték stratégiai pontjaival (lásd pl. az 5. faktorhoz tartozó itemre adott magas átlagot), mindazonáltal a játékbeli döntések valóban az egyéni motivációkon is múltak: a magas Mach-okat és a proszelf értékorientációjú személyeket inkább vezette saját hasznuk maximalizálásának szándéka, míg az alacsony Mach-okat és a proszociális személyeket a tisztesség és méltányosság motívuma. Az az eredményünk, amely szerint a proszelfek a vétójog megszerzésében inkább pazarlást, míg a proszociálisok a véleménykifejezés eszközét látják (bár ez a vétószerzési viselkedésükben nem érhető tetten), első ránézésre intuícióellenesnek tűnik, és nincs összhangban Van Prooijen és munkatársainak (2008) eredményeivel sem. Ők arról számoltak be, hogy a proszelf személyek számára a saját érdek érvényesítését valószínűbben lehetővé tevő véleménynyilvánítás fontosabb, mint a proszociális személyeknek. Eredményünk

hátterében talán az áll, hogy a számítógép által közvetített módosított ultimátumjátékunk a természetes interakciót annyira nélkülözi, hogy a proszociális személyek e vélekedéssel próbálják valamelyest kompenzálni a kapcsolatiság helyzet adta hiányát, de valószínűbben az, hogy a proszelfek nem tartják a vétójogot a véleménykifejezés *hatékony* eszközének, amelyért erőforrást áldozni szerintük talán nem is a hatékonyság felé vivő döntés.

Bár viselkedéses szinten eredményeink azt mutatták például, hogy a vétójoggal rendelkező fogadókhöz képest a vétójog nélküli fogadóknak tett felajánlásaikat a magas Mach-ok és a proszelfek inkább visszafogják, azaz hajlanak a helyzet kihasználására, nem állíthatjuk, hogy az alacsony Mach-ok és a proszociálisok, illetve a magas Mach-ok és a proszelfek által hozott döntések átfedése teljes lenne. Az utókérdőívre adott válaszok alapján azonban láttuk, hogy játékbeli motivációjukban igen nagy az átfedés: az alacsony Mach-ok és a proszociális személyek a játéknak inkább a proszociális, míg a magas Mach-ok és a proszelfek annak inkább instrumentális, haszonszerzési oldalát ragadják meg. A két konstruktum összefüggését mintákban megvizsgáltuk, és azt tapasztaltuk, hogy a proszociális személyekről sokkal valószínűbben állítható, hogy az alacsony Mach-ok csoportjába esnek, mint amennyire az állítható, hogy a proszelfek a magas Mach-ok csoportjába tartoznak. A mintánkban azonosított 41 fő proszociális személyből 31 fő (75,61%) volt alacsony Mach, míg a 39 proszelf személyből 23 fő (58,97%) volt magas Mach,  $\chi^2(1) = 9,87; p < 0,01$ .

Felmerül tehát a kérdés, hogy a kétféle személyiségjellemző milyen fontos pontokon mutat egymással azonosságot. Ennek felderítésére olyan vizsgálatot terveztünk, amelyben az interperszonális értékek fontossága mentén igyekeztünk összevetni a machiavellizmus és a társas értékorientáció konstruktumait, és azonosítani a két jellemző közös pontjait. Mielőtt erre a vizsgálatunkra (3. vizsgálat) rátérnénk, bemutatjuk azt a vizsgálatunkat, amelyet a most részletezett vizsgálatunk folytatásaképpen terveztünk, és elsősorban arra a kérdésre kereste a választ, hogy az általunk alkalmazott ultimátumjátékbeli elosztói és fogadói szerepek közül az elosztói (főlérendelt) szerep valóban vonzóbb-e, és vonzóbb-e kifejezetten a pozitívabb hatalmi attitűdökkel rendelkező személyek számára.

## 2. A MÁSODIK VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA

Második, kérdőíves módszert alkalmazó vizsgálatunk nagymértékben hasonló az előzőekben bemutatott kísérletünkhöz. A vizsgálandó kérdések körét azzal a kérdéssel bővítettük, hogy általában a résztvevők számára mennyire vonzó az elosztói szerep, és mennyire vonzó ez a fölérendelt szerep a machiavellizmus eltérő mértékével jellemezhető személyek számára (**5. hipotézis**). Az elosztói szerepnek az esetleges nagyobb mértékű vonzóságában egyfajta visszaigazolását látnánk annak, hogy az elosztói szerepet a személyek többsége valóban fölérendeltebb szerepként is észleli az ultimátumjátékbeli fogadói szerepkörhöz képest. Ennek megfelelően várakozásunk szerint az elosztói szerep általában vonzóbb, de különösen az az önérdek érvényesítésére inkább hajló, azaz a machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyek számára. A vizsgálatban alkalmazott eszközök nagymértékben megegyeznek az előző vizsgálatban is alkalmazottakkal, így a vizsgálati eszközök bemutatásakor elsősorban a vizsgálatok közötti különbségekre helyezük a hangsúlyt, és ez az eredmények tárgyalására is érvényes lesz.

### 2.1. A vizsgálati minta és eljárás

A mintánk 220 főből állt (107 nő és 113 férfi, átlagéletkoruk 24,4 év volt, 7,12-es szórással), akik kérdőívünket papír alapon vagy online felületen, anyagi ösztönző nélkül töltötték ki<sup>3</sup>. A kérdőívben a demográfiai kérdéseket a társas értékorientációt mérő kérdőív (Van Lange és mtsai, 1997), majd a Mach-IV skála (Christie és Geis, 1970; Szakács, 1989) követte. A vizsgálati személyek ezután az előző vizsgálatban is használt módosított ultimátumjáték leírását olvashatták, olyan formában, amelyben a döntéseket vagy elosztói, vagy fogadói szerepben kellett meghozniuk. Ezután arra kérdésre kellett válaszolniuk, hogy amennyiben újra lehetőségük

---

<sup>3</sup> A vizsgálat egy nagyobb méretű adatgyűjtés részét képezte, amelyben Kovács Csilla volt segítségemre, aki diplomamunkája témavezetésére kért fel. A témánkhöz kevésbé kapcsolódó, ezért itt bemutatásra nem kerülő eredményekről az említett diplomamunka számol be (Kovács Cs., 2012).

lenne a játékban való részvételre, melyik szerepet választanák. Végül a személyeket arra kértük, fejezzék ki az előző vizsgálatban is használt utókérdőív tételeivel való egyetértésük mértékét (a kérdőívhez egy további itemet adtunk).

## **2.2. A vizsgálatban alkalmazott kérdőív egyes részeinek bemutatása**

### **2.2.1. A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív**

A társas értékorientáció mérésére a már bemutatott, és az első vizsgálat során is alkalmazott kérdőívet használtuk, a Van Lange és munkatársai (1997) által közölt formában (1. számú melléklet). Vizsgálati mintánkban a kérdőívben kifejezett preferenciáik alapján 220 főből 88 fő (a minta 40,0%-a) bizonyult együttműködő (*proszociális*) társas értékorientációval rendelkezőnek, 51 fő (23,2%) került az individualista, és 28 fő (12,7%) a versengő csoportba. Az utóbbi két csoportot ebben az esetben is, a szakirodalomban megszokott módon, a *proszelf* kategóriába vontuk össze (79 fő, a mintánk 35,9%-a). A nem konzisztens válaszadás (legalább 6, azonos társas értékorientációnak megfelelő válasz hiánya) miatt 53 fő (24,1%) esetében a társas értékorientáció nem volt megállapítható; a társas értékorientációval kapcsolatos adatelemzések során ezt a csoportot, a szokásoknak megfelelően, ez alkalommal sem vettük figyelembe. A mintánkban megfigyelhető társas értékorientációs arányok a korábbi kutatásokhoz képest nem kirívóan különböznek (Au és Kwong, 2004).

### **2.2.2. A machiavellizmus mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív**

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis (1970) által kialakított Mach-IV kérdőívet alkalmaztuk, a Szakács (1989) által közreadott formában (2. számú melléklet). A 220 fő által adott válaszok alapján a skála megbízhatósága megfelelőnek mondható (Cronbach- $\alpha$  = 0,67). A minta átlaga (az egyéni összpontszámokat a szokásos 20 ponttal történő megnövelése után) 95,91 pont volt (min.: 64, max.: 125,  $SD$  = 13,17). A szokásos, 100 pontnál történő felosztást

követve mintánkban 132 fő (a minta 60,0%-a) került az alacsony (100 pont alatti), és 88 fő (a minta 40,0%-a) a 100 vagy annál több pontot elérő, magas Mach kategóriákba.

### 2.2.3. A kérdőívben megjelenített módosított ultimátumjáték bemutatása

A módosított ultimátumjáték leírása mindenben megfelelt a kísérletünkben (1. vizsgálat) alkalmazott leírásnak (lásd a 3. és 4. számú melléletekben). A különbség mindössze annyi volt, hogy az ultimátumjáték leírásának első mondatából egyértelműen kiderült, hogy a személy milyen szereppel vesz részt a játékban, azaz döntéseit elosztóként vagy fogadóként kell meghoznia. Ennek megfelelően a bevezető mondatokat a következőképpen módosítottuk: *Képzeld el, hogy egy olyan játékban veszel részt, amelyben Te elosztó/fogadó vagy, egy másik személy pedig fogadó/elosztó.*

A vizsgálati személyek a kérdőíves adatgyűjtés jellegéből fakadóan nem voltak valós párokba rendezve, döntéseiket *elvi alapon, anyagi kompenzáció nélkül* hozták meg. Az, hogy valaki olyan verziót kapott-e a kérdőívben, amelyben elosztóként vagy olyat, amiben fogadóként kellett döntéseket hoznia, a papír alapú és online kitöltés esetében is véletlenszerűen dőlt el, és a mintának körülbelül fele elosztóként, másik fele pedig fogadóként válaszolt a leírást követő kérdésekre. A válaszadóktól ugyanazoknak a stratégiáknak a meghatározását kértük, mint a kísérletünkben is (4. számú melléklet): az elosztóknak a vétó minden esetére (teljes, közepes, gyenge és nincs vétó) meg kellett határozniuk az 1000 Ft-jukból tett ajánlataikat a fogadó számára, a fogadóknak pedig az egyes vétókért a 300 Ft-jukból fizetendő árait, továbbá azt a határt (elfogadási küszöb) kellett megadniuk, ami alatt az ajánlatot személyesen visszautasítanak.

Azt, hogy a kezelt személyes változók (nem, machiavellizmus, társas értékorientáció) megoszlása nem aránytalan az elosztói és fogadói döntéseket hozó kitöltők körében,  $\chi^2$ -próbákkal ellenőriztük. A kétféle játékbeli szerepben sem a kitöltők nemének, sem a machiavelliánus nézetekkel való egyetértésük mértékének, sem társas értékorientációjuknak a megoszlása nem különbözik lényegesen (minden esetben  $p > 0,58$ ).

#### **2.2.4. A módosított ultimátumjátékban betöltött szerepek preferenciájára vonatkozó kérdés és az utókérdések bemutatása**

Miután a kérdőívet kitöltő személyek elosztói vagy fogadói szerepben meghozták döntéseiket, az 5. hipotézisünk ellenőrzése érdekében rákérdeztünk a játékbeli szerepekkel kapcsolatos preferenciákra, az alábbi formában: *Ha a jövőben valamikor lehetőséged nyílna arra, hogy újra részt vegyél egy ilyen játékban, és szabadon választhatnál a szerepek között, mi lennél szívesebben: fogadó vagy elosztó?* Erre a kérdésre az elosztói vagy fogadói szerep megjelölésével adhattak választ. Ezt követően a személyeket arra kértük, hogy fejezzék ki egyetértésük mértékét azokkal az állításokkal, amelyek a játékkal kapcsolatos reprezentációkra és a játékban potenciálisan megnyilvánuló motívumokra irányultak, és amelyeket az első vizsgálatunkban is alkalmaztunk (5. számú melléklet). Az ott bemutatott 12 itemet egy további állítással egészítettük ki, mely így hangzik: *„Úgy érzem, hogy a játék során nagyobb hatalmam volt, mint a partneremnek”*. Ezt az állítást azért illesztettük be a kérdőívbe, mert alkalmas annak utólagos ellenőrzésére, hogy a játékot az elosztói szerepben játszó személyek mennyire érzlelik az elosztói szerepet fölérendeltnek ahhoz képest, ahogyan a fogadók saját szerepükről nyilatkoznak (egyfajta manipulációs ellenőrzésről lévén szó, nem láttuk szükségesnek egy specifikusan megfogalmazott hipotézis felállítását). A résztvevők az állításokkal való egyetértésük fokát ebben az esetben is hétfokú skálákon fejezhették ki (1 = *egyáltalán nem ért egyet*; 7 = *teljes mértékben egyetért*). Az állításokra adott válaszokat faktoranalízisnek vetettük alá, amelynek eredményét a következő részben ismertetjük.

### **2.3. A második vizsgálat eredményei**

#### **2.3.1. A módosított ultimátumjátékban hozott döntések leíró áttekintése**

Az eredmények tárgyalását ebben az esetben is érdemesnek tartjuk annak bemutatásával kezdeni, hogy ebben a mintában hogyan alakulnak az elosztóként az eltérő vétójoggal rendelkező fogadóknak az 1000 Ft-ból tett átlagos felajánlások, fogadóként a különböző vétójogokért a 300 Ft-ból átlagosan fizetni kívánt árak, és azoknak a fogadói küszöböknek az átlagai, amelyek alatt a fogadók az elosztói ajánlatokat visszautasítanak. Az elosztói ajánlatoknak, a fogadók vétókért fizetendő összegeinek, illetve a fogadói küszöböknek az átlagait és az ezekhez tartozó szórásokat a 7. táblázat mutatja be.

**7. táblázat.** Az elosztói ajánlatok, illetve a fogadói árak és küszöbök átlagai (és szórásai)

	ajánlatok	árak	elfogadási küszöbök
<b>teljes vétó</b>	423,58 (197,93)	163,13 (147,39)	307,64 (231,95)
<b>közepes vétó</b>	353,75 (174,96)	125,31 (116,78)	275,85 (204,67)
<b>gyenge vétó</b>	314,81 (212,15)	97,96 (114,95)	240,56 (209,11)
<b>nincs vétó</b>	242,54 (218,39)	-	-

Az átlagok alapján – a kísérletünkben tapasztaltakhoz hasonlóan – újra azt mondhatjuk, hogy mind az elosztói, mind a fogadói döntések átlagaikban leképezik a játék struktúráját, amennyiben a vétó különböző eseteire meghatározott elosztói ajánlatok, illetve fogadói küszöbök és árak a vétójogok erősségének csökkenésével egyre kisebbek. A fenti átlagokat a kísérletben tapasztalt, téthelyzetben született átlagokkal összevetve az is megállapítható, hogy kérdőíves válaszadás esetén az elosztói ajánlatok nagyvonalúbbakká váltak (a kísérletben 170,98 és 317,16 közöttiek voltak), továbbá a vétójogért fizetendő fogadói árszabás és az elfogadási küszöbök is változékonyabbak (a kísérletben a teljes és gyenge vétók esetében meghatározott árak és küszöbök sokkal közelebb esnek egymáshoz).

### 2.3.2. Az elosztói és fogadói szerepkörben hozott döntések egyes elrendezésű varianciaanalízissel történő statisztikai elemzésének eredménye

Azt, hogy hogyan befolyásolják a stratégiai döntéseket egyrészt a személyes tulajdonságok, másrészt a személyes tulajdonságok és a játékbeli szerepek együttese – összetartozó adatokról lévén szó –, a kérdőíves adataink esetében is vegyes elrendezésű varianciaanalízissel vizsgáltuk. Független változóink az elosztói szerepben meghatározott ajánlatok, a fogadói szerepben a vétóért szabott árak és a fogadóként meghatározott elfogadási küszöbök voltak. Személyen belüli változóként a vétójogok erősségének szintjei szolgáltak (ajánlatok esetén 4, árak és küszöbök esetén 3-3 szint). Személyek közötti tényezőként kezeltük a résztvevők nemét, machiavellianus nézetekkel való egyetértésük mértékét, illetve társas értékorientációjukat. A machiavellizmus mértékét és a társas értékorientációt az elemzésben kétértékű változóként használtuk (a machiavellizmus esetében a mintát 100 pontnál bontottuk, a társas értékorientáció esetében pedig a proszociális és proszelf csoportokat különítettük el). Eredményeinket, azoknak a laboratóriumi adatgyűjtés során tapasztaltakkal való jelentékeny mértékű átfedése miatt, röviden mutatjuk be.

Az elosztói ajánlatokat két változó főhatása befolyásolja szignifikáns mértékben. Az egyik, a laboratóriumi adatgyűjtés eredményeinek megfelelően, a fogadó vétójogának erőssége, amelynek csökkenésével az ajánlatok is egyre esnek,  $F_{\text{VÉTÓ}}(2,37; 258,65) = 23,72, p < 0,001, \eta^2 = 0,18$  (lásd a 7. táblázatban). Az egyes vétószintek összevetésében a *teljes* és *közepes*, a *közepes* és *gyenge*, illetve a *gyenge* és *nincs* vétó esetén is szignifikáns különbségekről számolhatunk be ( $F_{\text{TELJES ÉS KÖZEPES VÉTÓ}}(1, 109) = 10,89, p < 0,01, \eta^2 = 0,09$ ;  $F_{\text{KÖZEPES ÉS GYENGE VÉTÓ}}(1, 109) = 7,58, p < 0,01, \eta^2 = 0,07$ ; és  $F_{\text{GYENGE ÉS NINCS VÉTÓ}}(1, 109) = 13,87, p < 0,001, \eta^2 = 0,11$ ). Az első vizsgálat eredményeitől eltérően szignifikáns még a machiavellizmus főhatása is,  $F_{\text{MACHIAVELLIZMUS}}(1, 109) = 5,92, p < 0,05, \eta^2 = 0,05$ . A magas Mach személyekkel összehasonlítva az alacsony Mach-ok ajánlatai általában magasabbak,  $M_{\text{ALACSONY MACH}} = 358,36 (SE = 17,56)$  vs.  $M_{\text{MAGAS MACH}} = 290,26 (SE = 21,79)$ . A fogadói vétó erőssége és a machiavellizmus mértéke – kísérleti eredményeinktől eltérően – interakcióba egymással nem lépnek, tehát a vétó erősségének csökkenésével az alacsony és magas Mach-ok is egyaránt csökkentik ajánlataikat, de az alacsony Mach-ok ajánlatai minden esetben magasabbak a magas Mach-ajánlatoknál. Az, hogy a magas Mach-ok stratégiai méltányossága (óvatos ajánlatok vétó esetén, de minimális ajánlat a fogadó vétójogának

hiányában – 6. ábra) a kérdőívben meghatározott ajánlatokban nem érhető tetten úgy, ahogyan a kísérlet eredményeinél azt láttuk, valószínűleg az anyagi kompenzáció hiányának tulajdonítható. Valamivel meghaladja ugyan a 0,05-ös szignifikanciaszintet, de az ajánlatokat a társas értékorientáció is befolyásolja,  $F_{TÉO} (1, 79) = 3,12, p = 0,08, \eta^2 = 0,04$ . A proszelf értékorientációjú személyekkel összehasonlítva a proszociális személyek ajánlatai általában magasabbak,  $M_{PROSZOCIÁLIS} = 374,64 (SE = 23,63)$  vs.  $M_{PROSZELF} = 315,26 (SE = 23,92)$ . A társas értékorientációnak és a vétójog erősségének ajánlatokat befolyásoló interaktív hatása statisztikailag nem jelentős, így – valószínűleg szintén az anyagi kompenzáció hiányában – nem jelentkezik az a kísérletben azonosított hatás, amely szerint a proszelfek gyenge és nincs vétó esetekre meghatározott ajánlatai nagyobb különbségtételről árulkodnak, mint a proszociálisok gyenge és nincs vétós ajánlatai (lásd 7. ábra). A kitöltők nemének ajánlatokat befolyásoló fő- vagy interaktív hatásait ez alkalommal sem azonosítottuk.

