

# Szociálpszichológiai tanulmányok a Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék fennállásának 25. évfordulójára

Szerkesztette:  
Kovács Judit



**Szociálpszichológiai tanulmányok  
a Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék  
fennállásának 25. évfordulójára**

Szerkesztette:  
Kovács Judit

DUPress



# Szociálpszichológiai tanulmányok a Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék fennállásának 25. évfordulójára

Szerkesztette:  
Kovács Judit



Debreceeni Egyetemi Kiadó  
Debrecen University Press  
2015

Lektorálta:

*Balázs Katalin  
Kovács Judit  
Máth János*

Minden jog fenntartva.

A kötetet sokszorosítani, abból részeket bármilyen formában publikálni csak a szerkesztők írásos engedélyének birtokában lehet.

© Debreceni Egyetemi Kiadó Debrecen University Press,  
beleértve az egyetemi hálózaton belüli elektronikus terjesztés jogát is

ISBN 978-963-318-523-0

Kiadta a Debreceni Egyetemi Kiadó, az 1795-ben alapított  
Magyar Könyvkiadók és Könyvterjesztők Egyesülésének a tagja  
[www.dupress.hu](http://www.dupress.hu)

Felelős kiadó: Karácsony Gyöngyi

Nyomdai munkálatokat

a Debreceni Egyetem sokszorosítóüzeme végezte 2015-ben.

# Tartalom

Előszó ..... 7

## **Hunyady György:**

*A szociálpszichológia első évtizede a hazai pszichológusképzésben:  
személyes felidézés és könyvészeti rekonstrukció (1977–1986)..... 11*

## **Fekete Olivia és Faragó Klára:**

*A kockázatvállalási motívumok feltárása deviáns és nem deviáns  
serdülőknél mélyinterjú módszerrel ..... 35*

## **Mészáros Aranka:**

*Az MBTI pszichológusi munkában történő alkalmazhatósága ..... 57*

## **Szabó Éva és Labancz Ágnes:**

*„Én nem helyeslem, de a többiek biztosan” – Normák és vélt  
normák működése és mérése az iskolai osztályokban..... 77*

## **Kiss János, Barth Anita és Takács Péter:**

*Munkaérték preferenciák és más tényezők állandósága és változásai  
egyetemi hallgatók körében..... 97*

## **Kovács Judit:**

*A hatalom döntésre gyakorolt következményei ..... 117*

## **Medvés Dóra, Pántya József, Balázs Katalin és Kovács Judit:**

*Proaktív és reaktív környezettudatos viselkedési formák  
elkülönítésének empirikus vizsgálata..... 139*

## **Papp Gábor és Bernáth Ágnes:**

*A mentalizációra irányuló igény és néhány személyes diszpozíció  
megbocsátási hajlandósággal való kapcsolata..... 161*

## **Dallos Andrea:**

*A munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket  
vizsgáló skála ..... 179*

**Balázs Katalin és Bernáth Ágnes:**

*A viselkedés befolyásolására alkalmas kommunikációs módszerek ..... 207*

**Kondé Zoltán, Pántya József, Bakos Vitál Mária és Polonyi Tünde:**

*Nyelv érzékeny önjellemzések kétnyelvűeknél? ..... 231*

DUPress

## ELŐSZÓ

Tanszékünk létrejöttének negyed százados évfordulóját ünnepeljük. Születések nem történnek váratlanul, előzmények nélkül. Ahhoz többek kitaró és áldozatos munkájára volt szükség jelen esetben is. Először is, meg kellett honosítani a szociálpszichológiai gondolkodás, ismeretek és kutatás hagyományait Debrecenben. Ebben Hunyady György szerzett elvülhetetlen érdemeket, aki – ahogyan arról kötetünk első tanulmányában olvashatjuk – nemcsak a tananyagot alkotta meg és közvetítette a hallgatóknak, de fiatal debreceni oktató-kutató kollégáiból egy intenzíven alkotó társadalmi tudatvizsgáló kutatóműhelyt hozott létre. A Hunyady-korszak után hosszabb ideig Faragó Klára képviselte a szociálpszichológiai oktatás folytonosságát. A tanszék alapítását lehetővé tevő egyetemi érdekegyeztető tárgyalások sikeres lefolytatása Kovács Zoltán, az akkori intézetigazgató és első tanszékvezető érdeme volt.

A megalakulás évének eseményeire, a kor hangulatára, a tanszék akkori munkatársaira, és megannyi kísérő körülményre élénken emlékszek, ugyanis magam pontosan 1990-ben lettem, végzésem után, a tanszék munkatársa. A tanszéket akkor tízen alkottuk. Az Akadémia Pszichológiai Intézetében is dolgozó Kovács Zoltán vezette, aki munka- és szerveztlélektan oktatott. Heti rendszerességgel érkezett hozzánk minden szerdán Faragó Klára az ELTE pszichológus képzéséből, szociálpszichológia előadásokat tartani. Senior oktatóként Münnich Ákos és Máth János tanították a pszichológiai statisztikai tárgyakat, Katonáné Sallay Hedvig pedig a szocializációt, szociálpszichológiát. Még a tudományos fokozat megszerzése előtt álltak Kovács János (munka- és szerveztlélektan), Gergely István (kulturantropológia és környezetpszichológia), Mező Enikő (szociálpszichológia), Mag Márta (fejlődéslélektan) és én, Molnárné Kovács Judit (szociálpszichológia). Tehát tanszékünk már alakulásakor nagy tanszéknek számított, számos szakterületet egybefogónak, s a Pszichológiai Intézet oktatói közösségének majdnem a felét magába foglalónak.

Azóta sok minden változott. Személyi állományban is és szakmai hangsúlyokban is. Az alapításkor tanszéket alkotó tagok közül hárman maradtunk, Münnich Ákos, aki a 2000-es évek eleje óta vezeti a tanszéket, Máth János és én. A többiek máshol dolgoznak, és 2007-ben, tragikusan fiatalon, súlyos betegség után elhunyt Katonáné Sallay Hedvig. Az eltelt 25 év alatt csak a szociálpszichológia szűkebb területén is többen járultak hozzá a tanszékünk munkájához, olyanok, akik az alapítás éveiben még nem voltak jelen, és 2015-ben már nincsenek jelen. Így a hallgatói között nagy népszerűséget kivívó előadó, Forgács Attila, vagy az azóta a Debreceni Egyetem Egészségügyi Karjának tudományos dékán-helyettese Kiss János.

Ma a szociálpszichológia oktatásába bevont, illetve szociálpszichológiai kutatásokat folytató kollégák körét – alfabetikus rendet követő felsorolás szerint – Balázs Katalin, Bernáth Ágnes, Hidegkuti István, Molnárné Kovács Judit, Münnich Ákos, Pántya József és Papp Gábor alkotják.

A tematikában is hatalmas változások történtek. Például a fejlődéslélektan oktatása és a szocializációs tematika kikerült a tanszékünk felelősségébe tartozó tárgyak köréből; a módszertani, statisztikai ismeretek a korábinál nagyobb súlyt képviselnek a képzésben; a munka- és szervezetpszichológiai tárgyak differenciálódtak – hogy csak néhány változást kiemeljek. A legnagyobb változás mégis, talán az, hogy a tanszékhez tartozó, debreceniekből álló senior oktatói csapat szakmai jelentőségében megerősödött, és a tanszék kollégái szinte teljes egészében tudományos fokozattal rendelkező oktató-kutatók.

Sok dolog azonban állandó. Szenvedélyes érdeklődésünk tárgya, a szociálpszichológia, a maga összes metamorfózisával, ilyen. A szociálpszichológia tudománya iránti elkötelezettségem és hűségem jegyében szerkesztettem ezt a tanulmánykötetet, amellyel szeretnék egykori tanárim, a debreceni szociálpszichológiát elindító személyiségek előtt tisztelni: az engem graduális hallgatóként nem, de PhD hallgatóként már tanító Hunyady György előtt, aki írásaival és beszédeivel azóta is a legfőbb inspirációk kitüntetett forrása számomra. Egyetemi mesterem, témavezetőm, Faragó Klára előtt, akivel azóta is folyamatos szakmai kapcsolatban vagyunk, és PhD témavezetőm, Kovács Zoltán előtt, akinek hallatlanul sokat köszönhetek a szakmai pályafutásom elindításában. Végül, köszönöm Münnich Ákosnak, hogy a tanszéken végzett vezető oktatói-kutatói munkámban bizalommal támogat, és megteremti a hatékony munka feltételeit. E tanulmánykötet, s egy másik, Balázs Katalin által szerkesztett alkalmazott pszichológiai jubileumi tanulmánykötet ötletét is neki köszönhetjük.

A tanulmánykötet rendező elve az idő: A szerzők nagyjából ebben a sorrendben dolgoztak a tanszék munkatársaként. A bevezető tanulmány Hunyady György akadémikus tollából született, aki részletgazdag bennfentességgel, precízen, egyben igen személyesen vezet be bennünket a szociálpszichológiai tananyagalkotás korabeli, a 70-es és 80-as években zajló világába, a kor legnagyobbjainak – legyenek magyarok, amerikaiak vagy más nemzetiségűek – karakterfestésével. Faragó Klára egy PhD tanítványával, Fekete Olivíával írt közös tanulmánnyal van jelen, mely a deviáns és nem deviáns fiatalok kockázatfelfogásáról szól. A tanszékünkön tanító Hunyady-tanítványokat Mészáros Aranka és Szabó Éva képviselik. Mészáros Aranka az MBTI pszichológusi munkakörben való alkalmazási lehetőségeiről ír a szociálpszichológus szemével, Szabó Éva pedig egy szegedi tanítványával, Labancz Ágnessel írt tanulmányában a vélt és a valós osztálynormák jelenségét mutatja be. Kiss János nyíregyházi kollégáival a felsőoktatásban

tanuló hallgatók érték-preferenciáiról és pszichológiai jóllétéről ír. Az ezt következő tanulmányt a szerkesztő, Kovács Judit írta, tárgya a hatalom és befolyása a többszemponos döntésekre. Utána három olyan tanulmány következik, melyek szerzői túlnyomórészt olyan fiatal kollégáim, akik a témavezetésem mellett szereztek PhD fokozatot. Medvés Dóra és munkatársai a környezettudatos tevékenységek egy újfajta kategorizációjáról írnak, mely proaktív és reaktív kategóriákba sorolja ezeket a tevékenységeket. Papp Gábor és Bernáth Ágnes tanulmánya a mentalizációs igény konstruktumát próbálja meg szétválasztani más, kapcsolódó konstruktumoktól, például a barátságosságtól. Dallos Andrea pedig egy új skála kidolgozását mutatja be, mellyel a munkahelyi nemi szerep-felfogást lehet vizsgálni. Ezután Balázs Katalin senior kolléganőm írása következik, Bernáth Ágnes közreműködésével, akik naprakész összefoglalóját nyújtják a meggyőzés kutatásának. Végül, Kondé Zoltán, az Általános Pszichológiai Tanszék munkatársának és kollégájának, köztük Pántya Józsefnek, tanszékünk munkatársának az írását olvashatjuk arról, hogy kétnyelvű személyeknél hogyan változnak az identitáns-releváns attitűdök a kitöltés nyelvének függvényében.

A kötet olvasásához jó időtöltést kíván:

a szerkesztő, Kovács Judit

Debrecen, 2015. december 9.

DUPress

A SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA ELSŐ ÉVTIZEDE A HAZAI  
PSZICHOLÓGUSKÉPZÉSBEN: SZEMÉLYES FELIDÉZÉS ÉS  
KÖNYVÉSZETI REKONSTRUKCIÓ (1977-1986)

HUNYADY György  
ELTE PPK Pszichológiai Intézet  
hunyadi.gyorgy@ppk.elte.hu

ÖSSZEFOGLALÓ

*Ma más: a szociálpszichológia egy bevett tudományág. Részproblémaival is tanulmányok százai, könyvek tucatjai foglalkoznak. Szakirodalma világszerte születik és világszerte elektronikusan elérhető. Arányosan van érdeklődő tábora a hazai tudományosság és hallgatóság sorában is, bár az idegtudományok gyors fejlődése némi nyomás alatt tartja, és magához is húzza azokat, akik az emberi kapcsolatok és a társadalmi viszonyok iránt érdeklődnek. Szakterületünk benépesedett és minden szinten intézményesedett. Egyetemi dolgozószobám a McGuire könyvtárban húzódik meg, melynek hatalmas gyűjteményét a 60-as, 70-es évek egyik legnagyobb hatású tudósa és szerkesztője ajándékozott nekünk. Nagy meglepetésemre fél családom amerikai lett, a számomra szakmailag talán legizgalmasabbnak ítélt publikációkat vöm (illetve számos tanítványa és ellenlábasa) írja, szerkeszti. Elmondhatom, hogy szubjektív érzésem szerint belaktuk az egykor távoli szociálpszichológiát. Debreceni oktatásának kezdeteit felidézve azonban nyilvánvaló, hogy ehhez a kezdeti esetleges tájékozódástól, a szakirodalmi áttekintés fokozatain át, hosszú út vezetett.*

Kulcsszavak: a szociálpszichológia története; 70-es és 80-as évek; nemzetközi irányok; hazai szociálpszichológia oktatás az ELTE és a KLTE pszichológusképzésében.

*Bevezető*

1977-ben kezdtem tanítani az ELTE-n, amivel régi vágyam teljesült. Ennek előtte a párizsi pszichológiai világkongresszuson találkoztam össze a megnyerően szelíd és szerény Kelemen László professzorral, aki arra kért, hogy tanítsak szociálpszichológiát az ő debreceni tanszékén is (ahová egyébként közel egy időben olyan jeles szakembereket toborzott, mint Szakács Ferenc és Czigler István). Egyedül tanítani két helyen ezt a stúdiumot nem volt egy erőtakarékos vállalkozás, de két intézményben, két társadalmi és szakmai közegben próbálkozni érdekes is volt és hasznosnak is bizonyult számomra. A kihívás azért sem volt kicsi, mivel engem és korosztályomat *senki sem tanított szociálpszichológiára*, márpedig több félévben szisztematikusan oktatni egy szakterületet egészen más viszonyt

igényel, mint kutatásában elmélyedni, vagy akár rész-összefoglaló írásokat publikálni róla.

*A szociálpszichológia korai jelentkezése a pszichológusképzésben*

Pszichológusképzés hosszú ideig csak az ELTE-n folyt, törzsterülete pedig az 50-es évek végétől az általános/kísérleti lélektan, illetőleg a fejlődés- és nevelésszichológia volt. A tudományág belső logikája megkívánta, hogy az integratív személyiséglélektan előbb-utóbb fontos szerepet kapjon a képzésben (e terület kiépülését azonban a freudizmussal kapcsolatos ideológiai fenntartások nehezítették és a személyi feltételei is csak lépésről-lépésre alakultak ki „az ELTE-n”). A szociálpszichológia mondhatni „későn jött” és nem volt teljesen jogosulatlan a kérdés, hogy ha kibontakozik, akkor vajon ugyanazok (ugyanúgy) lássák-e el a pszichológia és a szociológia szakot, vagy különböző bázisa és tartalma különböző a két szak képzésében. A '70-es évek derekán e két tudományág felgyorsított fejlesztése több oktatóval és nagyobb hallgatói létszámmal lendületet vett az ELTE-n. Én 1977-ben Salamon Jenő befogadásra inkább nyitott fejlődés- és nevelésszichológiai tanszékére léptem be, azzal a vállalással, hogy a pszichológia szakon a szociálpszichológiát docensként oktassam. *Kettős kitérő* volt mögöttem: bár végzésemkor 1965-ben felmerült, hogy az egyetemre kerüljek, de akkor az Akadémia pszichológiai kutatóintézetében lettem gyakornok az év őszén alakult – Pataki Ferenc által vezetett – szociálpszichológiai csoportban és ez volt tudományágunk első intézményes formája Magyarországon. Magam hét évet dolgoztam ott, a kutatóhely kialakulásának éveiben. Ezt követte a másik kitérő az MRT Tömegkommunikációs Kutatóközpontban, ahová a tudományos fokozatom megszerzése után, 1972-ben tudományos igazgatóhelyettesként léptem be, és ahol vezetésemmel létrejött a közgondolkodás vizsgálatára hivatott, alkalmazott szociálpszichológiai kutató-osztály.

Mindeközben egyszer kapcsolódtam be az egyetemi képzésbe, *egy speciális szemináriumot* tartottam Kardos Lajos professzor meghívására, amelyen az új iránt érdeklődő hallgatók, mondhatni a magyar pszichológia későbbi kiválóságai vettek részt. E kurzusnak még meglehetősen kiforratlan és homályos volt a tartalma: a kor szellemében arra kerestem a választ és azt próbáltam demonstrálni, hogy mivel is foglalkozik és mire jó a szociálpszichológia. Nagy ablakot nem nyitottunk a világ szakirodalmára, a szórványos hazai próbálkozásokon kívül lényegében a Lewin-iskolának egy klasszikus gyűjteményes kötetére támaszkodtam, amelynek szerkesztője Cartwright és Zander (1960) volt és a Csoportdinamika címet viselte, a Kurt Lewin halálát követő Ann Arbor-i munkálatok színvonalas és érdekes összefoglalójaként. Ma már több mint különös, de akkor, a '70-es évek

második felében, korszerűnek és időtállóknak tekinthető külföldi szociálpszichológiai szakirodalmat elvétve és alig lehetett találni az országban.

Az MTA Pszichológiai Intézetének könyvtárában azonban – tudomásom szerint a nyitott szellemű és rokonszenves Harsányi István, a nevelépszichológia doyen-e jóvoltából – volt néhány egészen jelentős kötet, például Heider (1958) klasszikus könyve az interperszonális viszonyról, valamint Osgood és munkatársai (1957) alapvető műve a jelentés méréséről (amiben a generalizált attitűdmérés és a konzisztencia-elmélet sajátos módon egymásra lelt). Évi egy-két kötet beszerzése nagyban nem könnyítette meg a nemzetközi tájékozódást. Ekkor tájt magam részéről még két forrásból táplálkozhattam: egyfelől a német nyelvterületen, az akkor igen népszerű rororo zsebkönyv sorozatban több kitűnő összefoglaló jelent meg a német szakemberek számára is csak ízlelgetett amerikai szociálpszichológiáról (Hofstatter 1957, 1964), a meghonosodó közvélemény-kutatásról és az erős német gyökerekkel rendelkező gazdaságpszichológiáról. Másfelől az a néhány külföldi út, amelyre a '70-es évek első felében lehetőségem nyílt, alkalmat adott személyes konzultációkra és szenvedélyes könyvtári tájékozódásra, elsősorban Londonban az LSE-n, a Tajfel műhelyéről híres Bristolban és Sheffield egyetemén (ahol Peter Warr honosította meg Európában a személypercepció és a kognitív komplexitás kutatását).

#### *Elérhető hazai szakirodalom az oktatás háttérében*

A személyes körülményekre talán azért érdemes pár szó erejéig kitérni, mert a kezdeti kutatásokkal együtt, azokkal párhuzamosan szereztünk képet a megnyíló új szakterület szakirodalmáról. Erről – Magyarországon meglehetősen sajátos és igényes szimbolikus interakcionista nézőpontból – Buda Béla a Valóságban megjelent recenziói és a Tudományos Ismeretterjesztő Társaságnál kiadott karcsú kötete (1968) adtak elsőként tájékoztatást. A történeti folytonosságot Mérei Ferenc közleményei jelentették, nem csak az általa megújított, majd elunt szociometriáról, de a soha nem unható és hosszan inspiráló Lewin iskoláról. Pataki Ferenc és munkatársainak táguló köre (szerény kivitelű) szöveggyűjteményeket állított össze elsősorban a szociológusképzés céljaira, amikor az MTA intézet osztálya mellett az ELTE Szociológiai Intézetében a kialakuló szociálpszichológia oktatási csoport irányítására is vállalkozott. Ez a *többkötetes szöveggyűjtemény* – így utólag elmondhatjuk – tartalmilag elég heterogén és esetleges volt: szerepeltek benne valóban klasszikus írások, mint Gordon Allport legendás szaktudomány-történeti fejezete, vagy Kurt Lewin ismert összefoglalója a mezőelméletről, de voltak benne illusztratív jellegű kötetrészek (Thibaut és Kelley írása a páros kapcsolatokról vagy Fishbein fejezete az attitűd

szerepéről a viselkedés predikciójában), valamint szovjet-orsz vagy magyar nyelvű írások, amelyek a szaktudomány birtokbavételének folyamatát illusztrálták. 1971 és 1976 között jelent meg a három kötet, melynek egyike a szociálpszichológiai tradíciókról és irányokról, egy másik a kommunikációról és kutatásáról, a harmadik pedig a szociális interakcióról és attitűdinamikáról szólt. Ez a gazdag és változatos merítés nem volt olyan koncepciózus, mint Pataki Ferencnek a Gondolat Kiadó általunk „kockás sorozatnak” becézett kötetei között 1969-ben megjelent *Csoportlélektan* című gyűjteménye (amelyet utóbb, 1980-ban egy tartalmilag lényegesen megújított második kiadás követett). Ugyanezen sorozatban látott napvilágot bevezetőmmel és válogatásom eredményeként a *Szociálpszichológia 1973-ban* (amelyet – mint erre még részletezően visszatérek - a tartalmilag teljesen megújított második kiadás 1984-ben követett).

A szaktudomány hazai állapotát jól tükrözte ennek a kiadványsorozatnak a jelentkezése, tartalma, természete: amikor indultak hazai kutatásaink, akkor áttekintést, rendszerezést, összefoglalást a *nemzetközi szakirodalomból gyűjtött tanulmányköteteknek* az egyre szigorúbb, mindinkább koncepciózus üzenetet hordozó összeállítása biztosított. Bűn lenne elmulasztani, hogy itt szóba hozzuk a Gondolat Könyvkiadó akkori, tapasztalt és hatékony szerkesztőjének, Fehér Imrénének a nevét, aki elérte, hogy a pszichológia más területei és/vagy irányzatai között a szociálpszichológia is helyet kapjon a magyar könyvkiadásban. E körbe sorolhatjuk még Pataki Ferenc Pedagógiai szociálpszichológiáját 1976-ból (amely köznevelési tematikájából kikacsintva olyan sztenderd tanulmányt is közzé tett, mint Festingernek a társas összehasonlítás alapjelenségéről írott úttörő munkáját). Majd utóbb, 1981-ben a Csepeli György összeállításában megjelentetett „A kísérleti társadalomlélektan főárama” című gyűjteményt, amely a többi szöveggyűjteménnyel összehasonlítva a szaktudomány történetének bemutatásában más minőséget képviselt, amennyiben címének megfelelően valóban a kísérleti szociálpszichológia felívelő útjának lényeges elemeit vette számba és építette össze.

Ha már az oktatásban elérhető és hasznosítható kötetekről beszélünk, akkor három-négy *lefordított könyvet* nem hagyhatunk figyelmen kívül, amelyek a maguk összerendezett módján egy-egy szakmai nézőpontot mutattak be az érdeklődők és a hallgatók számára. Ilyen volt 1972-ben Secord és Backman nagyon amerikai, jól tagolt, sajnos irodalmi jegyzék nélkül közkézre bocsátott Szociálpszichológiája, 1973-ban Montmollin és francia társszerzőinek széles köre által írott hason-című kötete, valamint Aronson „A társas lény” című sikerkönyvének 1978-ban megjelent első kiadása.

Az oktatási tárca Marxizmus-Leninizmus Főosztálya adta ki Robert Zajonc karcsú Kísérleti szociálpszichológia kötetét egy belterjes kör számára:

ez a lényegkiemelő, de ahhoz kétségtelenül behaviorista-leegyszerűsítő szellemben közelítő írás közzététele talán azt a célt is szolgálta, hogy a társadalomtudományi érdeklődésű magyar olvasót elriassza a jellegzetesen amerikai szakirodalom gondolati sivárságától.

*Útválasztás: kutatási és oktatási irányvétel*

Annak megértéséhez, hogy ki mit tanított szociálpszichológia címen, ezek között magam milyen tananyagot alakítottam ki a pszichológia fundamentális területének oktatására, hozzátartozik, hogy hogyan is láttunk hozzá a tudományterület aktív műveléséhez, a kutatómunkához. (Hunyady és mtsai, 1976) 1965-ben az akadémia intézeti kutatócsoport irányvételét, szakmai profilját, Pataki Ferenc (1977) alapozta meg, mégpedig a csoportok vizsgálatát állítva a figyelem középpontjába. Amikor a formálódó terület hivatalos reprezentánsaként ennek a szakágnak a sajátosságait próbálta meghatározni, akkor ezt az egyén pszichológiájával szembeállítva a csoportok szerkezetében és dinamikájában vélte megtalálni. Ennek a megközelítésnek megvolt a hazai előzménye és támpontja. Pataki Ferenc még a '45 utáni NÉKOSZ-ból jól ismerte Mérei Ferencet és korai munkáit. Empirikus kutatómunkába kezdve kiaknázhatónak vélte Mérei sajátos szociometriájának értékeit mind a nevelőközösségek, mind általában a csoportok kutatásában. Pataki 1965-ig az Országos Pedagógiai Intézetben nem csak a nevelélmélet művelője, Makarenko közösségi nevelésének nemzetközileg is ismert szakértője volt, hanem úgynevezett közösségi nevelési kísérletek keretében közösség-fejlesztő gyakorlati munkát is irányított és elemzett. Megközelítésmódját egyébként tulajdonképpen támogatták azok a sztenderd kézikönyvi definíciók is, amelyek – Allportig visszamenőleg – a személyek közötti interakciót és ezek „termékeit” tüntették fel a szociálpszichológia mag-problémájának és sokoldalúan vizsgált dinamikus tárgyának. Csak néhány főből állt a csoportunk, de e tekintetben rögtön meg is oszlott: a magam részéről – miközben közös munkánk zárókötetéhez egy tanulmánnyal hozzájárultam (Pataki és Hunyady, 1972) – némileg más felfogást vallottam a szociálpszichológia központi tárgyáról és kutatásának várható irányairól. Nekem az volt a benyomásom, hogy a csoportkutatás az '50-es években kapott igazán nagy figyelmet a nemzetközi szakirodalomban, és mellette immár, a '60-as évek második felében a szociális hatásoknak kitett és társas-társadalmi környezetével szemben cselekvésre kész *egyén attitűdjei* kerülnek a tudományos közfigyelem középpontjába.