A fogadói szerepben a 300 Ft-ból a vétó különböző szintjeiért felajánlott árakat – a kísérletben tett megfigyeléseinkhez hasonlóan – a résztvevők neme és társas értékorientációja sem fő-, sem interaktív hatásként nem befolyásolta. Az árszabást a vétójog erőssége befolyásolta, amelynek csökkenésével az árak is egyre kisebbek,  $F_{VÉTÓ} (1,34; 140,45) = 24,56, p < 0,001, \eta^2 = 0,19$  (lásd a 7. táblázatban). Az egyes vétószintek összevetésében a teljes és közepes, illetve a közepes és gyenge vétók közötti eltérések esetén is szignifikáns különbségekről számolhatunk be a fogadók által megszabott árakat tekintve ( $F_{TELJES \text{ ÉS } KÖZEPES \text{ VÉTÓ}} (1, 105) = 20,05, p < 0,001, \eta^2 = 0,16$ ; illetve  $F_{KÖZEPES \text{ ÉS } GYENGE \text{ VÉTÓ}} (1, 105) = 17,23, p < 0,001, \eta^2 = 0,14$ ). A vétó erősségének a fogadói árakat befolyásoló hatását a machiavellizmus szintje is tendenciaszinten módosítja,  $F_{VÉTÓ \times MACHIAVELLIZMUS} (1,34; 140,45) = 2,48, p = 0,09, \eta^2 = 0,03$ . Ezt a hatást a kísérletes adatgyűjtés eredményei között megjelent (9. ábra). A különbség itt mindösszesen annyi, hogy most az alacsony Mach-ok árszabása is követi a vétójogok erősségét (a teljes vétóért körülbelül 150, a közepesért 120, a gyengéért 103 Ft-ot kínálnak), a magas Mach-ok árszabása azonban meredekebb (183, 133 és 90 Ft körül alakul).

A fogadói szerepben a kérdőívet kitöltő személyeknek az egyes vétójogokért felkínált összegek mellett azt a határt is meg kellett jelölniük, ami alatt az elosztónak az 1000 Ft-jából tett ajánlatát visszautasítanák. A résztvevők által meghatározott elfogadási küszöbök mértékét csak a vétó egyes szintjei befolyásolják jelentősen: a vétójog erősségének csökkenésével a küszöbök is esnek,  $F_{VÉTÓ} (1,45; 149,21) = 8,33, p < 0,01, \eta^2 = 0,08$  (lásd a 7. táblázatban). A teljes és közepes, illetve a közepes és gyenge vétók eseteire meghatározott elfogadási küszöbök közötti eltérések

szignifikánsak ( $F_{\text{TELJES ÉS KÖZEPES VÉTŐ}}(1, 103) = 4,50, p < 0,05, \eta^2 = 0,04$ ; illetve  $F_{\text{KÖZEPES ÉS GYENGE VÉTŐ}}(1, 103) = 8,12, p < 0,01, \eta^2 = 0,07$ ). Az elfogadási küszöbök tehát – kísérletünk eredményeivel ellentétben – nem függetlenek a fogadó vétőjogának mértékétől.

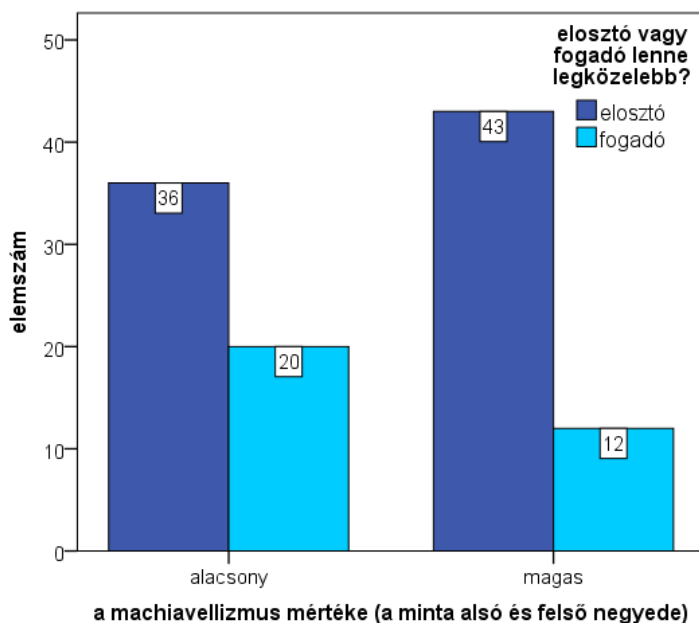
### 2.3.3. A módosított ultimátumjátékban betöltött szerepek preferenciájára vonatkozó kérdésre adott válaszok elemzése

A módosított ultimátumjátékban való döntéshozatal után a személyeknek arra a kérdésre is válaszolniuk kellett, hogy ha lehetőségük lenne a jövőben egy ilyen játékban való részvételre, és szabadon megválaszthatnák, hogy azt melyik szerepben tennék szívesebben, akkor a fogadói vagy az elosztói szerepet választanák inkább? Válaszaikat a két szerep valamelyikének megjelölésével adhatták meg a személyek, ennek megfelelően a válaszokat kategorikus változóként kezeltük.

Először azt ellenőriztük, hogy a kérdőív válaszadói számára alapvetően melyik szerep vonzóbb. Mintánkban 145 fő (65,9%) az elosztói, míg 68 fő (30,9%) pedig a fogadói szerepet jelölte meg preferáltabbnak (a válaszadást 7 fő, a minta 3,2%-a elkerülte, így a következő elemzésekben ezek a személyek nem szerepelnek, így a mintaelemszám 213-ra módosul). Bár az arányokat tekintve az elosztói szerep valóban vonzóbbnak tűnik a személyek számára, nem nevezhető tehát törpe kisebbségnek az a csoport sem, aki egy jövőbeli játékkörben fogadó lenne inkább. Ellenőriztük azt is, hogy vajon befolyásolja-e a válaszadást az, hogy valaki elosztói vagy fogadói szerepben jelölte döntéseit a kérdőív kitöltése során. A  $\chi^2$ -statisztika eredménye szerint akár elosztó, akár fogadó volt valaki, a jövőbeli preferenciák arányai mindkét esetben azonosnak mutatkoztak, és a teljes mintában azonosított körülbelül 68% vs. 32% körül alakultak,  $\chi^2(1) = 0,57; p > 0,05$ .

Megvizsgáltuk, hogy a preferenciákat vajon mennyiben befolyásolja az önérdekhangsúly egyéni szintje, ennek megállapításához pedig  $\chi^2$ -próbákat alkalmaztunk, amelyekben a preferenciákat a machiavellista és társas értékorientációs kategóriákkal vetettük össze. A társas értékorientáció a preferenciákat nem módosította,  $\chi^2(1) = 0,02; p > 0,05$ . A klasszikus 100 pontos felosztást követve az alacsony és magas Mach-ok preferenciái sem különböztek szignifikáns

mértékben,  $\chi^2(1) = 0,54$ ;  $p > 0,05$ . Azonban ha a machiavellizmus mértékének tekintetében élesebb különbséget tettünk, és mintánknak a machiavellizmus szempontjából az alsó és felső negyedét vetettük össze, azt a tendenciaszintű eredményt kaptuk, hogy a machiavelliánus nézetekkel nagymértékben egyetértők nagyobb arányban választanák az elosztói szerepet, míg a machiavelliánus nézetekkel egyet nem értők esetében ez a különbség kevésbé kifejezett,  $\chi^2(1) = 2,61$ ;  $p = 0,10$ . Az arányokat a 10. ábra jeleníti meg.



**10. ábra.** A játékot legszívesebben elosztóként vagy fogadóként játszó személyek száma a machiavellizmus mértékének függvényében

A  $\chi^2$ -próba eredményei szerint azok közül, akik a machiavelliánus nézetekkel nagymértékben egyetértettek, majdnem négyszer annyian akarnak legközelebb elosztók lenni, míg a machiavelliánus nézetekkel egyet nem értők közül kevesebb, mint kétszer annyian lennének egy új játékban inkább elosztók, mint fogadók. A dominanciaigényük tekintetében magas értéket képviselő machiavellista személyeknek ez a fajta elosztói szereppreferenciája is visszaigazolni látszik az ultimátumjátékbéli elosztói szerep fogadói szerephez képesti fölérendeltségét.

### 2.3.4. A játékról kialakított reprezentációkkal és a játékbeli motivációkkal kapcsolatos kérdésekre adott válaszok elemzése

A kérdőív kitöltésének zárásaként arra kértük a személyeket, hogy fejezzék ki véleményüket azok mentén az állítások mentén, amelyek a játékkal kapcsolatos tényezőkre, illetve olyan motívumokra vonatkoztak, amelyek megjelenésére a játék teret ad. Ezek az állítások megegyeznek a kísérletünkben alkalmazott utókérdőív 12 állításával (5. számú melléklet), amelyekhez az „*Úgy érzem, hogy a játék során nagyobb hatalmam volt, mint a partneremnek*” állítást adtuk, annak ellenőrzéséül, hogy a fogadókhoz képest az elosztók valóban nagyobb hatalommal rendelkezőnek, fölérendelt pozíciójúnak élték-e meg saját játékbeli szerepüket. Az állításokkal való egyetértés fokának felderítésére hétfokú skálákat alkalmaztunk (1 = *egyáltalán nem ért egyet*; 7 = *teljes mértékben egyetért*). Adataink arra utalnak, hogy a fogadók válaszaival ( $M = 3,60$ ,  $SD = 1,62$ ) összevetve az elosztók valóban szignifikánsan nagyobb mértékben értenek egyet a fenti állítással ( $M = 4,55$ ,  $SD = 1,66$ ). A Mann-Whitney teszt eredménye szerint az elosztók átlagrangja (127,65,  $Mdn = 5,00$ ) valóban lényegesen magasabb a fogadókénál (92,38,  $Mdn = 3,00$ ),  $U = 4107,00$ ,  $z = -4,16$ ,  $p < 0,001$ .

A fenti ellenőrző állításon kívüli itemeket, amelyeket a kísérletünk utókérdőívében is alkalmaztunk, faktoranalizáltuk, amelynek eredményeképpen 4 olyan faktort azonosítottunk, amelyek sajátértéke egynél nagyobb. Ezek összességében a varianciának 51,68%-át magyarázzák. A faktorstruktúra bizonyos mértékben hasonló a kísérletünkben használt utókérdőívben azonosított faktorstruktúrához. A faktorsúlyok alapján ebben az esetben az 1. faktorba szintén azok az itemek tartoznak, amelyek tartalmuk szerint a vétójog szerepének vagy az azért fizetendő összegnek az értékelésére vonatkoznak. Negatív faktorsúllyal esnek ebbe a faktorba például az „Egy fogadónak a vétójog minden pénzt megér.” és „A vétójogban az a fontos, hogy általa egy fogadó kifejezheti a véleményét.”, illetve pozitív súllyal az „A vétójog rombolásra való.” és „A vétójogért pénzt adni pazarlás.” állítások.

A 2. faktorra töltődnek a következő itemek: „Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga”, illetve „Az elosztók félnek, hogy indokolatlanul sokat kér a partnerük.” Ezek az állítások inkább a hatékonyságra és az alku bebiztosítására utaló tartalmúak. (Ahogyan azt a kísérletünk utókérdőívével kapcsolatos eredmények bemutatásakor is kiemeltük, az „Egy vétójog

megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga” állításra, mint a módosított ultimátumjáték logikáját leginkább megragadó itemre tekintünk, így itt újra ellenőriztük, hogy vizsgálatunk alanyai milyen mértékben értenek egyet ezzel a tétellel. A mintaátlag 4,91 volt (SD = 1,42), amely a hétfokú skálán viszonylag magasnak számít, és arra utal, hogy a résztvevők többsége itt is tisztában volt a vétójognak a módosított ultimátumjátékban betöltött stratégiai szerepével. Az itemmel való egyetértés mértékét a válaszadók által betöltött ultimátumjátékbeli szerep nem befolyásolta,  $U = 5444,00$ ,  $z = -1,30$ ,  $p > 0,05$ .)

A 3. faktorba leginkább az alábbi állítások sorolhatók: „Az a fogadó, akinek nincs vétójoga, megérdemli, amit kap.”, „Az elosztók ajánlatát a gyenge vétójog nem különösebben befolyásolja.”, és „A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.” Az itemek tartalma inkább a haszonszerzésre, a gyenge vétóval jellemezhető helyzetek kihasználására utal.

A 4. faktorba igazán csak egy item sorolható, ez pedig a „Tisztességes módon kell bánni a másikkal” tétel. Ez a faktor tehát a proszociális motívumtartalmat sűríti. A 8. táblázat áttekinti exploratív faktoranalízisünk főbb eredményeit.

**8. táblázat.** A kérdőív záróitemein végrehajtott exploratív faktoranalízis eredménye (példaként az adott faktorba a legnagyobb faktorsúllyal eső item került feltüntetésre)

	a faktor tartalma	példaitem	magyarázott variancia (%)
<b>1. faktor</b>	a vétójog pazarlás	A vétójogért pénzt adni pazarlás.	14,67
<b>2. faktor</b>	stratégiai hatékonyság	Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga.	12,76
<b>3. faktor</b>	kihasználás	Az a fogadó, akinek nincs vétójoga, megérdemli, amit kap.	12,39
<b>4. faktor</b>	proszociális motiváció	Tisztességes módon kell bánni a másikkal.	11,89

A faktorértékeket függő változóként kezelve megvizsgáltuk, hogy van-e különbség az egyes faktorokkal való egyetértésben az ultimátumjátékbéli szerepek tekintetében (az elemzéseknél a faktorsúlyok átlaga mellett a faktorokhoz tartozó itemek átlaga is feltüntetésre kerül). Az, hogy valaki elosztóként vagy fogadóként vett részt a játékban, az egyes faktorokkal való egyetértést nem befolyásolta (a függetlenmintás t-próbák egyik faktor esetében sem jeleztek szignifikáns különbséget). Megvizsgáltuk továbbá, hogy jelentkezik-e nemi különbség az egyes faktorokkal való egyetértésben, továbbá adódik-e különbség a machiavellizmus különböző mértékével, illetve a társas értékorientáció eltérő típusaival jellemezhető személyek között abban, amennyire az egyes faktorok tartalmaival egyetértenek. A függetlenmintás t-próbák eredményei szerint a résztvevők neme egyetlen faktor esetében befolyásolta a válaszadást, ez pedig a 3. (kihasználás) faktor volt: a nőekkel ( $M = -0,18$ ,  $SD = 0,99$ ) összehasonlítva a férfiak voltak azok, akik inkább egyetértettek az ehhez a faktorhoz tartozó állításokkal ( $M = 0,17$ ,  $SD = 0,98$ ),  $t(218) = 2,58$ ,  $p < 0,05$  (a faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai:  $M_{NŐK} = 4,11$ ,  $SD = 1,12$  vs.  $M_{FÉRFIAK} = 4,43$ ,  $SD = 1,17$ ).

Az alacsony és magas Mach-ok válaszadásában két faktor esetében azonosíthatók szignifikáns különbségek. Az egyik szintén a 3. (kihasználás) faktor, ahol az alacsony Mach-okhoz képest ( $M = -0,17$ ,  $SD = 0,91$ ) a magas Mach-ok átlaga nagyobb ( $M = 0,26$ ,  $SD = 1,07$ ),  $t(218) = -3,18$ ,  $p < 0,01$ . A faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai alapján az alacsony Mach-ok válasza a skála közepén helyezkednek el ( $M = 4,07$ ,  $SD = 1,10$ ), míg a magas Mach-ok átlagai ettől a kihasználás végpontja felé valamivel eltolódnak ( $M = 4,58$ ,  $SD = 1,18$ ). A 4. (proszociális motiváció) faktorban szintén szignifikáns a különbség: az alacsony Mach-okat inkább vezérelte a proszocialitás ( $M = 0,20$ ,  $SD = 0,92$ ), mint a magas Mach-okat ( $M = -0,30$ ,  $SD = 1,05$ ),  $t(218) = 3,76$ ,  $p < 0,001$ . A faktorhoz tartozó item tényleges átlagai alapján ( $M_{MAGAS MACH} = 4,93$ ,  $SD = 1,77$  vs.  $M_{ALACSONY MACH} = 5,97$ ,  $SD = 1,37$ ) nem állíthatjuk, hogy a magas Mach-ok a tisztességtelen bánásmódot preferálnánk, de az alacsony Mach-ok nagyobb hangsúlyt adnak a tisztességes bánásmódnak.

A proszociális és proszelf társas értékorientációk tekintetében szintén két faktor esetén találtunk szignifikáns különbségeket. Az 1. faktorban a proszociálisok átlaga ( $M = 0,26$ ,  $SD = 1,06$ ) meghaladta a proszelfek átlagát ( $M = -0,29$ ,  $SD = 0,93$ ),  $t(165) = 3,54$ ,  $p = 0,001$ . A faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai jellemzően a skála alsó tartományában mozogtak:  $M_{PROSZELF} = 2,92$  ( $SD = 0,97$ ) és  $M_{PROSZOCIÁLIS} = 3,36$  ( $SD = 1,14$ ). A különbség, mint láttuk, szignifikáns, de az értékek alapján itt is inkább mondhatjuk azt, hogy általában a személyek számára a vétőjog

megszerzése nem tűnik pazarlásnak. (Ez alkalommal a proszociálisok voltak azok, akik a vétőjog birtoklását a proszelveknél valamivel pazarlóbbnak látták, és kevésbé tekintették azt a véleménynyilvánítás eszközének. A proszelvek viszont inkább látták azt a véleménykifejezés eszközének, amely ilyen értelemben megér némi anyagi ráfordítást.) A kihasználással kapcsolatos itemekkel (3. faktor) a proszelvek értenek nagyobb mértékben egyet ( $M_{\text{PROSZELF}} = 0,14$ ,  $SD = 1,04$  vs.  $M_{\text{PROSZOCIÁLIS}} = -0,20$ ,  $SD = 0,96$ ),  $t(165) = -2,19$ ,  $p < 0,05$ . A helyzet kihasználására tehát az önérdékhangsúlyos proszelvek személyek voltak valamivel inkább készek (a faktorhoz tartozó itemek tényleges átlagai:  $M_{\text{PROSZELF}} = 4,52$ ,  $SD = 1,16$  vs.  $M_{\text{PROSZOCIÁLIS}} = 3,98$ ,  $SD = 1,17$ ).

## 2.4. A második vizsgálat eredményeinek megvitatása

Kérdőíves vizsgálatunkat azzal a céllal terveztük, hogy részletesebb információkat nyerjünk arról, mennyiben tekinthető a módosított ultimátumjátékbeli elosztói szerep valóban fölérendeltnak, vagy legalábbis fölérendeltebbnek a fogadói szerepnél, és vonzóbb-e különösen azok számára, akiket a hatékonyság és instrumentalitás önérdékmozgatói inkább mozgatnak. Eredményeink szerint vizsgálati személyeink kétharmada mutatott az elosztói szereppel kapcsolatos nagyobb mértékű preferenciát, míg harmaduk a fogadói szerepet tartotta vonzóbbnak. Ez a preferencia nem múltott azon, hogy a válaszadók melyik szereppel kapcsolatban szereztek tapasztalatot a kérdőív kitöltése során, és nem múltott a személyek társas értékorientációján sem. A machiavelliánus nézetekkel kapcsolatos egyetértés azonban tendenciaszinten befolyásolta a választást: a machiavellizmus tekintetében a minta alsó és felső negyedét összehasonlítva azt találtuk, hogy a machiavelliánus nézetekkel nagymértékben egyetértők nagyobb arányban választanák az elosztói szerepet, míg az egyet nem értők esetében ez a különbség kevésbé volt kifejezett. Ez az eredményünk támogatja az **5. hipotézisben** megfogalmazott elvárásunkat. Azt a nézetünket, hogy az elosztói szerep a fölérendeltség nagyobb szintjét eleve magában hordozza, visszaigazolja az a megfigyelésünk, amely szerint az elosztói szerepben döntéseket hozó személyek szubjektíven megélt hatalmi szintje magasabb volt. Ezeket az eredményeket második vizsgálatunk fontos, a kísérletünk eredményeit is jól értelmezhető hozzájárulásának gondoljuk.

A kérdőíves döntések elemzésének eredményei nem fedtek át teljes mértékben a kísérleti helyzetben hozott döntések elemzésének eredményeivel. Az a tény, hogy az

ultimátumjátékbeli döntéseket a kérdőív kitöltői kizárólag elvi szinten, anyagi ösztönzők nélkül hozták meg, mindenképpen óvatosságra int az eredmények összevetésének és általánosíthatóságának tekintetében. Általánosságban azonban azt a megfigyelést tettük, hogy a laboratóriumi döntésekhez képest a kérdőív kitöltése során hozott döntések esetében kevesebb a módosított ultimátumjáték strukturális elemei (vétójog szintjei) és a személyes tényezők (pl. machiavellizmus, társas értékorientáció) közötti interaktív hatás. Ezen túl a döntések változatossága is nagyobb. Az elosztói ajánlatok például elég magasak; míg a kísérletben nagyjából a 171-317 Ft közötti tartományban mozognak, addig a kérdőíves válaszok nagyjából 243-424 Ft közöttiek. A vétókért kínált árak tartománya a kísérletes adatokhoz képest szintén szélesebb (106-124 vs. 98-163 Ft), és ugyanez igaz az elfogadási küszöbökre is (251-262 vs. 241-308 Ft). Különösen feltűnő az elfogadási küszöbök változatlansága a kísérletes és változékonysága a kérdőíves válaszadásban. Amíg a kísérletben a küszöbök nem függtek a vétójog erősségétől, és stabilan egy óvatosabb fogadói elvárás körül szóródtak, ami összességében (ha valaki nem költ vétójogra) legalább egy 750-550 arányú elosztást eredményez, addig a kérdőíves válaszadásban a vétójog erősségének növekedésével a fogadói elvárások is növekednek. Összességében úgy tűnik, hogy a döntéshozók az erőforrásokkal a kísérletben bánnak óvatosabban, amely alacsonyabb ajánlatokban, visszafogottabb árképzésben és egy stabil, nem túlzó elfogadási küszöb megállapításában nyilvánul meg. Az eltérések legfőbb oka valószínűleg az, hogy a kérdőívben megjelenített döntési helyzet tét nélküli volt. A 9. táblázat a kísérletben és a kérdőívkitöltés során hozott döntéseket befolyásoló hatásokat veti össze, és a megvitatás további részében a kétféle adatgyűjtés tapasztalatait együtt összegezzük.

**9. táblázat.** A kísérletben és a kérdőív kitöltésekor hozott döntéseket befolyásoló hatások áttekintése

	laboratóriumi adatgyűjtés	kérdőíves adatgyűjtés
<b>elosztói ajánlatok</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vétójog erőssége*</li> <li>- vétójog erőssége × mach*</li> <li>- társas értékorientáció*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vétójog erőssége*</li> <li>- machiavellizmus*</li> <li>- társas értékorientáció</li> </ul>
<b>fogadóként a vétóért kínált árak</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vétójog erőssége</li> <li>- vétójog erőssége × mach</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vétójog erőssége*</li> <li>- vétójog erőssége × mach</li> </ul>
<b>elfogadási küszöb</b>		- vétójog erőssége*

Megjegyzés: a \*-gal jelölt hatások szignifikánsak, a jelölés nélküliek tendenciaszintűek.

A 9. táblázatban összefoglalt eredmények egyik érdekessége, hogy a kísérletes adatok esetében kizárólag az elosztói szerepben hozott döntéseknél számolhatunk be szignifikáns eredményekről. Az elosztói ajánlatokat jelentősen befolyásolta a vétójog 4 szintje, amely a machiavellizmus mértékével interakcióba is lépett. Mint láttuk, a módosított ultimátumjátékban a magas Mach-ok téthelyzetben óvatos ajánlatokat határoztak meg, ha a fogadó teljes, közepes vagy gyenge vétójoggal rendelkezik, de jelentősen csökkentették felajánlásaikat a vétójog hiányában (azaz a diktátorjátékban), döntéseikben tehát egyfajta stratégiai igazságossággyakorlatot érvényesítettek (6. ábra). Ez az eredményünk a korábbi tapasztalatokkal összeegyeztethető (Curry és mtsai, 2011; Spitzer és mtsai, 2007). A társas értékorientáció befolyása is jelentkezett: a proszociális személyek a proszelfeknél nagyobb ajánlatokat tettek, ugyanakkor például a gyenge és nincs vétójog eseteinél azt is láttuk, hogy a proszociálisokhoz képest a proszelfek nagyobb különbséget tettek egy vétójoggal rendelkező és nem rendelkező fogadónak felajánlott összegek meghatározásakor (7. ábra). Ez szintén arra utal, hogy az önérdekhansúlyos személyek hajlamosabbak annak a helyzetnek a kihasználására, amelyben a fogadó fél tehetetlen a neki nem tetsző ajánlatokkal szemben. További eredményeink szerint fogadóként a vétójog eltérő erősségű szintjei között a magas Mach-ok tettek nagyobb különbségeket, azaz ők törekedtek jobban arra, hogy az alárendelt szerepben is befolyást szerezzenek a kimenetek felett (9. ábra).

Érdekes, hogy ehhez képest a kérdőíves adatgyűjtés szignifikáns eredményei az interaktív hatásoktól jellemzően mentesek. Az elosztói és fogadói döntéseket a vétójog erőssége uralja, a machiavellizmus magas szintje pedig – az elosztói ajánlatok csökkentésén túl – nem hatott a döntésekre. Tendenciaszintű interakciót csak a fogadói árak meghatározásában a vétójog erősségének eltérő szintjeivel mutatott, amely hatás nagyjából megfelel a kísérletes adatok esetében is azonosított összefüggésnek (a magas Mach-ok többet áldoznak az erősebb vétók, és kevesebbet a gyenge vétó megszerzésére). Az elfogadási küszöbök befolyásoló hatásokat a kísérletes adatgyűjtésben nem azonosítottunk; arra a kérdőíves adatok szerint is csak a vétóerősség gyakorolt számottevő hatást.

Mindezek alapján arra a következtetésre jutottunk, hogy a kísérletes adatgyűjtés, a téthelyzet, annak is leginkább az elosztói szerepe az, amely a stratégiai döntéseket jobban stimulálja, és amely egyúttal nagyobb teret ad a személyiségbeli különbségek kibontakozásának, a stratégiai igazságossággyakorlat megjelenésének. Az elosztó szerepben a személyek szubjektív hatalomérzete növekedett, amely valószínűleg felelős lehetett azért, hogy az instrumentális

megközelítésre hajló személyek a játék logikájának megfelelő, egyéni hasznukat növelő döntéseket hoztak. Ahogyan azt láttuk, a fölérendelt szereppel kapcsolatos preferenciák a pozitív hatalmi attitűdökkel bíró machiavellista személyek esetében erősebbek voltak.

A játékosok mögöttes motivációinak feltárását célzó kérdésekre adott válaszok a kísérletes és kérdőíves adatgyűjtés esetén is nagymértékben átfedtek: a magas Mach, illetve a proszelf személyek esetében a hasznoszerzés és a helyzet kihasználásának, míg az alacsony Mach, illetve a proszociális személyeknél a tisztesség és proszocialitás szempontjai voltak kiemelkedőbbek. Itt tehát újra a két konstruktum instrumentális és moralitás alapú hasonlóságával találkozunk. A kísérletes és kérdőíves adatgyűjtés során is azt tapasztaltuk, hogy a személyek *általában* nem tartják pazarlásnak a vétójog megszerzését, amelyet valamennyire a véleménykifejezés eszközének tartanak. Furcsa ellentmondás, hogy a kísérlet eredményei szerint a proszociálisok, a kérdőíves vizsgálat eredményei szerint viszont a proszelfek hajlanak a vétójogban inkább a véleménykifejezés eszközt látni (azaz a hatékonyságmotivált proszelfek a kísérletben, azaz téthelyzetben, kevésbé gondolják a vétószerzést az erőforrások optimális felhasználásának, míg a kérdőíves adatok szerint kevésbé tekintik azt pazarlásnak). Ez az ellentmondás talán feloldható azzal, hogy a kérdőíves válaszadás a reprezentációk szintjén valószínűleg az értékalapú, a helyzet sajátosságaitól eltérőbb, míg a laboratóriumi helyzet a körülményekhez jobban illesztett válaszadást hívja erősebben, ráadásul a kérdőíves adatgyűjtés esetén vázolt ultimátumjáték – az adatgyűjtés jellegéből adódóan – nélkülözi a kísérletben meglévő interaktív, társas aspektust, amelyben a vétónak a saját érdek technikai képviselőtén túl tényleges társas üzenetértéke is van.

A machiavellizmus és társas értékorientáció összefüggését második vizsgálati mintánkban is elemeztük, és azt tapasztaltuk, hogy a proszociális személyekről sokkal valószínűbben állítható, hogy az alacsony Mach-ok csoportjába tartoznak, mint amennyire az állítható, hogy a proszelfek jellemzően a magas Mach-okhoz lennének sorolhatók. A mintánkban azonosított 88 fő proszociális személyből 63 fő (71,59%) volt alacsony Mach, míg a 79 proszelf személyből 39 fő (49,37%) volt magas Mach,  $\chi^2(1) = 7,74; p < 0,01$ . Újra felmerül tehát a kérdés, hogy a kétféle személyiségjellemző milyen fontos pontokon mutat egymással azonosságot. Ennek felderítésére olyan vizsgálatot terveztünk, amelyben az interperszonális értékek fontossága, az instrumentális és moralitás talaján kibontakozó nézőpontbeli különbözőségek mentén igyekeztünk összevetni a machiavellizmus és a társas értékorientáció konstruktumait, és azonosítani a két jellemző közös pontjait. A következő részben ezt a vizsgálatunkat mutatjuk be.

### 3. A HARMADIK VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA

Harmadik, kérdőíves vizsgálatunk célja annak a potenciális kapcsolatnak a feltárása volt, ami a társas értékorientáció és a machiavellizmus között a hatalmi viselkedés irányításában megjelenhet. Ennek megfelelően a két koncepciónak az interperszonális értékprioritások terén keressük a lehetséges kapcsolódási pontjait. Várakozásunk szerint a machiavellista beállítódás, illetve a proszelf társas értékorientáció a dominanciához és önérdek-vezéreltséghez, míg a proszociális beállítódás a társas és közösségi szempontokhoz kapcsolódó értékek nagyobb fokú prioritásával jár (**6. hipotézis**). Ezt a felvetést az interperszonális viszonyulásoknak a dominanciára, illetve affiliációra való törekvést megkülönböztető Interperszonális Kör modelljével kapcsolatos megfigyelésekre alapoztuk (pl. Jones és Paulhus, 2011; Locke, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012). A modell két fő dimenzióját az önérdek-érvényesítés (*agency*) és a közösségiesség (*communion*) tengelye alkotja (lásd a 4. ábrát a jelölt részben) (Bakan, 1966; Wiggins, 1991). Az önérdek-érvényesítés tengelye a függetlenség, a teljesítmény, a státusz, a célok és siker elérése motivációjának, illetve a kontroll iránti vágyak az eltérő szintjeiből eredő társas viselkedéseket a dominanciától a szubmisszív behódolásig rendezi. A közösségi kapcsolódás tengelye azokat az interperszonális viselkedéseket öleli fel, amelyeket a pozitív kapcsolatok fenntartásának igényében, az affiliáció vágyában előálló egyéni különbségek hajtanak; ennek megfelelően e tengely egyik végpontján az ellenségesség, másik végpontján a barátságosság és intimitás helyezhető el (pl. Jones és Paulhus, 2009; Locke, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012; Wiggins, 1991).

A modell nemcsak rendszerezi a társas viselkedéseket, de arra is alkalmas, hogy különféle személyes diszpozíciókat jellemezzünk és helyezünk el a két, egymásra merőleges dimenzió által kijelölt térben, ahogyan a korábbi kutatások ezt már többször, többféle konstruktumot kezelve (pl. vonások, értékek, motivációk vagy az interperszonális problémák szintjén) megtették (Jones és Paulhus, 2011). Az ún. „sötét triádot” alkotó machiavellizmus, nárcizmus és pszichopátia esetében a kutatás például megállapította, hogy azok a manipuláció, taktikusság, az önérdekre való törekvés, a társas kötődés hiánya, vagyis a *nagyfokú dominancia* és *mérsékelt szintű affiliáció* miatt a fenti két dimenzió által kialakított kör második kvadránsában helyezhető el (III/2.2.6. rész, 4. ábra) (Jones és Paulhus, 2009, 2011). Friss kutatások valóban támogatják azt az elképzelést, hogy a magas Mach-ok nagyobb hangsúlyt adnak a dominanciához tartozó értékeknek, mint pl. a kompetencia, a teljesítmény vagy a hatalom, míg az alacsony Mach-ok

esetében a morális és közösségi értékek, mint pl. az altruizmus, a lojalitás vagy a becsületesség, kifejezettebbek (Trapnell és Paulhus, 2012). A társas értékorientációval kapcsolatban olyan vizsgálatot, mely a proszociális és proszelf értékorientációkat a dominancia-alárendelődés (önérdek-érvényesítés), illetve az barátságosság-ellenségesség (közösségiesség) tengelyek mentén vetette volna össze egymással, nem ismerünk. Mint azt a III/2.2.6. szakaszban kifejtettük, nem kifejezett célunk az Interperszonális Körmodell kétdimenziós terében a machiavellizmus és a társas értékorientáció helyének pontos meghatározása; a machiavellizmussal kapcsolatban egyrészt már halmozódtak fel megfigyelések (Jones és Paulhus, 2009, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012), másrészt a kvadránsok egy része ráadásul már az inkább patológiásnak nevezhető esetek elhelyezésére ad lehetőséget.

Célunk az, hogy ezt a modellt, illetve azt a szakirodalmi hagyományt, amely az interperszonális értékek elkülönítésében és tanulmányozásában szintén erre a modellre épít, alapul véve rokonítsuk egymással a machiavellizmus és társas értékorientáció koncepciókat, és megvizsgáljuk, mennyiben osztoznak közös értékbázison a machiavellizmus mértékében, illetve a társas értékorientációikban különböző személyek. A machiavellizmus és társas értékorientáció lehetséges összefüggése egyrészt a két diszpozícióval kapcsolatos attitűdinális, motivációs és viselkedéses szakirodalmi eredmények (pl. Bereczkei, 2009; Curry és mtsai, 2011; Jones és Paulhus, 2009; Liebrand és mtsai, 1986; Spitzer és mtsai, 2007; Stouten és mtsai, 2005; van Dijk és mtsai, 2004), másrészt a disszertációban eddig bemutatott vizsgálataink tapasztalatai alapján is felvethető. Láttuk, hogy a machiavellianus nézetekkel eltérő mértékben egyetértő, illetve a különböző társas értékorientációkkal rendelkező személyek viselkedése és motivációi hasonlóságot mutattak. Az 1. és 2. vizsgálatunkban továbbá egy olyan megfigyelésünk is kibontakozott, amely szerint a proszociális értékorientációjú személyekről biztosabban állítható, hogy az alacsony Mach-ok csoportjához tartoznak, mint amennyire a proszelfekről állítható, hogy a magas Mach-ok csoportjához sorolhatók – vagy fordítva: az alacsony Mach-ok nagyobb valószínűséggel bírnak proszociális társas értékorientációval, mint amekkora valószínűséggel a magas Mach-ok proszelf orientációval. Az 3. vizsgálatunkban a kutatásunkba bevont interperszonális értékek kezelése, úgy gondoljuk, jó lehetőséget teremt arra, hogy ezt az azonosított összefüggést tovább árnyaljuk, a két koncepciót összevevük, és pontosabb képet kapjunk arról, hogy a machiavellizmus mértékében és a társas értékorientáció típusaiban különböző személyek társas motivációiban és viselkedésében milyen alapvető társas értékek a meghatározók.

## 3.1. A vizsgálati minta és eljárás

Kérdőíves kutatásunk adatgyűjtése online formában történt, amelynek eredményeképpen az elemzésre kerülő kérdőívek 445 személytől származtak (398 nőtől és 47 férfitől, akiknek átlagéletkora 25,9 év volt, 9,25-ös szórással)<sup>4</sup>. A minta 89%-a felsőfokú végzettséggel rendelkezett, vagy a kérdőív kitöltésekor ilyen tanulmányokat folytatott. A kérdőívben a demográfiai kérdéseket a társas értékorientációt mérő kérdőív (Van Lange és mtsai, 1997), majd a machiavellizmus egyéni szintjét megragadó Mach-IV skála (Christie és Geis, 1970; Szakács, 1989) követte. A vizsgálati személyek ezután az interperszonális értékek személyes fontosságát mérő skálát töltötték ki (Trapnell és Paulhus, 2012).

## 3.2. A vizsgálatban alkalmazott kérdőív egyes részeinek bemutatása

### 3.2.1. A társas értékorientáció mérésére szolgáló kérdőív

A társas értékorientáció mérésére az előző két vizsgálat során alkalmazott és bemutatott kérdőívet használtuk, a Van Lange és munkatársai (1997) által közölt formában (1. számú melléklet). Vizsgálati mintánkban a kérdőívben kifejezett preferenciáik alapján a 445 főből 178 fő (a minta 40,0%-a) bizonyult együttműködő (*proszociális*) társas értékorientációval rendelkezőnek, 124 fő (27,9%) volt individualistaként kategorizálható, és 59 fő (13,2%) került a versengő csoportba. Az utóbbi két csoportot ebben az esetben is, a szakirodalomban megszokott módon, a *proszelf* kategóriába vontuk össze (183 fő, a mintánk 41,1%-a). A nem konzisztens válaszadás (legalább 6, azonos társas értékorientációnak megfelelő válasz hiánya) miatt 84 főt (18,9%) nem tudtunk társas értékorientációs típusba sorolni; az adatelemzés során ott, ahol a társas értékorientáció hatása is elemzésre kerül ezt a csoportot, a szokásoknak megfelelően, ez

---

<sup>4</sup> Az adatgyűjtésben Erdei Panni segített, aki empirikus BA-műhelymunkáját kapcsolódó témából írta 2013-ban, Molnárné dr. habil. Kovács Judit témavezetésével. A kutatási terv kialakításában és véglegesítésében mindhárman részt vettünk.

alkalommal sem vettük figyelembe. A mintánkban megfigyelhető társas értékorientációs arányok a korábbi kutatások által is azonosított arányokhoz igen hasonlóak (Au és Kwong, 2004).

### **3.2.2. A machiavellizmus mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív**

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis (1970) által kialakított Mach-IV kérdőívet alkalmaztuk, a Szakács (1989) által közreadott formában (2. számú melléklet). A 445 fő által adott válaszok alapján a skála megbízhatósága megfelelőnek volt mondható (Cronbach- $\alpha$  = 0,74). A minta átlaga (az egyéni összpontszámokat a szokásos 20 ponttal történő megnövelése után) 91,35 pont volt (min.: 54, max.: 138,  $SD$  = 13,97). A hagyományos, 100 pontnál történő felosztást követve mintánkban 340 fő (a minta 76,4%-a) került az alacsony (100 pont alatti), és 105 fő (a minta 23,6%-a) a 100 vagy annál több pontot elérő, magas Mach kategóriákba.