Az attitűd-kutatás, ennek leíró válfaja a szociálpszichológiának mindig is prosperáló területe volt, a meggyőző közlés vizsgálata pedig újabb lendületet adott ennek. Az '50-es évek második felében beérett és a '60-as

években kibomlott az attitűd-dinamika szakirodalma, amelynek lényegében egy éven belül megjelent sztenderd alapelméletei (Heider, Festinger és Osgood munkái) az attitűdöknek az egyéni belüli összerendeződésével, az úgynevezett konzisztencia jelenségével foglalkoztak. Tudni véltem, hogy Leon Festinger kognitív disszonancia-redukciós elmélete lett a szociálpszichológia valaha volt legsikeresebb eredménye, amely az értelmiségi köztudatban általános ismertségre tett szert, és hogy Heider evvel rokon és ezzel viaskodó egyensúly-elmélete több hullában adott és ad új lendületet a szociálpszichológia szakirodalomnak. Először konzisztencia elméletnek számított, „második olvasatában” viszont a személypercepció szakirodalmát forradalmasította, a tulajdonságokkal való felruházás folyamatát világította meg.

Visszatekintve meg kell jegyezmem, hogy a csoporthangsúlyú (mondhatni mikroszociológiai jelenséget vizsgáló) és az attitűd hangsúlyú (az egyén összetett társas-társadalmi viszonyulásaira ügyelő) szociálpszichológia kettőssége a kezdetektől megvolt e szaktudomány programjában, definícióiban és művelésének változó hangsúlyjaiban: az a különbség, amit mi személyes meggyőződéssel hangsúlyoztunk, tulajdonképpen ott van a szociálpszichológia definíciójának első amerikai kísérleteiben a 20. század első évtizedeiben.

*Személyes tapasztalatok a szociálpszichológia terepén a 70-es években: hat főbb pont*

A magam érdeklődését és elköteleződését az attitűd tanulmányozása iránt több motívum is indokolta.

Egyrészt egyik egyetemi szakdolgozatom, majd az ezt formába öntő első könyvem a tanulók történelmi fogalmaival foglalkozott, tehát a fiatalok képével a változó-fejlődő társadalomról, amelyet nyilvánvalóan áthatnak értékelő viszonyulások: ez terelt a *társadalomkép és az attitűdrendszer* átfogó problematikájának irányába.

Másrészt az MTA Pszichológiai Intézetében épp a szociálpszichológiai csoport programjának vitái és megvalósítása során nem volt nehéz ráébredni arra, hogy *az attitűd* egy olyan fogalom, amelynek a tanulmányozásában a pszichológia legkülönbözőbb ágai érdekeltek és részt is tudnak vállalni, akkor is, ha az értékelő viszonyulás a szociálpszichológiának a kitüntetett tárgya. Egy sikeres konferencia után, amely ezt nemzetközi kitekintéssel demonstrálta, kiadtunk egy kötetet is (Halász és mtsai, 1979), amely a hazai szakirodalom úttörő és alapvető művének bizonyult.

Harmadrészt intézeti csoport-kutatásainkban is egy attitűdökkel összefüggő témában találtam meg a helyemet, nevezetesen arra kérdésre kerestem a választ, hogy itthon Magyarországon az *attitűd-hasonlóság*

milyen szerepet játszik a személyközi viszonyokban, és eljutottam addig, hogy csoportok „látens ideológiai szerkezetéről beszéljek” (Hunyady, 1967), magyarul, a vonzalmi kapcsolatok releváns társadalmi nézetek hasonlóságán (is) alapulnak.

Negyedrész a tömegkommunikációs hatások és a közgondolkodás empirikus vizsgálatára hivatott Tömegkommunikációs Kutatóközpontba (ami a szovjet blokkban teljesen egyedülálló vállalkozásként az empirikus társadalomkutatás empirikus módszereinek egzakt alkalmazásával végezte munkáját) mint attitűd-szakértő léptem be és az általam vezetett osztály tevékenységének gerincét is értékelő viszonyulások mérése, szerveződésének feltárása jelentette. Akkor unikális volt a *hazafisággal kapcsolatos beállítottság*, a nemzeti attitűdök vizsgálata és ez utóbbiakkal összefüggésben a nemzeti és társadalmi sztereotípiáknak a feltárása.

Ötödész első angliai tanulmányutam során, amelyet az UNESCO támogatott, vendéglátóim Hilde Himmelweit a London School of Economics-on és Peter Warr (1970) Scheffield egyetemén segítettek ráébredni arra, hogy az attitűdkutatásnak egy új, érdekes szakasza jött el, amikor is nem csak az attitűdök tartalmát tesszük vizsgálat tárgyává, hanem azt a *gondolkodásmódot* (kognitív stílust), amely a különböző attitűdökben megnyilvánul.

Végül az Európai Szociálpszichológiai Társaság nyári egyeteme 1971-ben a németországi Konstanzban arra ösztönzött és arról győzött meg, hogy a szociálpszichológia friss integratív elméletei az *attitűd-dinamika* területén jelentkeznek, vetélkednek egymással és ezek analitikus egybevetéséből, és vizsgálatából lehet a legfrissebb szociálpszichológiai tudást meríteni.

### *A szociálpszichológia tananyagának felépítése a 70-es évek végén*

A tananyag felépítésének logikáját az 1973-ban megjelent gyűjteményes Szociálpszichológia kötetem bevezető-rendszerező tanulmánya világosan kifejtette. A korábban már említett definíciós kísérletemmel összhangban, itt *négy kérdéskört* jelöltem ki, mondván, hogy e tudomány foglalkozik 1. az egyén közvetlenül társakra-társadalomra irányuló, illetve a társak és társadalom által közvetlenül befolyásolt pszichológiai folyamataival és képleteivel, 2. személyek közti kölcsönhatás pszichológiai feltételeivel és kihatásaival, 3. nagyobb társadalmi egységek (nagy csoportok) életének eszmei-pszichológiai jellemzésével, 4. személyek pszichológiai fejlődésével és a folyamat társas/társadalmi feltételeinek kölcsönhatásával.

Ebbe a négy nagyobb egységbe (némi erőszakkal és átfedéssel) el lehetett rendezni a szociálpszichológia elméleteit és módszeres vizsgálatait. Mindebből a pszichológusképzés keretében érdemben, elmélyültebben **az első két témakört** tárgyaltuk. Az átfogó, társadalmi- makrostrukturális

viszonyok tárgyalására érintőlegesen, a csoportok pszichológiája kapcsán került sor. A negyedik témakör pedig – egyszerűbben szólva a szocializáció – a nagyobb hagyományokkal rendelkező fejlődéslélektan területe maradt, annak tanítása során mindinkább növekvő súllyal.

A szociálpszichológiai kurzusok kezdetén – a tudományterület polemikus meghatározása után – azt kellett tisztázni, hogy ez a tudományág tárgyának nem filozofikus vagy esszéisztikus taglalása, hanem *empirikus tudomány*. Módszertanának bemutatása – mielőtt még jellegzetes témaköreiről, és tárgy-kezelési módjáról a hallgatók érdemben tudtak volna – gyors volt és vázlatos. Egyik súlypontját az attitűd mérése képezte (mint a szociálpszichológia egyik legkorábbi és méréstechnikai szempontból is messze jutó vállalkozása), a másikat pedig a kísérleti módszer alkalmazásának ismertetése (ami is megkülönbözteti a szociálpszichológiát kezdeteitől az emberrel és társadalommal foglalkozó humántudományok körében). Itt nem feledkezhetünk meg a '70-es évek fordulóján a nemzetközi szakirodalomban oly sokszor felemlített módszertani problémákról sem, melyek a „szociálpszichológia válságának” egyik forrását abban keresték és találták meg, hogy kísérleti helyzetben az emberek vélt várakozásoknak tesznek eleget és olyan nem tervezett hatásoknak is ki vannak téve, melyek következtében viselkedésük és véleményük „művi” lesz. Kissé fonák volt a módszertani buktatókkal kezdeni a szociálpszichológiával való ismerkedést, de az ekkortájt meglehetősen hangos szakmai vitákat megkerülni sem lett volna helyes: a szociálpszichológia társadalmi szerepével és módszertani alapjaival foglalkozó vita egyébként – akkori és mostani megítélésem szerint – nem egy csőd beismerése volt, hanem valamiféle túltermelési válság, amiből a szociálpszichológia az alkalmazásainak széles területeire expanzív módon kiterjedve megerősödött intézmény- és publikációs-rendszerrel került ki (Hunyady, 1984b).

Gondolati építkezésünk a *személypercepció* vizsgálatával vette kezdetét, ennek átfogó keretében helyet kapott a személyek megítélésének pontossága (mint megkerülhetetlen és csak részben lezárható kérdéskör), a személyekről formált benyomások szerveződése. E benyomás Asch deklaráta egészlegességének kritikai vizsgálata jegyében már ekkor és itt bevezettük az implikált személyiségelmélet fogalmát és kezdeti vizsgálatait, és ide csatlakozott a tulajdonságokkal való felruházás (az attribúció) is.

Volt némi logikai feszültség aközött, hogy az egyes tulajdonságok megismerésének mechanizmusát azt követően taglaljuk, hogy e tulajdonságokból keletkező összképpel foglalkozunk, de hát ez volt a tudományfejlődés logikája, előbb a szintézis, utóbb az analízis. A *személypercepció és a szociális-percepció* fogalmi viszonyait érintenünk kellett (míg az előbbinek már a tárgya eleve szociális, az utóbbi ezen túlmenően azáltal is szociálisnak minősül, hogy társas-társadalmi befolyás

alatt zajlik). Ennek kapcsán a pénzérmék értéke és nagyságának percepciója közti klasszikus összefüggésre is kitértünk Tajfel tolmácsolásában, itt találkoztva először a kategorizáció kihatásaival és a tulajdonságdimenziók összefüggéseivel az észlelésben.

A szociálpszichológia tartalmi tárgyköreiből szólva a második nagyobb témakör az *attitűd*, és különösen annak *dinamikája* volt. Az attitűd leíró vizsgálatai az alapinformációkat tekintve felbukkantak már a módszertani bevezetésben, itt most inkább az attitűdök közötti kapcsolatok dinamikájáról és az attitűdök beágyazottságáról volt szó. Mint a konstanzi szemináriumon – az arra való alapos felkészülésben és tanulságainak folytonos követésében – megtapasztalhattam, az '50-es évek végétől egy évtizeden át az attitűdök változásának témaköre részesült a legnagyobb figyelemben a szociálpszichológiai szakirodalomban. Ennek hátterét, történelmi kiindulópontját, Hovland és kortársai híres-neves Yale-programja képezte, amely a meggyőző közlés tárgykörét mindenekelőtt a megerősítés behaviorista értelmezési körébe próbálta elhelyezni.

Az '50-es évek végén formába öntött úgynevezett *konzisztencia elméletek* – amelyeken egyébként jól lehetett demonstrálni a szociálpszichológia különböző szemléleti irányzatainak a sajátosságait (az alaklélektanos Heider, a kognitív Festinger és a behaviorista háttérrel rendelkező Osgood gondolatvezetésének és kísérletezésének szembesítése révén) – immár az egyéni belüli attitűd-összerendezéssel foglalkoztak és a külső ráhatásokat is ebben a keretben fogták fel és kezelték. A '70-es évek második felében a konzisztencia elméletek rendkívüli termékenységének, szédítően gazdag kísérleti irodalmának csúcspontjára már túl voltunk, de ez a részleteiben is tanítani-tanulni érdemes magja volt a kor szociálpszichológiájának.

Az attitűd témakör további aspektusa volt az *attitűd-funkciókra* vonatkozó megfontolások bemutatása, ezen az alapon az attitűd személyiségbeágyazottságának és típusainak átgondolása. Ennek kapcsán volt mód az attitűd és értékviszony átgondolására is az értékvizsgálatok elveinek és módszereinek ismertetésével, melyek csúcsteljesítménye ekkor Rokeach érték-rendszerezése volt. Ennek a kiváló kognitív szociálpszichológusnak a szerepe az értékvizsgálatokon túlmenően az általa elnevezett „kognitív stílus” kutatásában teljesedett ki.

Az attitűdkutatásnak a konkrét viszonyulásokon túlmutató, a nézetek egyéni rendszerének feltárására irányuló, leginkább politikai trendje volt a *kognitív stílus* tanulmányozása. E kutatási láncolat első állomása a „tekintélyelvű személyiség” korszakos jelentőségű, úttörő vizsgálata volt, amely a második világháború táján és azt követően a fasiszta személyiség attitűdrendszerét és mentalitását igyekezett megragadni. Ez a nagyformátumú és nagyratörő ambíciói miatt szakmai és társadalmi konfliktusokba keveredő munkát az '50-es évek Amerikájában revízióra szorult – gondolták Rokeach

és követői, akik a nézetek ideológiai tartalmától leválasztották (vagy leválasztani törekedtek) a gondolkodás módját, arra a félig-meddig igazolt konklúzióra jutva, hogy a fasiszta és a kommunista gondolkodásmód közös jellemzője a dogmatizmus, szemben a liberálisok, demokraták nyitott gondolkodási stílusával. Ebből a típusrajzból nem volt nehéz kiolvasni a politikai üzenetet. Az oktatás során mi tekintetbe vettük a konkrét-absztrakt gondolkodásmód tipológiáját, amely Harvey nevéhez kötődött és az egyénre jellemző kognitív stílust jellegzetes személyiségfejlődési, szocializációs háttérrel próbálta magyarázni.

Taglalva a kognitív stílus szociálpszichológiai vizsgálatait George Kelly komplexitás-szimplitás tipológiájához jutottunk el, ami az előbbiektől eltérően eredendően nem a személyiség és az ideológia kapcsolatát firtatta, hanem a személyek megismerésekor alkalmazott tulajdonság-konstruktumok egymáshoz való viszonyát rendszerükben tanulmányozta. Tapasztalati alapon választotta szét azon személyeket, akik társaikról sok szempont alapján összetett képet formálnak és azokat, akik szegényes szempontrendszer alapján (ad absurdum pusztán globális értékelő megítélés jegyében) egysíkúan szemlélik társas környezetüket. Ez a klinikai indíttatású kognitív stílusvizsgálat is elérte aztán az *ideologikus gondolkodás szféráját*, amint ezt William Scott (Scott és mtsai, 1979) ausztrál szociálpszichológus rendkívül igényes, bonyolult, tanulságos munkái és életműve jól dokumentálta. Nem vagyok benne biztos, hogy Ausztrálián túl a világon lett volna még egy hely, ahol Scott elméleteit és kutatásait olyan elemzően taglalták, mint tettük mi Budapesten és Debrecenben. Aminek az volt az egyszerű magyarázata, hogy mindketten nagyon jó ritmusban, néhány év különbséggel a kutatás alapirányt tekintve azonos törekvéseket képviseltünk: ő is személyek, illetőleg sztereotip módon jellemzett csoportok (köztük a saját nemzet) felfogását, megítélésének módját tanulmányozta, feltárva azt, hogy a komplex vagy szimpla gondolkodásmód milyen ideológiai tartalmakkal és preferenciákkal jár együtt. A '80-as évek első felében ez volt az én személyes kutatási törekvésem és területem is, aminek minden politikai tanulsága ugyan nem jelent meg a tananyagban, de mint irány felkelthette a társadalmi-ideológiai problémákra érzékeny hallgatók figyelmét. (A vonatkozó eredmények összefoglaló feldolgozása szűkebb körben akadémiai doktori értekezésemben 1986-ban, majd a hazai és nemzetközi szélesebb nyilvánosság számára 1996-ban vált nyilvánossá).

A szociálpszichológia másik nagy fejezete, „a második félév” tárgya volt az *interperszonális viszony és a csoport lélektana*. Ez a sorrend azon a feltételezésen nyugodott, hogy a szociális percepcióra és az attitűdinamikára vonatkozó ismeretek jó alapot jelentenek a társas-társadalmi képletek pszichológiai folyamatainak megértéséhez. A *személyközi viszony* fogalmát igyekeztünk sokoldalúan vizsgálni és bemutatni, nem feledkezve

meg arról, hogy a társas kapcsolatokban milyen kitüntetetten fontos ezek érzelmi töltete és értékelő jellege. Itt hasznosíthattuk Mérei Ferenc hosszú és tartalmasan összegzett szociometriai munkásságát. („A közösségek rejtett hálózata” a szociálpszichológia, a fejlődés- és nevelépszichológia oktatásában is használatos, közismert, érdekes szakmai olvasmány volt). Mérei sajátos elágazását képviselte Moreno '30-as évek elején Amerikában fogant szociometriai iskolájának, amely ezt az elméletet és módszert elsősorban a személyiség szociabilitásának feltárására alkalmazta. A szociometria tárgyalása kiindulópontot teremtett arra, hogy a személyközi vonzalom leíró és kísérleti vizsgálatát (ezt a gondolatilag nem különösebben színpompás területet) bemutassuk a hallgatóinknak. A *szociometriai struktúrának* van olyan felfogása, amely a vonzalmi kapcsolatokat a csoporton belüli *kommunikációs útrendszerként* kezelte. Erre is utalva a csoportok szerkezeti vizsgálatának keretében tárgyaltuk a csoport kommunikációs hálójának problémakörét (amelyet kísérletileg a Lewin-tanítványok vizsgáltak abból a célból, hogy e téren is – a vezetési stílushoz hasonlóan – bizonyítsák a demokratikus elrendezés fölényét a centralizált kommunikációhoz képest). Ugyancsak a csoportok problematikájához, illetve kitérve a kört, a társadalom szerkezeti elemzéséhez tartozott a státushierarchia szerepének vizsgálata, a viselkedésre, befolyásra, vonzalomra gyakorolt hatásának kimutatása, valamint a vezetés csoportbeli funkcióinak és hatékonyságának kísérleti és leíró bemutatása.

A személyközi kapcsolatok és csoportok *dinamikájáról* szólva a kor figyelemreméltó, rendszert-kínáló csereelméletével foglalkoztunk, amelynek jellegzetesen behaviorista alapvetését Homans munkája, kognitivisták kifejtését pedig Thibaut és Kelley tanulmányai és kötetei jelentették.

A normák létrejöttével, működésével és a konformizmussal kapcsolatos eredményeket áttekintettük és ismertettük. A tömeglélektannak a csoportvélemény alakulásával kapcsolatos szélsőséges állításait a kísérleti irodalom igyekezett egzakt empiria alapján korrigálni, ennek jegyében foglalkoztunk a szélsőséges irányába való csúszás elemző tanulmányaival és felkínált magyarázataival. E tárgykörhöz tartozott a *csoportok közötti interakció és a csoportok közötti viszony* jellegzetesen különböző két magyarázata is. Egyfelől a reális konfliktus elmélete és az érdekviszonyokból adódó ellentétek játékelméleti alapon történő értelmezése, másfelől önálló gondolati vonulatként növekvő súllyal szerepelt a kategorizáció kognitív folyamataira építő megközelítés, amelynek legfőbb és időt álló teljesítménye Tajfel, Turner és követőik kísérletekre alapozott szociális identitáselmélete lett.

Harmadik nagyobb tematikus egységként a harmadik félévben tárgyaltuk a *szociálpszichológiai irányzatok történetét*. Ennek a tárgyalásmódnak az ismeretanyag egészét tekintve volt felidéző, rendező, szintetizáló

szerepe: hosszabb ideig a szigorlati tételek között volt egy tematikus és volt egy történeti, melyek egyazon ismeretanyagot különböző nézőpontból közelítették meg, kétféle összefüggésben mutatták be. A történeti stúdiumok utaltak a szociálpszichológia előzményeként a tömegpszichológiára és a hosszú életű nemzetkarakterológiákra, részletekbe menően felidéztek az amerikai alapítók egymással vetélkedő szemléletét, definícióit és stratégiáját, személyi kapcsolatait, nem utolsósorban az Angliából átszármazó McDougall és a Münsterberg tanítvány Floyd Allport történeti jelentőségű konfrontációját. Irányzatonként dolgoztuk föl és a korábban tematikus eredményeket, szerzőket, módszereket kiegészítettük, amikor a szociálpszichológia több évtizedes amerikai történetével foglalkoztunk. A nagy pszichológiai szemléleti irányok, természetesen helyet kaptak a szakmatörténeti múlt tárgyalásában. A jellegzetesen amerikai *behaviorizmust* többek között Homans és Hovland, Fishbein és Bem, valamint Bandura reprezentálta. A 2. világháborút megelőző időszakban a németországi kutatók bevándorlásával következett be (a behaviorizmussal folytonosan ütköző) *alaklélektan* térhódítása, melynek kulcsszereplői Asch, Lewin és Heider voltak. Mindegyikük életműve több vonatkozásban termékenyítette meg az amerikai szociálpszichológiai gondolkodást. A *freudizmus* szemlélete és módszertana eltért a szociálpszichológia kísérleti ambícióitól és empirikus karakterétől, de mind a csoportkutatásban, mind az attitűdök vizsgálatában eredeti és értékes szempontokat képviseltek művelői (Bion, az akkor neves Schutz, a lazábban kötődő Berne), akik között ott találjuk a freudomarxizmus olyan rangos képviselőit is, mint Fromm és Adorno. A freudizmus jelentős szerepet vállalt és kapott különböző történelmi szereplők és (amint erre Kardiner működése rangos példa) a különböző kultúrák elemzésében, amit is a foglalkozások során érzékeltetnünk kellett.

A három nagy irányzaton túl megpróbáltuk követni és bemutatni a szociológia határvidékén zajló történeti fejleményeket, melyekről valójában eldönthetetlen volt (mint ahogy nem is kell eldönteni), hogy azok az érintkező tudományok közül tulajdonképpen melyiket gyarapították. Merton deviancia elmélete és tételei a vonatkoztatási csoportról ebbe a kategóriába tartoztak, mint ahogy Mead és Goffman jelentős művéhez illeszkedett, ezekből kibontható volt a *szimbolikus interakcionizmusnak* a jelentéshordozó emberi viselkedést boncoló logikája, amelynek kiterjedt szellemi rokonsága volt – így az etnometodológia, az etogenikus paradigma érvényesítése – rendre mind az interakció nyers behaviorista felfogása ellenében.

Nagyon is különböző irányzatok konvergáltak és találkoztak a *kognitív szociálpszichológiában*, amely a megismerés szerepét (és torzulásait) hangsúlyozta, s amelyről (mint például Festinger vagy Rokeach többágú tevékenységéről) a hallgatók a tematikus feldolgozás során sem keveset tanultak. De rendszeralkotó műveiről, mint Krech és Crutchfield már 1948-

ban mutatott úttörő vállalkozásáról korábban kevesebb szó esett. És a 70-es és 80-as évek fordulóján már érzékelhető volt egy újfajta kognitív irány (a radikálisabb „social cognition”) érlelődése, áttörése, több ponton is. Ez egy új korszak (az információfeldolgozási paradigma elhatalmasodásának) nyitánya volt. A történeti tabló mellett e félévben szó esett – ha az idő engedte – a szociálpszichológia különböző alkalmazási szféráiról is, többek között arról az igyekezetről, hogy hogyan kezdtük szemléletét és eszközeit próbára tenni kelet-európai régióinkban. Ez utóbbi együtt járt azzal az ideológiai legitimitációval, hogy a szociálpszichológia nem áll hadilábon a marxista társadalom-felfogással, sőt abból inspirációt is meríthet (Strickland, 1979).

Valójában a demokráciák közös nyelvén megszólaló szociálpszichológia – mint valóságfeltáró tudomány – az ideológiai kötöttségek feloldásához járult hozzá, és évtizedekkel később, amikor e kötöttségek teljesen leomlottak, mit sem változott hazai fogalmi apparátusa, empirikus eszközzrendszere, s a tananyag sem, amely ember- és társadalomképét közvetítette.

### *Szakirodalmi térkép*

A tananyagfejlesztés kulcsfeladata az áttekintő tájékozódás, amely segít minden szakirodalmi lelemény és friss fejlemény gondolati elhelyezésében. Számomra ezért különösen fontos volt megtalálni, azonosítani, támpontként használni azt az egy tucat könyvet, melyek együtt térképet kínáltak a szociálpszichológiai kérdések és eredmények betájolásához. Nyilvánvalóan ezek között ott volt a Lindzey és Aronson kézikönyv ’54-es és ’68-ban ismételt kiadása, majd a periódus végére eső ’85-ös harmadik verzió. Ez valóban „a” kézikönyv volt, melynek már a fejezet-struktúrája is segített az eligazodásban. Az Annual Review of Psychology bibliografikus száraz áttekintései időről-időre jelezték, hogy mely területek voltak különösen termékenyek és kínáltak mondanivalót a pszichológus szakma egésze számára.

Mindemellett történeti és rendszerező szempontból kiemelkedő volt Deutsch és Krauss első áttekintése a szociálpszichológiai elméletekről 1965-ben, amely a főbb szemléleti irányok szerint tárgyalta a szakterület fejlődését. Ezt folytatta, gazdagította és árnyalta Shaw és Constanzo ugyanezen címen megjelent könyvének 1970-es első, majd 1982-es második kiadása. Kivételesnek mondható Sahakian 1974-ben, majd 1982-ben kiadott terjedelmesebb kötete, amely nemcsak címében, de részletgazdag tartalmában is történetileg mutatta be a szociálpszichológia gondolatrendszeit.

Nyilván árulkodik a tananyag-fejlesztés szemléleti részrehajlásáról, hogy a használatos tankönyvszerű kézikönyvek nemzetközi irodalmából három munkát használtam előszeretettel (az angliai Eiser 1980; Harvey és Smith 1977; Sampson 1971). A különös figyelemmel tárgyalt témakörök

szempontjából különösen sokat nyújtott nekem (mindenekelőtt a konzisztencia-elméletekről és a személy-percepcióról) Insko és Schopler 1972-es rendkívül didaktikus műve, és két tulajdonképpen súlytalan New York-i fiatalember elemző összehasonlítása a kognitív stílus ötágú vizsgálatáról (Goldstein és Blackman, 1978), ez utóbbit teljesítette ki az ausztrál Scott és munkatársainak monográfiája (1979) a kognitív szerkezetről.