### **3.2.3. Az interperszonális értékpreferenciákat mérő Dominancia-Közösségiesség Értékskála (Agentic and Communal Values scale, ACV) bemutatása és pszichometriai jellemzői**

Ezt az értékskálát Trapnell és Paulhus (2012) a Schwartz-i érték kérdőívet (Schwartz Value Survey, SVS – Schwartz, 1992) alapul véve alakították ki, olyan módon, hogy az abban megjelenő 56 értéket abból a szempontból osztályozták, hogy azok az interperszonális körmodell alapdimenzióinak meghatározásait, azaz a kapcsolódás (közösségiesség) és előrejutás (dominancia) definícióit (Bakan, 1966; Wiggins, 1991) tekintve mennyire prototipikusak. A szerzők a Schwartz-i érték kutatásokból rendelkezésre álló, nagyszámú kumulatív adat elemzésével azt is megállapították, hogy a Schwartz-i mérőeszközben megjelenített értékek a dominancia-közösségiesség kétfaktoros elképzelésben jól elhelyezhetők, és azok a két, egymásra merőleges faktor által kialakított területen jellemzően az első, azaz a dominancia és a barátságosság által meghatározott kvadránsban helyezhetők el. Ezért az ACV-skála alkalmazását vizsgálati célunk elérésére alkalmasnak tartottuk.

A kétfaktoros modell alapdimenzióinak definíciói szerint történő osztályozás révén kiemelkedő prototipikus értékeket néhány itemmel kiegészítve, majd faktoranalízist követően néhány itemet lecserélve született meg Trapnell és Paulhus (2012) ACV-skálájának végleges verziója, amely 24 itemet (12 dominanciához kapcsolódó és 12 közösségi értéket) tartalmaz. A szerzőpáros az értékskála rövidített verzióját is közli; ez alskálánként 6-6 itemet tartalmaz. Vizsgálatunkban a résztvevők az értékskála ez utóbbi verzióját töltötték ki (6. számú melléklet). A kitöltőknek egy 9-fokú skálán azt kell jelölniük, hogy a felsorolt (és rövid leírás formájában is megjelenített) értékek mennyire fontosak számukra, mennyire adnak iránymutatást általában az életükben. A kérdőív kitöltési instrukciójában a skála végpontjai (nem fontos – nagyon fontos) mellett a skála középső értéke is megjelenítésre kerül (valamelyest fontos).

A Dominancia alskálához tartozó itemek a következők: *kompetencia, teljesítmény, hatalom, státusz, elismertség és felsőbbrendűség*. A Közösségiesség alskála tételei: *megbocsátás, önzetlenség, hűség, őszinteség, gondoskodás és udvariasság*. Az alskálák megbízhatóságát jónak találtuk, a dominancia esetében a Cronbach- $\alpha$  értéke a nők almintáján 0,83, a férfiaknál 0,77 (a teljes mintán 0,82), a közösségiesség esetében férfiaknál 0,83, a nők esetében 0,73 (a teljes mintán 0,76), amelyek jól közelítik a Trapnell és Paulhus (2012) által tapasztalt 0,83 körüli értékeket. Az adatelemzés során ezért az egyes alskálák átlagait használtuk. A dominancia esetében a mintaátlag 5,78 ( $SD = 1,48$ ), a közösségiesség esetében 7,46 ( $SD = 1,01$ ), amelyek megfelelnek a skálát kialakító szerzők több száz fős mintán tapasztalt átlagértékeinek (5,93, illetve 7,34).

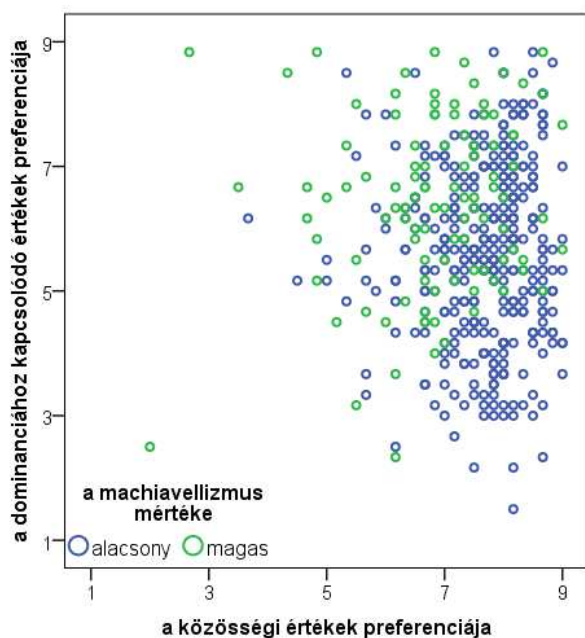
Trapnell és Paulhus (2012) mindkét alskála esetében az egyes alskálához tartozó értékek legalább felében azonosított nemi különbségeket. Esetünkben a dominanciához tartozó értékek egyikénél sem találtunk szignifikáns nemi különbségeket, míg a Mann-Whitney U-próbák eredményei szerint a közösségiesség értékeinek mindegyike a nők számára volt jelentősen fontosabb. Ennek megfelelően ugyanez a két alskála átlagát tekintve is elmondható: a dominancia alskálában nemi különbség nem mutatkozik, míg a közösségiességben igen, és az átlagang a nők esetében magasabb ( $Mdn_{NŐK} = 7,67$ ,  $Mdn_{FÉRFIAK} = 7,17$ ; 230,79 vs. 152,51,  $U = 6040,00$ ,  $z = -3,96$ ,  $p < 0,001$ ). A két alskála egymással egyáltalán nem korrelált ( $\rho = -0,01$ ,  $p = 0,79$ ).

### 3.3. A harmadik vizsgálat eredményei

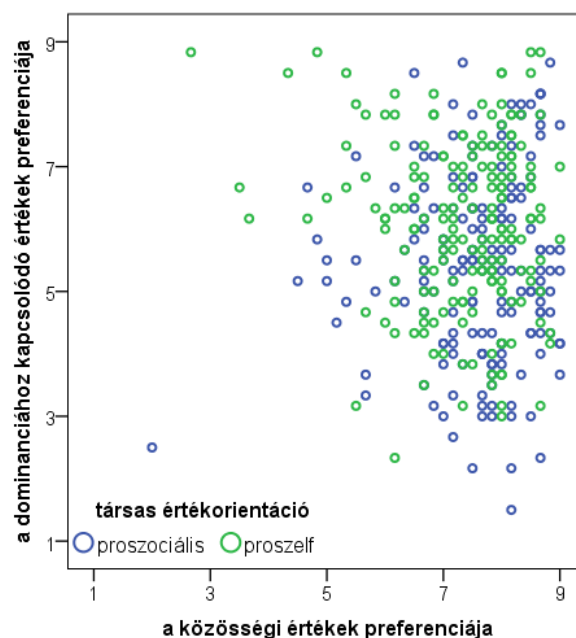
Ezen a mintán újra megerősödni látszik az a megfigyelésünk, amit az 1. és 2. vizsgálatban tettünk, nevezetesen, hogy a proszociális személyek valószínűbben sorolhatók az alacsony Mach-ok csoportjához, mint amennyire a proszelvek a magas Mach-ok csoportjához tartoznak. A mintánkban azonosított proszociális személyeknek a túlnyomó többsége (178-ból 151 fő, azaz 84,83%-uk) az alacsony Mach-ok csoportjához tartozott, közülük tehát csupán 27 fő (15,17%) volt magas Mach. Ez alkalommal ugyan a proszelvek többsége (183-ból 124 fő, azaz 67,76%-uk) is az alacsony Mach-okhoz volt sorolható, de a proszociálisokhoz képest jelentősen nagyobb arányban azonosíthatók köztük magas Mach-ok (59 proszelvekről van szó, ez a csoport 32,24%-a). A proszelvek esetében tehát azoknak az aránya, akik a magas Mach-ok körébe tartoznak, körülbelül kétszerese azokénak, akik proszociálisként esnek ebbe a kategóriába,  $\chi^2(1) = 14,49$ ;  $p < 0,001$ .

Megvizsgáltuk, hogy vajon adódik-e elvárásaink szerinti szignifikáns különbség az ACV-kérdőív két alskálájára képzett átlagok tekintetében a társas értékorientációjukban és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértésükben eltérő csoportok között. Mind a proszociális és proszelvek, mind az alacsony és magas Mach-csoportok között jelentős értékpreferenciabeli különbségekről számolhatunk be a Mann-Whitney U-próbák eredményei alapján. A proszociális személyekkel összevetve a proszelvek lényegesen nagyobb prioritást adnak a dominanciához kötődő értékeknek ( $Mdn_{\text{PROSZELF}} = 6,17$ ,  $Mdn_{\text{PROSZOCIÁLIS}} = 5,33$ ; átlagrangok: 203,57 vs. 157,79,  $U = 12156,50$ ,  $z = -4,17$ ,  $p < 0,001$ ). Ugyanakkor a proszelvek – a proszociális csoporthoz képest – kevésbé tartják fontosnak a közösségi értékeket ( $Mdn_{\text{PROSZELF}} = 7,33$ ,  $Mdn_{\text{PROSZOCIÁLIS}} = 7,67$ ; átlagrangok: 167,36 vs. 195,03,  $U = 13790,50$ ,  $z = -2,52$ ,  $p = 0,01$ ). Ugyanilyen irányú, az átlagrangok eltérését tekintve azonban még nagyobb különbség rajzolódik ki az alacsony és magas Mach-csoportok között is. A magas Mach-ok az alacsony Mach-okhoz képest lényegesen nagyobb prioritást adnak a dominanciához kötődő értékeknek ( $Mdn_{\text{MAGAS MACH}} = 6,50$ ,  $Mdn_{\text{ALACSONY MACH}} = 5,67$ ; átlagrangok: 275,88 vs. 205,97,  $U = 12193,00$ ,  $z = -4,88$ ,  $p < 0,001$ ). Ugyanakkor a magas Mach-ok kevésbé tartják fontosnak a közösségi értékeket, mint az alacsony Mach-ok ( $Mdn_{\text{MAGAS MACH}} = 6,83$ ,  $Mdn_{\text{ALACSONY MACH}} = 7,83$ ; átlagrangok: 146,90 vs. 245,92,  $U = 9859,50$ ,  $z = -6,92$ ,  $p < 0,001$ ). A társas értékorientációjukat tekintve proszelvek személyeknek, illetve a machiavelliánus nézetekkel egyetértőknek a dominanciához kapcsolódó preferenciáját, továbbá a proszociális személyeknek, illetve a machiavelliánus nézetekkel egyet nem értőknek a

közösségi értékpreferenciáját a 11. és 12. ábrák szemléltetik (a társas értékorientáció és machiavellizmus szerint kialakított csoportok összevetésében külön-külön). Az ábrákat egymással összehasonlítva egyúttal azt a megfigyelést tehetjük, hogy a dominancia és közösségiesség értékcsoportjaiban megnyilvánuló preferenciák mentén az alacsony Mach-magas Mach csoportok jobban elkülönülnek egymástól, mint a proszociális-proszelf csoportok.



**11. ábra.** Az alacsony és magas Mach-ok relatív értékpreferenciája a dominancia és közösségi tengelyek mentén ( $n = 445$ )



**12. ábra.** A proszociálisok és proszselfek relatív értékpreferenciája a dominancia és közösségi tengelyek mentén ( $n = 361$ )

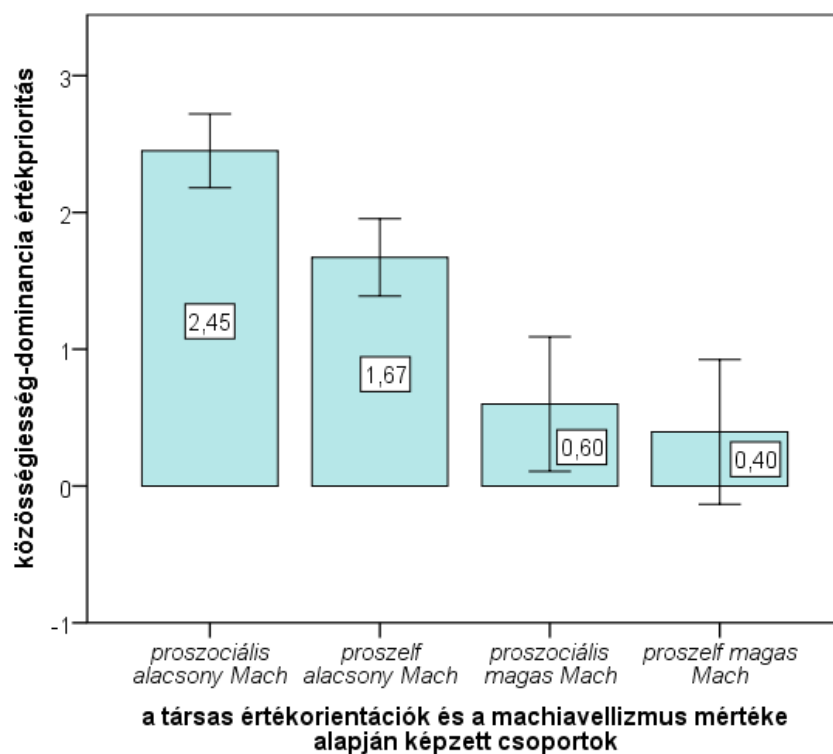
Mivel a proszociális-proszelf elkülönítésben az individualista és versengő társas értékorientációk a proszelf csoportba kerülnek, kíváncsiak voltunk arra is, hogy a fentiekben bemutatott eredmények mögött vajon nem az áll-e, hogy a magas Mach-ok csoportjába jellemzően (az individualista értékorientációjúaknál is magasabb arányban) a versengő értékorientációval rendelkező személyek kerülnek. A nagy mintaelemszámnak köszönhetően elegendő versengő személyt sikerült azonosítanunk ( $n = 59$ ), ez pedig lehetővé tette e kérdés megvizsgálását. Eredményeink szerint arányaiban az individualista személyek közül közel ugyanannyian tartoznak a magas Mach-ok csoportjába, mint a versengő személyek közül. A 124 individualista személyből 38 fő (31%), az 59 versengő személyből 21 fő (35%) volt magas Mach.

A dominanciához és a közösségi beállítódáshoz kapcsolódó értékek preferenciájában a fenti egyéni különbségek mentén előálló eltéréseket olyan módon is ellenőriztük, hogy a machiavellizmus és társas értékorientáció kategóriáiból négy csoportot képeztünk (a két

tulajdonságot egy személyen belül egyszerre kezelve), és a dominancia és közösségiesség értékeiben jelenlévő egyéni prioritásokat is figyelembe vettük. A dominancia vagy közösségiesség relatív egyéni fontosságának megragadásához a két értékcsoporthoz képzett átlagokat viszonyítottuk egymáshoz, és a két átlag különbségét vettük. Tettük ezt azért, mert egyrészt Trapnell és Paulhus (2012) a dominancia és közösségiesség bipoláris felfogásával szemben a kétdimenziós felfogás mellett érvelnek, és a két alsókála mintánkban valóban egyáltalán nem korrelált egymással, másrészt számos értékutatási megközelítés előnyösebbnek látja az értékek relatív fontosságának, azaz az értékek prioritásának a tanulmányozását az értékek abszolút fontosságának vizsgálatával szemben (pl. Allport, Vernon és Lindzey, 1960; Schwartz, 1992, 2006, 2007). A különbségképzéssel egyúttal a 9-fokú skáláknak jellemzően a második felét használó válaszadói tendencia is kompenzálhatóvá válik (lásd az alsókálák átlagértékeit, illetve a 11. és 12. ábrákat), amelyet egyrészt a Trapnell és Paulhus (2012) által tapasztalt átlagok tekintetében, másrészt az értékutatások megfigyelései alapján sem tekinthetünk szokatlannak, hiszen olyan értékekről van szó, amelyekre való törekvések az alapvető szükségleteink kielégítésével összhangban vannak.

A közösségi alsókála átlagából kivonva a dominancia alsókála átlagát egy olyan (normál eloszlású) változót kaptunk, amelynek pozitív értékei a közösségi értékek dominanciával szembeni prioritását (minél nagyobb, annál közösségibb), míg negatív értékei a dominancia értékeinek a közösségiességgel szembeni prioritását jelentették (minél negatívabb, annál inkább a dominancia élvez prioritást). Ennek a változónak a mintákban tapasztalt átlaga 1,68 volt (min.: -6,17, max.: 6,67,  $SD = 1,82$ ). A közösségiesség-dominancia értékprioritást megragadó változó különbözőségeit tehát a machiavellizmus mértéke és a társas értékorientáció típusai alapján képzett négy csoport esetében vizsgáltuk, amelyek a következők voltak: proszociális alacsony Mach ( $n = 151$ ), proszelf alacsony Mach ( $n = 124$ ), proszociális magas Mach ( $n = 27$ ), proszelf magas Mach ( $n = 59$ ).

Az egyszempontos varianciaanalízis eredményei szerint a fenti csoportok értékprioritásuk tekintetében nagymértékben különböznek,  $F(3, 102,92) = 24,92$ ;  $p < 0,001$ ,  $\omega^2 = 0,17$ . A képzett csoportok egyenlőtlen mintaelemszáma miatt azt, hogy mely csoportok átlagai különböznek egymástól jelentősen, a Games és Howell-féle post hoc analízissel vizsgáltuk, amely kizárólag a proszociális és proszelf magas Mach csoportok átlagai között nem jelzett szignifikáns eltérést (minden más esetben  $p < 0,01$ ). A négy csoport értékprioritásának átlagát a 13. ábra jeleníti meg.



**13. ábra.** A társas értékorientációk és a machiavellianus nézetekkel való egyetértés mértéke alapján képzett négy csoport értékprioritásának átlagai (Megjegyzés: a magasabb átlagok a közösségiesség értékeinek a dominanciával szembeni nagyobb preferenciáját jelzik.)

A közösségi értékek azoknál élveznek jóval nagyobb prioritást a dominanciával szemben, akik társas értékorientációjuk tekintetében proszociális orientációval rendelkeznek, a machiavellianus nézetekkel való egyetértésük tekintetében pedig az alacsony Mach-ok közé sorolhatók. A közösségi értékek mérsékeltebb prioritásával találkozunk azoknál az alacsony Mach-oknál, akiknek e tulajdonságához proszelf társas értékorientáció társul. A közösségi értékeknek még kisebb hangsúlyt, társas értékorientációjuktól függetlenül, a magas Mach-ok adnak. Esetükben az értékprioritás átlaga közelít a nullához, jelezvén, hogy a dominancia értékeit közel olyan mértékben preferálják, mint a közösségi értékeket.

### 3.4. A harmadik vizsgálat eredményeinek megvitatása

Harmadik vizsgálatunkat azzal a céllal terveztük, hogy a dominancia és közösségiesség értékdimenziói mentén a machiavellizmus és társas értékorientáció konstruktumainak egy

lehetséges kapcsolódási pontját azonosítsuk. Azt vártuk, hogy az alacsony Mach-ok és a proszociális társas értékorientációjú személyeket nagyobb hangsúlyt adnak a közösségi értékeknek, míg a magas Mach-ok és a proszelf társas értékorientációjú személyek a dominanciához kapcsolódó értékeket preferálják.

Vizsgálatunkban újra megerősítést nyert az az 1. és 2. vizsgálatban tett megfigyelésünk, hogy a machiavellizmus alacsony szintjéhez valószínűbben társult proszociális társas értékorientáció, vagy másképpen: a proszociális személyek nagy valószínűséggel az alacsony Mach-ok csoportjába tartoztak. A proszelf személyek azonban nem tartoztak ennyire egyértelműen a magas Mach-ok csoportjába, bár elmondhatjuk, hogy közülük körülbelül kétszer annyian estek ebbe a csoportba, mint a proszociálisok közül. Nem vártuk, hogy a két konstruktum egymásnak teljes mértékben feleljen meg, mindazonáltal a fenti mintázat is arra engedett következtetni, hogy a machiavellizmus mentén elkülönülő és a társas értékorientációjuk alapján kategorizálható csoportok osztoznak egymással bizonyos tulajdonságokban vagy alapvető nézetekben.