A munkák száma, integratív jellege, a belőlük kikerekedő összkép talán meggyőzően tanúsítja, hogy abból a szempontból szerencsés volt szociálpszichológia oktatásunk kezdete, hogy erre a periódusra érett be a szélesedő szakterület szisztematikus és történeti áttekintésének igénye. Ez természetesen máig nem lapped, de az átlátás és birtokbavétel szempontjából a 70-es évek vége optimális volt, ember-léptékű kínálattal a nemzetközi szakirodalomból. A tananyag törzsterületének feltérképezésén túl két kitekintés volt fontos és informatív számomra abban az időszakban. Egyrészt tudás-hiányom áthidalásában értékes segítség volt Cardwell (1971) olvasmányos kötete a szimbolikus interakcionizmus rendező elveiről. Másrészt az előmunkálatok jó ismeretében érdekelt és ígéretes volt számomra – mint a jövőt megelőlegező korai szintézis – Fiske és Taylor (1984) címével is történeti határvonalat jelölő könyve, a *Social cognition*.

#### *Felfrissülés a 80-as évek elején: egy amerikai út tanulságai*

Egy akadémiai közötti csereszerződés keretében jártam 1981/82 fordulóján az Egyesült Államokban, ez nem volt több néhány hónapnál, de a szakirodalmi olvasmányok és az alkalmi konferencia-találkozások után a szociálpszichológia hazájában tett személyes látogatás, találkozás és érdemi konzultáció a szakma általam kiszemelt képviselőivel, az intézeti és személyes könyvtárakban való helyszíni tájékozódás, rendkívüli impulzust jelentett számomra, amit *a tananyag és az oktatási segédletek lényeges frissítése* híven tükrözött. 12 oktatási-kutatási intézményt kerestem fel (ami a vendéglátók szerint is elég szokatlan programszervezés volt). Szakmai életem meghatározó élménye volt első állomásként az attitűdkutatás (és a politikai pszichológia) nagy rendszerező elméjénél, a krízisbe sodródó és a krízisből kilábaló amerikai *szociálpszichológia* mágus-alakjánál, Bill McGuire-nál a Yale egyetemen töltött pár hét. De felkerestem a legendás SRI-t is Ann Arborban (amely Lewin egykori laborját inkorporálta), amikor Robert Zajoncot látogattam. A Festinger tanítványként (és pszichológiai reaktancia elmélet kidolgozójaként) ismert Jack Brehm-et érdemes volt a jeges télben négyülékes repülőgépen felkeresni a kieső Lawrenceben, mert ő segített találkozni az ott visszavonultan élő Heider házaspárral. Miközben megfordultam New Yorkban és Pittsburghban, a kaliforniai San Diegoban és Santa Barbarán saját kortársaim közül is jó ismeretséget kötöttem,

évtizedes szakmai információcserébe léptem többek között Hazel Markus-sal, Susan Fiske-vel és David Hamiltonnal. (Megjegyzem nem volt oly nehéz megtalálni az élő klasszikusokat, viszont igazi lelemény volt azonosítani a jövő klasszikusait.)

Hamilton a sztereotípiakutatást merőben új megvilágításba helyező tanulmányai és kötete (Hamilton, 1981) miatt vettem fel úti-programomba Santa Barbara-t, ahol egy remek szociálpszichológiai programban dolgozott együtt az identitáselméletet Amerikába importáló Marilyn Brewer-ral, a döntés és szervezetpszichológia Európában is ismert művelőjével David Messick-kel (aki aztán hónapokat töltött Magyarországon), az értékutatást és a játékelméletet összekapcsoló David McClintock-kal, és az akkor igen fiatal, de invenciózus tanáregyéniséggel, Diana Mackie-vel. Ezt az oktatógárdát, és magát a paradicsomi helyet egyszerűen nem lehetett elfelejteni, el is határoztam, hogy oda egyszer családommal együtt visszatérek – és ez az elhatározás vezetett végül arra, hogy mint Fullbright ösztöndíjas, öt év múltán a budapesti oktatást átmenetileg, a debreceni képzést végleg elhagytam. E személyes élmények és az akkor megtalált szakmai kapcsolatok talán annyiban érdemelnek figyelmet, hogy ekkor és ott tudatosult bennem, az amerikai szaktudományban domináns kognitív szociálpszichológián belül végbemenő radiális fordulat mibenléte, az, hogy a kísérletező attitűddinamika korszak zárul és eljön az információfeldolgozási paradigma megfogalmazásának, áttörésének és eluralkodásának időszaka.

Az Egyesült Államokból visszatérve egy konzervatívan haladó tananyag-érlelésbe kezdtem. Ezt két kötet dokumentálja, a Gondolat kiadó „kockás” sorozatában a „Szociálpszichológia” 1984-es tartalmilag megújított második kiadása (Hunyady, 1984a), és a vele egy időben, ugyanazon frissen hozott szakanyagból összeállított, de csak az évtized végén kinyomtatott szociálpszichológiai szöveggyűjtemény (amely szerkezetében, tematikájában, szerzői gárdájában ennek természetes rokona és kiegészítője lett, Hunyady 1991). Könyvészeti huncutság, hogy ugyanazon régi címen merőben más tanulmány-válogatást tettünk közzé a Gondolat Kiadónál, amelynek új volt a terjedelmes bevezető írása is. Míg 1973-ban a didaktikus bevezető „A szociálpszichológiai ismeretek rendszere” bemutatását tűzte ki célul, jó 10 évvel később körülhatároltabb és irányzatosabb lett „*A megismerés szociálpszichológiája és a szociálpszichológiai megismerés*” című széleskörű, a kötet anyagát tágabb kontextusba helyező tanulmány. Látni való, hogy oktatásunk logikáját erősítette meg, hogy a személypercepció és az attitűd két fundamentális fejezetére építettem. Az előbbiben helyet talált az attribúció – a kognitív konzisztencia elméletek utáni és a kategorizáló-sztereotipizáló információfeldolgozás előtti átmenet nagy témája – és újító, dinamikus szempontok a személyek, saját személyünk közkeletű megismerésének tanulmányozásában. Az utóbbi fejezetben új megvilágításba

kerültek az attitűdök, azáltal, hogy másokra és magunkra vonatkozó információk áramlatába helyeztük el őket. Igen kifejező a harmadik, tárgyában merőben új fejezet címe, „*A sztereotípiák, mint megismerési sémák*”, amint az előítéletesség kognitív velejárójaként régről számon tartott sztereotípiákat – másfél évtized uralkodó témáját – David Hamilton nyomán a megismerési folyamatban funkcionáló sémaként mutattuk be és elemeztük. Visszatekintve büszkeségem a negyedik fejezet összeállítása és kiemelése, „*A szociális megismerés és/vagy érzelem*”, amely a nézetrendszer és kognitív stílus számomra kedves témáit felölelve úgy foglalkozott a megismerés ekkor előtérbe került folyamatával, hogy sarkítottan kiemelte a vele járó és révén érvényesülő érzelmek szerepét. Ez – Zajonc nyomán – akkor emlékeztette a szociálpszichológia művelőit és tanulóit a megismerés és az érzelmek egymásra-utaltságára és összefonódására, amikor korszakosan elbillent a szaktudomány szemléleti és tematikus egyensúlya a kognitív oldalra (hogy a 2000-es évekre fordulóban billenjen majd az ellenoldalra). E válogatáson, - amely az első kiadás vegyes időpontokban született klasszikus írásai helyett pár éves periódus friss, új tendenciákat jelző tanulmányait tartalmazta -, látszik a sebes Amerika-járás szakmai hozama. (Mint ahogy korábbi könyveimhez képest ez az első alkalom, hogy a tartalomjegyzék nem a kötet végén szerepel, hanem előljáróban kínál áttekintést – amerikai módra.)

Múltak az évek, és majd két évtized elteltével módom nyílt arra, hogy két sorozatot is nyissak, szerkesszek az Osiris kiadónál, az egyik, „*A szociálpszichológia klasszikusai*” szakmánk múltjába nézett (a másik a jövő ígéreteit kívánta számba venni, a McGuire-től kölcsönzött fordulattal a címében: „*A szociálpszichológia második évszázada*”). Úgy éreztem, hogy régi adószámomnak teszek eleget, amikor egy-egy korszakos jelentőségű kötetet a magyar olvasók, hallgatók számára egészükben megjelentetek, illetve nagyhatású szerzők tanulmányaiból magam állítok össze egy kötetet. Úgy vélem joggal, klasszikusként tudtam azonosítani (a korábban megismert Festinger mellett) az 1981-82-ben látogatott Heidert és McGuire-t, Zajoncot, sőt az ekkor már beérett, sőt túlérétt információ-feldolgozási paradigma markáns kortárs szerzőit, David Hamilton-t és Susan Fiske-t is. (Számos munkájuk ekkor már ismerős volt azon magyar pszichológus hallgatóknak, akik a 80-as évek végén és 90-es években végezték tanulmányaikat, amikor a tananyagban a kognitív megközelítés régebbi és újabb, radikális fázisa rendre mind megfelelő súlyt kapott – ami azonban már egy másik történet).

### *A tanítás és a tanítók Debrecenben*

A szociálpszichológia szóban forgó oktatása előadásokból állt és irodalom-referáló (jobb esetben megvitató) szemináriumokból. Ez leginkább a bölcsészképzés hagyományához áll közel, forrást/feldolgozást elemez a diák

és nagyobb ívű értelmezési keretet kínál ehhez a tanár. *Hiányzik ebből* a kezdeti szisztémából az írott, összefogott, valamilyen gondolati ívet követő *tankönyv*, és hiányzott *módszertani* felkészítés a szó több értelmében, a leíró és kísérleti módszerek alkalmazásának megélése és begyakorlása, a tudományos kérdéshez idomuló kutatás tervezésének a gyakorlata, valamint az önálló gondolatvezetésű előadás-tartás és a megértést jól segítő prezentáció kidolgozása. Ez az eszköztelen helyzet nem volt könnyű, de a hallgatók jó része – nem állítom, hogy kivétel nélkül – a szerzők, tételek és nem egyszer fondorlatos kísérletek sűrű hálózatában eligazodott, átlátta a mozaikszerű előadásokban felkínált összképet, átvágta magát az irtózatossá nyelvezetű tanulmányok rengetegén és helytállt a rejtett összefüggések után kutató vizsgabeszélgetéseken. Mindez kétségtelenül próbatétel volt, de a túlélésen túlmenően többen élvezni tudták ezt az intellektuális és munkakihívást.

Számosan választottak szakdolgozatot is erről a nem-klinikai, egzisztenciával közvetlenül nem kecsegtető területről (most nem szólva a második évfolyam legendás Mészáros Aranka, Sallay Hedvig és Szabó Laura trióról, akik együtt készültek fel, rendre vették a vizsga akadályokat, majd doktoráltak is szociálpszichológiából, ahogy tette ezt utóbb posztgraduális tanulmányai során engem Budapestre is követő Nguyen Luu Lan Anh és Szabó Éva).

A debreceni oktatás heti egy-másfél napja a budapesti munkavolumenhez képest kikapcsolódás volt, élettapasztalattal és munkakedvvel megáldott hallgatókkal, és egy kifejezetten oktatói-kutatói felkészítést célzó team-munkával, melynek Janus-arca volt: egyfelől nevelési attitűdökre, másfelől a deviancia leküzdésében közrejátszó attitűdökre tekintett. Ebben együttműködött a kettős kérdéskörben jártas Bugán Antal és a módszertani szigor és kreativitás kettősségét képviselő Münnich Ákos, a kissé excentrikus, de rendkívül tehetséges Sziszik Erika, és a már fent említett színes trió, akik majd Debrecenben és Budapesten, együtt és egymást váltva mind szerepet vállaltak a pszichológusképzésben. Ez a kutatómunka közösen szerzett – jól dokumentált – tapasztalat volt a leíró szociálpszichológiai tudatvizsgálatok terén – legalább az oktatók számára. Nem teljesen telt el az első 10 év, amikor az Egyesült Államokba mentem, immár tartósabban, és Faragó Klára kitűnő budapesti tanártársam vette át a vezető oktatói szerepet és teremtett új egyensúlyt a tananyag-fejlesztésben is (mint a döntés és ítéletalkotás, a csoport és szervezet specialistája). Ezzel véget ért egy szakasz a szociálpszichológia oktatásának meghonosításában, aminek hosszú időn át nyoma maradt tanítványaimban, sőt tanítványaim tanítványaiban is. Természetesen nyomot hagyott bennem is, a hazai intézményben végig vitt tananyagfejlesztő munkám tapasztalatai nélkül (Hunyady, 1998) vajmi nehéz lett volna a Kaliforniai Egyetem Santa

Barabara-i campusán, az USA legjobb szociálpszichológiai doktori programjának egyikén tanítani, olyan tanítványok gyűrűjében, kiknek addigra már tanulmányai jelentek meg a vezető szakfolyóiratokban és utóbb jó egyetemeken kezdtek rendre mind oktatói pályát. Aligha tudtam volna versenyre kelni velük a legújabb kutatási paradigmák terén, de azt a gyengéjüket sikerrel tudtam korrigálni, hogy nem voltak otthon *saját szaktudományuk történetében*, és segítettem abban, hogy „a szerzők, tételek és nem egyszerű fondorlatos kísérletek sűrű hálózatában” ők is eligazodjanak.

### *Az idők mérlegén*

Ma, amikor visszanézünk a szociálpszichológia meghonosítására a magyar pszichológusképzésben, *a 40 év előtti vákuumhoz képest* – mint előljáróban említettem - merőben más képet mutat ez a pszichológiai szakág. A négy alapstúdium egyike, ráépülő specializációkkal fel egészen a doktorképzés tematikus moduljaiig. Ismereteit az ártatlanság hímpora nélkül rutinszerűen kínáljuk, vannak gyakorlati kifutási területei is a szervezet és a politika gyakorlati pszichológiájának irányában. Hét képzőhelyen sok százan tanulják, több helyütt meg van, vagy meg lenne a lehetőség az angol nyelvű friss szakirodalom hozzáférhető eredeti formában való olvasására és feldolgozására. Módszeresen beépült a gyakorlat a képzésbe, viszont a tudománytörténeti előzmények rendszeres feltárására limitált a kedv és alig van fogadókészség (ennyiben teljesen elértük a pszichológusképzés állapotát a haladottabb egyetemeken). Vannak hozzáférhető tankönyveink is, így Csepeli György szociológusoknak írt hazai kötete (Csepeli, 1997), melyhez Lengyel Zsuzsanna állított össze jól illeszkedő szöveggyűjteményt (Lengyel, 1997). Használatos az ún. európai tankönyv, egykori konstanzi szemináriumú társam, Codol és társai összeállítása, amely a szociálpszichológia amerikai főárama mellett tekintettel van kontinensünk szakmai és társadalmi sajátosságaira (Hewstone és mtsai, 1995). Fontos intellektuális támasz a Forgas (Forgács József) stílusérzékkel megírt könyvének (Forgács, 1993) és konferencia-kötetei sorozatának közkézre bocsátása, amely időszerű témák sokoldalú tárgyalásával hozta érzékelhető közelségbe a korszakos jelentőségű kognitív-affektív fordulatot. Még a 2000-es évek elején az általam legjobbnak tartott – úttörő szakmai kortársak által alkotott – két tankönyvet is átültettük magyar nyelvre: ezeknek a tananyagában természetesen nagy az átfedés. A Diane Mackie társszerzőségével készült kötet azonban logikusabban elrendezett és didaktikusabb (Smith és Mackie, 2001), míg Susan Fiske tankönyve (2005) koncepciózusabb és gondolatilag-stilárisan talán igényesebb.

Az utóbb érkező és tevékenykedő szakmai generációk számára az előzőek átadott, tanulható és meghaladható *tudásanyaga* általában, *mint valami adottság* jelenik meg, mint ami szinte természet adta módon van, csak az a kérdés hogyan fog változni. A történet, amit itt vázlatosan felidéztem, arról szól, hogy a 60-as és 70-es években számunkra a szociálpszichológia tananyaga korántsem volt adottság, azt *meg kellett csinálni*: mögöttünk egy történeti szakadék tátongott (túloldalán a szellemtudományi pszichológia halvány ködalakjaival, szórt nemzet-karakterológiai és tömeglélektani reflexiókkal, közvélemény-kutatási és szociometriai kutatások kiszáradt medrével). Elöttünk tisztos távon az amerikai szociálpszichológia gazdagon burjánzó dzsungel, egy másik világ televény társadalmi tapasztalatával, egymást marcangoló intellektuális nagyjával, kiknek hírvivői már átkeltek az Atlanti óceánon és együttműködésre csábították az angol és holland, francia és német európai öslakókat.

Nekünk úgy kellett utat találni és célirányosan előre haladni, hogy tudomást veszünk arról, de nem bizonytalanodunk el attól, hogy a szociálpszichológia nézőponttal (ideológiai implikációival és társadalmi relevanciájával) kapcsolatban volt némi hivatalos óvatosság idehaza és rebellis fenntartások az európai újbaloldalon, és hogy amerikai szülőhazájában a háborúellenes zendülések egyetemi atmoszférája és a túltengő kísérleti módszer elleni szakmai lázongások krízis-hangulatot teremtettek a meghonosítás legkritikusabb időszakában. Látni lehetett, de utólag bizonyossá vált, hogy az önmarcangoló metodológiai kritizmus (aminek McGuire mágikus alakja volt) egy fejlődési válság jele és állomása, melynek nyomán a szakterület expanziója következett be minden mutatóban (mint amilyen a képzőhelyek és publikációs csatornák, a hallgatók és a kutatók száma), amiért természetesen a heterogenitás növekedésével, a kritériumok lazulásával, a szakmai kultúrák differenciálódásával és szétválásával kellett fizetni.

Egy ilyen erőteljes szellemi áramlat oldalán kiteljesedik a kritikusok szerepe is. Nálunk talán egy ideig nem volt optimális a terület aktív művelőinek és aktív bírálóinak az aránya, amihez táptalajt adott az empirikus módszertan megerősödésének vontatottabb menete (hiszen könnyebb a kutatások fogalmi alapjait és eredményeinek építményét követni, mint műveleti szinten elsajátítani az empirikus társadalomkutatás módszertani fortélyait), de mára már eloszlott annak veszélye, hogy a módszertani esetlenség és impotencia öltse magára a magvas tudományelméleti kritika köntösét.

A tananyag fejlesztés és az annak szolgálatába is állított publikációs tevékenység bírálataként – ismételten Erős Ferenc tollából – jelentkezett egy fenntartás, hogy a tudományág fantáziátlan mainstream-jét oktatjuk és tesszük hozzáférhetővé az érdeklődők nem lebecsülendő köre számára: pedig

ha egy gondolati ellenpróbát teszünk, akkor ez feltehetően egy védhető törekvés és eredmény. Együtt töprengő, szektaszerűen elzárt, akár kreatívan kritikus kis szakmai körök gondolatainak nagyüzemi terjesztése az egyetemen és a könyvkiadásban aligha segítette volna érdemben a szellemi lépéstartást a szaktudomány fejlődésével, a szó-értést a hallgatók és kutatók külföldi partnereivel, a produktív bekapcsolódást a mind szélesebb körű nemzetközi együttműködésbe – aminek a *közös tudásra reflektáló* egyéni nézőpont, kreatív hozzájárulás, eredeti hangvétel az alapja.

Ehhez képest is az a kérdés a fontos, hogy a szociálpszichológia oktatott tananyaga a tárgyalt évtizedben milyen viszonyban volt a szaktudomány korszerű ismeretanyagával. 81-82-ben az amerikai tankönyvek több tucatját néztem át, szerkezetüket, témáikat, irodalmukat: a mi utóbb jött oktatási anyagunk nyilván nem tört új utakat, de alapvonalaiban *megfelelt kortársainak*, azzal az érthető-várható különbséggel, hogy azok, amikor egy-egy irányzatot markánsabban képviseltek, akkor gondolkörüket szűkebbre vonták, a történeti megközelítés pedig témánként se és átfogóan se jelentkezett sűrűn ebben a tankönyv-irodalomban. Nem volt fellelhető bennük Moreno szociometriája, és a kognitív stílus tárgyalása abban a komplexitásban, ahogy mi foglalkoztunk vele. Viszont a társas viselkedés – az agresszió és a segítségnyújtás – a sztenderd tankönyvi anyagban többnyire nem csak érintőlegesen szerepelt, jóllehet a kognitív szempont eluralkodása különösen nem kedvezett ezeknek a témáknak.

Ha a magunk történeti perspektívát kereső és körpanorámát kínáló mércéjén mérjük a '77 és '86 között oktatott tananyagot, akkor több ponton *lehet hiányérzetünk*. Ahhoz képest, hogy a kategorizáció és a sztereotípiák jó ritmusban foglalták el benne az információfeldolgozási paradigma jegyében nekik kijáró helyet, nem vetettünk hangsúlyt a kognitív irányzatnak a racionalitás korlátait feltáró ágára a döntés és az ítéletalkotás területén. Az igazságosság, méltányosság köznapifelfogása és élményanyaga a csereelmélet kapcsán szóba került, de mint a szociálpszichológia társadalmilag, szervezetenként hasznosítható mondanivalója elsikkadt. A szociális identitás gondolatának kibomlásával, Tajfel életművével ugyan foglalkoztunk, de későbbi – a csoportközi viszonyok más elméleteivel érintkező és vetélkedő – szerepe talán még több figyelmet érdemelt volna. A nemzeti attitűd és identitás – ami a saját kutatásainkban egyik centrális téma volt – a tananyagban csupán csak felmerült, de – és ez némi társadalmi érzéketlenséget is kifejez talán – az előítéletességgel csak, mint a kognitív folyamatok és struktúrák kísérő-jelenségével találkozhattak a pszichológus-hallgatók, holott ennek a témának a nemzetközi irodalma mellett fellelhető volt hazai kritikai elemzése is. Mint ahogy a némi megkülönböztetés sem kapott ez időben hangsúlyt (nem úgy, mint később tanítványaim munkáiban). A bontakozó európai szociálpszichológia olyan konceptuális teremtményeire,

mint a szociális reprezentáció, vagy olyan interakció-elemzési fegyvertárra, mint a diszkusszióelemzés, a narratív megközelítés és emlékezet, kitekintettünk, de ezeket az amerikai kísérleti és attitűd-leíró megoldásokhoz képest metodológiai kerülőutaknak tekintettem és a tananyagban sem hangsúlyoztam őket különösképpen. A szakirodalom gazdagodása és a pszichológusképző helyek számának növekedése viszont az egykori kisebb-nagyobb egyoldalúságokat utóbb jó munkamegosztásban kiiktatta (például lásd László, 1988).

Magam is tovább haladtam '88 után az oktatásban. Ekkor már személy szerint az információ-feldolgozási paradigma jegyében megújított *kognitív szociálpszichológia nagy fejezetére/rövid félévére koncentrálni*, és felhasználtam a sztereotípiarendszerek tartalmára és szerveződésére vonatkozó kutatásaink tömkelegét. Ezen is túllépve ma már a kutatások és a tananyagfejlesztés teendőit egészen másban látom: a nagy társadalmi csoportok jellegzetes érzelmi állapotának és érzelmileg színezett viszonyainak a felkutatásában és bemutatásában. Ehhez képest az első évtized szakirodalmi mozaikból épített tananyaga, ennek társadalmilag kissé vértelen elvontsága és a monopolhelyzetből adódó egyoldalúságai már távolinak tűnnek, de jó felidézni, hogy a hazai pszichológusképzés magyar nyelvű tananyagának kiküzdése honnan indult és meddig jutott, hiszen ez a mi szakma-történetünk kiszakíthatatlan része Debrecenben, Budapesten és országosan egyaránt.

#### IRODALOMJEGYZÉK

- Aronson, E. (1978). *A társas lény*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Buda B. (1968). *A szociálpszichológia és a modern kutatási irányzatai*. Budapest: TIT Szociológiai Közlemények II.
- Cardwell, J. D. (1971). *Social psychology: A symbolic interaction perspective*. Philadelphia: F. A. Davis Company.
- Cartwright, D., Zander, A. (Eds.) (1960). *Group Dynamic. Research and Theory*. New York: Row, Peterson and Co.
- Csepeli Gy. (Szerk.) (1981). *A kísérleti társadalomlélektan főárama*. Budapest: Gondolat Könyvkiadó.
- Csepeli Gy. (1997). *Szociálpszichológia*. Budapest: Osiris.
- Deutsch, M., Krauss, R. M. (1965). *Theories in social psychology*. New York: Basic Books.
- Eiser, J. R. (1980). *Cognitive social psychology: A guidebook to theory and research*. London: McGraw-Hill.

- Fiske, S. T., Taylor, S. E. (1984). *Social cognition*. Reading: Addison-Wesley.
- Fiske, S. T. (2005). *Társas alapmotívumok*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Forgách J. (1993). *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest: Gondolat.
- Goldstein, K. M., Blackman, S. (1978). *Cognitive Style. Five Approaches and Relevant Research*. New York: Wiley.
- Halász, L., Hunyady, Gy., Marton, L. M. (Szerk.) (1979). *Az attitűd pszichológiai kutatásának kérdései*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Hamilton, D. (Ed.) (1981). *Cognitive Process in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale, N. J: Erlbaum.
- Harvey, J. H., Smith, W. P. (1977). *Social psychology: An attributional approach*. St. Louis: C. V. Mosby.
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Hewstone, M., Stroebe, W., Codol, J-P., Stephenson, G. M. (1995). *Szociálpszichológia - európai szemzőgből*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Hofstatter, P. R. (1957). *Gruppendynamik. Kritik der Massenpsychologie*. Hamburg: Rowohlt.
- Hofstatter, P. R. (1964). *Socialpsychologie*. Berlin: Gruyter.
- Hunyady Gy. (1967). A szociometria és látens ideológiai szerkezet viszonya csoportban. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 24, 362–378.
- Hunyady Gy. (Szerk) (1973). *Szociálpszichológia*. Budapest: Gondolat.
- Hunyady Gy. (Szerk) (1984a). *Szociálpszichológia*. Budapest: Gondolat.
- Hunyady Gy. (1984b). A kísérleti szociálpszichológia amerikai válságirodalma, és amit mi kiolvasunk belőle. *Pszichológia*, 1, 147-158.
- Hunyady Gy. (Szerk.) (1991). *Szociálpszichológiai tanulmányok. Válogatás pszichológia szakos hallgatók számára*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Hunyady, Gy. (1996). *Sztereotípiák a változó közgondolkodásban*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Hunyady, Gy. (1998). Történeti bevezetés a szociálpszichológiába: a meghonosítás lépései. Budapest: ELTE Eötvös Kiadó.
- Hunyady Gy., Pataki F., Váriné Szilágyi I. (szerk.) (1976). *Szociálpszichológiai kutatások Magyarországon*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Insko, C. A., Schopler, J. (1972). *Experimental social psychology*. New York: Academic Press.
- Krech, D., Crutchfield, R. S., (1948). *Theory and Problems of Social Psychology*. New York: McGraw-Hill.
- László J. (szerk.) (1988). *Válogatás a szociális megismerés szakirodalmából*. Budapest: Tankönyvkiadó.

- Lengyel Zs. (Szerk.) (1997). *Szociálpszichológiai szöveggyűjtemény*. Budapest: Osiris.
- Lewin, K. (1972). *A mezőelmélet a társadalomtudományban*. Budapest: Gondolat Kiadó.
- Lewin, K. (1975). *Csoportdinamika*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Kiadó.
- Lindzey, G., Aronson, E. (1954, 1968, 1985) *Handbook of Social Psychology*. New York: Random House; Hillsdale, N.J.: Distributed Erlbaum.
- Mérei F. (1971). *Közösségek rejtett hálózata*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Kiadó.
- McGuire, W. J. (1973). The Yin and Yang of Progress in Social Psychology: Seven koan. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 446–456.
- de Montmollin, G. (1973). *Szociálpszichológia*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., Tannenbaum, P. H. (1957). *The Measurement of Meaning*. Urbana: University of Illinois Press.
- Pataki F. (Szerk.) (1969). *Csoportlélektan*. Budapest: Gondolat Könyvkiadó.
- Pataki F. (Szerk.) (1971). *Szociálpszichológiai Szöveggyűjtemény I*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Pataki F. (Szerk.) (1976)- *Pedagógiai szociálpszichológia*. Budapest: Gondolat.
- Pataki F. (1977). *Társadalomlélektan és társadalmi valóság*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó.
- Pataki F. (Szerk.) (1980). *Csoportlélektan (2. kiadás)*. Budapest: Gondolat Könyvkiadó.
- Pataki, F., Hunyady, Gy. (1972). *Csoportkohézió*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Pataki F., Solymosi Zs. (Szerk.) (1976). *Szociálpszichológiai Szöveggyűjtemény II. Kommunikáció, kommunikációkutatás*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Pataki F., Solymosi Zs. (Szerk.) (1976). *Szociálpszichológiai Szöveggyűjtemény III. A szociális interakció – Attitűd – Dinamika*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Sahakian, W. S. (1974). *History and systems of social psychology*. 2nd ed. Washington: Hemisphere Publishing Corporation.
- Sampson, E. E. (1971). *Social psychology and contemporary society*. New York: Wiley.
- Scott, W. A., Osgood, D. W., Peterson, C. (1979). *Cognitive Structure. Theory and Measurement of Individual Differences*. Washington D. C.: Winston.
- Secord, P. F., Backman, C. W. (1972). *Szociálpszichológia*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó – Mezőgazdasági Könyvkiadó.

- Shaw, M. E., Constanzo, P. R. (1970). *Theories of social psychology*. New York: McGraw-Hill.
- Smith, E., Mackie, D. (2001). *Szociálpszichológia*. Budapest: Osiris Kiadó.
- Stirckland, L. H. (Ed.) (1979). *Soviet and Western Perspectives in Social Psychology*. Oxford: Pergamon Press.
- Warr, P. B. (Ed.) (1970). *Thought and personality*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Zajonc, R. B. (1971). *Kísérleti szociálpszichológia. Szociológiai füzetek 3*. Budapest: Kossuth Könyvkiadó, a Művelődésügyi Minisztérium Marxizmus-Leninizmus Oktatási Főosztálya.

## A KOCKÁZATVÁLLALÁSI MOTÍVUMOK FELTÁRÁSA DEVIÁNS ÉS NEM DEVIÁNS SERDÜLŐKNÉL MÉLYINTERJÚS MÓDSZERREL

FEKETE Olívia  
ELTE PPK Pszichológiai Intézet  
fekete.olivia@ppk.elte.hu

FARAGÓ Klára  
ELTE PPK Pszichológiai Intézet  
farago.klara@ppk.elte.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

*HÁTTÉR: Kevés olyan kutatás található, amely a serdülőkori kockázatvállalást motivációs megközelítésből vizsgálja. Nézetünk szerint a kockázatvállalás motívumainak megismerése fontos támpontokat adhat az adaptív és a deviáns kockázatvállalás értelmezéséhez. CÉLKITŰZÉSEK: Deviáns és nem deviáns serdülők kockázatvállalási motívumainak vizsgálatát tűztük ki célként. Arra törekedtünk, hogy a megkérdezett perspektívájának, tapasztalatainak, a téma személyes jelentésének tükrében tárjuk fel a motívációk minél teljesebb körét, és azonosítsuk a két csoport motivációs különbségeit. MÓDSZER: Mélyinterjú vizsgálatot végeztünk. EREDMÉNYEK: Kutatásunkban a szakirodalomban korábban leírt motívumok többsége, a kompetencia, a társas motívum, és a haszonszerzés mellett új motívumokat azonosítottunk. Az egyik a feszültségoldás, ez arra mutat, hogy a serdülők magas feszültségi szintjüket a kockázatvállalással tudják optimális szintre hozni. Új motívum a kockázatos tapasztalatok identitásformálódásban betöltött szerepére, a kockázatvállalás adta tanulási potenciál kihasználására utaló önismeret motívuma is. A csoportok összehasonlítása azt az eredményt hozta, hogy az élmény megélése, a kompetencia és a társas motívumok devianciától függetlenül, általánosan jellemzőek a vizsgált fiatalokra. A feszültségoldás és a stratégiai, eszköz jellegű motívumok a deviáns csoportra, míg az önismeret motívuma a nem deviáns csoportra volt inkább jellemző. KÖVETKEZTETÉSEK: A különbségek arra világítanak rá, hogy a nem deviánsok számára a kockázatvállalás adaptív, önismereti funkciója meghatározóbb, míg a deviánsok esetében a kockázatvállalás feszültségszabályozó szerepe, illetve célelérésben játszott szerepe az elsődleges.*

**Kulcsszavak:** kockázatvállalási motíváció; deviáns és nem deviáns serdülők; a kockázatvállalás önismereti és feszültségszabályozó funkciója.

### BEVEZETÉS

A serdülőkori kockázatvállalás modelljei között nem jelennek meg markánsan a motivációra építő megközelítések, annak ellenére, hogy a kockázatvállalás motívumainak megismerése fontos támpontokat adhat az

adaptív és a nem adaptív, deviáns kockázatvállalás értelmezéséhez (Irwin és Millstein, 1992). Különösen fontos lehet a felnőtt perspektívából irracionálisnak, inkoheregensnek tekintett kockázatvállaló viselkedés hátterének megértése, a kockázatvállaló viselkedés pszichoszociális funkcióinak, jelentésének és értékének feltárása.

A téma fontosságához mérten a kockázatvállalás funkciójával, motivációival kevés kutatás foglalkozik. A kutatások nagy részében implicit módon az jelenik meg, hogy a kockázatvállalási motiváció tudatos, vagy könnyen tudatossá tehető. A kockázatvállalás motiváció kutatások szinte kivétel nélkül kvantitatív, kérdőíves módszertannal dolgoznak. A kutatásokban általános, hogy a motivációs tényezőket elméleti úton határozzák meg, és a megkérdezetteknek egy előre megadott listáról kell választani, értékelést adni (Neighbors, 2002). Kifejezetten kevés a kockázatvállalási motivációk feltárására irányuló kvalitatív módszertanú kutatás.

A kutatások jelentős része terület specifikusan vizsgálja a motívumokat felnőtt mintán (Black és Hausman, 2008; Christopherson, Jones és Sales, 1988; Diehm és Armatas, 2004; Ewert, 1994; Frank-Ragan, 1995; Kerr, Au és Lindner, 2004; Kuperminc, Allen és Arthur, 1996; Michel, Carton és Jouvent, 1997; Umeh, 2005; Vong, 2007). Vizsgálták az extrém sportok közül a szörfözés belső és külső motivátorait, a bunjee jumping egyéni, csoportos és szakmai motivációs bázisát, a magas kockázatú rekreációs sportok, például a hegymászás motivációs meghatározóit. Az egészséget veszélyeztető kockázatvállaló magatartásformák közül a szexuális viselkedés, a droghasználat, a problémás ivás motivációs mintázatait, valamint a szerencsejátékok motivációs bázisát vizsgálták. A hazai kockázatvállalási motivációs kutatásokra is jellemző, hogy elméleti úton meghatározott motívumokat vizsgálnak, terület specifikusan, felnőttek, vagy fiatal felnőttek körében, egészségkárosító kockázatvállalási területeken. Tombor és Urbán (2010) a dohányzás motiváció hátterét, Németh és munkatársai a fesztivállátogatók alkoholfogyasztási motívumait (Németh, Kuntsche, Urbán, Farkas és Demetrovics, 2011a), illetve az alkoholfogyasztás motívumainak kultúraközi különbségeit vizsgálták (Németh és mtsai, 2011b).

#### *Neighbors kockázatvállalási motivációs kutatása és modellje*

Neighbors (2002) kvalitatív módszerrel, nyílt végű kérdéseket tartalmazó kérdőívvel vizsgálta a szerencsejáték motivációs hátterét. Eredményei rámutatnak arra, hogy lényegesen több motívum tárható fel empirikus alapon, mint amit az elméleti szerkesztésű motivációs tesztek felmérnek. Így azonosította az anyagi, az élvezet, az izgalom, a társas, az unaloműzés, a

nyerés, a versengés, a konformitás, a kockázat megélése, a képességek próbára tétele, az érdeklődés, a megküzdés, a kihívás megélése, a szerencse kihívása, valamint a korábbi veszteségek megszüntetése, illetve az ingyenes alkoholfogyasztás motivátorokat.

Neighbors, Lewis, Fossos és Grossbard (2007) az önmeghatározási modell humanisztikus szemléletében értelmezik a motivációt. E szemlélet a kockázatvállalás vonatkozásában a kompetencia, a kötődés és az autonómia szükségletek kielégítésében látja az egyének alapvető törekvését. Az ember szabadságra és az önirányítottságra törekszik. Szerintük ez a kiindulás több kockázatvállalási területre is érvényes, általános értelmezési keretet biztosít.

Az elmélet szerint az önmeghatározás elmélet három ponton kapcsolódhat a serdülőkori kockázatvállalás értelmezéséhez. Az első, hogy a serdülők körében a kortársakhoz való kötődés motívuma különösen felerősödik, a kockázatvállaló viselkedés kipróbálásának indítékait fokozza a kortársaktól jövő elvárások nyomása, a társas normák ereje, a jó benyomáskeltésre való törekvés. A második, hogy a kockázatvállaló viselkedés önszabályozási technikaként szerepet kap az érzelmi élet szabályozásában, a megküzdésben, vagy az igények helyettesítésében. A harmadik, hogy mindhárom alapszükséglet, a kompetencia, a kötődés és az autonómia, egészséges kielégítésére is megjelenhet a kockázatvállaló viselkedés. A serdülők esetében az autonómia kifejezése, a szülőkről leválás egyik eszköze lehet a kockázatvállaló viselkedések kipróbálása. A kompetenciaérzést erősítheti a kísérletezés, az új helyzetek kipróbálása, a veszélyes helyzetek uralása. A kötődési szükséglethez a kockázatvállalás a kortárs viszonyrendszert formáló hatásán keresztül kapcsolódhat, a kortársak elismerése, a vagányság normájának való megfelelés elérhető kockázatvállaló viselkedés folytatásával.

Az önmeghatározás elmélet keretében jól értelmezhetőek a serdülőkori adaptív kockázatvállalás formák, az identitáskeresés, a személyiségfejlődés szempontjából lényeges kísérletezés, határkeresés. A nem adaptív, deviáns kockázatvállalási formák is értelmezhetőek válaszként az autonómia és a kompetencia igényre, valamint meghatározó lehet megjelenésükben a kötődési szükséglet, a társas elismerés. Különböző biopszicho-szociális tényezők és ezek kölcsönhatásai határozzák meg, hogy ugyanazon motivációs háttéren adaptív vagy nem adaptív kockázatvállaló viselkedésformák megjelenése várható.

### *Trimpop holisztikus kockázatvállalási motivációs modellje*

A kockázatvállalási motivációk általános hatásmechanizmusával, a viselkedésre gyakorolt folyamatok modellezésével és konkrétan kockázatvállalási motivációs típusok azonosításával is foglalkozik Trimpop

(1994) holisztikus kockázatvállalási motivációs modellje. A modell szerint a kockázatvállalás funkciója, hogy fenntartsa egy optimális fiziológiai, pszichológiai, érzelmi és kognitív egyensúlyi állapotot, összességében egy pozitív élményt adjon a személynek. A pozitív élményt a személyre jellemző, de alapvetően evolúciósan meghatározott motivációs struktúra adja, azaz a túlélés és a hatékony alkalmazkodás. Modelljében dinamikus kölcsönhatásrendszerben szemléli a személyiség, a helyzeti tényezők, a kockázatészlelés fiziológiai, érzelmi és kognitív elemeit, a költség-haszon elemzést, a viselkedés, a tapasztalatszerzés kapcsolatát, valamint a kockázatvállalási motivációk kapcsolatát.

A személyiségtényezők, mint az arousabilitás, a kihívás, a kontroll igénye, az érzelmi reakciókészség, a kontroll helye, illetve a kockázatvállalással kapcsolatos tapasztalatok, a helyzeti tényezőkkel, mint a siker értékének és valószínűségének észlelése, a kontroll lehetősége, a tevékenység formája, a tevékenység szabad választásának lehetősége egymással kölcsönhatásban határozzák meg a kockázatészlelést. A kockázatészlelésnek a fiziológiai, érzelmi reakciók és a kognitív tényezők adják az alapját. Ezeknek az elemeknek az együttes értékelése alapján alakítja ki a személy a hasznossággal kapcsolatos vélekedését.

A költség-haszon elemzésre épülő észlelt hasznosság fogja a motivációt meghatározni. A motiváció kihat a cselekvési tervre, mely a kockázatvállaláshoz vezet. A következményekből, a tapasztalatokból tanul a személy és ez visszahat a kockázatészlelésre. A konkrét kockázatvállalási motivációkat két fő csoportba sorolja Trimpop. Az első a belső motívumok csoportja, az exploráció és a környezet uralásának motívumai, a második a külső motívumok csoportja, a pszicho-szociális és gazdasági jutalmak, melyeket a társadalom, társak megerősítései alapján kaphatunk meg. Egy helyzet többféle motivációs tényező által is meghatározott lehet.

Trimpop holisztikus kockázatvállalási modelljét klasszikus laboratóriumi helyzetben, kísérleteken keresztül teszteli. Komplex kutatási dizájnban kockadobás feladat, pszichomotoros reakcióidő feladat és műveltségi társasjáték helyzetben mérte a kockázatvállalást és a kockázatvállalási motiváció mintázatokat. Ezt 6 kockázatvállalásra vonatkozó kérdőív felvételével egészítette ki.

Trimpop modelljének érénye, hogy a kockázatvállalási motivációt komplex keretben értelmezi, figyelmet szentel a kockázatos döntés folyamatának. Modellje a tudatos megfontolásra épülő kockázatvállalást jól magyarázza, kevésbé alkalmazható azonban az intuitív kockázatvállaló viselkedés esetében, valamint a nem adaptív kockázatvállaló viselkedés értelmezésére. A motivációs típusokat laboratóriumi helyzetekben tesztelte. Érdekes lenne annak vizsgálata, hogy valós életbeli kockázatvállalással hogyan jelennek meg e motivációs típusok.

*Különbségek a kockázatvállalási motivációban*

Különböző mértékben kockázatvállaló indiai egyetemisták közötti motivációs különbségeket vizsgálta Saha és Krishna (1991). A kockázatvállalási hajlandóságot a Kogan és Wallach féle „Döntési dilemmák” kérdőívvel mérték fel, melyben hipotetikus helyzetekben kellett a személyeknek választani különböző mértékben kockázatos lehetőségek közül. A kérdőív eredményei alapján három csoportot hoztak létre, a magas, a közepes és az alacsony szinten kockázatvállalók csoportját. Kockázatvállalási motívumok vizsgálatára a Tripathy féle személyes preferenciák kérdőívet alkalmazták. A kérdőív 15 alap személyiségdimenzió mintázatát tárja fel, ezeket, mint személyes preferenciák mintázatát hozzák kapcsolatba a kockázatvállaló viselkedéssel. Alapkérdésük az volt, hogy azonosítható-e a személyes preferenciák, mint motívumok mentén különbség a csoportok között. Eredményeik rámutatnak arra, hogy a teljesítmény, a rend és az autonómia, valamint az affiliáció motívumok szignifikánsan különböző mintázatot mutatnak a csoportokban. A magas szinten kockázatvállalókra az alacsony teljesítmény és rend iránti igény, és a magas autonómia és affiliációs igény volt jellemző, az alacsony szinten kockázatvállalókhoz képest. Saha és Krishna kutatása általános kockázatvállalási motivációk összefüggéseit vizsgálja az általános kockázatvállalási hajlandósággal.

*Kockázatvállalási motivációk serdülőkorban*

A serdülőkori kockázatvállalási motivációk feltárásával és elemzésével egy török kutatócsoport foglalkozott behatóan. A koncepció kidolgozása és a kutatások 1999-2007 között zajlottak. Kloep és Hendry 1999-es „Challenges, risks and coping in adolescence” tanulmányában három féle motivációs típust írt le teoretikus alapon (Kloep, Güney, Cok és Simsek, 2007). Ezek közül az első a felelőtlen viselkedés (irresponsible behavior), ahol az azonnali cél elérés, a késleltetés hiánya, egy kívánatos dolog megszerzése miatt vállal valaki kockázatot. A motívum tehát a kontroll nélküli vágykielégítés, ahol a kockázatvállaló viselkedés eszköz jellegű, önmagában nem jutalmazó értékű. A második a csoport, közönség kontrollálta viselkedés (audience controlled behavior), itt a szignifikáns csoport tagjainak elfogadása, az elismerés, a csoportpozíció megőrzése miatt vállal kockázatot a fiatal, tulajdonképpen a csoporttagság és a kapcsolatok elvesztésének félelme motiválja a viselkedést. A harmadik motiváció a izgalomkeresés (thrill seeking), itt maga az élmény átélése a lényeg, új kihívásokat, élményeket keres a fiatal, az anticipált unalom kerülése is cél lehet.

Ezeket az elméleti motivációs típusokat Güney és Cok 2006-ban tesztelték empirikusan, fókuszcsoporthoz módszerrel, illetve esszék tartalomelemzésével 17-19 éves fiatalok körében. (Eredményeiket egy konferencián mutatták be „Adolescent risk-taking: Calculated risks, Turkish experience” címmel (Kloep és mtsai, 2007)). A három típus megerősítése mellett egy negyedik típust is azonosítottak, ez a kalkulált kockázatvállalás. Ez a motívum hasonlít az elsőre, amennyiben egy vágyott cél elérése motiválja a kockázatvállalást, de különbözik a kontroll jelenlétében. Itt egy jövőbeli cél elérése érdekében, tudatosan vállalják a veszélyeket a serdülők.

Kloep és munkatársai (2007) a kvalitatív módszertannal feltárt típusok mérésére kérdőívet dolgoztak ki. A *kockázatvállalási motivációs* kérdőív 69 tételből állt, a válaszadóknak egy 4 fokú Likert skálán kellett megadni azt, hogy milyen mértékben értenek egyet az állításokkal, melyeknek tipikus megfogalmazása a következő volt. „Néha vállalom kockázatot vagy valami veszélyes dolgot csinálok, mert ...”, a mondat második fele a motívum volt. A kérdőívet pilot vizsgálatban tesztelték, végül 53 állítás maradt benne (Güney, Cok és Kloep, 2007, idézi Kloep és mtsai, 2007). A kockázatvállalási motivációs kérdőív faktoranalízise során egy ötfaktoros megoldást találtak, melyben megjelent egy hedonikus motívum is. A *kockázatvállaló viselkedés mérésére* egy 15 tételes kérdőívet állítottak össze. A válaszadóknak egy 4 fokú Likert skálán kellett értékelni, hogy milyen gyakran folytatja a viselkedést, 1 – soha, 4 –nagyon gyakran. A kockázatvállaló viselkedés kérdőíven elvégzett faktoranalízis alapján az alábbi viselkedéscsoportok rajzolódtak ki: bűnelkövetés, tekintélyszeméllyel szembeni agresszió, társas kapcsolatokat érintő kockázatvállalás. Kultúraközi összehasonlítást végeztek a motivációs különbségek feltárására (a török mintába 510 14-20 éves, a walesi mintába 412 14-20 éves fiatal került). A török és a walesi fiatalok motivációs mintázatában kicsiny, de szignifikáns különbséget tudtak azonosítani. A walesi mintán vizsgálták a továbbiakban a motiváció és a viselkedés összefüggéseit. Eredményeikből azt a következtetést vonták le, hogy a különböző motívumok különböző kockázatvállaló viselkedést jósolnak be. A bűnelkövetéssel a felelőtlen viselkedés és a közösség kontrollálta viselkedés pozitívan járt együtt, a kalkulált kockázat motívum pedig negatívan. A tekintélyszeméllyel szembeni kockázatvállalás a felelőtlen viselkedéssel és a hedonisztikus motívumokkal pozitívan járt együtt és a kalkulált kockázat motívummal negatívan. A szociális kockázatokat hedonisztikus motívumok jósolták be.

A bemutatott kutatássorozat foglalkozott a legkiterjedtebben és a legmélyrehatóbban a serdülők kockázatvállalási motívumaival, kiterjedt és alapos, azonban a motívum típusokkal kapcsolatban maradtak nyitott kérdések. A feltárt motívum típusok némelyike valóban a viselkedés indítékára vonatkozik (izgalomkeresés, társas elfogadás), mások azonban a

viselkedés kontrolláltságát értékeli (felelőtlen illetve kalkulált kockázatvállalás). A motívum és a viselkedés kontrolláltságának kérdése nem válik el egymástól, lehetséges, hogy valaki felelőtlenül vagy kalkuláltan vállal kockázatot haszonszerzés céljából. Mindazonáltal a motivációs típusok és a kockázatvállaló viselkedésformák összefüggéseinek vizsgálatában úttörő jelentőségű Kloep és munkacsoportjának kutatássorozata.

### *Lyng határkeresés modellje*

A serdülőkori kockázatvállalási motiváció témájában érdekes megközelítést képvisel Lyng (Lyng, 1990; Lyng, 2005). Adaptív és nem adaptív viselkedést egyaránt meghatározó, általános, minden korosztályban érvényes kockázatvállalási motívumként a határkeresést írja le. Kiindulópontja, hogy azért vállalunk kockázatot, mert meg akarjuk tapasztalni és/vagy át akarjuk lépni a határokat, melyeket vagy magunk, vagy a környezetünk, vagy az intézményrendszer, vagy a kultúránk állított. A kockázatvállalás lényegi eleme a teljesítőképeség határának keresése, a kompetencia megélése, valamint erős érzelmi élmények megélése, és az érzelmi állapotok kontrollálása. A serdülők csoportjában a határkeresés kiegészül azzal, hogy a felnőttek által képviselt kontrollt akarja átvenni a fiatal, ami megnyilvánulhat a felnőtt szerepek felvételben, vagy akár a felnőttekkel szembeni lázadásban, a felnőttek dominanciájának nyílt elutasításában is. A 1. táblázatban foglaljuk össze a kockázatvállalási motivációval kapcsolatos kutatások lényeges pontjait.

## 1. táblázat: A kockázatvállalási motivációs kutatások rövid összefoglalása

<i>A kutatás fókusz</i>	<i>Módszer</i>	<i>Minta</i>	<i>Motívumok</i>	<i>Szerzők</i>
Területspecifikus kockázatvállalási motivációk feltárása (szerencsejáték).	Kvalitatív, nyílt végű kérdések, válaszok tartalomelemzése.	A vizsgált területen kockázatvállalók, szerencsejátékosok, egyetemi hallgatók, fiatal felnőttek.	Anyagi, élvezet, izgalom, társas, unaloműzés, nyereség, versengés, konformitás, kockázat megélése, képességek próbára tétele, érdeklődés, megküzdés, kihívás megélése, szerencse kihívása, a korábbi veszteségek, ingyenes alkoholfogyasztás.	Neighbors és mtsai, 2002.
Általános elméleti magyarázó keret alkalmazása.	Önmeghatározás elmélet és a kockázatvállaló viselkedés összefüggéseinek elemzése.	Alapvetően felnőtt, de az érvényességéből nem zárja ki explicit módon a gyerek és serdülő korosztályt.	Autonómia Kompetencia Kötődés	Neighbors és mtsai, 2007.
Különböző mértékben kockázatvállalók motívumainak összehasonlítása.	Kvantitatív, kérdőíves kutatás. Tripathy félé személyes preferenciák a motívumok.	Egyetemi hallgatók fiatal felnőttek.	Teljesítmény Rend Autonómia Affiliáció	Saha és Krishna, 1991.
Általános kockázatvállalási motívációk feltárása, kultúraközi különbségek vizsgálata.	Kvalitatív: esszék tartalomelemzése, fókuszcsoporthoz. Kvantitatív: motívációs kérdőív kidolgozása.	Serdülők, fiatal felnőttek.	Felelőtlen viselkedés Csoport, közönség kontrollálta viselkedés Izgalomkeresés Kalkulált + faktoranalízis után: Hedonisztikus	Kloep és mtsai, 2007.
Kockázatvállalási motíváció és a kockázatvállaló viselkedés összefüggéseire komplex modell kidolgozása. Kockázatvállalási motívációs típusok meghatározása.	Elméleti. Motívációs típusok kvantitatív vizsgálata.	Alapvetően felnőtt, de az érvényességéből nem zárja ki explicit módon a gyerek és a serdülő korosztályt.	Exploráció Környezet uralása Pszichoszociális Gazdasági, anyagi	Trimpop, 1994.
Egy kiemelt jelentőségű kockázatvállalási motívum leírása.	Elméleti.	Érvényesség: serdülő és felnőtt.	Határkeresés (kompetencia megélése Környezet feletti kontroll Intenzív érzelmi állapotok keresése Intenzív érzelmi állapotok uralása	Lyng, 1990, 2005

## A KUTATÁS CÉLJA, KUTATÁSI KÉRDÉSEK

Bár egyes szerzők hangsúlyozzák a motiváció kérdésének fontosságát a serdülőkori kockázatvállalás megértésében (Irwin és Millstein, 1992), mégis elenyészően kevés célzott, feltáró kutatás született. Kutatásunk elsődleges célja e hiány pótlása, a serdülők kockázatvállalási motívációinak azonosítása, a szakirodalomban leírt típusok verifikálása, esetlegesen új típusok leírása, valamint az adaptív és deviáns kockázatvállalók kockázatvállalási motívumainak, motívum mintázatainak vizsgálata.