A dominancia-közösségiesség értékskálán (Trapnell és Paulhus, 2012) kifejezett preferenciáik tekintetében valóban azt láttuk, hogy az alacsony Mach személyek számára, a proszociálisokhoz hasonlóan, jellemzően a közösségiesség értékei voltak fontosabbak, míg a magas Mach személyek, a proszelf személyekkel együtt, a dominanciához tartozókat preferálták. Ez a megfigyelés megerősíti a két konstruktum kapcsolódásával szemben támasztott elvárásunkat. A két személyes jellemzőnek, azaz a machiavellizmus mértékének és a társas értékorientációnak a változatosságát egy személyen belül is kezelve azt mondhatjuk, hogy a közösségi értékek prioritása a dominancia értékeivel szemben azoknál kifejezettebb, akiket a proszociális értékorientáció és a machiavellianus nézetekkel való egyet nem értés egyszerre jellemez. Amennyiben ez utóbbi tulajdonsághoz proszelf orientáció társul, a közösségiesség értékprioritása jelentősen visszaesik. A közösségiesség dominanciához képesti „előnye” a proszociális és proszelf értékorientációjú magas Mach-csoportok esetében elenyésző. Vagyis úgy tűnik, a közösségi értékekre való törekvésben a proszociális alacsony Mach-ok a legerősebbek (mint láttuk, e két tulajdonság viszonylag nagy valószínűséggel is esik egybe), ám ha a machiavellizmus alacsony mértékéhez proszelf értékorientáció társul, akkor az a dominancia értékeit már kívánatosabbá teszi, még ha a közösségiesség értékei fontosabbak is maradnak. A magas Mach-ok azonban – a társas értékorientáció milyenségétől mintegy függetlenül – a két értékcsoporthoz között különbséget már alig tesznek. A machiavellizmusnak a közösségi értékekkel

való negatív, míg a dominancia értékeivel való pozitív összefüggéseiről Trapnell és Paulhus (2012) is beszámoltak. (A társas értékorientációknak az ilyen szempont szerinti eltérő értékpreferenciáit kereső kutatásokat nem találtunk.)

A közösségiesség és dominancia kettős dimenziójában elfoglalt helyük alapján az alacsony és magas Mach-ok elkülönülése élesebbnek tűnt a proszociális-proszelf elkülönülésnél. Ennek oka valószínűleg az, hogy a machiavellizmus esetében a kontroll, státusz és hatalom, mint a dominancia dimenzió prototipikus értékei, a kitüntetettek, míg a proszelf értékorientációnál a saját haszon hatékony elérése lehet elsődleges. Az alacsony Mach és a proszociális társas értékorientáció nagyon valószínű együttjárása a közösségi értékek preferenciája miatt nem meglepő. Ezek az eredmények támogatták előzetesen megfogalmazott elvárásunkat (6. hipotézis).

Az, hogy az alkalmazott értékkérdőív alszállainak átlaga viszonylag magas, és hogy a közösségi értékek a kitöltők válaszai alapján valamivel fontosabbnak tűnnek, a Trapnell és Paulhus (2012) által végzett vizsgálatok eredményeivel való összevetésben nem szokatlan megfigyelések. A skálában megítélésre felkínált értékek jelentős részben ugyanis a Schwartz (1992) által meghatározott univerzális értéktípusokat reprezentálják, amelyek alapvető egyéni és társas szükségleteink kielégítését szolgálják. Az interperszonális körmodellről való gondolkodás kezdetén a státusz és dominancia (valamire jutás), illetve a barátságosság és közösségiesség tengelyeit, mint a világ felé fordulás lehetséges módozatait leíró dimenziókat prototipikusan maskulin és feminin dimenziókként jellemezték (Bakan, 1966). Trapnell és Paulhus (2012) számos érték esetében azonosított is nemi különbségeket, mi illyet azonban csak a közösségiesség esetében tapasztaltuk. Ezzel az eredményünkkel csatlakozunk Moskowitz, Suh és Desaulniers (1994) megállapításához, amely szerint a nem erősebb befolyással bír a közösségi, mint a dominancia dimenzióhoz tartozó viselkedések meghatározásában.

A közösségiesség és dominancia dimenziókhöz tartozó értékre számított alszállák átlagai mintánkban nem korreláltak egymással, amely eredmény a közösségiesség és dominancia bipoláris fölfogásával szemben inkább a kétdimenziós elképzelést támogatja, még akkor is, ha az élethelyzetek gyakran készítenek minket a csak az egyik vagy csak a másik dimenzióhoz tartozó értékeknek megfelelő viselkedés kiválasztására. A kétdimenziós fölfogás – ahogyan azt a vizsgálatunk eredményei is mutatják – előnyös lehet az egyéni különbségek és személyiségtulajdonságok mérésében és értékelésében is (Trapnell és Paulhus, 2012).

## V. A VIZSGÁLATOK EREDMÉNYEINEK ÖSSZEGZŐ MEGVITATÁSA, KORLÁTOK ÉS KITEKINTÉS

---

A disszertációban bemutatott kutatás célkitűzése az volt, hogy megvizsgáljuk, hogyan alakítja a stratégiai döntéseket a helyzetbe kódolt alá- és fölérendeltségi pozíció, illetve hogyan alakítják azokat olyan személyiségtényezők, amelyek a hatalom, haszonelvűség és önérdék-érvényesítés szempontjából fontos egyéni különbségek hordozói. Kíváncsiak voltunk arra, hogy a helyzetben megtapasztalt hatalmi pozíció jelent-e előnyt az önérdékkövetőbb, haszonelvű stratégiák meghatározásában, jelent-e előnyt azok számára is, akiket a haszonszerzés eleve kevésbé motivál, vagy kifejezetten azok élvezik előnyét, akiket a hatékonyság és önérdék jobban vezet, és vajon az utóbbi csoport tesz-e próbálkozást befolyása növelésére alárendelt szerepben is? Ezeket a kérdéseket egyrészt a hatalom kísérleti szociálpszichológiája, másrészt a viselkedéses játékelmélet által felhalmozott megfigyelésekből eredeztettük. Előbbi jellemzően az alá- és fölérendelt helyzetek érzelmeit, gondolkodást és viselkedést befolyásoló hatásait elemzi, de viszonylag kevés figyelmet szentel az egyéni különbségeknek. A viselkedéses játékelmélet a stratégiai döntések kutatásában már számol az egyéni különbségek szerepével, ugyanakkor a döntési helyzetekben burkoltan megjelenő strukturális jellemzőket, mint amilyen az alá- és fölérendeltség is, esetenként elnagyoltan kezeli. Kutatásunkban a helyzet sajátosságát és az egyéni jellemzőket együttesen kezelve igyekeztünk hozzájárulni a két irányzat által felhalmozott megfigyelésekhez.

Kutatási kérdéseink megválaszolásához olyan vizsgálati helyzetet kerestünk, amelyben a hatalomfüggő, és konkrétan a hatalomgyakorláshoz kapcsolódó viselkedések az alá-, illetve fölérendelt szerepben hozott döntések révén bizonyos szempontokból véleményünk szerint jól összevethetők. Az erre alkalmas keretet a módosított ultimátumjátékban találtuk meg (Güth és Kovács, 2001). A módosítás lényege abban állt, hogy a fogadói vétójog erősségének 4 lehetséges szintje volt, azaz teljes (klasszikus ultimátumjáték), közepes, gyenge és vétó nélküli (diktátorjáték) helyzetek állhattak elő (Suleiman, 1996), továbbá a játékban a fogadó is rendelkezett erőforrásokkal, amelyet a különböző erősségű vétójogok megszerzésére áldozhatott. Az ultimátumjáték elosztói és fogadói szerepének a fölé- és alárendeltség szempontjából történő elkülönítése mellett a stratégiai döntéseket olyan egyéni jellemzők mentén is vizsgáltuk, amelyek a haszonszerzés és önérdékkövetés szempontjából a döntések és

viselkedések jó előrejelzői. Ennek megfelelően vizsgálatainkban a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértékének, illetve a proszelf és proszociális társas értékorientációknak a különbözőségét kezeltük.

Az összefüggések feltárására összesen három vizsgálatot terveztünk. Az elsőben a módosított ultimátumjátékot laboratóriumi körülmények között, valós anyagi kompenzáció biztosítása mellett alkalmaztuk. A másodikban szintén ezzel a módosított ultimátumjátékkal dolgoztunk, azt immár egy kérdőíves, anyagi kompenzáció nélküli kutatás keretében alkalmazva. Ennek a vizsgálatnak fontos célkitűzése volt annak ellenőrzése, hogy a hozzáférhetőbb, stabil hatalmi attitűdök valóban a fölérendelt (elosztói) szerep preferenciájával járnak-e. Harmadik, szintén kérdőíves kutatásunkban azt vizsgáltuk, hogy milyen értékpreferenciák jelentik a machiavellizmus és társas értékorientáció konstruktumainak közös nevezőjét, amelynek létre az első és második vizsgálatunk során a két egyéni jellemzőnek a döntésekre gyakorolt (bizonyos mértékben) hasonló hatásai, a döntések mögött rejlő hasonló motivációs bázis, valamint a két konstruktum együttjárása is következtetni engedett.

Azzal kapcsolatos elvárásunkat, amely szerint a fölérendelt helyzet (véleményünk szerint ilyen az ultimátumjátékbeli elosztó szerep is) olyan pszichológiai előnnyel jár, mely kedvez a stratégiai döntések meghozatalának és a haszonmaximalizálás irányába visz, a hatalmi hatásokkal kapcsolatos szociálpszichológiai megfigyelésekből és elméletekből (pl. Guinote, 2007a, 2010; Magee és Smith, 2013) eredeztettük. Eredményeink szerint az elosztói szerep a döntéseket valószínűbben tette stratégiaivá, az elosztói szerepben ugyanis a legtöbben, míg fogadói oldalon azonban csak a machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyek tettek különbséget a módosított ultimátumjáték lehetséges esetei között. A stratégiai gondolkodást tehát az elosztói szerep általában jobban előhívta, mint a fogadói szerep. Ezzel az **1. hipotézisünket** közvetetten támogató eredményünkkel csatlakozunk azokhoz a korábbi megfigyelésekhez, amelyek szerint a hatalmi pozíció gyakran vezet jobb és lényeglátóbb döntésekhez (pl. Guinote, 2007b; Joshi és Fast, 2013; Magee és Smith, 2013; Smith és mtsai, 2008; Willis és mtsai, 2011). Azt, hogy az elosztói szerep hatalmi attitűdöket aktivál, és valóban fokozza a hatalomérzet szintjét, a módosított ultimátumjátékot alkalmazó kérdőíves (2.) vizsgálatunkban kimutattuk.

Kutatásunkban nemcsak a helyzet adta előnnyel számoltunk, de a személyiségből fakadóakkal is. Így az instrumentális, haszonelvű motívumok, a machiavellizmusban és a társas

értékorientációban jelenlévő egyéni különbségek hatásait is vizsgálat tárgyává tettük. Kísérletünkben azt találtuk, hogy a magas Mach-ok, de valamelyest a proszelf értékorientációjú személyek elosztói döntéseiben is megjelenik a stratégiai igazságosság alkalmazása, azaz az óvatos ajánlattétel a vétójog megléte, és alacsony ajánlattétel a vétójog hiányában. Az első (és második) vizsgálatunkban azonosított fő- és interaktív hatások többségében támogatják előzetes elvárásainkat. A magas Mach-ok például hatalmi pozíciótól függetlenül stratégiai megfontolást mutattak (**2. hipotézis**). Ez az önálló hatás a proszelf értékorientációjú személyek esetében elmaradt (**3. hipotézis**), ugyanakkor esetükben kifejezettebben láttuk, hogy a hatalmi helyzet a stratégiai gondolkodást meghatározóbban hívja elő az instrumentalitás szempontjainak személyes hangsúlya esetén (**4. hipotézis**). Eredményeink mintázata illeszkedik azokhoz a korábbi megfigyelésekhez is, melyek a magas Mach-ok óvatosabb ultimátumjátékbeli, de önérdekelt diktátorjátékbeli ajánlatait mutatták (Curry és mtsai, 2011; Spitzer és mtsai, 2007), illetve a proszelfek ultimátumjátékbeli elosztóként alkalmazott stratégiai igazságossággyakorlatát azonosították (Carpenter, 2003; van Dijk és mtsai, 2004). Ugyanakkor a fogadói oldalon tett megfigyelésünkkel, vagyis azzal együtt, hogy alárendelt szerepben a magas Mach-ok azok, akik döntéseikben leképezik a játék logikáját, a fenti eredmények is aláhúzzák a helyzet és személyiség kutatásokban történő együttes kezelésének indokoltságát.

Ellenőriztük azt is, hogy a machiavellistáknak, illetve a proszelf személyeknek a játék logikájához való alkalmazkodása vajon ténylegesen nagyobb jövedelemhez vezetett-e? Tendenciaszintű, vagy ahhoz közelítő eredményeink azt mutatták, hogy elosztóként a proszelf társas értékorientációjú személyek, illetve a magas Mach-ok sikeresebbek proszociális, illetve alacsony Mach társaiknál. A proszelfek nagyobb mértékű keresetének oka valószínűleg a döntéseiket jellemző mérsékelt szintű ajánlatokban (és a gyenge és nincs vétó esetek közötti nagyobb különbségtételben) keresendő. A magas Mach-ok haszonbeli fölénye az egyértelmű stratégiai igazságosságalkalmazásban rejlik. Az alacsony Mach-ok azonban a fogadói oldalon sikeresebbnak bizonyultak a magas Mach-okhoz képest. Amíg a magas Mach-ok stratégiai előnye elosztóként látványos volt, addig – bár fogadói döntéseik megfelelnek a játék változó vétóerővel jellemezhető struktúrájának – fogadóként elvesztik ezt az előnyt. Ennek oka az, hogy a vétószerzésre az indokoltnál több erőforrást fordítottak, az alacsony Mach-ok viszont kevesebbet, amellyel végül előnyre tesznek szert, és kereseteik tekintetében „beelőzik” a magas Mach-okat. Kérdőíves kutatásunk (2. vizsgálat) egyik fontos megfigyelése is a machiavelliánus nézetekkel nagymértékben egyetértők kifejezettebb fölérendelt szereppreferenciája volt (**5.**

**hipotézis).** Az utóbb említett eredmények alapján azt mondhatjuk, hogy a magas Mach-ok nemcsak jobban preferálják a nagyobb befolyásra lehetőséget adó elosztói szerepet, de alárendelt szerepben is többet tesznek azért, hogy a kimenetek felett nagyobb befolyást szerezzen. Azt mondhatjuk tehát, hogy nem vagyunk egyformák abban, hogy mennyire fogadjuk el az alárendeltebb szerepeket, azt, hogy a másik előnybe kerüljön velünk szemben, és milyen mértékben védekezünk vagy törekszünk tenni ez ellen. Ez a megfigyelésünk újra annak fontosságára hívja fel a figyelmet, hogy a helyzet adta előnyök vagy hátrányok mellett a személyes tulajdonságok hatásait is érdemes tekintetbe venni a hatalmi viselkedés értelmezésében.

A hatalom kísérletes szociálpszichológiai kutatása jellemzően az alá- és fölérendelt szerep pszichológiai következményeinek azonosítása felé eltolódott. Nem vitatjuk, hogy a fölérendelt helyzet ne vezetne önmagában is célorientáltabb megoldásokhoz, sőt, a vizsgálatainkban alkalmazott elosztói döntésekkel kapcsolatban mi is ugyanezt láttuk. A fölérendelt szerep tehát célorientált és haszonközpontú döntéseket hív elő (Guinote, 2007a; Magee és Smith, 2013), eredményeink szerint azonban a fölérendelt szerepben a pozitív hatalmi attitűdökkel bíró, önérdekhangsúlyos személyiség jobban kiteljesedik, mint a morálhangsúlyos cselekvő. Tapasztaltuk azt is, hogy alárendelt szerepben a befolyás megszerzésére irányuló motivációk eltérőek. A stratégiai döntések elemzésekor tehát számolnunk kell olyan személyiséghez kötött motivációkkal is, amelyek a stratégiai kiteljesedés ellen hatnak. Mindez azért is különösen fontos, mert bár a kísérleti szociálpszichológiai kutatások szerint a hatalmi helyzet és a célorientált viselkedés közötti robusztus összefüggés már laboratóriumi körülmények között is megjelenik, a laboratóriumon kívül a hatalmi helyzetbe kerülés nem véletlenszerű, hanem motivációink és személyiségünk által meghatározott. A helyzet és személyiség társas viselkedést befolyásoló hatásainak együttes vizsgálata tehát messzemenően indokolt (Leary és Hoyle, 2009; Lewin, 1936; Snyder, 1991).

Noha az alacsony hatalmi helyzetben lévők is törekszenek az információk hatékony kezelésére, de az alárendelt helyzetük által beállított kognitív kiértékelési módok mégsem a célok elérése irányába terelik őket, felvetheti a társas-társadalmi hierarchiák stabilitásának kérdését (Fiske, 1993; Guinote, 2010; Smith és mtsai, 2008; Willis és mtsai, 2011). A hatalmi pozícióba való átkerülés még a motiváció megléte esetén is nehéz lehet, de magából a pozícióból eredő pszichológiai következmények a kisebb hatalmúakat is segítheti abban, hogy céljaikat sikeresebben elérjék, koncentráltabb figyelmet fordítva magára a feladatra. Mint láttuk, a

hatalmi pozíció szelektívebbé teszi a figyelmet, segítve a releváns információk szűrését; mindezek alapján például a munkavállalók ésszerű szervezeti felhatalmazása javíthatja akár a szervezeti teljesítményt is (lásd Smith és mtsai, 2008).

Olyan megfigyelések is ismertek, amelyek szerint a hatalom, az alárendelt szerepben lévők esélyeit tovább csökkentve, összefonódik a kezdeményezéssel. A hatalmi szerepben lévők Magee, Galinsky és Gruenfeld (2007) eredményei szerint szívesebben kezdeményeznek, és teszik meg az első, gyakran önérdék-érvényesítő lépéseket (például tárgyalási helyzetekben). A pozitív hatalmi attitűdökkel rendelkező machiavellista személyek saját eredményeink szerint is szívesebben választják az első lépést tevő elosztói szerepet. Mernek kezdeményezni, és mernek a normaszegő viselkedések mellett elköteleződni (Magee és mtsai, 2007). Egy újabb megerősítő kört jelenthet e folyamatban, hogy a normaszegő viselkedések alapján a személyek hajlamosak valakit olyannak megítélni, mint aki valóban a hatalom nagyobb szintjével rendelkezik (Van Kleef, Homan, Finkenauer, Gündemir és Stamkou, 2011).

A hatalom egyszerre hordozza a hatékony önérdékkövetés lehetőségét, de lehet felelősség is (Sassenberg, Ellemers és Scheepers, 2012). A legitim hatalom például nem feltétlenül vezet gátlástalanabb viselkedéshez (Fast és mtsai, 2012), sőt, adott esetben a közösség céljait és sikerességét szolgáló kimenetek irányába tereli a személyeket (pl. McClelland és Burnham, 1976). A hatalommal rendelkezők valóban számos esetben, például a hatalmi szerep által aktivált absztraktabb problémamegragadás (pl. Joshi és Fast, 2013; Magee és Smith, 2013) révén jobb döntéseket hoznak. Mint láttuk, a hatalmi pozíció elérésének vágyában azonban egyéni különbségek vannak. A társas-társadalmi rendszerekben éppen ezért érdemes lehet a hatalmi pozíciótól távolabb lévőköt ésszerű felhatalmazásokkal ellátni annak érdekében, hogy hatékonyságukat e csoportok is növelni tudják.