*Deviáns és nem deviáns serdülők kockázatvállalási motívumainak kvalitatív, mélyinterjú módszerrel történő feltárása és összehasonlítása még nem történt meg, pedig fontos támpontot jelenthetne az adaptív és nem adaptív kockázatvállalás háttértényezőinek jobb megértéséhez.* Az egyéni interjú helyzetben a mélyinterjú technika alkalmazása lehetőséget ad arra, hogy a serdülő önállóan, a társas nyomástól mentes helyzetben fejtse ki gondolatait, s ennek segítségével mélyebb motívumrétegek is feltárára kerülhetnek. A mélyinterjú technika lehetővé teszi, hogy a megkérdezett perspektíváját, tapasztalatait, a téma személyes jelentését megismerhessük, feltárjuk az adaptív és nem adaptív motivációs mintázatok különbségeit.

A kutatás alapvetően arra a kérdésre keresi tehát a választ, hogy milyen motívumok állnak a serdülők kockázatvállaló viselkedésének hátterében. Milyen okból vállalnak a serdülők kockázatot? Milyen igényükre válasz a kockázatvállalás? Megismerhetőek-e a kockázatvállaló viselkedés fontos funkciói? A kockázatvállalási motívációkat mind átlagos, mind enyhe deviáns viselkedést folytató serdülők csoportjában vizsgáljuk a motivációs különbségek megismerése céljából.

*A kutatási kérdések összefoglalása*

1. Megjelennek-e a korábbi szerzők által leírt kockázatvállalási motívum típusok? Feltárhatóak-e új, eddig nem azonosított motívumok?
2. Különbség van-e deviáns és nem deviáns serdülők között a motívumok fajtája és jelentősége tekintetében?

## MÓDSZER

A tervezés során különös hangsúlyt kapott a kockázatvállalási motívumok kódolási kategóriarendszerének kidolgozása, az interjúvázlat, valamint a megfelelő minta kiválasztása.

*Kockázatvállalási motívumok, kódolási kategóriarendszerének kidolgozása*

Kockázatvállalási motívum definíciókra építve (Lyng, 1990, 2005; Trimpop, 1994) dolgoztuk ki a kódolási kategóriarendszert, melyben az alábbi kategóriák szerepeltek:

1. *Exploráció motívuma.* A környezet felfedezése, új területek megismerése, környezetről való tanulás motiválja a kockázatvállaló viselkedést.
2. *A környezet uralásának motívuma.* A környezet feletti kontroll és a kompetencia megéléséből tevődik össze. A kockázatvállaló viselkedés során a serdülő rátermettségét és képességeit demonstrálja, mely a hatékony alkalmazkodás szolgálatában állnak, a környezeti erőforrások ismeretére, optimális használatára vonatkoznak.
3. *Társas pozíció, hírnév motívuma.* A társak elismerése, kedvező társas pozíció megszerzése, megőrzése, a társak részéről érkező pozitív megerősítések meghatározóak a kockázatvállalásban.
4. *Anyagi haszon motívuma.* Anyagi haszonszerzés áll a kockázatvállalás hátterében.
5. *Határkeresés motívuma.* A Lyng által felvetett határkeresés motívum sok szempontból átfed a környezet uralásának motívumával, ezért itt a társadalmi normák feszegetése, és főleg a kockázatvállalással járó intenzív érzelmi állapotok keresése és uralása motívumának tettenérésére hoztuk létre a kategóriát.

A kockázatvállalási motívum definíciók képezik a kódolási kategóriarendszert. A fenti motívum típusokon felül egy egyéb kategória is szerepelt, ahova az előre meghatározott kategóriákba nem illeszkedő motívumokat lehet sorolni a kódolás során.

*Minta*

Elméleti mintavételi eljárást alkalmaztunk, deviáns, problémaviselkedést mutató, valamint nem deviáns, problémaviselkedést nem mutató serdülőket vontunk be a kutatásba.

A deviáns minta 15 fő, 17-18 éves budapesti és vidéki állami gondozott fiúból tevődik össze, akik szakközépiskolai vagy szakmunkás tanulók. Nevelőik és tanáraik beszámolója alapján általános az enyhe fokú deviáns viselkedés, lógás az iskolából, csavargás, szökés az intézetből, kisebb szabálysértéseket elkövetnek, néhány fiúval szemben folyik eljárás. A deviáns viselkedés prevalenciája lényegesen magasabb fiúk körében, a deviáns vizsgálati mintába csak fiúk kerültek.

A nem deviáns minta 15 fő, 17-19 éves, családi környezetben nevelkedő, budapesti gimnazistából áll, 10 fiút és 5 lányt kérdeztünk meg. Együknél sem regisztráltak viselkedési problémát, deviáns viselkedést.

A mintánkban nincsen ismert pszichiátriai beteg. A mintát középiskolai tanárok, iskolapszichológus, szociális munkás szakemberek segítségével értük el.

### *Eljárás*

A serdülőkkel a kapcsolatfelvétel tanáraikon és szociális munkás kollégákon keresztül történt. A szakemberek a mintába illeszkedő, az interjúra motiválható, megfelelő verbális készségekkel rendelkező serdülőket kerestek. A szakemberek röviden felvázolták a kutatás célját, módját, a megkeresett fiatalok közül mindegyik önként vállalta a részvételt a vizsgálatban. A szülői/nevelői beleegyező nyilatkozatok beszerzése megtörtént.

Az interjúkra vagy a serdülő iskolájában, vagy abban a szociális ellátó intézményben került sor, mellyel a serdülő kapcsolatban állt. Intézményi partnereink gondoskodtak a megfelelő helyiség biztosításáról. Az interjúk felvétele nyugodt, a célra alkalmas helyiségben történt. Az interjúkat diktafon segítségével rögzítettük.

Az interjúk menete a következő volt. Rövid bemutatkozást követően részletesen ismertettük a vizsgálat célját, módját, az adatkezelés és az adatok felhasználásának protokollját. Hangsúlyoztuk az anonimitást, valamint a titoktartást, azt, hogy az elhangzottakat csak a kutatásban fogjuk felhasználni, semmi esetre sem kerül vissza információ a szülőkhöz, nevelőkhöz, tanárokhoz, szociális munkásokhoz. Ezt követően vettük fel a félig strukturált mélyinterjúkat az interjúvázlatnak megfelelően. Végül a beszélgetés lezárásaként megköszöntük az együttműködést, illetve teret adtunk az esetleges kérdéseknek és észrevételeknek. Célunk az volt, hogy az interjúk egy óra alatt lebonyolódjanak (természetesen kisebb-nagyobb eltérésekkel tudtuk ezt megvalósítani).

A kockázatvállalási motívációk felmérésére félig strukturált tematikus interjú technikát alkalmaztunk. A tematikus interjúvázlat lehetővé teszi a célorientált kérdezést, a fókusz tartását. A félig strukturált kérdezéstechnika a megkérdezett által felvetett szempontok, gondolatok megismerésére is teret ad. Az interjúvázlat összeállításánál fontos szempont volt, hogy a kérdések megfelelően fókuszáltak legyenek, valamint, hogy ne legyen túl hosszú az interjú. Az interjúvázlat során ügyeltünk arra, hogy ne sugalmazzuk a veszélyesség, kockázatoság ítéletét, ezért a megfogalmazásban törekedtünk a „kockázatosnak, veszélyesnek is értékelhető”, a „kockázatosnak, veszélyesnek tartott” fordulatokat használni.

*Az interjú főbb tematikus pontjai*

1. A beszélgetés felvezetése.
2. A kockázatvállaló viselkedés meghatározása saját konkrét példáin keresztül.
3. A kockázat, a veszély meghatározása a példák elemzése nyomán.
4. A kockázatvállaló viselkedéssel kapcsolatos saját tapasztalatok.
5. A kockázatvállaló viselkedés a barátok, ismerősök körében, tapasztalatok összefoglalása.
6. Saját maga értékelése a barátokhoz, ismerősökhöz, kortársakhoz viszonyítva kockázatvállalás szempontjából.
7. Saját kockázatvállalási indítékai, motívumai.
8. Társak lehetséges kockázatvállalási indítékai, motívumai.
9. A kockázatvállaló viselkedés hatásai.
10. A beszélgetés lezárása.

## EREDMÉNYEK

Az interjúkkal kapcsolatos egyik kiemelkedő tapasztalatunk, hogy a deviáns és nem deviáns serdülőkkel folytatott beszélgetések különböztek egymástól. Az interjúhelyzetben a nem deviánsok általában kötetlen beszélgetésként reagáltak a helyzetre, míg a deviánsok közül többen érezhetően egy feladathelyzetnek, megmérettetésnek vették a felnőtt kutatóval való beszélgetést. Másrészt a deviáns csoport interjúi rövidebbek voltak, a nyitott kérdésekre rövidebb válaszokat adtak, egyes esetekben kiugró volt, hogy verbális készségeik kevésbé jók.

A diktafonon rögzített interjúkat átírtuk. Az interjú szövegeket az előzetesen kidolgozott kódolási kategóriarendszer szerint két független kódoló értékelt. Az egyes interjúkat lekódolták, lejegyezték, hogy az interjúban megjelent-e a definícióknak megfelelő, vagy egyéb kockázatvállalási motívumként értelmezhető tartalom. Ezt követően az egyes interjúk kódolását összesítettük a definíciók és az egyéb kategóriák mentén.

A kódolók közötti egyetértés mértéke a kódolási kategóriarendszer tartalmi kódolásakor 95%-os volt.

*Leíró adatok - a minta jellemzői*

A deviáns és nem deviáns minta alapadatait (életkor, nem, iskolai évfolyam) a 2. táblázatban ismertetjük.

2. táblázat: A vizsgálati csoportok leíró adatai

<i>Csoport</i>	<i>Átlagéletkor</i>	<i>Nemi arányok</i>	<i>Iskolai évfolyam átlag</i>
Deviáns	17,4 év	15/15 fiú	10 évfolyam
Nem deviáns	17,9 év	10 fiú/5 lány	12 évfolyam

### *A feltárt kockázatvállalási motívumok*

A kódolók az interjúk tartalomelemzése során a kódolási kategóriarendszerben meghatározott motívum típusokat, valamint egyéb motívumokat kerestek, azonosítottak. Az előre meghatározott motívum kategóriák az exploráció, a környezet uralása, a társas, az anyagi haszon és a határkeresés voltak.

A kategóriák közül volt olyan, amely egyáltalán nem került említésre az interjúkban (exploráció motívum). Volt olyan kategória, amely egyértelműen, világosan kirajzolódott (társas motívum). Volt olyan kategória, amelynek tartalma világosan kirajzolódott, azonban az interjúban megjelent tartalmi hangsúlyok a kategória átnevezését és a kategória definíciójában a hangsúlyeltolódások megjelenítését tették szükségessé (környezet uralása helyett kompetencia megélése motívum). Voltak olyan kategóriák, melyek tartalmának egy része megjelent, azonban az interjúkban a jelentésük, az értelmezésük, az értelmezésük kontextusa több új, lényeges elemmel bővült, így a kategória átnevezése, újradefiniálása, újraértelmezése volt szükséges (anyagi haszon helyett stratégiai eszköz jellegű motívum, határkeresés helyett élmény megélése motívum). Megjelentek egyéb, teljesen új motívum kategóriák, mint a feszültségoldás motívum és az önismeret motívum. Az elemzés nyomán végül hat kockázatvállalási motívumot tudunk azonosítani. Ezeket az alábbiakban ismertetjük.

*Feszültségoldás motívuma* (1): A kockázatvállaló viselkedést a pszichés feszültség oldódása motiválja. A serdülő nagyon idegesnek érzi magát, indulatosnak, a robbanásig feszülőnek és a kockázatos tevékenység során azt éli meg, hogy feszültsége oldódik, megkönnyebbül. Ez a motívum a kockázatvállalás pszichés egyensúly fenntartásában játszott szerepére irányítja a figyelmet. A serdülő célja a feszültség csökkentése, és a kockázatvállaló tevékenység feszültségoldó hatása a belső egyensúlyi állapot eléréséhez járul hozzá. Lényeges kiemelni, hogy meglepő eredmény, hogy a kockázatos, bizonytalan helyzetekhez nem a feszültség emelkedése, nem az izgalmi állapot fokozódása társul, hanem ennek ellenpontja, a feszültség szint csökkenése.

*Stratégiai, eszköz jellegű motívum* (2): A kockázatvállaló viselkedést valamilyen konkrét cél elérésében eszközként használja és így definiálja a serdülő. A viselkedést tehát egy stratégia motiválja, melyben egy másik cél

eléréséhez viselkedési stratégiaként folytatja a kockázatvállaló viselkedést. Ez általában valamilyen konkrét, akár hétköznapi dolog megszerzése, birtoklása és védelme. Tipikus, hogy a serdülő nem lát más utat a célja eléréséhez, mint a kockázatvállaló viselkedést. A kívánt dolog általában nem megfizethető a serdülő számára. Ez a motívum jól illeszkedik a deviáns viselkedés indítékait a marginalizált társadalmi státusból fakadó státus deprivációval és státus frusztrációval meghatározó modellekhez.

*Társas motívum (3):* A kockázatvállaló viselkedést a társak elismerése, a társak elfogadása motiválja. A serdülőnek fontos az, hogy társai pozitívan értékeljék, hogy a baráti kör megbecsült tagja legyen és ezért úgy érezheti, hogy vagánynak, merésznek, lazának kell lennie. A motívum másik vetülete, hogy a közösen véghezvitt csínytevések, a közösen átélt izgalmak egyfajta cinkosságot szülnek, az összetartozás érzését erősítik, közös élmények, közös titkok egy különleges közösség élményét adják, amit újra és újra át akar élni.

*Kompetencia megélése motívum (4):* A kockázatvállaló viselkedést egy kihívásnak, egy próbatételnek való megfelelés motiválja. A serdülő számára fontos, hogy bebizonyítsa önmaga és környezete előtt is, hogy mi mindenre képes, hogy nem riad vissza a nehéz, nagy kihívást jelentő helyzetektől. A képességek villogtatása, az ügyesség, a rátermettség demonstrálása jól illeszkedik a kockázatvállalást evolúciós perspektívából megközelítő modellekhez.

*Önmagáról való tanulás, önismeret (5):* A kockázatvállaló viselkedést az motiválja, hogy tanulni fog valamit a helyzetben saját magáról és a világról. A serdülő meg akarja ismerni saját magát, meg akarja határozni helyét a világban, fontos, hogy önismeretét gazdagítsa és választ találjon lényeges, a személyiségét érintő kérdésekre. Az identitáskeresés szempontjából kitüntetett életszakaszban ez a fajta önismeret elmélyítési motívum különös fontossággal bír, jól értelmezhető.

*Élmény megélésének a motívuma (6):* A kockázatvállaló viselkedést valamilyen a serdülő számára fontos, a kockázatos helyzetben megélhető élmény keresése és annak átélése motiválja. Ezt lehet, hogy egyszerűen izgalomként, jó érzésként, jó élményként tudja meghatározni és nem specifikálja tovább. Megjelent mint különleges élmény a tevékenységbe belefeledkezés, a megfeledkezés a világról élménye, ami párhuzamba állítható a flow élménnyel.

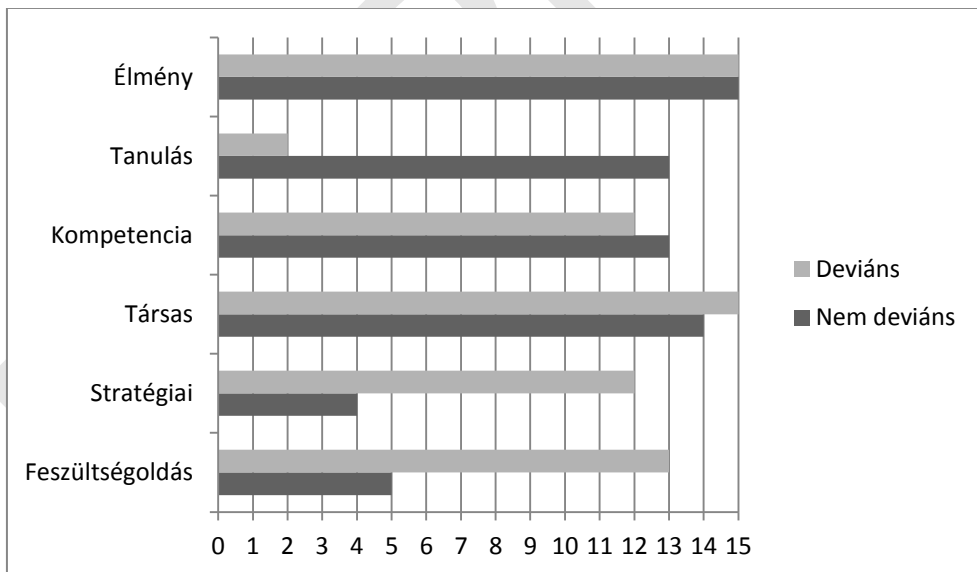
Az egyes motívum típusok összesített említési gyakorisági százalékos mutatóit a 3. táblázatban ismertetjük. Ez a mutató az azt adja meg, hogy hány interjúban említették meg az adott motívációs típust, azaz interjúk hány százalékában jelent meg a motívum.

3. táblázat: Említési gyakoriságok összesítő táblázata

Motívum típus	Összes említési gyakoriság
Feszültségoldás	60 %
Stratégiai, eszköz jellegű	53 %
Társas	96 %
Kompetencia megélése	83 %
Önismeret	50 %
Élmény megélése	100 %

Az összesített mutatók alapján kitűnik, hogy a kockázatvállaláshoz kapcsolódó élmény megélése, mint motívum általánosan meghatározó a mintában. A társas motívum és a kompetencia motívuma is nagy arányban jellemző. A feszültségoldás, a stratégiai és a tanulási motívum pedig közel a minta felénél jelent meg.

A deviáns és nem deviáns csoportok említési gyakoriságát motívum típusonként az 1. ábrában mutatjuk be. Az értékek azt mutatják, hogy az egyes csoportokban megkérdezettek közül hányan említették az adott motívumot.



1. ábra: Említési gyakoriságok a két csoportban

Az adatelemzéskor azt az utat választottuk, hogy nem az összes interjúban az összes említési gyakoriságot számoltuk össze, hanem ennél egy erősebb kritériumnak gondoltuk azt, hogy a motívum felbukkanását vesszük

figyelembe, függetlenül attól, hogy hányszor említik azokat az egyes interjúkban. Ezzel tulajdonképpen csökkentettük a csoportok közötti különbségek lehetőségeit. A kvalitatív módszerek szellemét követve, és különösen az említett eljárás miatt nem statisztikai próbával vizsgáltuk a csoportok különbségeit, hanem a százalékok szemmel látható, jelentős eltéréseit értelmezzük.

Az élmény, a társas és a kompetencia motívum tekintetében a csoportok közötti hasonlóságot demonstrálja a grafikon. A másik három motívum vonatkozásában a minták közötti különbség figyelemre méltó. A feszültségoldás motívuma és a stratégiai motívum a deviáns csoportban volt jellemzőbb, míg a tanulási motívum egyértelműen a nem deviáns csoportra jellemző.

#### *A kutatási kérdések vizsgálata*

Első kérdéscsoportunk arra irányult, hogy vajon megjelennek-e a korábbi szerzők által leírt kockázatvállalási motívum típusok, illetve feltárhatóak-e új, eddig nem azonosított motívumok.

Az *exploráció* motívuma nem jelent meg az interjúkban, viszont a *környezet uralása* motívum egyértelműen kirajzolódott a vizsgált mintánkon. A motívum két tartalmi eleme közül a kompetencia megélése tartalom volt jellemzőbb, ez dominált, a környezet uralása kevésbé volt hangsúlyos. A *társas motívum*, a kötődés, a társas pozíció megszerzése, a társak elismerése szintén megjelent a vizsgált mintán. A vizsgáltunkban az elismerés megszerzésének a vágya, illetve a közösségi érzés erősödése jellemezte a társas motívumokat.

Az *anyagi haszon* motívuma valamelyest lefedi a stratégiai, eszköz jellegű motívumot. Közös pont, hogy nem a kockázatvállaló viselkedésre motívált a személy, hanem valaminek az elérésére. Míg a Trimpopi anyagi motívumnál a haszon anyagi vagy pénzben mérhetővé tehető, addig a stratégiai, eszköz jellegű motívumnál az anyagi haszon konkrétan nem jelenik meg. A haszonszerzésnél egyértelműen a jelenbeli célok elérése dominált vizsgálatunkban. A stratégiai eszköz jellegű motívumra példák, hogy a serdülő cigarettát csent el a szülő, nevelő táskájából, vagy, hogy mobiltelefont lopott, vagy, hogy a serdülő az iskolai lógást követően azt hazudta a szülőknek, nevelőknek, hogy volt iskolában.

A *határkeresés* motívuma a kompetencia megéléséhez kapcsolható, azonban a veszélyes helyzetekben a képességek megélése és próbára tétele a belső határok, képességek kipróbálásának hangsúlyozása során a megkérdozettek nem utalnak egyértelműen a határok feszegetésére. A Lyng által hangsúlyozott intenzív érzelmi állapotok megélése megjelent az élmény

motívum típusban, de az érzelmek feletti kontroll aspektusa egyáltalán nem volt tetten érhető.

Korábban nem felismert motívumként azonosítottuk a *feszültségoldást*. Ez a motívum a kockázatvállalásnak a pszichés egyensúly fenntartásában játszott szerepére irányítja a figyelmet. A kockázatvállalást nem csak a fokozott izgalom jutalmazó értéke motiválja, hanem a feszültség levezetésének eszközéül is szolgálhat.

Új motívumként emelkedett ki az *önismeret* motívum. Ez a kockázatos helyzetek adta tanulási potenciálra, a kockázatvállalásból való tanulságok tudatosítására és beépítésére, a kockázatos tapasztalatok identitásformálódásban betöltött szerepére, a kockázatvállalás adta tanulási potenciál kihasználására irányítja a figyelmet. A kockázatvállalás tanulási potenciálját felhasználják az élménypedagógiai és kalandterápiás megközelítésekben.

Az *élmény megélése* motívum párhuzamba állítható az izgalomkereséssel, és a hedonikus motivációval is, melyeket Kloep és munkacsoportja írt le (Kloep, 2007). Fontos megjegyezni, hogy ez a kategória egy specifikus jelentéssel bővült vizsgálatunkban a flow élmény tartalommal.

Második kérdésünk pedig arra irányult, hogy a deviáns és nem deviáns serdülők között megjelenik-e különbség a motívumok között. Három motívum, a feszültségoldás, a stratégiai és az önismeret motívumok tekintetében jelent meg éles különbség a két csoport között. A feszültségoldás és a stratégiai, eszköz jellegű motívumok a deviáns csoportra voltak inkább jellemzőek.

A feszültségoldás motívuma tipikusan a környezet rongálása, vandalizmus, testi épség veszélyeztetése, intézetből szökés, az intézeti szabályok áthágása, erősebb/idősebb fiúkkal, felnőttekkel kötözködés, verekedés kezdeményezése kapcsán jelent meg. Például a serdülő belevágott az öklével egy ablaküvegbe, mert le akarta vezetni az idegességét, vagy úgy érezte nem bírja tovább bent az intézetben, és kiszökött éjszaka, vagy dühében kötözködni kezdett és verekedést provokált erősebb fiúkkal.

A stratégiai, eszköz jellegű motívum kisebb-nagyobb értékű lopás, hazudozás területein volt azonosítható. Például a serdülő lógott az iskolából, de a nevelőknek azt hazudta, hogy volt iskolában, azért, hogy elkerülje a felelősségre vonást, a büntetést, vagy közvetlen környezetében vagy boltban lopott, mert úgy ítélte meg, hogy más módon nem fog hozzájutni cigarettához, mobiltelefonhoz, alkoholhoz, márkás edzőcipőhöz...

A deviáns csoportban tehát kiemelten fontos volt a kockázatvállalás feszültségi szint szabályozásában betöltött funkciója, valamint a kockázatvállalás eszköz funkciója, a vágyott, de nehezen elérhető dolgok megszerzésében a kockázatos út választása.

Az önismeret motívuma a nem deviáns csoportra volt jellemzőbb, ők a kockázatos helyzeteket inkább önismeretük és a környezet megismerésének gazdagításra használják. Az önismeret motívuma extrém sportok, kalandpályák kipróbálása, cigaretta, alkohol, könnyű drog kipróbálása, lógás, kimaradás éjszakára területekhez kapcsolódtak.