Kutatásunkban a hatalmi helyzetnek és a személyes tényezőknek a stratégiai döntéseket befolyásoló hatásán túl azt is vizsgálat tárgyává tettük, hogy a machiavellizmus és társas értékorientáció eltérő szociálpszichológiai beágyazottságú koncepciói miként kapcsolódnak egymáshoz. A kapcsolódás lehetőségét a morális és instrumentális szempontok eltérő személyes hangsúlya alapján felvethető (pl. Liebrand és mtsai, 1986; Paál, 2011). Vizsgálataink azt az eredményt hozták, hogy a két konstruktum egyrészt a módosított ultimátumjátékkal kapcsolatban kialakított reprezentációkban, és az abban megjelenő haszonelvűség és tisztesség motivációk mentén kapcsolódik egymáshoz. Másrészt a két konstruktum együttjárása is

megállapítható volt: a proszociális társas értékorientációjú személyek valószínűbben tartoztak az alacsony Mach-ok körébe, mint a proszelfek a magas Mach-ok csoportjába. Ezek a megfigyelések egy olyan kérdőíves vizsgálat megtervezésére ösztönöztek bennünket, amelyben a machiavellizmus és társas értékorientáció koncepcióit az interperszonális értékpreferenciák mentén vetettük össze egymással. Az interperszonális körmodell (Bakan, 1966; Locke, 2011; Trapnell és Paulhus, 2012) két dimenzióját, az a dominanciától a szubmisszióig terjedő *önérdekérvényesítés* (kontroll), illetve az ellenségességtől a barátságosságig terjedő *közösségiesség* dimenziókat alapul véve megvizsgáltuk, hogy a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés különböző szintjein álló, illetve a társas értékorientációjuk tekintetében eltérő típusú személyek értékpreferenciái átfedést mutatnak-e egymással (teljes azonosságot nem vártunk). A **6. hipotézisünkben** megfogalmazott elvárásunkat támogató eredmények alapján azt mondhatjuk, hogy a machiavelliánus nézetekkel egyetértők, illetve a proszelf társas értékorientációjú személyek a dominancia és önérdekérvényesítés értékeire fontosabb irányelvként tekintenek az életben, mint alacsony Mach vagy proszociális társaik, akik viszont a közösségi értékeknek adnak nagyobb hangsúlyt.

A két személyiségtényezőt együtt kezelve azt is láttuk, hogy a közösségiesség dominanciához mért relatív fontossága a proszociális alacsony Mach csoportban a legnagyobb, őket a proszelf alacsony Mach csoport követi, míg az említett relatív fontosság a proszelf és proszociális magas Mach-ok esetében már nem jelentős. Kiemelendő azonban, hogy esetükben sincs szó a közösségi értékek elutasításáról, sokkal inkább azt mondhatjuk, hogy a két alapvető értékcsoporthoz preferenciájuk nem kifejezett. Ez az eredmény is jól támogatja, hogy a machiavellisták, bár gyakran hideg fejjel gondolkoznak, nem feltétlenül hordoznak kifejezetten antiszociális tendenciákat (Grams és Rogers, 1990; Jones és Paulhus, 2009). Az instrumentális szempontoknak a magas Mach-ok és a proszelf értékorientációjú személyek esetében tapasztalt értékszintű hangsúlya jól megalapozhatja a magas Mach-oknak és a proszelfeknek a helyzetek változatosságára való nagyobb érzékenységét (pl. Czibor, 2014; Kovács és mtsai, 2011; Pántya és Kovács, 2013; Szijjártó, 2014).

Első és második vizsgálatunk eredményeinek általánosíthatóságát korlátozza, hogy speciális stratégiai döntéseket egy speciális feladathelyzetben kértünk. A hatalmi szerep és instrumentális attitűdök összefonódó hatásainak vizsgálatában a felhasznált módosított ultimátumjáték specifikus jegyein túli értelmezhetőséget a későbbiekben más döntési helyzetek alkalmazó kutatások, vagy a terepen gyűjtött megfigyelések adhatnak. Mindazonáltal a hatalmi

szerep, illetve a hatalmi attitűdök stratégiákat előhívó szerepére adatainak egyértelműen utalnak. Vizsgálataink fontos hozzájárulásának gondoljuk tehát, hogy rámutatnak arra, hogy a kísérletes játékok szerepeiben rejlő alá- és fölérendeltséget és a döntéseket meghozó egyének személyes tulajdonságait a kutatásban érdemes együtt kezelni. Ennek gyakorlati implikációira az előző szakaszokban kitértünk.

A harmadik vizsgálatunk limitációjának az tekinthető, hogy a machiavellizmus és társas értékorientáció koncepcióit egyszempontos összevetésben hoztuk kapcsolatba egymással, nevezetesen a két személyes tulajdonságot csak az interperszonális értékek mentén vetettük össze. Ugyanakkor érdemes lehet más, kevésbé általános vagy kevésbé interperszonális (pl. énfelfogás-szemponjú) összevetéseket is tenni a két diszpozíció tekintetében. Mivel mindkét személyes tulajdonság alakulásában a szocializációs hatások tetten érhetőek (pl. Jones és Paulhus, 2009; Van Lange és mtsai, 1997), érdekes kutatási irányynak mutatkozik a két tulajdonságot egyszerre meghatározó szocializációs folyamatok (akár longitudinális kutatásban történő) azonosítása is. Mindazonáltal a viszonylag magas mintaelemszám, és az elvártaknak megfelelő, jól értelmezhető különbségek az alapvető értékek bázisán megengedik azt a következtetést, hogy az alacsony Mach és a proszociális, illetve a magas Mach és a proszelf tulajdonsággal bíró személyekről úgy gondolkozunk, mint akiket az élet különböző területein az önérdek érvényesítése vagy a közösségi szempontok figyelembevétele hasonló mértékben motivál, e vizsgálatunknak ezért alapvető jelentőségét látjuk. Az ebben a vizsgálatban kapott eredményünk jól illeszkedik abba a mintázatba, amelyet az elmúlt évtizedekben a két konstrukttal kapcsolatban többek között az együttműködés-kutatás is azonosított (pl. Balliet és mtsai, 2009; Bereczkei, 2009; Christie és Gies, 1970; Messick és McClintock, 1968).

Összegzésképpen újra kiemelnénk, hogy a kísérleti szociálpszichológiai és viselkedési játékelméleti megfigyelések ötvözéséből született munkánk talán egyik legfontosabb tanulsága az, hogy a helyzet és a személyiség együttes kezelése bizonyos jelenségek értelmezésében nélkülözhetetlennek tűnik. Itt visszautalhatunk kísérletünknek arra az eredményére, melyben azt láttuk, hogy a fogadói oldalon a vétójog erősségének növekedése a vétójogért kínált árat monoton módon növeli. Ez a hatás azonban leginkább a machiavellisták stratégiai megfontolásának volt köszönhető, és a magas Mach-ok alárendelt szerepben is megnyilvánuló kontrolligénye a machiavellizmusnak a vizsgálatba való bevonása nélkül feltáratlan maradt volna. A helyzet és személyiség vizsgálatokban történő együttes kezelése nem új keletű gondolat a pszichológiában (pl. Lewin, 1936). Az első (kísérletes) és második (kérdőíves) vizsgálatunkban

azonosított interaktív és főhatások eltérő aránya szintén Lewinnek arra a gondolatára tereli figyelmet, hogy nagyon érdemes a pszichológiai kutatásban viselkedésközpontúnak lenni, és a komplex viselkedéseket valós helyzetekben, a motivációs feszültséget életre keltő mezőben tanulmányozni. Örömteli, hogy a szociálpszichológiai kutatásokban újra egyre természetesebb a helyzet és személyiség dinamikus hatásainak kutatása (Leary és Hoyle, 2009).

## KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

---

Mindenekelőtt témavezetőmnek, Molnárné dr. habil. Kovács Juditnak tartozom köszönettel, hogy rendíthetetlen bizalmával végigkísérte a disszertáció elkészülését, a legelső ötletektől a záró bekezdésekig. Neki nemcsak a témavezetésért mondok köszönetet, hanem azért a támogatásért, közös munkáért és együttgondolkodásért is, amely már akkor kezdetét vette, amikor még nappali tagozatos hallgatóként látogattam az óráit. A közös tevékenységek során, úgy érzem, rengeteget tanultam. Mindent nagyon köszönök!

Szeretnék köszönetet mondani a vizsgálatokban segítséget nyújtó minden kollégának és hallgatónak is, de különösen Bernáth Ágnesnek, Kovács Csillának, Erdei Panninak és Papp Gábornak. Köszönöm, hogy energiát fektettek a közös munkába!

Hálával tartozom családomnak is, akik mindenben mellettem voltak és türelmesen támogattak a dolgozat elkészültének ideje alatt, és azon túl is. Köszönöm!

## IRODALOMJEGYZÉK

---

- Allport, G. W., Vernon, P. E., & Lindzey, G. (1960). *Study of values: A scale for measuring the dominant interests in personality*. New York: Houghton-Mifflin.
- Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian specter*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Altemeyer, B. (2006). *The authoritarians*. Winnipeg, Canada: Author. Letöltve: <<http://www.members.shaw.ca/jeanaltmeyer/drbob/TheAuthoritarians.pdf>>
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology, 36*, 511–536.
- Au, W., & Kwong, J. (2004). Measurements and effects of social-value orientation in social dilemmas: A review. In R. Suleiman, D. Budescu, I. Fischer, & D. Messick, (Eds.), *Contemporary Psychological Research on Social Dilemmas* (pp. 71–98). New York: Cambridge University Press.
- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence: Isolation and communion in Western man*. Boston: Beacon Press.
- Balliet, D., & Joireman, J. (2010). Ego depletion reduces proselves' concern with the well-being of others. *Group Processes & Intergroup Relations, 13*, 227–239.
- Balliet, D., Parks, C. D., & Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation: A meta-analysis. *Group Processes and Intergroup Relations, 12*, 533–547.
- Barefoot, J. C., & Boyle, S. H. (2009). Hostility and proneness to anger. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 210–226). New York: The Guilford Press.
- Bargh, J. A. (2006). A mindennapi élet automatizmusa. In S. T. Fiske, D. L. Hamilton és J. A. Bargh [válogatta és szerkesztette: Hunyady Gy.], *A társak és a társadalom megismerése* (pp. 451–526). Budapest: Osiris Kiadó.

- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 230–244.
- Bass, K., Barnett, T., & Brown, G. (1999). Individual difference variables, ethical judgments, and ethical behavioral intentions. *Business Ethics Quarterly*, *9*, 183–205.
- Baumgartner, T., Fischbacher, U., Feierabend, A., Lutz, K., & Fehr, E. (2009). The neural circuitry of a broken promise. *Neuron*, *64*, 756–770.
- Becker, G. M., DeGroot, M. H., & Marschak, J. (1964). Measuring utility by a single-response sequential method. *Behavioral Science*, *9*, 226–232.
- Bereczkei T. (2003). *Evolúciós pszichológia*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Bereczkei T. (2009). *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest: Typotex Kiadó.
- Bereczkei, T., Birkas, B., & Kerekes, Zs. (2007). Public charity offer as a proximate factor of evolved reputation-building strategy: An experimental analysis of a real life situation. *Evolution and Human Behavior*, *28*, 277–284.
- Bereczkei, T., Birkas, B., & Kerekes, Zs. (2010). The presence of others, prosocial traits, Machiavellianism: A personality × situation approach. *Social Psychology*, *41*, 238–245.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity and social history. *Games and Economic Behavior*, *10*, 122–142.
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology*, *47*, 453–480.
- Bolle, F., Tan, J. H. W., & Zizzo, D. J. (2010) *Vendettas*. University of Nottingham CeDEX Discussion Paper, 2010-02.  
Letöltve: <<http://www.econstor.eu/bitstream/10419/49702/1/632207825.pdf>>
- Brucks, W. M., & Van Lange, P. A. (2007). When prosocials act like proselves in a commons dilemma. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *33*, 750–758.
- Burks, S. V., Carpenter, J. P., & Verhoogen, E. (2003). Playing both roles in the trust game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *51*, 195–216.
- Byrne, R. W., & Whiten, A. (1997). Machiavellian intelligence. In A. Whiten & R. W. Byrne (Eds.), *Machiavellian intelligence II: Extensions and evaluations* (pp. 1–23). Cambridge: Cambridge University Press.

- Camerer, C. F. (2003a). *Behavioral game theory: Experiments on strategic interaction*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Camerer, C. F. (2003b). Behavioural studies of strategic thinking in games. *TRENDS in Cognitive Sciences*, 7, 225–231.
- Camerer, C. F., & Fehr, E. (2004). Measuring social norms and preferences using experimental games: A guide for social scientists. In J. Henrich, R. Boyd, S. Bowles, C. Camerer, E. Fehr, & H. Gintis (Eds.), *Foundations of human sociality. Economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies* (pp. 55–95). New York: Oxford University Press.
- Camerer, C., Ho, T., & Chong, K. (2003). Models of thinking, learning, and teaching in games. *American Economic Review*, 93, 192–195.
- Carpenter, J. P. (2003). Is fairness used instrumentally? Evidence from sequential bargaining. *Journal of Economic Psychology*, 24, 467–489.
- Cartwright, D. (1965). Influence, leadership, control. In J. G. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 1–47). Chicago: Rand McNally.
- Chen, S., Lee-Chai, A. Y., & Bargh, J. A. (2001). Relationship orientation as moderator of the effects of social power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 183–187.
- Cherulnik, P. D., Way, J. H., Ames, S., & Hutto, D. B. (1981). Impressions of high and low Machiavellian men. *Journal of Personality*, 49, 388–400.
- Christie, R. & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cornelissen, G., Dewitte, S., & Warlop, L. (2011). Are social value orientations expressed automatically? Decision making in the dictator game. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 1080–1090.
- Corral, S., & Calvete, E. (2000). Machiavellianism: Dimensionality of the Mach IV and its relation to self-monitoring in a Spanish sample. *The Spanish Journal of Psychology*, 3, 3–13.
- Curry, O., Chesters, M. J., & Viding, E. (2011). The psychopath's dilemma: The effects of psychopathic personality traits in one-shot games. *Personality and Individual Differences*, 50, 804–809.
- Czibor A. (2014). *Döntések társas dilemmahelyzetekben: Személyiségjellemzők és szituációs faktorok hatása* (Doktori értekezés). Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Czibor A., Bereczkei T. (2010). Ki nyeri meg a versenyt? Egy kompetitív kísérleti játék tanulságai. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 65, 165–182.

- Czibor A., Bereczkei T. (2011). Sikeresek-e a machiavellisták? Viselkedési stratégiák, személyiségjellemzők és narratív beszámolók társas dilemmahelyzetekben. *Pszichológia*, 31, 359–380.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2, 201–218.
- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The development and validation of a new Machiavellianism scale. *Journal of Management*, 35, 219–257.
- Dawes, R. M. (1980a). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193.
- Dawes, R. M. (1980b). *Handbook of environmental sociology*. Westport, CT: Greenwood Press.
- De Dreu, C. K. W., & Van Kleef, G. A. (2004). The influence of power on the information search, impression formation, and demands in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 303–319.
- De Dreu, C. K. W., Weingart, L. R., & Kwon, S. (2000). Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 889–905.
- Deluga, R. J. (2001). American presidential Machiavellianism: Implications for charismatic leadership and rated performance. *The Leadership Quarterly*, 12, 339–363.
- Dépret, E. F., & Fiske, S. T. (1993). Social cognition and power: Some cognitive consequences of social structure as a source of control deprivation. In G. Weary, F. Gleicher, & K. Marsh (Eds.), *Control motivation and social cognition* (pp. 176–202). New York: Springer-Verlag.
- Devetag, G., & Warglien, M. (2003). Games and phone numbers: Do short-term memory bounds affect strategic behavior? *Journal of Economic Psychology*, 24, 189–202.
- Domhoff, G. W. (2002). *Who rules America?: Power and politics* (4<sup>th</sup> ed.). New York: McGraw-Hill.
- Eek, D., & Gärling, T. (2008). A new look at the theory of social value orientations: Prosocials neither maximize joint outcome nor minimize outcome differences but prefer equality. In A. Biel, D. Eek, T. Gärling, & M. Gustafsson (Eds.), *New issues and paradigms in research on social dilemmas* (pp. 10–26). New York: Springer.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1978). *Facial Action Coding System: A technique for the measurement of facial movement*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27, 31–41.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 537–547.
- Fast, N. J., & Chen, S. (2009). When the boss feels inadequate. Power, incompetence, and aggression. *Psychological Science*, 20, 1406–1413.

- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory control. A generative force behind power's far-reaching effects. *Psychological Science, 20*, 502–508.
- Fast, N. J., Halevy, N., & Galinsky, A. D. (2012). The destructive nature of power without status. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*, 391–394.
- Fehr, B., Samsom, D., & Paulhus, D. L. (1992). The construct of Machiavellianism: Twenty years later. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.), *Advances in personality assessment* (Vol. 9, pp. 77–116). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental Economics, 10*, 171–178.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist, 48*, 621–628.
- Fiske, S. T. (2005). *Társas alapmotívumok*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Fiske, S. T., & Berdahl, J. (2007). Social power. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2<sup>nd</sup> ed., pp. 678–692). New York: Guilford Press.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 878–902.
- [Magyar nyelvű megjelenés: Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., Xu, J. (2006). A (gyakran kevert) sztereotípiatartalom modellje: A kompetencia az észlelt státusból, a melegszívűség pedig a versengésből ered. In S. T. Fiske, D. L. Hamilton, J. A. Bargh {válogatta és szerkesztette: Hunyady Gy.}, *A társak és a társadalom megismerése* (pp. 315–388.). Budapest: Osiris Kiadó.]
- Fiske, S. T., Xu, J., Cuddy, A. C., & Glick, P. (1999). (Dis)respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. *Journal of Social Issues, 55*, 473–489.
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp. 150–167). Ann Arbor: University of Michigan, Institute for Social Research.
- Fodor, E. M. (2009). Power motivation. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 426–440). New York: The Guilford Press.

- Gächter, S. (2004). Behavioral Game Theory. In D. J. Koehler & N. Harvey (Eds.), *Blackwell handbook of judgment and decision making* (pp. 485–503). Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 453–466.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science, 17*, 1068–1074.
- Goodwin, S. A., Gubin, A., Fiske, S. T., & Yzerbyt, V. Y. (2000). Power can bias impression processes: Stereotyping subordinates by default and by design. *Group Processes & Intergroup Relations, 3*, 227–256.
- Grams, W. C., & Rogers, R. W. (1990). Power and personality: Effects of Machiavellianism, need for approval, and motivation on use of influence tactics. *The Journal of General Psychology, 117*, 71–82.
- Gray, J. A. (1982). *The neuropsychology of anxiety*. New York: Oxford University Press.
- Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress*. New York: Cambridge University Press.
- Gray, J. A. (1990). Brain systems that mediate both emotion and cognition. *Cognition & Emotion, 4*, 269–288.
- Gray, J. A. (1991). Neural systems, emotion, and personality. In J. Madden IV (Ed.), *Neurobiology of learning, emotion, and affect* (pp. 273–396). New York: Raven Press.
- Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*, 111–127.
- Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the situated focus theory of power. *European Review of Social Psychology, 18*, 256–295.
- Guinote, A. (2007b). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 685–697.
- Guinote, A. (2007c). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*, 1076–1087.
- Guinote, A. (2010). The situated focus theory of power. In A. Guinote & T. K. Vescio (Eds.), *The social psychology of power* (pp. 141–173). New York: Guilford Press.
- Guinote, A., & Vescio, T. K. (2010). Introduction: Power in social psychology. In A. Guinote & T. K. Vescio (Eds.), *The social psychology of power* (pp. 1–16). New York: Guilford Press.
- Guinote, A., Willis, G. B., & Martellotta, C. (2010). Social power increases implicit prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 299–307.

- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology, 23*, 49–66.
- Güth, W., & Kovács, J. (2001). Why do people veto? An experimental analysis of the evaluation and the consequences of varying degrees of veto power. *Homo Oeconomicus, XVIII(2)*, 277–302.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization, 3*, 367–388.
- Harrell, W. A. (1980). Retaliatory aggression by high and low Machiavellians against remorseful and non-remorseful wrongdoers. *Social Behavior and Personality, 8(2)*, 217–200.
- Harrell, W. A., & Hartnagel, T. (1976). The impact of Machiavellianism and the trustfulness of the victim on laboratory theft. *Sociometry, 39*, 157–165.
- Hecht, M. A., & LaFrance, M. (1998). License or obligation to smile: The effect of power and sex on amount and type of smiling. *Personality and Social Psychology Bulletin, 24*, 1332–1342.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist, 52*, 1280–1300.
- Higgins, E. T. (1999). Promotion and prevention as motivational duality: Implications for evaluative processes. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 503–525). New York: Guilford Press.
- Hirsh, J. B., Galinsky, A. D., & Zhong, C. B. (2011). Drunk, powerful, and in the dark: How general processes of disinhibition produce both prosocial and antisocial behavior. *Perspectives on Psychological Science, 6*, 415–427.
- Holtforth, M. G., Thomas, A., & Caspar, F. (2010). Interpersonal motivation. In L. M. Horowitz & S. Strack (Eds.), *Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions* (pp. 107–121). New Jersey: Wiley.
- Inesi, M. E., Gruenfeld, D. H., & Galinsky, A. D. (2012). How power corrupts relationships: Cynical attributions for others' generous acts. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*, 795–803.
- Israel, S., Lerer, E., Shalev, I., Uzefovsky, F., Riebold, M., Laiba, E., ... & Ebstein, R. P. (2009). The oxytocin receptor (OXTR) contributes to prosocial fund allocations in the dictator game and the social value orientations task. *PLoS One, 4(5)*, e5535. doi:10.1371/journal.pone.0005535
- Johnson, C. S., & Lammers, J. (2012). The powerful disregard social comparison information. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*, 329–334.

- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 93–108). New York: The Guilford Press.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2011). Differentiating the Dark Triad within the interpersonal circumplex. In L. M. Horowitz & S. Strack (Eds.), *Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions* (pp. 249–267). New Jersey: Wiley.
- Jones, G. E., & Kavanagh, M. J. (1996). An experimental examination of the effects of individual and situational factors on unethical behavioral intentions in the workplace. *Journal of Business Ethics, 15*, 511–523.
- Joshi, P. D., & Fast, N. J. (2013). Power and reduced temporal discounting. *Psychological Science, 24*, 432–438.
- Jussim, L. (1991). Social perception and social reality: A reflection-construction model. *Psychological Review, 98*, 54–73.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. (1986). Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *American Economic Review, 76*, 728–741.
- Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, K., & Shehata, M. (2009). The impact of social value orientation and risk attitudes on trust and reciprocity. *Journal of Economic Psychology, 30*, 368–380.
- Karagonlar, G., & Kuhlman, D. M. (2013). The role of social value orientation in response to an unfair offer in the ultimatum game. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 120*, 228–239.
- Karremans, J. C., & Smith, P. K. (2010). Having the power to forgive: When the experience of power increases interpersonal forgiveness. *Personality and Social Psychology Bulletin, 36*, 1010–1023.
- Kay, A. C., & Jost, J. T. (2003). Complementary justice: Effects of “poor but happy” and “poor but honest” stereotype exemplars on system justification and implicit activation of the justice motive. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 823–837.
- Kelley, H. H., Holmes, J. G., Kerr, N. L., Reis, H. T., Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). *An atlas of interpersonal situations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*, 265–284.

- Keltner, D., Young, R. C., Heerey, E. A., Oemig, C., & Monarch, N. D. (1998). Teasing in hierarchical and intimate relations. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 1231–1247.
- Kipnis, D. (1972). Does power corrupt? *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 33–41.
- Kipnis, D. (1976). *The powerholders*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Kipnis, D. (2001). Using power. Newton's second law. In A. Y. Lee-Chai & J. A. Bargh (Eds.), *The use and abuse of power: Multiple perspectives on the causes of corruption* (pp. 3–17). Ann Arbor, MI: Psychology Press.
- Kovács Cs. (2012). *Ez nem verseny! Vagy mégis? A machiavellizmus és a társas értékorientációk hatásainak vizsgálata egy módosított ultimátumjátékban és világnézeti kérdésekben* (Diplomamunka). Debreceni Egyetem, Debrecen.
- Kovács, Cs., Kovács, J., Pántya, J., & Papp, G. (2013). 'Chat with a Mach' – Machiavellian effectiveness in computer-mediated interactions. In G. Angyalosi, Á. Münnich, & G. Puztai (Eds.), *Interdisciplinary research in humanities* (pp. 361–374). Nitra: Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies.
- Kovács J., Bernáth Á., Pántya J., Papp G. (2011). Az együttműködő személy figyelmessége és eredményessége által keltett benyomások a megfigyelőben: tesz-e különbséget a társas értékorientáció kétféle szemüvege? *Pszichológia, 31*, 107–123.
- Kovács J., Medvés D. (2009). Közös ügyek?! Van-e jelentősége? A társas értékorientáció és az egyéni hozzájárulás észlelt jelentőségének hatása a kiscsoportos társas dilemmahelyzetekben hozott egyéni döntésekre, valamint a társas értékorientáció és a környezeti attitűdök kapcsolata. *Alkalmazott Pszichológia, 3-4*, 51–74.
- Kovács J., Pántya J., Bernáth Á., Máth J., Hidegkuti I. (2012). „Elég-e már a rosszból?” – Az eszkalálódó konfliktusból való kilépés kísérletes vizsgálata a viszonzatlan békülési gesztus és a mentalizációs képesség függvényében. *Magyar Pszichológiai Szemle, 67*, 653–671.
- Kramer, R. M. (2010). Dilemmas and doubts: How decision-makers cope with interdependence and uncertainty. In R. M. Kramer, A. E. Tenbrunsel, & M. H. Bazerman (Eds.), *Social decision making. Social dilemmas, social values, and ethical judgments* (pp. 117–143). New York: Routledge.
- Kramer, R. M., McClintock, C. G., & Messick, D. M. (1986). Social values and cooperative response to a simulated resource conservation crisis. *Journal of Personality, 54*, 576–592.

- Kumar, K., & Beyerlein, M. (1991). Construction and validation of an instrument measuring ingratiation behaviors in organizational settings. *Journal of Applied Psychology, 76*, 619–627.
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2012). Power increases social distance. *Social Psychological and Personality Science, 3*, 282–290.
- Langner, C. A., & Keltner, D. (2008). Social power and emotional experience: Actor and partner effects within dyadic interactions. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 848–856.
- Leary, M. R., & Hoyle, R. H. (2009). Situations, dispositions, and the study of social behavior. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 3–11). New York: The Guilford Press.
- Leary, M. R., Knight, P. D., & Barnes, B. D. (1986). Ethical ideologies of the Machiavellian. *Personality and Social Psychology Bulletin, 12*, 75–80.
- Leary, T. (1957). *Interpersonal diagnosis of personality*. New York: Ronald Press.
- Lewin, K. (1936). *Principles of topological psychology*. New York: McGraw-Hill
- Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, V. M., & Suhre, C. J. M. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 203–215.
- Liebrand, W. B. G., & McClintock, C. G. (1988). The ring measure of social values: A computerized procedure for assessing individual differences in information processing and social value orientation. *European Journal of Personality, 2*, 217–230.
- Liebrand, W. B. G., & van Run, G. J. (1985). The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 86–102.
- Locke, K. D. (2011). Circumplex measure of interpersonal constructs. In L. M. Horowitz & S. Strack (Eds.), *Handbook of interpersonal psychology: Theory, research, assessment, and therapeutic interventions* (pp. 313–324). New Jersey: Wiley.
- Lopes, J., & Fletcher, C. (2004). Fairness of impression management in employment interviews: A cross-country study of the role of equity and Machiavellianism. *Social Behavior and Personality, 32*, 747–768.
- Machiavelli, N. (1991). *A fejedelem*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó.
- Magee, J. C., Galinsky, A. D., & Gruenfeld, D. H. (2007). Power, propensity to negotiate, and moving first in competitive interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*, 200–212.

- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review, 17*, 158–186.
- Marwell, G., & Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior. *Sociometry, 30*, 350–364.
- McClelland, D. C., & Burnham, D. H. (1976, March–April). Power is the great motivator. *Harvard Business Review, 54*, 100–110.
- McClintock, C. G. (1978). Social values: Their definition, measurement, and development. *Journal of Research and Development in Education, 12*, 121–137.
- McIlwain, D. (2003). Bypassing empathy: A Machiavellian theory of mind and sneaky power. In B. Repacholi & V. Slaughter (Eds.), *Individual differences in theory of mind* (pp. 13–38). New York: Psychology Press.
- Medvés, D., & Kovács, J. (2012). The role of individual differences in promoting pro-environmental behavior. In S. Kabisch, A. Kunath, P. Schweizer-Ries, & A. Steinführer (Eds.), *Vulnerability, risks, and complexity: Impacts of global change on human habitats. Advances in People and Environment Studies, IAPS* (Vol. 3., pp. 231–242). Göttingen: Hogrefe.
- Mérő L. (2002). *Mindenki másképp egyforma. A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája*. Budapest: Tericum Kiadó.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational basis of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology, 4*, 1–25.
- Meyer, H-D. (1992). Norms and self-interest in ultimatum bargaining: The prince's prudence. *Journal of Economic Psychology, 13*, 215–232.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 67*, 371–378.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper & Row.
- Moskowitz, D. S., Suh, E. J., & Desaulniers, J. (1994). Situational influences on gender differences in agency and communion. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 753–761.
- Mudrack, P. E. (1993). An investigation into the acceptability of workplace behaviors of a dubious ethical nature. *Journal of Business Ethics, 12*, 517–524.
- Mudrack, P. E. (1994). Are the elderly really machiavellian? A reinterpretation of an unexpected finding. *Journal of Business Ethics, 13*, 757–758.
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making, 6*, 771–781.

- Nauta, A., De Dreu, C. K. W., & van der Vaart, T. (2002). Social value orientation, organizational goal concerns and interdepartmental problem-solving behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 23, 199–213.
- Ng, S. H. (1980). *The social psychology of power*. San Diego, CA: Academic Press.
- Ohtsubo, Y., & Rapoport, A. (2006). Depth of reasoning in strategic form games. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 31–47.
- Overbeck, J. R. (2010). Concepts and historical perspectives on power. In A. Guinote & T. K. Vescio (Eds.), *The social psychology of power* (pp. 19–45). New York: Guilford Press.
- Paál T. (2011). *Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban. A manipulatív viselkedés evolúciós perspektívája* (Doktori értekezés). Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Pántya, J., & Kovács, J. (2011). The relationship between social value orientation and strategic thinking. In S. E. G. Lea, D. Crelley, D. Modic, A. Butler, & D. S. Gordon (Eds.), *Proceedings of the 2011 Conference of the International Confederation for the Advancement of Behavioral Economics and Economic Psychology* (CD format: ISBN 1-873053-06-13). Exeter, UK: Washington Singer Press.
- Pántya, J., & Kovács, J. (2013). Social value orientation and susceptibility to extrinsic incentives in a pro-environmental context. In G. Angyalosi, Á. Münnich, & G. Pusztai (Eds.), *Interdisciplinary research in humanities* (pp. 409–426). Nitra: Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies.
- Pántya J., Kovács J. (2014). A hatalom pszichológiai következményei – A hatalmi előhangolást alkalmazó szociálpszichológiai kísérletek néhány tanulsága. In Münnich Á. (szerk.), *Pszichológiai kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program* (pp. 137–150). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123–205). New York: Academic Press.
- Raven, B. H. (1965). Social influence and power. In I. D. Steiner & M. Fishbein (Eds.), *Current studies in social psychology* (pp. 371–382). New York: Holt, Rinehart, Winston.
- Rilling, J. K., Glenn, A. L., Jairam, M. R., Pagnoni, G., Goldsmith, D. R., Elfenbein, H. A., & Lilienfeld, S. O. (2007). Neural correlates of social cooperation and non-cooperation as a function of psychopathy. *Biological Psychiatry*, 61, 1260–1271.
- Russell, B. (1938). *Power: A new social analysis*. New York: Norton.

- Ryckman, R. M., Thornton, B., & Butler, J. C. (1994). Personality correlates of the hypercompetitive attitude scale: Validity tests of Horney's theory of neurosis. *Journal of Personality Assessment*, *62*, 84–94.
- Sassenberg, K., Ellemers, N., & Scheepers, D. (2012). The attraction of social power: The influence of construing power as opportunity versus responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, *48*, 550–555.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1–66). San Diego, CA: Academic Press.
- Schwartz, S. H. (2006). Vannak-e egyetemes aspektusai az emberi értékek tartalmának és szerkezetének? In Nguyen Luu L. A. és Fülöp M. (szerk.), *Kultúra és pszichológia* (pp. 97–119.). Budapest: Osiris Kiadó.
- Schwartz, S. H. (2007). A theory of cultural value orientations: Explication and applications. In Y. Esmer & T. Pettersson (Eds.), *Measuring and mapping cultures: 25 years of comparative value surveys* (pp. 33–78) [Originally published as Volume 5 no. 2–3 (2006) of Brill's journal "Comparative Sociology"]. Leiden: Brill.
- Shepperd, J. A., & Socherman, R. E. (1997). On the manipulative behavior of low Machiavellians: Feigning incompetence to "sandbag" an opponent. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 1448–1459.
- Sidanius, J., & Pratto, F. (2005). *A társadalmi dominancia*. Budapest: Osiris Kiadó. [Eredeti megjelenés: Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance*. New York: Cambridge University Press.]
- Simon, H. A. (1957). *Models of man*. New York: Wiley.
- Simpson, B. (2004). Social values, subjective transformations, and cooperation in social dilemmas. *Social Psychology Quarterly*, *67*, 385–395.
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., & van Dijk, W. W. (2008). Lacking power impairs executive functions. *Psychological Science*, *19*, 441–447.
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 578–596.
- Snyder, M. (1991). Az egyének helyzetekre gyakorolt hatásáról. In Hunyady Gy. (szerk.), *Szociálpszichológiai tanulmányok* (pp. 380–405). Budapest: Tankönyvkiadó.

- Spitzer, M., Fischbacher, U., Herrnberger, B., Grön, G., & Fehr, E. (2007). The neural signature of social norm compliance. *Neuron*, *56*, 185–196.
- Strull, T. K., & Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1600–1672.
- Stewart, A. E., & Stewart, E. A. (2006). The preference to excel and its relationship to selected personality variables. *Journal of Individual Psychology*, *62*, 270–284.
- Stillman, T. F., Baumeister, R. F., & DeWall, C. N. (2007). What's so funny about not having money? Effects of power on laughter. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *33*, 281–294.
- Stouten, J., De Cremer, D., & Van Dijk, E. (2005). All is well that ends well, at least for proselves: Emotional reactions to equality violation as a function of social value orientation. *European Journal and Social Psychology*, *35*, 767–783.
- Straub, P. G., & Murnighan, K. (1995). An experimental investigation of ultimatum games: Information, fairness, expectations, and lowest acceptable offers. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *27*, 345–364.
- Suleiman, R. (1996). Expectations and fairness in a modified ultimatum game. *Journal of Economic Psychology*, *17*, 531–554.
- Szakács F. (1989). *Személyiséglélektani szöveggyűjtemény IV/3. Személyiségdimenziók mérése*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Szijjártó L. (2014). *A machiavellista stratégia természete: A viselkedés, a személyiségvonások és az érzelmi intelligencia szerepe a machiavellista egyének által hozott döntések létrejöttében* (Doktori értekezés). Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Tost, L. P., Gino, F., & Larrick, R. P. (2012). Power, competitiveness, and advice taking: Why the powerful don't listen. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *117*, 53–65.
- Trapnell, P. D., & Paulhus, D. L. (2012). Agentic and communal values: Their scope and measurement. *Journal of Personality Assessment*, *94*, 39–52.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal level theory of psychological distance. *Psychological Review*, *117*, 440–463.
- Utz, S. (2004). Self-activation is a two-edged sword: The effects of *I* primes on cooperation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*, 769–776.

- van den Bos, W., van Dijk, E., Westenberg, M., Rombouts, S. A. R. B., & Crone, E. A. (2009). What motivates repayment? Neural correlates of reciprocity in the Trust Game. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, *4*, 294–304.
- van Dijk, E., De Cremer, D., & Handgraaf, M. J. J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*, 697–707.
- Van Kleef, G. A., Homan, A. C., Finkenauer, C., Gündemir, S., & Stamkou, E. (2011). Breaking the rules to rise to power: How norm violators gain power in the eyes of others. *Social Psychological and Personality Science*, *2*, 500–507.
- Van Lange, P. A. M., Agnew, C. R., Harinck, F., & Steemers, G. E. M. (1997). From game theory to real life: How social value orientation affects willingness to sacrifice in ongoing close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 1330–1344.
- Van Lange, P. A. M., De Cremer, D., Van Dijk, E., & Van Vugt, M. (2007). Self-interest and beyond: Basic principles of social interaction. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2<sup>nd</sup> ed., pp. 540–561). New York: The Guilford Press.
- Van Lange, P. A. M., & Kuhlman, D. M. (1994). Social value orientations and impressions of partner's honesty and intelligence: A test of the might versus morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 126–141.
- Van Lange, P. A. M., Liebrand, W. B. G., & Kuhlman, D. M. (1990). Causal attribution of choice behavior in three N-person prisoner's dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, *26*, 34–48.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N., & Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 733–746.
- Van Prooijen, J.-W., De Cremer, D., van Beest, I., Ståhl, T., van Dijke, M., & Van Lange, P. A. M. (2008). The egocentric nature of procedural justice: Social value orientation as moderator of reactions to decision-making procedures. *Journal of Experimental Social Psychology*, *44*, 1303–1315.
- Van Vugt, M., Meertens, R. M., & Van Lange, P. A. M. (1995). Car versus public transportation? The role of social value orientations in a real-life social dilemma. *Journal of Applied Social Psychology*, *25*, 258–278.

- Weber, M. (1978). *Economy and society* (G. Roth & C. Wittich, Trans.). Berkeley: University of California Press. (Eredeti megjelenés: 1914)
- Weber, J. M., Kopelman, S., & Messick, D. M. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying a logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review, 8*, 281–307.
- Wheeler, S. C., DeMarree, K. G., & Petty, R. E. (2008). A match made in the laboratory: Persuasion and matches to primed traits and stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 1035–1047.
- Wiggins, J. S. (1991). Agency and communion as conceptual coordinates for the understanding and measurement of interpersonal behavior. In D. Cicchetti & W. M. Grove (Eds.), *Thinking clearly about psychology. Essays in honor of Paul E. Meehl: Vol. 2. Personality and psychopathology* (pp. 89–113). Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Willis, G. B., Rodríguez-Bailón, R., & Lupiáñez, J. (2011). The boss is paying attention: Power affects the functioning of the attentional networks. *Social Cognition, 29*, 166–181.
- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin, 119*, 285–299.
- Wilson, D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1998). Individual differences in Machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies. *Evolution and Human Behavior, 19*, 203–212.
- Winter, D. G. (2010). Power in the person: Exploring the motivational underground of power. In A. Guinote & T. K. Vescio (Eds.), *The social psychology of power* (pp. 113–140). New York: Guilford Press.