#### AZ EREDMÉNYEK ÉRTELMEZÉSE

A kockázatvállalási motívációk mélyinterjú vizsgálatával árnyalt képet kaphattunk a serdülők perspektívájáról és a kockázatvállalást meghatározó indítékaikról. A szakirodalomban leírt motívációs típusok nem voltak teljes egészében igazolhatóak a mélyinterjúk elemzésével: az exploráció motívuma hangsúlytalan maradt, a határok feszegetése, a normák megkérdőjelezése még a deviánsoknál sem szerepelt.

A szakirodalmi adatoknak és a hétköznapi logikának ellentmondva új motívumként jelent meg a feszültségoldás motívuma. Azt feltételezhetnénk, hogy a kockázatos helyzet az izgalmi állapotot fokozza, és éppen ez a fokozódó izgalmi állapot motiválja a serdülők kockázat keresését. Ez a motívum meg is jelenik az élmény kategóriában. A feszültségoldás motívum arra irányítja a figyelmet, hogy bizonyos esetekben a kockázatvállalás az indulatkezelésben, az önszabályozásban is betölthet egyfajta regulációs szerepet azzal, hogy egy magas feszültségi szintet éppen a kockázatvállalással tudnak optimális szintre hozni a serdülők. Ebbe az irányba mutat Trimpop, aki a kockázatvállalás egyik legfontosabb funkcióját az optimális egyensúlyi állapot fenntartásában látja, a holisztikus kockázatvállalási modelljében (Trimpop, 1994), valamint Neighbors, aki önszabályozási technikaként is tekint a kockázatvállalásra, különösen serdülők körében (Neighbors, 2007). Ezt a funkciót az interjúkban a deviáns kockázatvállalók hangsúlyozták.

Mint láthattuk, a kockázatvállalással társuló izgalom és öröm is megjelenik a motívációk között (élmény átélése), de az arousal, mint diffúz izgalmi állapot fokozása mellett megkérdezettjeink közül néhányan éppen az ezzel ellentétes koncentrált figyelmet feltételező flow élményt emelték ki, mint a kockázatvállalással társuló pozitív élményt.

Az önismeret motívuma a kockázatvállalás személyiségfejlődésben, az identitás keresésében betöltött adaptív szerepére utal. A serdülő tudatosan képes önfejlesztésére koncentrálni, és e célból ki tudja aknázni a kockázatos helyzetek adta tanulási potenciált. Ez a motívum a nem deviáns csoportban volt jelentős.

A csoportok közötti összehasonlítás rámutat arra, hogy az élmény megélése, a kompetencia megélése és a társas motívumok devianciától függetlenül, általánosan jellemzőek voltak a vizsgált fiatalokra. A

különbségek arra mutatnak rá, hogy a nem deviánsak számára a kockázatvállalás adaptív, önismereti funkciója meghatározóbb, míg a deviánsak esetében a kockázatvállalás feszültség szabályozó szerepe, illetve célelérésben játszott szerepe az elsődleges. A deviáns csoportok kockázatvállalása acting out mechanizmusra emlékeztet, feszültségüket egy másik, nem adekvát feszültségkeltő helyzettel vezetik le nem adaptív módon, illetve rájuk jellemző az is, hogy a kockázatvállalás révén szeretnének gyorsan előnyökhöz jutni.

Lényeges a kutatás korlátait áttekinteni. A kutatási minta kicsi, bár a mélyinterjú technikáinak alkalmazásakor ez a mintanagyság elfogadható, a minta elemszámának növelésével az eredmények érvényessége és általánosíthatósága erősíthető lett volna. További korlát, hogy a deviáns és a nem deviáns minta nemi szempontból nem kiegyenlített, valamint, hogy eltérő szocio-kulturális háttérű.

Mindezen korlátok mellett, kutatásunk fontos aspektusokkal tud hozzájárulni a kockázatvállalási motívumok jelenségvilágának megismeréséhez. Vizsgálatunk részben megerősítette a korábban azonosított motivációs formákat, de alkalmasnak bizonyult arra is, hogy új motivációt tárjon fel, illetve a régebbi kategóriákat árnyalja, értelmezze, és új tartalommal töltsen meg. Vizsgálatunkban a deviáns és nem deviáns serdülők kockázatvállalása mögött meghúzódó motivációs különbségekre is sikerült rámutatni.

Kvalitatív kutatásunk megalapozta a jelenségkör kvantitatív módszertanú, szélesebb körű, kiterjedtebb, mélyebb vizsgálatát. A feltárt motivációs kategóriákra építve kockázatvállalási motivációs kérdőívet dolgoztunk ki, mely lehetővé tette, hogy nagyobb mintán, különböző szubkultúrákban vizsgáljuk a kockázatvállalási motívumokat és mintázataikat serdülők körében, valamint, hogy feltárjuk a motívumok és a különböző kockázatvállaló viselkedésformák összefüggéseit.

#### IRODALOMJEGYZÉK

- Black, S., Hausman, A. (2008). Adolescents' Views of Guns in a High-Violence Community. *Journal of Adolescent Research*, 23, 590–610.
- Christopherson, B. B., Jones, R. M., Sales, A. P. (1988). Diversity in Reported Motivations for Substance Use as a Function of Ego-Identity Development. *Journal of Adolescent Research*, 3, 141–152.
- Diehm, R., Armatas, C. (2004). Surfing: An Avenue for Socially Acceptable Risk-Taking, Satisfying Needs for Sensation Seeking and Experience Seeking. *Personality and Individual Differences*, 3, 663–667.
- Ewert, A. W. (1994). Motivation and Risk Taking in a High-Altitude Wilderness Like Environment. *Environment and Behavior*, 26, 3–24.

- Frank-Ragan, M. E. (1995). Reversal Theory and the Risk-Taking Sexual Behavior of Homosexual and Bisexual Men. *Dissertation Abstracts International, Section B: The Sciences and Engineering, Vol. 55.*, No. 9-B.
- Irwin, C.E. Jr., Millstein, S.G. (1992). Risk-taking behaviors and biopsychosocial development during adolescence. In E. J. Susman, L.V. Feagans, W. J. Ray (Eds.), *Emotion, cognition, health, and development in children and adolescents* (pp. 75–102). New Jersey: Hillsdale.
- Kerr, J. H., Au, C. K. F., Lindner, K. J. (2004). Motivation and Level of Risk in Male and Female Recreational Sport Participation. *Personality and Individual Differences, 37*, 1245–1253.
- Kloep, M., Güney, N., Cok, F., Simsek, Ö. F. (2007). Motives for Risk-Taking in Adolescence: A Cross-Cultural Study. *Journal of Adolescence, 32*, 135–151.
- Kuperminc, G. P., Allen, J. P., Arthur, M. W. (1996). Autonomy, Relatedness, and Male Adolescent Delinquency. *Journal of Adolescent Research, 11*, 397–420.
- Lyng, S. (1990). Edgework: A Social Psychological Analysis of Voluntary Risk Taking. *The American Journal of Sociology, 95*, 851–883.
- Lyng, S. (2005): Disfunctional risk taking: Criminal behavior as edgework. In N. J. Bell, R. W. Bell (Eds.), *Adolescent risk taking* (89–115). Newbury Park: Sage.
- Michel, G., Carton, S. Jouvent, R. (1997). Sensation Seeking and Ahedonia in Risk Taking Behaviors: Study in Bungee Jumpers. *L'Encephale, 23*, 403–411.
- Neighbors, C. (2002). Exploring college student gambling motivation. *Journal of Gambling Studies, 18*, 361–370.
- Neighbors, C., Lewis, M.A., Fossos, N., Grossbard, J.R. (2007). Motivation and Risk Behaviors: A Self-Determination Perspective. In L.V. Brown (Ed.), *Psychology of Motivation* (99–113). New York: Nova Science.
- Németh, Z., Kuntsche, E., Urbán, R., Farkas, J., Demetrovics, Z. (2011a). Why Do Festival Goers Drink: Assessment of Drinking Motives Using the DMQ-R SF in a Recreational Setting. *Drug and Alcohol Review, 30*, 261–269.
- Németh, Z., Urbán, R., Kuntsche, E., Moreno San Pedro, E., Gil Roales Nieto, J., Farkas, J...., Demetrovics, Zs. (2011b). Drinking Motives among Spanish and Hungarian Young Adults – a Cross-National Study. *Alcohol and Alcoholism, 46*, 40–46.
- Saha, A., K., Krishna, K. P. (1991). Motivational Determinants of Risk-Taking Behaviour. *Psychological Studies, 36*, 83–86.

- Tombor, I., Urbán, R. (2010). A Nikotinfüggés Motivációs Alapú Megközelítésének (WISDM-68) Elemzése. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 65, 321–341.
- Trimpop, R.M. (1994). *The Psychology of Risk Taking Behavior*. Amsterdam: Elsevier.
- Umeh, K. (2005). Protection Motivation Variables in HIV Testing: The Function of Motivational Factors. *Journal of Applied Biobehavioral Research*, 10, 149–164.
- Vong, F. (2007). The psychology of risk-taking in gambling among Chinese visitors to Macau. *International Gambling Studies*, 7, 29–42.

DUPress

---

## AZ MBTI PSZICHOLÓGUSI MUNKÁBAN TÖRTÉNŐ ALKALMAZHATÓSÁGA

MÉSZÁROS Aranka  
Szent István Egyetem  
meszaros.aranka@gtk.szie.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A tanulmányban bemutatásra kerül a Myers-Briggs-féle Típus Indikátor, mely egy könnyen átlátható, hatékonyan alkalmazható elméletre épülő vizsgálati módszer a pszichológusi munkában, egyéni, kiscsoportos és szervezeti szinten, az alap-és alkalmazott területeken egyaránt. A tanulmányban először bemutatásra kerül maga az elmélet, majd annak bemutatása, hogy mely területeken és hogyan alkalmazható a pszichológusi munka során.*

**Kulcsszavak:** Myers-Briggs-féle Típus Indikátor; extra-introverzió; érzékelő-intuitív; gondolkodó-érző; megítélő-észlelő.

### BEVEZETÉS

Az MBTI (Myers-Briggs Type Indicator) az emberek személyiség-preferenciáinak megismerésére, megértésére alkalmas. Évtizedek óta alkalmazzák sikeresen az oktatás, valamint a személyes és szakmai tanácsadás területén egyaránt. Az egyik legnépszerűbb személyiségtipológia, köszönhetően az egyszerűségének és könnyű interpretálhatóságának (Bayne, 1994; Berens és Nardi, 2004; Furnham, 1996). Szociálpszichológusként kiváló eszköznek tartom az *egyének megismeréséhez, a másokkal való kapcsolatok (vonzalmak és elutasítások) alakulásának, lehetséges magyarázatára*. Hasznosítani tudjuk munkatársi, baráti és társas kapcsolataink megfelelő alakítása érdekében is. Hozzájárul a *csoportokban való működés megértéséhez* is, például a *konfliktusok megértéséhez*. Népszerűségét mutatja, hogy szerte a világban több mint 10 millió ember használja (Erős és Jobbágy, 2001).

A módszer C. G. Jung (1988) tipológiai elméletére épül, aki meghatározó alapfunkciókkal, preferenciákkal magyarázta a különböző emberek viselkedésében fellelhető egyéni különbségeket. A negyvenes évek közepétől Katherine Briggs és lánya, Isabell Briggs Myers dolgozott ki Jung elméletének mindennapi alkalmazására egy jól használható rendszert, mely nekünk, emberekkel foglalkozó szakembereknek egy könnyen érthető és a pszichológia több területén (többek között klinikai-, munka-és szervezet-,

tanácsadó és pedagógiai szakpszichológusként is) jól használható eszközt ad kezünkbe.

### AZ MBTI MÓDSZERE

Az MBTI a jungi rendszert (három bipoláris dimenzió mentén elhelyezkedő preferencia pár: extravenzió-introverzió, érzékelés–intuíció és gondolkodás–érzelem) egy újabb dimenzióval egészítette ki (életstílus), ily módon nyolc preferenciát (4 preferencia párt) különít el:

*1. táblázat: Az MBTI preferencia párojai Mészáros (2006) alapján*

<i>Az elkülönítés alapja</i>	<i>Az MBTI preferencia párjai angolul és magyar megfelelője betűjelük</i>		
A személy külvilághoz való viszonyulása/ Honnan szerzi valaki az energiáját?	Extraversion Intraversion	E I	Extravertált Introvertált
Információgyűjtés, észlelés jellemzői	Sensing Intuition	S N	Érzékelő Intuitív
Döntéshozatal módja	Thinking Feeling	T F	Gondolkodó Érző
Életstílus, a külvilágban való eligazodás jellemzői	Judging Perceiving	J P	Megítélő/tervező Észlelő/spontán

Az első és negyedik (*E-I* és a *J-P*) preferenciapár a megfigyelhető, jól látható *viselkedés és attitűdbeli sajátosságok* leírására szolgálnak. A másik két pár (az *S-N*, illetve a *T-F*) a *pszichés funkciók*, a kül- vagy belvilágból érkező információk begyűjtésének, illetve a döntések meghozatalának a módját írják le. A személyiség vizsgálata során általában a pár egyik tagja lesz meghatározó, ez azonban nem jelenti azt, hogy a másik ne lenne jelen, csupán az egyik tag dominánsabb, s abban is különböznek az emberek, hogy kire mennyire jellemző egy preferencia.

A továbbiakban röviden ismertetjük a preferenciapárokat, majd konkrét példákat mutatunk be arra vonatkozóan, hogy pszichológusként mely területeken használhatjuk a módszertant.

### *A négy dimenziópár bemutatása*

#### *1. dimenzió: Az extravertált – introvertált (E–I) dimenziópár:*

Az első preferenciapár elkülönítésének az alapja az, hogy honnan szerezzük energiánkat: a külvilágból nyerjük-e (extravertált típus) vagy saját belső világunkból (introvertált típus).

Az *extravertált* (E) emberekre nagy energia és fellelkesülés jellemző, élvezik a nyilvános szereplést, a csapatmunkát, beszélgetést, sok barátjuk és érdeklődési körük van. Gyorsan reagálnak, könnyen hozzászólnak, “beszélve gondolkodnak”, előbb kimondják elképzeléseiket, s csak utána elemzik azt. Gyakran kapnak elismerést “szóbeli szereplésért”, általában élvezik az akciókat, interakciókat (Katona és Oakland, 1999).

Az *introvertált* (I) személyekre a gondolatok, a belső világ élményei felé fordulás, a szemlélődés jellemző, energiájukat saját gondolataikból, ötleteikből, érzéseikből szerzik (Jobbágy és Takács, 1997). Minden nap szükségük van egyedül töltött időre, hogy feltöltődjenek, és energiát adjanak maguknak, önbizalmuk és biztonságérzetük belülről fakad (Isachsen és Berens, 1988). A dolgokat mélységükben szeretik feldolgozni, ehhez csendet, nyugalmat, egyedüllétet keresnek, a társaság helyett inkább a magányt preferálják. Gyakran a külső nyomások ellenére is kitartanak saját álláspontjuk mellett, nem akarnak másokhoz igazodni, “belső iránytűjük” vezérli gondolataikat, érzésüket, reakciójukat (Mészáros, 2015).

#### *2. dimenzió: Az érzékelő – intuitív (S–N) dimenziópár:*

Alapját az képezi, hogy a személy milyen módon gyűjti be környezetéből a különböző információkat.

Az *érzékelő* típusú (S) emberek elsősorban érzékszerveikkel (szemük, fülük, kezük stb.) szerzik meg az adatokat, megbíznak a beérkező információk pontosságában. Megfigyelik környezetüket és a körülöttük zajló eseményeket, a dolgokat konkrét valóságukban fogják fel, nem hívei az elméleteknek, nem foglalkoznak az elvont jelentésekkel, összefüggésekkel. Jellemző rájuk a realitás, s a helyzetek gyakorlati hasznának felismerése, jól teljesítenek a rutin feladatokban. Konkrétumokra, apró részletekre koncentrálnak, jók a megfigyelési folyamatokban, pontosan emlékeznek a tényekre (Takács, 2000).

Az *intuitív* (N) emberek tényszerű észleléssel indítanak, de szinte azonnal a tények közötti összefüggésekre irányítják figyelmüket, a dolgokban rejlő lehetőségeket, mélyebb jelentéseket keresik. A részletek, konkrétumok háttérbe szorításával nyilvánvaló bizonyítékok nélkül is érzékelik a mögöttes folyamatokat, ráéreznek a helyzetben rejlő lehetőségekre. Értékük a képzelőerő, jók az új lehetőségek meglátásában, keresik a problémák többféle megoldását (Kroeger és Thuesen, 1985). A fogalmak és elméletek világát

kedvelik, elvontak, képesek a “mintha” szituációk kezelésére, hipotézisek alkotására, jövőre orientáltak.

*3. dimenzió: A gondolkodó – érző (T–F) dimenziópár:*

Az elkülönítés a döntéshozatal módja szerint történik. Az érzők és a gondolkodók egyaránt lehetnek döntőképesek és döntésképtelenek, a különbségtétel alapja az, hogy a Gondolkodó távolságot tartva objektíven próbál dönteni, az Érző pedig bevonódik a döntés folyamatába.

*Gondolkodónak (T)* azokat az embereket nevezzük, akik érzelmileg távol tartva magukat a helyzettől, tárgyilagossággal, ésszerű, objektív érvek alapján, pártatlanul próbálnak döntést hozni. A valóságot elemzések és logikus következtetések útján próbálják megérteni, az “eszükre hallgatnak”. Jellemző rájuk a racionalitás, az ok-okozati összefüggésekben történő világos gondolkodás (Hajdrik, 2000). Az igazságosságra törekvést előtérbe helyezik az érzelmeikkel szemben, betartják a szabályokat, a célok elérésében az előírt eljárásokat, módszereket követik.

Az *érző (F)* típusú emberek személyes és szubjektív normákat vesznek alapul döntéseik során. Nem az objektív tényeket, hanem társaikat értik meg és elemzik. Döntéseikben a harmónia fontos szempont. Együttérzőek, megbíznak másokban és támaszt nyújtanak. Élvezik az együttműködést, kerülik a versengést igénylő szituációkat.

*4. dimenzió: A megítélő – észlelő (J–P) dimenziópár:*

Az elkülönítés a szerint történik meg, hogy a személynek mi jellemző az életvitelére, problémakezelésére, téri és idői „rendezettségére”. A kétféle típus a megítélő (vagy ítéletalkotó/tervező) és az észlelő (vagy befogadó/spontán).

A *megítélő (J)* típusú ember célja egy szabályozott, rendezett, tervszerű, megszervezett életvitel kialakítása. Döntését könnyen, néhány adat alapján meghozza, gyorsan eljut a döntéstől a tettig. Szeret tervezni és tervei szerint cselekszik, befejezi, amit elhatározott, fontos számára, hogy a dolgok lezártak legyenek. Kerüli, hogy az utolsó percekben cselekedjen, a határidőket betartja. Gyakran készítenek listát napirendjükről, teendőikről, melyeket sikeresen fel is használnak. A tervezett, időben és térben rendezett környezetet kedvelik, szabályozni, kontrollálni akarják életüket. Szeretik, ha a szabályok nem változnak, a dolgok állandóak.

Az *észlelő (P)* típusú egyén rugalmas, alkalmazkodó, nyitott a változásra, azt lehetőségként értelmezi. Szeret az utolsó percben választani, ha lehetősége van rá, döntését mindaddig visszatartja, amíg az összes – számára szükségesnek vélt – információt be nem szerzi, mások véleményét kikéri, a lehetséges következményeket minden szempontból megfontolja, nyitott az egymásnak ellentmondó adatokra. Ha a döntés után valamilyen

fontos információt kap, hajlamos döntését újra gondolni. Kerüli a határidőket, a feladatok elkezdésével a végsőig vár, ugyanakkor az utolsó percek nyomása energetizálja.

Az egyes emberekre jellemző *négy preferencia alkotja az ún. típust*, (pl. extravertált-intuitív-érző-észlelő = ENFP), melynek 16 féle kombinációja létezik, azonban egy személyiség ennél bonyolultabb összetevők eredője és igazán tiszta típus nem létezik (Jobbágy és Takács, 1997). Preferenciáink az évek során különböző alakot ölthetnek, erejük és minőségük a különböző életszakaszokban más és más lehet, a túlélés és a siker érdekében nap mint nap módosíthatjuk viselkedésünket. Ha tudatosítjuk az *egyed preferenciák hatását a különböző specifikus élethelyzetekben, például munkaszituációkban*, olyan jellemzőket ismerünk meg, amelyek segíthetnek pl. a karrierrel, a preferált munkatevékenységgel kapcsolatos döntések előkészítésében is (Hammer, 1996).

#### *Az MBTI Magyarországi története – a kezdetek*

Az MBTI-t a nyolcvanas évek közepén kezdték a szervezet-és vezetésfejlesztésben Lövey Imre és munkatársai (Concordia 2000 Kft.) használni. 1989-ben egy kutatást végeztek egy 299 fős vállalati vezetőkből álló mintával, melynek háromnegyede volt férfi, pozíció szerint 1/3 csúcvezető, 2/3 középvezető. A legmeglepőbb adatokat az S-N és a T-F preferencia-párok mentén kapták: eredményeik szerint a megkérdezett férfiak 79, a nők 93 %-a volt érzékelő (S) a mintában. Az intuíció ilyen jelentős háttérbe szorulása a 80-as évek végi magyar vállalat-vezetésben nem adott okot nagy bizakodásra, úgy tűnik, az összefüggések átlátása, a vállalatok jövőjéről való gondolkodás, a változás alternatíváinak felvetése, az új lehetőségek felkutatása nem volt meghatározó a vizsgált mintában. Másik érdekes eredményük a T (gondolkodó) preferenciájú döntéshozók túlsúlya volt, a férfiak 95%-a, de a nők 81%-a is gondolkodó volt. Érdekes Löveyék eredményeit összevetni az ebben az időben az Egyesült Államokban végzett kutatással, miszerint a menedzseri pozícióban az SJ (érzékelő-megítélő) típusú vezetők valós részarányuknak megfelelő arányban voltak jelen, az SP (érzékelő-észlelő) típusok jelentősen alul, míg az NT (intuitív-gondolkodó) és NF (intuitív-érző) típusok jelentősen felülreprezentáltak voltak (Gardner és Martinko, 1996).

A 80-as évektől kezdve A Concordia Szervezet- és Vezetésfejlesztési Kft. keretein belül az MBTI-nek a vezetésben és szervezetfejlesztésben való alkalmazása folyik, a témával foglalkozó munkatársak a korai szakaszban Mezei Júlia és Lövey Imre voltak, napjainkban pedig Könnyű Elek.

A 80-as években Falus Gábor és Gazdag Miklós is lefordította, illetve alkalmazta az MBTI-t saját vállalkozásukban. Az MBTI évtizedes

alkalmazásának egyik fő helyszíne a Műszaki Egyetem volt a 90-es években, ahol Izsó Lajos és Takács Ildikó kezdték el az MBTI vizsgálatát, s más pszichológiai módszerekkel való egybevetését (Izsó és Takács, megjelenés alatt).

A 90-es években Takács Péter több angol anyag megismerése és lefordítása után Jobbágy Máriával végzett kutatásokat az MBTI módszertanával, 1992 és 1994 között megvizsgálták a hagyományos és az úgynevezett útkereső iskolákban dolgozókat és arra az eredményre jutottak, hogy a hagyományos iskolákban dolgozók 71%-a introvertált, és 72%-a érzékelő, szemben az alternatív iskolákban dolgozók 55%-os, illetve 35%-os hasonló mutatóival.

A módszer Magyarországon történő bevezetésére Erős Ilona is nagy erőfeszítéseket tett, Jobbágy Máriával tartott nyitott tréningjeiken a kezdetekben főleg trénerek és tanácsadók ismerték meg a módszert. Az általuk vezetett programok egyrészt az MBTI alapjaira tértek ki, ismertették a felismerés módját, értelmét, az MBTI használatát a vezetői és tanácsadói munkában, valamint a változás-kezelésben különféle gyakorlatokon, esettanulmányokon keresztül. Munkájuk nyomán nagy kereslet alakult ki az MBTI használatára, ugyanakkor nem állt rendelkezésre egy jogtisztán felhasználható kérdőív, ezért a trénerek, oktatók vagy saját kérdőívet készítettek a Myers-Briggs-féle elméletre alapozva, vagy csak magát a koncepciót alkalmazták, máshol a Keirsej-féle Temperamentumok felfogást (Erős és Jobbágy, 2001). Erős Ilonáék tárgyalásaik során próbálták elérni a Center for Application of Psychological Type (CAPT) szervezetével a kérdőív honosítását, de a tárgyalások nem vezettek eredményre, ezért áttértek a GPOP (Golden Profiler of Personality) használatára. Jelenleg ez az egyetlen, jogtisztán használható módszertan Magyarországon.

A kezdetek után egyre több helyen alkalmazzák a módszert, a tanácsadó cégek bevezették az ügyfelekkel való együttműködés eszköztárába, célcsoportként a magyarországi cégek között leginkább az angolszász tulajdonú cégek voltak először nyitottak az MBTI koncepciójának alkalmazására vezetőik fejlesztésekor, mivel a tulajdonosok, illetve a vezetők a saját országukban már megtapasztalták kedvező hatását. Kedvező fejlemény volt, hogy az ARK (Anima-Ráció Konzultánsok) elindította a „train the trainer” képzéseit, így pl. a felsőoktatási intézmények is elkezdhetik az MBTI megismertetését a hallgatókkal, mivel az oktatók közül többen részt tudtak venni ezeken a tréningeken. Ennek következménye, hogy – többek között – a Károli Gáspár Egyetemen is foglalkoznak az MBTI módszerrel, és megjelent egy kitűnő írás is a témában (Mirnics, 2006). A jelen tanulmány szerzőjének kezdeményezésére a gödöllői Szent István Egyetemen is elindult a téma megismertetése a hallgatókkal, és több szak- és

TDK dolgozat is született már ezen a téren (Hajdrik, 2000; Lisócki-Szabó, 2012; Mészáros, 2006).