## MELLÉKLETEK

---

### **1. számú melléklet:**

#### ***A társas értékorientáció mérőeszköze (Van Lange és mtsai, 1997)***

Képzeld el, hogy véletlenszerűen kisorsoltak egy másik személlyel, akit az egyszerűség kedvéért a „Másiknak” nevezünk. Ezt a személyt nem ismered és a jövőben sem fogod megtudni, hogy ki volt az. Kilenc választási helyzetben kell neked és a másik személynek is az A-t, B-t vagy C-t bekarikázni. A te választásaid neked és a másik személynek is pontokat jelentenek. Hasonló módon, a másik választásai is pontot jelentenek neki is, és neked is. Minden pontnak értéke van: minél több pontot kapsz, annál jobb neked, és minél több pontot szerez a másik, annál jobb neki. Itt látható egy példa:

A | B | C

a Te pontjaid	500	500	550
a Másik pontjai	100	500	300

Ebben a példában, ha A-t választod, te 500 pontot kapsz, míg a másik 100 pontot; B esetén te is és a másik is 500 pontot kap, és végül, ha a C-t választod, te 550 pontot, a másik pedig 300 pontot kap. Választásaid tehát a te pontjaidat és a másik pontjait is befolyásolják.

Jó vagy rossz válaszok nincsenek: válaszd azt a lehetőséget, amelyiket – bármilyen oknál fogva is – preferálsz. Minél több pontot kapsz, annál jobb neked, és minél többet a másik, annál jobb neki is.

***Minden választási helyzetben karikázd be A-t, B-t vagy C-t, attól függően, hogy Te melyik oszlopban lévő lehetőséget választanád!***

	A	B	C
(1) a Te pontjaid	480	540	480
a Másik pontjai	80	280	480

	A	B	C
(6) a Te pontjaid	500	500	570
a Másik pontjai	500	100	300

	A	B	C
(2) a Te pontjaid	560	500	500
a Másik pontjai	300	500	100

	A	B	C
(7) a Te pontjaid	510	560	510
a Másik pontjai	510	300	110

	A	B	C
(3) a Te pontjaid	520	520	580

	A	B	C
(8) a Te pontjaid	550	500	500

a Másik pontjai	520	120	320
-----------------	-----	-----	-----

a Másik pontjai	300	100	500
-----------------	-----	-----	-----

	A	B	C
a Te pontjaid	500	560	490
a Másik pontjai	100	300	490

	A	B	C
a Te pontjaid	480	490	540
a Másik pontjai	100	490	300

	A	B	C
a Te pontjaid	560	500	490
a Másik pontjai	300	500	90

## 2. számú melléklet:

### ***A machiavellizmus mérőeszköze (Christie és Geis, 1970)***

Alább látható egy sor megállapítás. Mindegyik egy-egy általánosan elfogadott véleményt tartalmaz és nincsenek jó vagy rossz feleletek. Valószínűleg elutasítasz majd egyes megállapításokat, másokkal pedig egyetértesz. Érdekel bennünket, milyen mértékben értesz, vagy nem értesz egyet ezekkel a véleményekkel.

Olvasd el figyelmesen mindegyik megállapítást. Ezután jelöld meg, milyen mértékig értesz, vagy nem értesz egyet velük, és pedig úgy, hogy egy 7-fokú skálán bejelölöd a megfelelő számot. A számok és jelentéseik a következők:

*7 – Erősen egyetért*

*6 – Mérsékelten egyetért*

*5 – Gyengén egyetért*

*4 – Nincs véleménye*

*3 – Gyengén ellentmond*

## 2 – Mérsékelt ellentmond

### 1 – Erősen ellentmond

Az ilyen kérdésekben rendszerint az első benyomások a legjobbak. Mindegyik megállapításhoz fűzz véleményt. Ha úgy találsz, hogy a használatos válaszsámok nem tükrözik pontosan a saját véleményedet, jelöld be a nézetedhez legközelebb álló számot.

1. Sohasem kell megmondanunk másoknak cselekedetünk igazi okát, csak ha ez haszonnal jár.
2. Az emberek kezelésének legjobb módja az, ha olyat mondunk nekik, amit szívesen hallanak.
3. Csak akkor cselekedjünk, ha biztos, hogy az erkölcsileg helyes.\*
4. A legtöbb ember alapjában véve jó és kedves.\*
5. Legbiztosabb dolog az, ha feltételezzük, hogy minden embernek van valami rossz hajlama és ez rögtön napvilágra jut, mihelyt esélyt adnak neki.
6. Minden esetben a tisztesség a legjobb politika.\*
7. Nem lehet bocsánat annak, aki másoknak hazudik.\*
8. Általánosságban az emberek nem akarnak keményen dolgozni, hacsak nem kényszerítik őket erre.
9. Akárhogyan vesszük is, jobb kicsinek és tisztességesnek lenni, mint nagynak és tisztességtelennek.\*
10. Ha megkérünk valakit, hogy tegyen nekünk szívességet, helyesebb, ha kérésünk igazi okát mondjuk meg neki, mint ha nagyobb súlyú okokat hozunk fel.\*
11. A legtöbb ember, aki előrejut az életben, tiszta és erkölcsös életet él.\*
12. Keresi a bajt, aki teljesen megbízik másokban.
13. A legtöbb bűnöző és a többi ember között a legnagyobb különbség az, hogy a bűnözők elég buták ahhoz, hogy elkaphassák őket.
14. A legtöbb ember jóra való.\*
15. Bölcs dolog a fontos embereknek hízelegni.
16. Lehetséges minden tekintetben jónak lenni.\*
17. Barnumnak nem volt igaza, amikor azt mondta, hogy minden percben születik egy balek.\*
18. Nehéz előrejutni, ha nem rövidítjük meg az utat itt-ott.
19. A gyógyíthatatlan betegségben szenvedőknek lehetőséget kellene adni a fájdalommentes halálra.
20. A legtöbb ember könnyebben elfelejti szülei halálát, mint valamely tulajdonának elvesztését.

(A \*-gal jelölt itemek a skála fordított kódolású itemei.)

### **3. számú melléklet:**

#### ***A módosított ultimátumjátéknak (Güth és Kovács, 2001) a kísérletünkben (1. vizsgálat) alkalmazott instrukciója***

Képzeld el, hogy egy olyan játékban veszel részt, amelyben két játékos van, az egyik az "elosztó", egy másik személy pedig "fogadó".

Az elosztónak van 1000 Ft-ja, amelyről döntést hoz, hogy abból mennyit ad a fogadónak. Amit nem ad oda, az az övé marad.

A fogadónak nincs döntési joga, amit kap, az övé. Ezen azonban változtathat is a fogadó, mert neki is van 300 Ft-ja, amit arra költhet, hogy abból döntési jogot, azaz vétójogot vásárolhasson, ami lehetővé teszi neki, hogy ha számára elfogadhatatlan az elosztó ajánlata, akkor ne fogadja el.

A vétójog árát előre nem tudja a fogadó, az 1 és 300 Ft között lesz, ezt úgy fogjuk meghatározni, hogy véletlenszerűen kisorsolunk egy számot 1 és 300 Ft közt. A vétójog akkor lesz a fogadóé, ha a kisorsolt ár alacsonyabb, mint amely árat ő előre megjelölt, hogy neki a vétójog megvásárlása megér. Ha pl. azt mondta, hogy megér neki 50 Ft-ot, és kiderül, hogy a vétójog ára 40 Ft, akkor megveszi 40 Ft-ért, és még marad is a 300 Ft-jából

260 Ft-ja. Ehhez fog még hozzájönni az, amit kap az elosztótól, feltéve, ha azt elfogadja. Ellenben ha a vétójog ára 60 Ft, akkor nem lesz vétójoga, de természetesen megmarad a 300 Ft-ja, amihez még hozzájön az, amit az elosztótól kap, amit köteles elfogadni.

Többféle vétójog létezik: van olyan, ami birtoklása esetén, ha a fogadó elutasítja az ajánlatot, akkor az 1000 Ft-ból senki sem kap semmit, sem az elosztó, sem a fogadó. Ezt nevezzük "teljes" vétójognak.

Aztán van olyan is, amit "közepes"-nek nevezünk, ebben az esetben, ha a fogadó visszautasítja az ajánlatot, a javasolt összegek lecsökkennek a javasolt  $1/3$ -ára, tehát harmadolódik a javasolt osztozás mind az elosztó, mind a fogadó számára. Példaképp: ha az elosztó 900 Ft-ot akar megtartani és 100 Ft-ot adni, akkor, ha ez elfogadhatatlan a fogadó számára, a fogadónak adott összeg 33 Ft-ra csökken, a megtartott összeg pedig 300-ra.

És végül, van "gyenge" vétójog is, ebben az esetben a javasolt elosztás  $2/3$ -a marad meg, vagyis a fenti példát követve az adott 100 Ft-ból 67 lesz, a megtartott 900-ból pedig 600.

Emlékeztetünk, ha a fogadónak nincs vétójoga, akkor köteles elfogadni, amit az elosztó ajánl.

#### **4. számú melléklet:**

##### ***A módosított ultimátumjáték stratégiákat begyűjtő kérdései (1. vizsgálat)***

***Az elosztói döntéseket megelőző instrukció a feltett kérdésekkel és a képernyőn ezeket megjelenítő z-tree felület***

A játéknak ezen a pontján döntéseket kell hoznod, mint **elosztó**. Most még nem tudni, hogy melyik helyzet áll elő, vajon a játékban melyik vétójog megvásárlására nyílik a fogadónak lehetősége.

Ugyanakkor lehetőség van minden eshetőségre felkészülni, és azt kérjük, vázold a terveidet. Ez azt jelenti, hogy a másikhoz az az ajánlatod megy el, amelyiket pontosan arra az esetre írtál elő, tehát, ha a "teljes" vétójog megvételére nyílik lehetőség, és a másiknak van ilyen joga, akkor az 1. kérdésre adott válaszod, ha nincs ilyen joga, a 4. kérdésre adott válaszod. Ha a "közepes" vétójog megvásárlására nyílt lehetőség, és a másiknak van ilyen, akkor a 2. kérdésre adott válaszod, ha nincs neki ilyen, a 4. kérdésre adott válaszod, és így tovább.

Természetesen mind a 4 lehetőség (1-4. kérdés) esetén 1000-1000 Ft-ról dönten.

Ha minden helyzetben meghoztad a döntésed, kattints az "OK" gombra!

1.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek teljes vétója van? \_\_\_\_\_

2.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek közepes vétója van? \_\_\_\_\_

3.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek gyenge vétója van? \_\_\_\_\_

4.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek nincs vétójoga? \_\_\_\_\_

Forduló

1 / 2

A játéknak ezen a pontján döntéseket kell hoznod, mint **elosztó**. Most még nem tudni, hogy melyik helyzet áll elő, vajon a játékban melyik vétójog megvásárlására nyílik a fogadónak lehetősége.

Ugyanakkor lehetőség van minden eshetőségre felkészülni, és azt kérjük, vázold a terveidet. Ez azt jelenti, hogy a másikhoz az az ajánlatod megy el, amelyiket pontosan arra az esetre írtál elő, tehát, ha a "teljes" vétójog megvételére nyílik lehetőség, és a másiknak van ilyen joga, akkor az 1. kérdésre adott válaszod, ha nincs ilyen joga, a 4. kérdésre adott válaszod. Ha a "közepes" vétójog megvásárlására nyílt lehetőség, és a másiknak van ilyen, akkor a 2. kérdésre adott válaszod, ha nincs neki ilyen, a 4. kérdésre adott válaszod, és így tovább.

észetesen mind a 4 lehetőség (1-4. kérdés) esetén 1000-1000 Ft-ról dönten.

Ha minden helyzetben meghoztad a döntésed, kattints az "OK" gombra!

1.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek teljes vétója van?

2.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek közepes vétója van?

3.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek gyenge vétója van?

4.: Mennyit ajánlasz fel, ha a partnerednek nincs vétójoga?

OK

***A fogadói döntéseket megelőző instrukció a feltett kérdésekkel és a képernyőn ezeket megjelenítő z-tree felület***

A játéknak ezen a pontján döntéseket kell hoznod, mint **fogadó**. Most még nem tudjuk, hogy melyik helyzet áll elő, vajon a játékban melyik vétójog megvásárlására nyílik lehetőség.

A lényeg, hogy bármelyik lehetőségre is kerüljön sor, minden egyes eshetőségre van 300-300 Ft-od.

Most lehetőség van minden eshetőségre felkészülni, és azt kérjük, vázold a terveidet. Az biztos, hogy a másiktól azt az ajánlatot kapod meg, amit ő arra a helyzetre megtervezett, ugyanis az elosztó is felkészült minden esetre, hogy mennyit ajánl neked az 1000 Ft-ból akkor, ha teljes vétójogod van, ha közepes, ha gyenge, illetve ha nem vettél vagy ha nem sikerült megszerezni a vétójogot.

Természetesen mind a 3 lehetőség (1-3. kérdés) esetén 300-300 Ft-ról döntesz. (Emlékeztetünk, ha nincs vétójogod, akkor köteles vagy elfogadni, amit a másik ajánl.)

Ha minden helyzetben meghoztad a döntésed, kattints az "OK" gombra!

1.: Mennyi pénzt fizetnél azért, hogy teljes vétójogod legyen? \_\_\_\_\_

2.: Mennyi pénzt fizetnél azért, hogy közepes vétójogod legyen? \_\_\_\_\_

3.: Mennyi pénzt fizetnél azért, hogy gyenge vétójogod legyen? \_\_\_\_\_

4.: Mi az a határ, ami alatt az ajánlatot visszautasítod, ha teljes vétójogod van? \_\_\_\_\_

5.: Mi az a határ, ami alatt az ajánlatot visszautasítod, ha közepes vétójogod van? \_\_\_\_\_

6.: Mi az a határ, ami alatt az ajánlatot visszautasítod, ha gyenge vétójogod van? \_\_\_\_\_

Forduló

2 / 2

A játéknak ezen a pontján döntéseket kell hoznod, mint **fogadó**. Most még nem tudjuk, hogy melyik helyzet áll elő, vajon a játékban melyik vétőjog megvásárlására nyílik lehetőség.

A lényeg, hogy bármelyik lehetőségre is kerüljön sor, minden egyes eshetőségre van 300-300 Ft-od.

Most lehetőség van minden eshetőségre felkészülni, és azt kérjük, vázold a terveidet. Az biztos, hogy a másiktól azt az ajánlatot kapod meg, amit ő arra a helyzetre megtervezett, ugyanis az elosztó is felkészült minden esetre, hogy mennyit ajánl neked az 1000 Ft-ból akkor, ha teljes vétőjogod van, ha közepes, ha gyenge, illetve ha nem vettél vagy ha nem sikerült megszerezni a vétőjogot.

Természetesen mind a 3 lehetőség (1-3. kérdés) esetén 300-300 Ft-ról döntesz. (Emlékeztetünk, ha nincs vétőjogod, akkor köteles vagy elfogadni, amit a másik ajánl.)

Ha minden helyzetben meghoztad a döntésed, kattints az "OK" gombra!

1.: Mennyi pénzt fizetnél azért, hogy teljes vétőjogod legyen?

2.: Mennyi pénzt fizetnél azért, hogy közepes vétőjogod legyen?

3.: Mennyi pénzt fizetnél azért, hogy gyenge vétőjogod legyen?

4.: Mi az a határ, ami alatt az ajánlatot visszautasítod, ha teljes vétőjogod van?

5.: Mi az a határ, ami alatt az ajánlatot visszautasítod, ha közepes vétőjogod van?

6.: Mi az a határ, ami alatt az ajánlatot visszautasítod, ha gyenge vétőjogod van?

OK

## 5. számú melléklet:

### ***A kísérletünkben (1. vizsgálat) alkalmazott utókérdőív***

A következőkben az előbb lejátszott játékra vonatkozóan fogalmazunk meg állításokat. Arra kérünk, hogy az állítások melletti hétfokú skálán jelöld, hogy mennyire értesz egyet az adott állításokkal. Ha egyáltalán nem értesz egyet, az "*Egyáltalán nem értek egyet*" felirat melletti karikát jelöld meg, ha pedig teljesen egyetértesz, akkor a "*Teljesen egyetértek*" mellett. Természetesen a köztes fokozatokat is használhatod a véleményed kifejezésére.

1. Egy fogadónak a vétőjog minden pénzt megér.
2. A vétőjogban az a fontos, hogy általa egy fogadó kifejezheti a véleményét.

3. A vétójogért pénzt adni pazarlás.
4. A vétójog rombolásra való.
5. Egy vétójog megszerzése egy fogadónak addig éri meg, amíg az elosztók többet ajánlanak egy olyan fogadónak, akinek van vétójoga.
6. Egy elosztónak el kell kerülnie az elutasítást.
7. Az a fogadó, akinek nincs vétójoga, megérdemli, amit kap.
8. A legtöbb fogadó mindent elfogad.
9. Az elosztók ajánlatát a gyenge vétójog nem különösebben befolyásolja.
10. Az elosztók félnek, hogy indokolatlanul sokat kér a partnerük.
11. Tisztességes módon kell bánni a másikkal.
12. A játékban a hasznomat lestem, mert ebben a helyzetben más is ezt tenné.

## **6. számú melléklet:**

### ***A 3. vizsgálatban alkalmazott Dominancia-Közösségiesség Értékskála (Agentic and Communal Values scale, ACV – Trapnell és Paulhus, 2012)***

A következőkben 12 különböző értéket fog látni, amelyek az emberek életében más-más fontosságúak. **ELŐSZÖR OLVASSA VÉGIG AZ ÉRTÉKEK LISTÁJÁT**, hogy megismerkedjen velük. Amíg olvassa a listát, fontolja meg, melyik lehet Ön számára a legfontosabb, és melyik a legkevésbé fontos. Miután megismerkedett a listán szereplő értékekkel, értékelje őket egyesével aszerint, hogy az egyes értékek mennyire adnak **IRÁNYMUTATÁST AZ ÖN ÉLETÉBEN**.

Egy ehhez hasonló skálát fog látni, ahol az 1 azt jelenti, hogy az adott dolog nem fontos az Ön számára, a 9 pedig azt, hogy az adott dolog nagyon fontos az Ön számára.

nem fontos számomra			kicsit fontos számomra				nagyon fontos számomra		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	

Fontos, hogy a pontozás során használja a skála alacsonyabb, közepes és magasabb pontszámait is, és amennyire csak tudja, differenciálja az adott pontokat, kerülje a túl sok egyenlő pontszám használatát.

1. MEGBOCSÁTÁS (elnézni mások hibáit, megbocsátónak lenni)
2. KOMPETENCIA (jónak lenni valamiben, képesnek lenni valamire és hatékonynak lenni)
3. TELJESÍTMÉNY (kiemelkedő sikereket elérni)
4. ÖNZETLENSÉG (önzetlenül segíteni azoknak, akiknek szüksége van rá)
5. HŰSÉG (hűnek lenni barátokhoz, családhoz, vagy a csoporthoz)
6. HATALOM (mások irányítása, dominancia)
7. ŐSZINTESÉG (őszintének, hitelesnek lenni)
8. GONDOSKODÁS (gondoskodni másokról, kedvesnek lenni)
9. STÁTUSZ (magas beosztást elérni, tiszteletet kivívni)
10. UDVARIASSÁG (tisztelettudónak, figyelmesnek lenni mások iránt)
11. ELISMERTSÉG (figyelemreméltóvá, híressé, elismertté válni)
12. FELSŐBBRENDŰSÉG (legyőzni a vetélytársakat, csúcson lenni)

(A kérdőív értékeléséhez a két alskálához tartozó itemek átlagait külön-külön szükséges kiszámolni. A Dominancia alskálához a 2., 3., 6., 9., 11. és 12., a Közösségiesség alskálához az 1., 4., 5., 7., 8. és 10. itemek tartoznak.)