### PSZICHOLÓGUSKÉNT MIRE TUDJUK HASZNÁLNI AZ MBTI MÓDSZERÉT?

Az MBTI-t az egész világon ismerik, és sikeresen alkalmazzák. Harminc nyelvre fordították le, és csak Angliában az éves szintű felhasználás meghaladja a kétmilliót. Használható az oktatásban és a pályaválasztási tanácsadásban csakúgy, mint a munkahelyi vezetőképzésben, csapatépítésben, szervezetfejlesztésben, vezetői tanácsadásban. Az utóbbi időben az egyéni tanácsadás, a coaching és a családterápia keretében is megjelent. Mint látható, számos pszichológiai célra alkalmas, ezek közül szeretnénk most – a teljesség igénye nélkül – néhányat kiemelni.

#### *Önismeret, mások megismerése*

A preferenciák megismerése – többek között – lehetővé teszi a saját erősségek és fejlesztendő területek feltárását, segíthet megérteni egyéni különbségeket, egy egyénnek a másokhoz való viszonyát (Mirnics, 2006), tehát a módszer kiválóan alkalmas az önismeret fejlesztésére. Az alkalmazott pszichológia területeit tekintve pl. iskolapszichológusként nagyon jól alkalmazható az eszköz a tanárok önismeretének fejlesztésére, a diákok megismerésére, és például a másságból fakadó lehetséges rossz érzések kiküszöbölésére.

Álljon itt egy extravertált tanár és egy introvertált tanuló példája! Az iskolában az introvertált diákok gyakran szembesülnek azzal a tanári visszajelzéssel, hogy „ha nem vagy képes elmondani, akkor nem tudod!”. Mivel az introvertáltak a szerint a bölcelet szerint élnek, hogy „az embernek át kell mindent alaposan gondolnia, mielőtt véleményt mondana róla ...”, ez gyakran gondot okoz az interakcióban, s kihathat az eredményességükre is. Képzeljük el, hogy a kérdés után a tanár néhány információt közöl a diákkal. Ahhoz, hogy teljes mértékben megértsék, az extravertáltaknak beszélniük kell róla – a tanárral vagy más diákokkal, – míg az Introvertáltaknak át kell gondolniuk a kapott információt, önmagukban összegezni. Vajon melyik diák tűnik a tanár számára okosabbnak? Valószínűleg az extravertált, aki szóban bizonyítja, hogy érti, miről van szó. Osztálytermi szituációban az ugyanolyan képességekkel rendelkező introvertáltaknak több időre van szüksége, hogy átgondolja a kérdést és nyilatkozzon róla. Emiatt az introvertált diákokkal szóban felelve előfordul, hogy ugyanolyan készülés után kevésbé jó jegyeket kapnak (Mészáros, 2004).

Gondot okozhat az is, hogy az extravertált pedagógusok akarva-akaratlan az introvertált tanulók személyes terébe furakodnak. Szünetben

például előfordulhat, hogy megkérdézik a csendben félrevonuló diákat: „Mindannyian labdázunk, te miért nem labdázol velünk?” Az introvertált gyerekek ugyanakkor gyakran azt szeretnék, ha senki nem zavarná őket. Iskolapszichológusként jó szolgálatot teszünk, ha például egy extravertált pedagógus számára tudatosítjuk, hogy introvertált diáknak igénye van a személyes térre és több időre, hogy átgondolhassa mondanivalóját. Nem ritka, hogy az introvertált gyerek az osztályba lépve elfelejt köszönni, ami azonban egy extravertált személyt roppant mód bosszant. El se tudja képzelni az olvasó, milyen gyakori forrása ez a pedagógus-diák konfliktusoknak. Ilyen esetben a gyerek a pedagógust tolakodónak érzi, a pedagógus pedig úgy érzi, hogy a diák nem figyel rá. Az extravertáltak gyakran több olyan társasági és iskolai tevékenységbe próbálják meg bekapcsolni az introvertált gyerekeket, mint amire nekik igényük van, vagy amire felkészültnek érzik magukat. Egy extravertált gyerek számára például az első iskolai nap izgalmas kaland, míg egy introvertáltnak ez az élmény jobb esetben kellemetlen, rosszabb esetben valóságos rémálom lehet. Ennek kiküszöbölésére érdemes az introvertált gyereket az iskolakezdés előtti napon körbevezetni az iskolában, s hagyni, hogy a saját sebességében akklimatizálódjon az új környezethez. A kulcsa annak, hogy megértsük az introvertált embereket az, hogy felismerjük, hogy nekik mindent a maguk, belülről irányított tempójában kell csinálniuk, s persze ez a felismerés nemcsak az iskolában, hanem a családokban, a szervezetekben, a mindennapi élet bármelyik területén is fontos lehet (Katona és Oakland, 1999).

Most térjünk vissza az iskolákba és taglaljuk tovább a pedagógiai helyzetek extra-introverzióra vonatkozó tapasztalatait! Amikor a helyzet a fentihez képest fordított, s egy *introvertált pedagógus* kerül szembe egy extravertált gyerekekkel, gyakran nehezen érti meg az extravertált gyerekek folytonos igényét a külső megerősítésre. A gyerekeknek állandóan szükségük van a visszajelzésre, pl. hogy az anyagot mennyire jól sikerült megtanulniuk, vagy, hogy a padjukon milyen szép rend van. Ez így van még akkor is, ha egy jóváhagyás, vagy pozitív visszajelzés már többször is elhangzott. Magától értetődő azonban, hogy valaki, aki nem szereti az önisméltést, nehezen tud ilyen visszajelzésekkel szolgálni.

### *A típusok és a kommunikáció fejlesztése*

Ellentétes preferenciával rendelkező emberek hosszú ideig együtt élhetnek egymás mellett úgy, hogy nem tudnak hatékonyan beszélni egymással. A *gondolkodók* gondolkodó stílusban kommunikálnak, az *érzők* érző stílusban, s ez működik is, amikor ugyanolyan típusú emberek beszélgetnek. Viszont amikor megegyezésre, vagy együttműködésre lenne szükség az ellentétes típusossal, ott már gondok adódhatnak (Myers és Myers, 1995).

Az *extravertáltak* sokat beszélnek, az *introvertáltak* pedig inkább hallgatnak, így kevésbé tudjuk megismerni őket, mint a kifelé fordulókat, akiknek a fejlődési feladata az értő figyelem megtanulása. A *gondolkodók* személytelenek és kritikusak mindennel szemben, amit nem tartanak jónak. Ők mindig a logika által jutnak határozott véleményre, és ennek kifejtése során nem fordítanak elegendő figyelmet a saját, vagy mások érzéseire. Amikor nem értenek egyet az érző típusúakkal, a *gondolkodók* oly erőteljesen és sokszor nyersen jelentik ezt ki, hogy azt az érzők támadásnak vélik. Ez lehetlenné teheti a megegyezést, vagy az együttműködést.

Az *érzők* a kommunikáció során a harmóniát értékelik, és általában inkább egyetértenek, mint sem. Amikor a *gondolkodók* úgy érzik, egy érző által elmondott javaslatot kritizálni szükséges, vagy nem értenek egyet azzal, ami történt, jó, ha azzal kezdik, amivel egyetértenek. Ha egy *gondolkodóval* beszél egy érző, a mondanivalóját olyan logikusan és rendezetten kell kifejtenie, amennyire ezt egy érző típusú meg tudja tenni. Figyelnie kell azokra a tényekre és okokra, amiket a *gondolkodó* már felhozott. Ha valaki érző típusba tartozik, figyeljen arra, hogy a *gondolkodók* arra építenek, hogy átgondolják a dolgot az októl a következményig, de rendszerint az nem fontos számukra, hogy a másokra milyen hatással van az ő döntésük.

A kommunikáció az *érzékelő* és az *intuitív* típus között is gyakran megszűnik, s számos esetben még mielőtt igazán elkezdődhetett volna. Ha valaki *intuitív* típusú, figyelni kell arra, hogy az elején mondja meg egyértelműen, miről akar beszélni. Másodsor, érdemes befejeznie a mondatokat és nem ugrálni ide-oda a témák közt. Csak egy téma befejezése után javasolt áttérnie a következőre.

*Érzékelő* típusba tartozóként egy intuitív ember szavai talán többnek tűnhetnek, mint amennyire szükség van, mivel azok nem csak a tényekre szorítkoznak. Ugyanakkor érdemes azokra figyelni, mivel lehet, hogy felmerül egy hasznosítható ötlet. Egy konstruktív folyamatban hozzájárulásként és nem cáfolatként érdemes a tényekre tekinteni.

A legsikeresebb kompromisszum a kommunikációban, ha tartjuk magunkat mindazokhoz az elvárásokhoz, melyek a különböző típusok által legfontosabbnak tartott dolgok összességét jelentik. Például az *érzékelő* típus egy ötlet tárgyalásakor azt szeretné, ha a javaslat megvalósítható lenne. A *gondolkodók* módszeresen szeretik végiggondolni a javaslatokat. Az *érzők* emberileg kellemeset szeretnének, az *intuitív*ak pedig nyitva akarják hagyni az ajtót a növekedéshez és a fejlődéshez. Ezek mind ésszerű kívánságok. Megértést és jó szándékot biztosítva, ezek megvalósíthatók.

A kommunikációban is jól érzékelhető, hogy különböző emberek esetén a típusokról való ismeret csökkenti a súrlódást és enyhíti a feszültséget, felfedi a különbözőség értékeit. Azáltal, hogy fejlesztjük a saját egyéni erősségeinket és a felismerjük gyengeségeinket, valamint

méltányoljuk más típusok erősségeit, az élet még élvezetesebb, még érdekesebb lesz ahhoz képest, mintha mindenki egyforma lenne.

*Együtműködés, emberi kapcsolatok (Myers és Myers, 1995)*

Ha két ember ugyanazt az észlelési és döntési eljárást részesíti előnyben, nagy esélyük van arra, hogy megértsék a másikat és úgy érezzék, őket is megérti a másik, mivel hasonló módon látják a dolgokat, és hasonló következtetésekre jutnak, ugyanazokat a dolgokat találják érdekesnek, és tartják fontosnak.

Ha két embernek eltér a preferenciája, az egyrészt nehézségeket okozhat, konfliktusok forrását jelentheti, másrészt pedig lehetőségeket is, mivel kiegészíthetik egymást, ha tudatosan kezelik a másságukat. A közös munka megtaníthatja őket valami értékesre, és ha figyelembe veszik egymást, rendelkezésükre fog állni mindkét fajta észlelési és mindkét fajta döntési eljárás. Például ha egy férj és egy feleség különbözik ilyen téren, lehet kitűnő a házasságuk, de csak akkor, ha értékelik és örömeiket lelik egymás erősségeiben.

Bármely kapcsolat megszenvedi, ha egy preferenciában való ellentétesség miatt leértékelik, minősítik a másikat a felek. A szülő-gyerek viszonyra nagyon rossz hatása lehet, ha a szülők megpróbálják a gyerekeiket a saját képmásukra formálni. A gyerekeknek nehéz a szülők azon kívánságát teljesíteni, hogy valamilyenek legyenek, ha ez ellentétben áll az ő saját preferenciájukkal. Az érző típusú gyerekek megpróbálhatják elnyomni érzelmeiket vagy a gondolkodó típusúak külső nyomásra előtérbe helyezhetik a döntéseiknél a másokra való odafigyelést, de ez a saját magukban való bizalmuk csökkenéséhez vezethet. Egy MBTI-t alkalmazó pszichológus terápiás ülése után, amikor megismerhette valaki a saját típusát, kijelentette: „Micsoda megkönnyebbülés, hogy azt mondják nekem, hogy rendben vagyok, és a környezetemben élőkkal megtapasztalt eddigi konfliktusaim a típusomból fakadnak! Természetesen a saját típusunk megismerése csak magyarázatot ad viselkedésünkre, felmentést nem! Ez annyit jelent, hogy a másokkal való együttműködés feltételeinek megteremtésére mindenkinek figyelnie kell. Például, ha egy introvertálttal kell együttműködnünk, akkor időt kell számára biztosítanunk és az értő figyelem adása is fontosabb, mint például egy extravertált munkatárs esetén. Amennyiben a pszichológus feladata az együttműködés kialakítása, vagy éppen hatékonyabbá tétele, (akár pár, akár családterápiában, vagy éppen a munkahelyi közegben), sokat tud segíteni számára a típusok jellemzőinek, igényeinek, erősségeinek és fejlesztendő területeinek átlátása.

A pedagógusok (és a munkahelyi vezetők) számára is fontos annak ismerete, hogy hogyan tud *csoporthoz* együttműködni egy extravertált és egy

introvertált tanuló/munkatárs. Csapattagként az E típus sok időt és figyelmet követel magának, ami az őt körülvevő emberek számára fárasztó tud lenni, és gyakran lármásnak titulálják. A többiek szerint önközpontúnak tűnik, érzelmeivel elnyom másokat, s semmilyen odafigyelés nem elég számára. Az I típus ezzel szemben szeretne minél több információt magának megtartani. Az ilyen viselkedést a többiek gyanakvásnak értelmezhetik, úgy gondolván, hogy az I típus az információ visszatartásával szeretne irányítani, vagy esetleg azt hiszik, hogy az introvertáltat nem érdekli a másokkal való együttműködés.

A két típus közti súrlódási lehetőségeket úgy lehet csökkenteni, ha mindkét fél érthető módon tudtára adja a többieknek, hogy mit szeretne: az extravertált például kérhet időt arra, hogy vele foglalkozzanak, meg kell azonban tanulnia igényeit tisztán és világosan kifejezni. Például „Hadd mondjam el neked pár percben a gondolataimat.”, vagy „Elmondanád erről a véleményedet?”, vagy „...Csak hangosan gondolkodtam. Ne is figyelj oda!”. Természetesen, az introvertáltak is világosan ki kell fejeznie a lelkiállapotát: pl. „...boldogan megcsinálom fél óra múlva, mihelyt végeztem ezzel a papírral”, vagy „...Lehet, hogy nem én vagyok a megfelelő ember, hogy tanácsot adjak neked...” (Kroeger és Thuesen, 1992).

### *Konfliktuskezelés*

Ahol emberek kerülnek egymással kapcsolatba, ott előbb-utóbb konfliktus megjelenése várható. A konfliktus során legalább két fél egymástól eltérő nézeteinek, véleményének, akaratának igyekszik érvényt szerezni. A konfliktushelyzet a felekben egyfajta érzelmi feszültséget teremt, melyet típusuktól függően valamilyen módon és időben kifejezésre juttatnak (vagy éppen az introvertáltaknál a belső világban jelentkezik, kifelé nem feltétlenül mutatkozik meg). Amennyiben a felek nem kezelik tudatosan a konfliktus feloldását, nincsenek tisztában MBTI típusukkal, ezáltal a jellegzetes – esetenként a másik fél számára idegesítő – viselkedéssel és motivációkkal, a konfliktus megoldása elhúzódhat, ami érzelmi károkat és fokozott munkahelyi stresszt okozhat. A konfliktusok különböző szintűek, lehetnek konstruktívak (építő jellegű) illetve destruktívak is, a konstruktív jellegű konfliktusok – ahol tudatosan, egymásnak autonómiát adva, nyílt kommunikációval, megoldásra törekedve oldjuk fel a problémát – motiválóan hathatnak a szervezetre.

Konfliktusaink gyakran abból fakadnak, hogy a *konfliktuspartnerünk más*, mint amilyenek mi vagyunk. Az MBTI rávilágít arra, hogy az eltéréseket nem csak konfliktusforrásként lehet értelmezni, hanem a különbözőségeket érdemes hasznunkra fordítani. A Myers-Briggs-féle Típus Indikátor rámutat arra, hogy a különböző típusú emberek nem jók vagy

rosszak, csupán mások, egymástól különböznek. Mindenkinek vannak erősségei és fejlesztendő területei, másban és másképpen vagyunk jók, más feladat megoldásában hatékonyak

*Nézzünk néhány lehetséges konfliktusforrást személyiség-preferenciánkként!*

Az *extravertáltak* viselkedésében *zavaró* lehet, hogy “behatolnak mások territóriumába”, s megbánthatják őket azért, hogy nem érzékelik, hogy néha úgy viselkednek, mint “elefánt a porcelánboltban”. Azonnali reagálást várnak, nem tolerálják a késleltetett válaszokat (Mészáros, 2004). Az *introvertáltak* viselkedésében az lehet *zavaró*, hogy gyakran “elvonulnak”, nem reagálnak azonnal a dolgokra, ami a figyelés vagy az érdeklődés hiányaként, illetve – bizonyos esetekben – felkészületlenségként is értelmezhető, s ezzel gyakran a vezetők illetve beosztott társaik rosszallását válthatják ki. Úgy tűnhet, hogy nincsenek tudatában a körülöttük lévő világnak, elmulasztják azokat a lehetőségeket, melyek során új tevékenységek részesei lehetnek.

A *gondolkodó* típusú személyek elsősorban magára a konfliktusra koncentrálnak, valamint annak megoldására, az *érző* típusúak viszont a konfliktusban érintett emberekre. A különféle típusok különféle módokon közelítenek és próbálják megoldani a konfliktust, az *extravertáltak* gyakran beszélni akarnak róla, az *introvertáltak* pedig inkább egyedül szeretnék átgondolni az egészet. Egymás szükségleteinek felismerése és elfogadása segíthet a megoldásban. A konfliktus sikeres kezelésének kulcsa abban rejlik, hogy a típusok közötti különbségeket konstruktívan felhasználjuk (Kummerow, Barger és Kirby, 1997).

Kroeger és mtsai (2002) szerint a konfliktusos helyzetek megoldásában egyik típus sem emelkedik ki, sőt a konfliktus általában a legkevésbé jó jellemzőket hozza ki az emberekből. A *gondolkodó-megítélők* például még merevebbé és feszültebbé válnak. Nemcsak meg vannak győződve saját igazukról, hanem más alternatív megoldásokat sem fogadnak el.

A *gondolkodó – érző* dimenzióban tapasztalható a legnagyobb eltérés a nézeteltérések kezelésének módjában. Egy egyszerű beszélgetés során a *gondolkodó* által tanúsított objektivitásra és tisztánlátásra történő törekvés a konfliktus érzetét keltheti az *érző* típusban (ne felejtjük: az *érzők* elsősorban a harmónia megteremtésére törekednek). A „Hogyan definiálja a konfliktust?” kérdésre válaszolva, a *gondolkodók* a leggyakrabban azt válaszolják, hogy: egy kreativitáshoz vezető elkerülhetetlen folyamat. Gyakran használják a „kreatív feszültség” jelzöt, mely jól ábrázolja, hogy a konfliktust pozitív viszonylatban élik meg. Az *érzők* gyakran említik a diszharmónia, stresszes, emocionális szavakat, valamint törekednek a konfliktusok elkerülésére.

Az *extravertáltak* általában kifelé élik meg konfliktusaikat, hajlamosak mindenkit „beteríteni” szavaikkal, melyek hirtelen jöttek és átgondolatlanok. Gyakran változtatják meg álláspontjukat beszéd közben. Annyi mindent mondanak, hogy mondandójuk lényegét gyakran elfelejtik, ez önmagában további konfliktusokhoz vezethet. Az *introvertáltak* számára nincs stresszesebb, mint a konfliktus. Miközben az *extravertált* a külvilágra önti érveit, addig ezt az *introvertált* pontosan az ellenkező irányba, befelé teszi.

Az *érzékelők* számára a konfliktus során elhangzott szavak, információk és megtörtént események a legfontosabbak, ezeket magukban folyamatosan visszajátsszák és elemzik. Az *intuitívak* számára az átvitt értelemben vett jelentések és a konfliktus során generált érzelmek sokkal fontosabbak. (Kroeger és Thuesen, 2006).

A *megítélők* szeretik a struktúrát és rendet, így a hirtelen jött változások durva reakciókat generálhatnak, melyeket ők konfliktusként is értelmezhetnek. Mivel fontos számukra a dolgok lezárása, így álláspontjuk merevnek tűnhet. Agresszívnek tűnő viselkedésüktől gyakran félelmet keltenek a másik félben, ami megnehezíti a megoldási folyamatot. Az *észlelők* „nyíltvégű” attitűdjükkel gyakran még homályosabbá teszik a szituációt, kérdéseikkel és folyamatos exploratív viselkedésükkel (újabb és újabb opciók felfedezése) bonyolíthatják a helyzetet, ezért egy *megítélő* számára bizonytalanok és tanácstalannak tűnhetnek.

Mivel ez egy nagyon fontos témakör, nézzük meg, hogy konkrétan milyen konfliktushelyzetek adódhatnak a különböző preferenciájú emberek között! Az *extravertált* és *introvertált* emberek közötti fő konfliktusforrás, hogy ami energetizálja az egyik típust, az fárasztja a másikat. A tipikus E szemében a tipikus I visszahúzó, kicsit aszociális, magának való, mufurc, kicsit barátságtalan, befelé forduló, aki jól elvan a maga elefántcsonttoronyában. A tipikus I szemében a tipikus E felszínes dumagép, fecsegő, megfontolatlanul, elhamarkodottan cselekszik, állandóan feltűnősködni akar.

Az *érzékelők* és *intuitívek* között az okoz konfliktust, hogy ami információ az egyik típusnak, az érdektelen a másiknak. A tipikus S szemében a tipikus N fellegekben járó, valóságtól elrugaszkodott, nem reális fantasztá, ezzel szemben a tipikus N szemében a tipikus S képzeletszegény, gürcölő, szorgos hangya, aki nem képes meglátni a lehetőségeket, földhözragadt.

A *gondolkodó* és *érző* közötti konfliktushelyzet fő oka, hogy ami logikus, világos, érthető döntési szempont az egyiknek, az érthetetlen a másik számára. Amíg a tipikus T szemében a tipikus F lágyszívű, határozott kiállásra képtelen, érzélgős, következtelen gondolkodó, túlzottan hajlékony,

befolyásolható, addig a tipikus F szemében a tipikus T köszívű, érzéketlen, hideg és rideg, nincsenek érzései, könyörtelen.

Végül a *megítélő* és *észlelő* konfliktusának oka, hogy ami jó érzéssel tölti el az egyiket, az bizonytalanság és frusztráció forrása másiknál. A tipikus J szemében a tipikus P határozatlan, döntésképtelen, halogató, elodázó, kekeckedő, érthetetlenül kritikus, a tipikus P szemében pedig a tipikus J merev, rugalmatlan, elhamarkodott döntésekre és cselekvésre hajlamos, folytonos nyomás, stressz alatt áll és stresszt sugároz maga körül.

### *Kiválasztás, karriertervezés*

Az MBTI miközben abban segítheti a pszichológust, hogy felismerje a kliensek erősségeit, fejlesztendő területeit, arra is rávilágíthat, hogy különböző emberek milyen pályákban gondolkodjanak (Lock, 2005). A *karriertervezés* során a munkavállaló személyiség típusának ismerete alkalmas arra, hogy az emberek viselkedését meglepő pontossággal előre jelezzük. A pályával kapcsolatos utak meghatározásában, az MBTI típusok ismerete sokat adhat a pszichológusnak, magának a személynek, akinek pályáját tervezzük, s a szervezetnek egyaránt (Takács, 2000). Ismerve a személy típusát, tudjuk, hogy van, aki a konkrét információ gyűjtésében kevésbé alapos (főként az intuitív típusúak), míg mások túlságosan is aprólékosak, ami halasztó hatású lehet mind a célok meghatározására, mind a döntésre. Ha ezeket a tulajdonságokat ismerjük, a fejlődés és a fejlesztés útja közösen meghatározható (Hammer, 1996). Sokkal több elégedett alkalmazott, és kevesebb helytelenül választott foglalkozás lenne, ha a tanácsadók ismernék az MBTI módszerét és a Típusvizsgálatot módszerként használnák. Nyilvánvaló például, hogy teljesen eltérő lesz a pályaválasztási javaslat egy introvertált-érzékelő-gondolkodó-megítélő számára, mint egy extravertált-intuitív-érző-észlelő számára. Érdekes átgondolni azt az esetet, amikor egy munkanélküli introvertált-érzékelő-gondolkodó-megítélő személynek azt tanácsolta egy tanácsadó cég, hogy egy extravertált-intuitív-észlelő modellt követve szerezzen új munkát, kapcsolatokat építsen ki, „adja el” önmagát, legyen nyitott a lehetőségekre, és bármire, ami jön. Kb. három hét után a tanácsadót elkezdte idegesíteni a személy vonakodása ezekkel a javaslatokkal kapcsolatban, és azzal vádolta őt, hogy érdektelen, és felelőtlen a jövőjével kapcsolatban. Az ügyfél elment egy másik tanácsadó céghez, ahol kiderült, hogy ennek a személynek a látszólagos érdektelensége ellenére volt egy meglehetősen világos elképzelése a jövőbeli foglalkozásáról, az erősségeiről, gyengeségeiről, a leendő fizetéséről, még arról is, hogy melyik városban szeretne dolgozni. A megoldás ebben az esetben az volt, hogy a másik cégnél a tanácsadó saját javaslatait már személyre szabottan fogalmazta meg (Löre, 2014).

A tipizálás nagyon hasznos segítő eszköz lehet tehát a karrier tanácsadó munkájában, ugyanakkor zárásként meg kell jegyeznünk, hogy ha valaki szereti azt a munkát, amit végez, típusától függetlenül sikeres lehet benne (Kroeger és Thuesen, 2006), s vannak olyan típusok, különösen az észlelők, akik kifejezetten élvezik a tévesen megválasztott foglalkozás kihívásait, és nagyon gyakran sikeresnek bizonyulnak az eltéréseikből adódó kreatív megoldásokban. Gyakrabban fordul viszont az elő, hogy a nem a típusnak megfelelően választott foglalkozás sikertelenséghez vezet és emiatt számos probléma merülhet fel a munkahelyen és otthon egyaránt, amit megelőzhetünk egy személyiségpreferencia feltárással és az arra építő tanácsadói beszélgetéssel.

### *Vezetői tanácsadás*

A tanácsadó szakpszichológus segítheti a jelöltet az MBTI ismeretével akkor is, ha az vezetői pozícióba kerül. Magyarországi vezetők között végzett kutatásból (Lisóczki-Szabó, 2012) kiderül, hogy a megvizsgált sikeres vezetők között több az extravertált (E), az intuitív (N), gondolkodó (T) és a megítélő (J). Érdekes módon ezek az adatok már egy más típusú kihívásnak megfelelő vezetőt körvonalaznak, mint amit Löveyék 1989-ben bemutatottak. Ezen adatok tanulsága lehet, hogy például aki beosztottként introvertált és vezetői pozíció várományosa, érdemes erősítenie a szóbeli kommunikációját, feladata lehet pl. az én-üzenetek elsajátítása (különösen az igényközlő én-üzenetek lehetnek hasznosak számára). Ugyanakkor az önfeltárás is hasznos bizonyos szituációkban. Feladatköréhez általában hozzátartozik az is, hogy beosztottait meghallgassa és elmondjon nekik bizonyos információkat (Gordon és Burch, 2013). Érdemes lehet az introvertált vezetőnek részt vennie többek között kommunikációs és prezentációs tréningen is, és fontos, hogy tudjon csapatban dolgozni. Kutatások szerint az introvertált emberek nehezen adnak visszajelzést, ami egy jelenlegi Z generációs munkavállalónak alapvető szükséglete (Zenger és Folkman, 2014), éppen ezért nagy kihívás és fejlődési cél lehet számára a feedback adásának és fogadásának elsajátítása.

Ha a vezető érzékelő (S), akkor érdemes átgondolnia a tágabb összefüggéseket, esetleg elmenni egy kreativitást fejlesztő programra. Az érző (F) próbálja meg függetleníteni magát az érzéseitől és próbáljon objektív lenni. A spontán/észlelő (P) személyiség preferenciával rendelkező beosztottnak pedig, ha vezetői státusz várományosa, érdemes tervezőbbé, rendszerezettebbé válnia térben és időben. Ezt segíteni lehet coachinggal, személyes tanácsadással vagy tréningekkel, illetve önfejlesztéssel is.

### *Egy szervezetekben történő alkalmazási lehetőség*

Kroeger és Thuesen (2006) *Type talk at work* c. munkájában leírtakat áttekintve megtudhatjuk többek között, hogy a különböző preferenciájú emberek hogyan tűznek ki célt, milyen a viszonyuk az időhöz és a csapatmunkához, és hogy hogyan oldják meg a problémákat.

Mivel nagyon jól hasznosítható a munkahelyeken a problémamegoldás során, bemutatjuk az ún. *Z modellt*, mely azt tudatosítja, hogy a megoldás kidolgozásában 4 preferenciára is szükség van, ezáltal a probléma megoldása során több, különböző típusú ember együttműködése mindenképpen gyümölcsöző lehet.

A „Z probléma megoldási modell” alapötlete Isabel Briggs Myersé volt, aki a folyamatban négy egymás után következő tényezőt hangsúlyoz:

1. *Adatgyűjtés* – Első lépésként érzékelésünket (S) használva térképezzük fel az adott probléma részleteit!
2. *A lehetőségek feltérképezése* (N) – Másodikként intuíciónk felhasználásával próbáljuk kitalálni a probléma lehetséges okait, illetve keressünk megoldásokat!
3. *Tárgyilagos elemzés* (T) – Az objektivitásunkat előtérbe helyezve tárgyilagosan fontoljuk meg a probléma valószínű megoldásainak lehetséges módjait.
4. *A hatás mérlegelése*(F) – Érzések segítségével gondoljuk át, hogy a problémában résztvevő emberekre milyen hatással lesznek a javasolt megoldások!

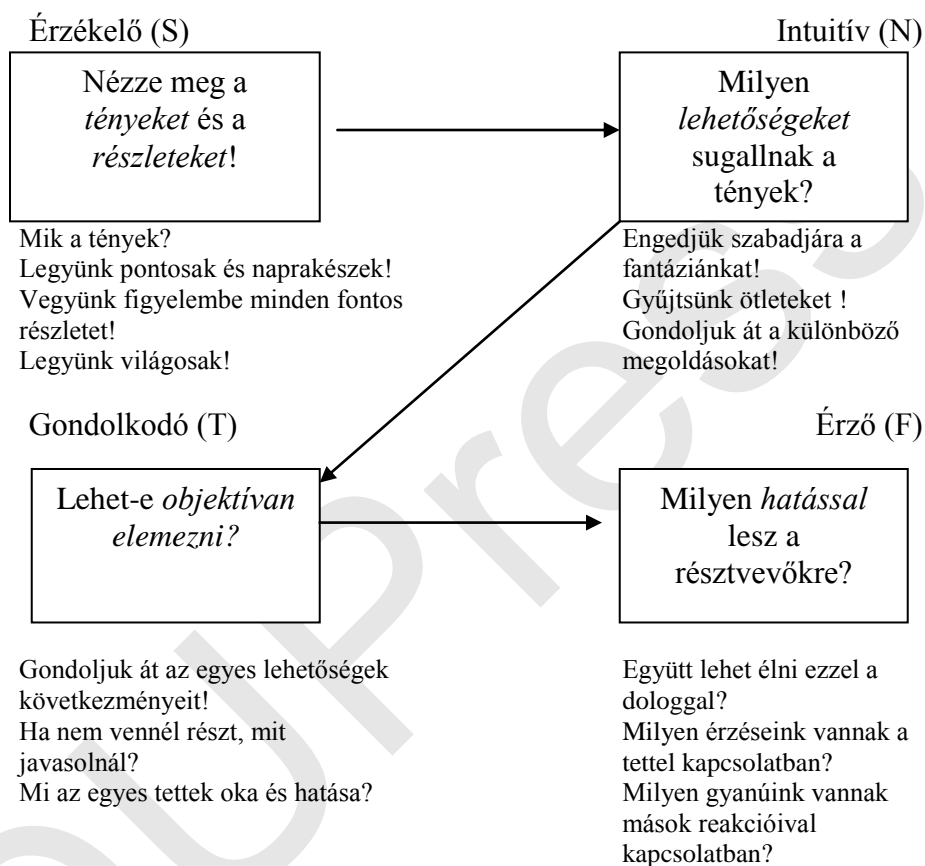
Amint az az *1. ábrán* is látható, a típust meghatározó két középső karaktert érintve – az érzékelőtől (S) az intuitívén (N), a gondolkodón (T) át az érzőig (F) – a megtett út egy Z betűt formáz, a nevét is innen kapta.

### *Képzések, tréningek, hatékonyságfejlesztés*

Az MBTI módszertan sikerességének és elterjedésének kulcsa, hogy pontos képet ad azon, a viselkedést befolyásoló kulcstényezőkről, amelyek minden embernél egyformák. Segít megismertetni az emberekkel a saját előnyeiket és magyarázatot adhat a gyenge pontokra is, emiatt tréningeken, képzéseken is jól használhatónak tartjuk. Az egyes típusok jellemző célokat határoznak meg, megjósolhatóak a várható nehézségek, s ezt ismerve javaslatokat fogalmazhatunk meg a *személyes fejlődéshez*, s ezáltal támogatást tudunk adni egy adott személy, csoport, vagy éppen a szervezet hatékonyságának javításához.

A módszer könnyen átlátható, megérthető, ezért bárkinél alkalmazható, van olyan tapasztalatunk is, hogy egy cégnél a tréningen részt

vett dolgozók kiírták a nevük mellé a típusukat, hogy jobban értsék őket és 2-3 hónap múlva a főnök az egymásra való nagyobb ráhangolódásról számolt be.



1. ábra: A „Z problémamegoldási modell” Kroeger és Thuesen (2006) alapján

### KONKLÚZIÓ

Az MBTI-t megértve, és elfogadva a személyiségtípológiai különbségeket, azokat értékékként, konstruktívan tudjuk használni hétköznapjainkban, kapcsolatainkban, munkánkban. Ennek útja, hogy elfogadjuk, ami megváltoztathatatlan, s szükség esetén változtatásra ösztökélhetjük magunkat és beosztottjainkat egy minél hatékonyabb együttműködés, a konfliktusok elkerülése és minél hatékonyabb kezelése érdekében.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Bayne, R. (1994). „The Big Five” versus the Myers- Briggs. *Psychologist, 1, 14*, 14–16.
- Berens, L. V., Nardi, D. (2004). *Understanding Yourself and Others – An Introduction to the Personality Type Code*. Huntington Beach: Telos Publications.
- Erős I., Jobbágy M. (2001). *A Myers–Briggs Típus Indikátor (MBTI) Magyarországon. Alkalmazott pszichológia, 4*, 35–51.
- Furnham, A. (1996). The big five versus the big four: The relationship between Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) and NEO-PI five factor model of personality. *Personality and Individual Differences, 21*, 303–307.
- Gardner, W. L., Martinko, M. J. (1996). Using the Myers-Briggs Type Indicator to study managers: A literatur and research agenda. *Journal of Management, 22*, 45–83.
- Gordon, T., Burch, N. (2013). *Emberi kapcsolatok: hogyan építhetjük, hogyan ronthatjuk el?* Gordon Kiadó Magyarország Kft.
- Hajdrik Á. (2000). *Személyiségtípusok és a team – a Myers-Briggs típuskijelző felhasználási lehetősége a csapatalkotás során*. Szakdolgozat, SZIE, Gödöllő.
- Hammer, A. E. (1996). *MBTI applications, a decade of research on Myers-Briggs Type Indicator*. Palo Alto: Consulting Psychologist Press.
- Isachsen, O., Berens, L. V. (1988). *Working Together, A personality – centered approach to management*. San Juan Capistrano: Institute for Management Development.
- Izsó L., Takács I. *MBTI felhasználói kézikönyv* (kézirat, megjelenés előtt).
- Jobbágy M., Takács P. (1997). Az a közös bennünk, hogy mások vagyunk. *Munkahelykultúra, 6–7*, 78–93.
- Jung C. G. (1988). *A lélektani típusok*. Budapest: Európa Könyvkiadó.
- Katona N., Oakland, T. (1999). *Tanulási stílus – egy integratív megközelítés. Alkalmazott pszichológia, 1*, 17–29.
- Kroeger, O., Thuesen, J. M. T. (2006). *Type talk at work*. New York:Tilden Press.
- Kummerow, J. M., Barger, N. J., Kirby, L. K. (1997). *Work Types*. New York: Warner Books.
- Lőre V. (2014). *Személyiségtípusok szerepe a karrierpályákban és az emberi erőforrás gazdálkodásban*. Győr: Széchenyi István Egyetem
- Lisóczki-Szabó R. (2012). *Magyar vezetők jellemzése az MBTI alapján*. Szakdolgozat, SZIE Gödöllő.
- Lock, R. D. (2005). *Taking charge of your career direction career planning guide book 1*. Belmont CA: Thomson Brooks.

- Mészáros A. (2004). A Myers-Briggs-féle típus Indikátor, mint a pedagógus hatékonyságát segítő eszköz. In Mészáros A. (Szerk.), *Az iskola szociálpszichológiai jelenségvilága* (pp. 471–491). Budapest: ELTE Eötvös Kiadó.
- Mészáros A. (2006). A Myers-Briggs-féle Típus Indikátor a vezetők "szolgálatában". In Mészáros A. (Szerk.), *A munkahely szociálpszichológiai jelenségvilága* (pp. 264–295). Miskolc: Z-Press Kiadó.
- Mészáros A. (2015). MBTI a tanácsadók szolgálatában. In Csehné Papp I., Budavári-Takács I. Mészáros A., Iliás A., Poór J. (Szerk.), *Innováció – növekedés – fenntarthatóság: VII. Országos i Tanácsadói Konferencia tanulmánykötete* (124–131).
- Myers, I. B., Myers, B. P. (1995). *Gifts differing understandig personality type*. Palo Alto, CA: Davies-Black Publishig.
- Mirnic, Zs. (2006). *A személyiség építőkövei Típus-, vonás- és biológiai elméletek*. Budapest: Bölcsész Konzorcium.
- Takács. I. (2000). *A Myers–Briggs típus indikátor használata a humán-erőforrás menedzsmentben* in: Mészáros A. (Szerk.), *Munkapszichológia*, egyetemi jegyzet (pp. 193–204). Gödöllő: Szent István Egyetem.
- Zenger, J., Folkman, J.(2014): *Your Employees Want the Negative Feedback You Hate to Give*  
<https://hbr.org/2014/01/your-employees-want-the-negative-feedback-you-hate-to-give/> letöltés ideje: 2015. szeptember 14. 15 óra 8 perc.

DUPress

## „ÉN NEM HELYESLEM, DE A TÖBBIEK BIZTOSAN” – NORMÁK ÉS VÉLT NORMÁK MŰKÖDÉSE ÉS MÉRÉSE AZ ISKOLAI OSZTÁLYOKBAN

SZABÓ Éva

Szegedi Tudományegyetem Pszichológiai Intézet  
szeva@edpsy.i-szeged.com

LABAN CZ Ágnes

Szegedi Tudományegyetem Pszichológiai Intézet  
laba.agi@gmail.com

### ÖSSZEFOGLALÓ

**HÁTTÉR ÉS CÉLKITŰZÉSEK:** *Tanulmányunk célja a csoportnormák kutatásának és elméletének áttekintése az iskolai osztályok kontextusában, valamint hogy bemutassuk a normák és vélt-normák vizsgálatának egy lehetséges módszerét. A normák szerepe a viselkedés szabályozásában egyértelműnek látszik, ugyanakkor sok esetben irták le a kutatók az un. többszörös figyelmen kívül hagyás (pluralistic ignorance) (Katz, Allport, és Jenness, 1931) jelenségét, amely arra utal, hogy a személyek bizonyos viselkedéseket normatívnak hisznek, amelyek valójában nem azok. Az így létrejövő vélt-normák is hatnak a viselkedésre. Az iskolai osztályokban kialakuló normák jelentősen befolyásolják a gyerekek viselkedését, különösen a serdülőkorban. MÓDSZER: Kutatásunkban két iskolai osztály normáit és vélt normáit térképeztük fel a Smith (1988) által kidolgozott módszer módosított változatával. EREDMÉNYEK: Az eredmények egyértelműen azt mutatják, hogy a leggyakoribbnak észlelt viselkedések (leíró normák) deviáns jellegűek az iskolai elvárásokhoz viszonyítva. Ugyanakkor az is kiderült, hogy ezek közül jó néhány csupán vélt-norma, amely a csoportos normatorzulás jelenségének következtében alakult ki. Az eredmények megvitatásánál kitérünk az iskolapszichológiai gyakorlatban alkalmazható intervenciók lehetőségeire is.*

**Kulcsszavak:** norma; konformitás; normatív elvárás; csoportos normatorzulás.

### BEVEZETÉS

#### *A normák szerepe és hatása a társas viselkedésre*

A csoportok működésének számos pszichológiai jellemzője van, amelyek közül a normák kiemelt jelentőséggel bírnak. A normák kialakulásának és működésének problémája csoportlélektani, és később elsősorban a szervezetpszichológiai kutatások egyik központi kérdésévé vált. A társas nyomás jelenségének feltárása hívta fel a figyelmet arra, hogy még egymást nem ismerők, ad hoc társaságán belül is ki tud alakulni az a hatás, amelyet

konformitásnak nevezünk (Asch, 1956). A későbbi kutatások azonban rámutattak, hogy a hatás szempontjából a viselkedés konzisztenciája jelentősebb, mint a konformitás, hiszen a konzisztens kisebbség is tud hatást gyakorolni (Moscovici, 1977). Míg Homans azt hangsúlyozta, hogy a normák a társas interakciókban keletkeznek, ma már azt is tudjuk, hogy a normatív hitek, mások viselkedéséről és annak értékeléséről kialakult vélekedések, legalább ilyen jelentősek (Smith, 1988).

Mások viselkedésének megfigyelése nyomán kialakult normatív hitünk hatást gyakorol ítéletalkotásunkra és viselkedésünkre is (Ajzen és Fishbein, 1973). Különösen igaz ez olyan helyzetekben, amikor egy csoport tagjai vagyunk és szeretnénk is az adott közösséghez tartozni. Ilyen, formálisan kialakított, de később a személyek életében referencia pontként megjelenő csoport lehet az iskolai osztály is. Az általános iskolában hat-nyolc, a középiskolában négy-hat évet töltenek együtt a gyerekek, ezért jelentős, hogy a csoport ez alatt az idő alatt milyen szabályokat, normákat alkot a csoportfejlődés során (Tuckman és Jensen, 1977) és ezek hogyan viszonyulnak az iskolában elvárt viselkedésekhez, valamint, hogy a csoporttagok hogyan észlelik ezek jelenlétét, és mennyiben alkalmazkodnak hozzájuk.

A csoportnormák kialakulását és létjogosultságát számos tényező indokolja. Egyrészt, a csoport sikeres működése függ az összehangolt viselkedéstől, amelyet a normák vezérelnek. Másrészt a normák hozzájárulnak a csoport fennmaradásához, mert segítenek elkülöníteni az adott csoportot más csoportoktól. Harmadrészt minden csoport biztonságérzetet kíván nyújtani a tagjainak, amihez hozzájárul, hogy a normák révén bejósolhatóvá válnak a csoporttagok reakciói, és végül a normák kifejezik a csoport értékeit, és a hozzákapcsolódó viselkedések világossá teszik a csoportidentitás jellegzetességeit (Feldman, 1984).

A normák fogalmának és szerepének vizsgálata során számos, egymástól némiképp eltérő meghatározás született. Gibbs 1965-ban publikált metaelemzése rámutat ezek közös pontjaira és összegzi az addigi kutatások eredményeit. E szerint a kutatók nagyrészt egyetértenek abban, hogy a normák nem egyszerű uniformizált viselkedések, sokkal inkább hitek, meggyőződések bizonyos viselkedések elfogadottságával kapcsolatban. Egy másik lényeges közös eleme ezeknek a definícióknak, hogy a normák nem jelentenek szigorú értelemben vett széles körben elfogadott referencia keretet. Azaz azt sugallják, hogy az egyénnek lehetősége van dönteni arról, hogy milyen mértékben alkalmazkodik ezekhez. A normák működésével kapcsolatos első vizsgálatok rámutattak arra, hogy minden csoportban kialakulnak kollektív elvárások azzal kapcsolatban, hogy egy adott szituációban milyen viselkedések fordulnak elő, és hányan viselkednek így. Ez implikálja, hogy bár tudjuk, hogy mi a szabály, azt is tudjuk, hogy nem

mindenki tartja be azokat maradéktalanul. Az egyének tehát maguk döntenek a normakövetésről, figyelembe véve a lehetséges szankciókat is (Gibbs, 1965). A csoportokban kialakuló normák azonban nemcsak az egyének konkrét viselkedésén alapulnak, hanem összefüggenek a társadalom értékrendjével is (Gibbs, 1965). Lényegében ezt a jelenséget bizonyította Willis (1977), híres etnográfiai munkájában, amikor az angol munkásosztály gyerekeinek iskolai viselkedését tanulmányozva leírta az ellenkultúra kialakításának jelenségét. E szerint a diákok hozzák az iskolába a saját társadalmi osztályukban tapasztalt kulturális jellemzőket és viselkedési szokásokat és ezek tükröződnek a normákban is (Willis, 1977).

Az eddigiek alapján látható, hogy már ezek a viszonylag korai normadefiníciók is magunkban foglalták azt a feltételezést, miszerint a normák és a viselkedés között erős kapcsolat van. A további kutatások fő kérdése az volt, hogy ez a kapcsolat mennyire egyértelmű, és milyen tényezők mediálják. A normák, mint az attitűd és a viselkedés közötti közvetítők szerepére Ajzen és Fishbein (1973) hívta fel a figyelmet indokolt cselekvés elméletében illetve az ezt továbbfejlesztő tervezett viselkedés elméletben (Madden, Ellen, és Ajzen, 1992). E szerint egy viselkedés létrejöttét befolyásolják a szubjektív normák (mások elvárásainak ismerete és az annak való megfelelés), az attitűdök (a viselkedés helyességének és a következményeknek az értékelése) és az észlelt viselkedés kontroll. Ezek hatnak a szándéokra, amely elindítja a viselkedést. Ezeket a kezdeti állításokat később sem cáfolták, sőt azt is sikerült bizonyítani, hogy bár az attitűdök önmagukban is szerepet játszanak a viselkedés vezérlésében a csoportnormák szerepe erőteljesebben érvényesül. Ezért, ha meg akarunk változtatni egy viselkedést, amely egy adott csoportban gyakran előfordul, akkor nem elegendő az attitűdöket befolyásolni, a normák szintjén is szükséges változást indukálni (Salmivalli és Voeten, 2004).

A normatív befolyásolás jellegzetességeinek feltárása egyre differenciáltabb normafelfogáshoz vezetett. Témánk szempontjából azoknak az elméleti megfontolásoknak van relevanciája, amelyek a keletkezés és a működés jellemzői alapján határozzák meg a norma fogalom jelentését. Cialdini, Reno és Kallgren (1990) elméletében megkülönböztette az ún. leíró (descriptive) és előíró, vagy elrendelő (injunctive) normákat. A leíró normák az adott viselkedés előfordulásának gyakoriságára vonatkozó meggyőződést jelentik, e szerint azok a viselkedések lesznek normatívák, amelyeket a csoport tagjai gyakran észlelnek. Az elrendelő normák arra vonatkoznak, hogy a személy mit gondol arról, hogy a számára fontos személyek mit várnak el tőle az adott helyzetben, illetve hogy szankcionálják-e a viselkedés elmaradását. A leíró normák működésének magyarázatát a társas összehasonlítás elméletéből is levezethetjük, mely szerint különösen

bizonytalan helyzetekben mások viselkedésének megfigyelése jelenti a referencia pontot saját cselekvéseink meghatározásához (Festinger, 1976).

A leíró normák hatását több tényező befolyásolja. A normatív társas viselkedés elmélet (Rimal és Real, 2005) szerint a csoportban a viselkedéseket elsősorban a leíró normák (gyakorinak észlelt viselkedések) határozzák meg. De ezek hatását mediálják az előíró normák, a viselkedés kimenetére vonatkozó elvárások és a csoportidentitás is. Ez utóbbi aspektust hangsúlyozta egy kutatásban Trafimow, Kiekel és Clason (2004) is, akik rámutattak, hogy a kollektív szelf-reprezentáció előhívása fokozza a normatív befolyást, így ezek erőteljesebben befolyásolják a viselkedést, mint amikor ez a priminghatás elmarad.

Az eddigi kutatások egyértelműen alátámasztották a normatív befolyás szerepét a viselkedésre, jóllehet az is látszik, hogy ezt a hatást számos tényező befolyásolja. Viszont, ha a tényezők összjátékának eredményeképpen a normatív befolyás érvényesül, akkor a személy a normák tartalmának megfelelően fog viselkedni, ami felhívja a figyelmet arra, hogy szükséges vizsgálni egyrészt a normák tartalmát, másrészt azok valóságosságát is. Mivel maga a norma nem látható entitás, sokkal inkább egy meggyőződés, bizonyos viselkedések gyakoriságáról, és elfogadottságáról, előfordulhat, hogy ez a meggyőződés téves észlelésen alapul. Erre a jelenségre utal a *pluralistic ignorance* fogalom, melynek pontos magyar megfelelőjét nehéz megtalálni. Jelen tanulmányban ennek a jelenségnek a megnevezésére a „többszörös figyelmen kívül hagyás” kifejezést használjuk. A fogalmat Floyd Allport és Daniel Katz alkotta meg a 30-as években (Katz és Merton, 1931). Ezzel a kifejezéssel írták le azt a jelenséget, amikor egy csoport tagjai tévesen olyan nézeteket és értékeket fogadnak el, amellyel valójában személy szerint nem értenek egyet, de úgy hiszik, mások ezekkel egyetértenek. Ez egy szisztematikus becslési hiba, amelynek során rosszul ítéljük meg mások vélekedését, illetve egyes viselkedések gyakoriságát. A jelenség leírását számos vizsgálat követte, melyben egyrészt bizonyították megjelenését, másrészt ezek azonosítását használták különböző intervenciók kialakításának kiindulópontjaként. Az egyik ilyen modell Berkowitz (2005) társas normák megközelítésére épülő módszere, amelyet számos intervenció programban használtak elsősorban az egészségkárosító magatartás, ezen belül is a dohányzás és az alkoholfogyasztás visszaszorítására. Összefoglaló tanulmányukban számos olyan kutatási eredményt idéznek, amelyek egyrészt bizonyítják a társas normák befolyásoló szerepét, másrészt igazolják a téves észlelésen alapuló normák leépítésének eredményességét az adott rizikós viselkedés visszaszorításában.

*Az iskolai osztályok és a normák*

A normák minden társas csoportban jelen vannak, beépülnek a szabályrendszerbe és így a klíma részét képezik az iskolákban és a termelő szervezetekben egyaránt (Cooke és Szumal, 1993). Az iskolai osztályokban a normák minden életkorban jelentősek, különösen így van ez a serdülőkorban, amikor megnő a társas igazodás igénye a diákokban, viselkedésük jellegzetességeit fokozottabban a kortárs csoport elvárásaihoz igazítják (Brown és Dietz, 2009; Steinberg és Morris, 2001; Vikár, 1999; Yunus, Mushtaq és Qaiser, 2012).

A normák hatását számos területen vizsgálták. Így például bizonyították, hogy az agresszív vagy visszahúzó viselkedés elfogadottsága egy adott csoportban erősen függ attól, hogy mennyire gyakori a csoportban ez a viselkedés, és hogy milyen társas pozícióban vannak azok, akik így viselkednek. Az is kiderült, hogy ebben a kontextusban a társas pozíció hatását egyértelműen a normák közvetítik (Stormshak, Bierman, Bruschi, Dodge, és Coie, 1999). Egy későbbi vizsgálatban a leíró és az elrendelő normák hatását elemezték. Az eredmények azt mutatták, hogy az iskolai agresszió területén a leíró normák (viselkedés gyakorisága) kevésbé meghatározóak, mint az elrendelő (injunctive) normák (Henry és mtsai, 2000). Egy másik kutatásban a matematika tanuláshoz való viszony tényezőit vizsgálva rámutattak, hogy az osztálynormák és a személyes normák dinamikus kölcsönhatása az, ami meghatározza azt, hogy egy diák miként viszonyul ehhez a tantárgyhoz (Yackel és Rasmussen, 2002). Úgy tűnik, hogy a normák nemcsak egyes tárgyakhoz való viszonyt, de az iskolával való elkötelezettséget és a motivációt is befolyásolják (Ryan, 2000).

Az osztályban tanuló diákok egyrészt informatív, másrészt normatív befolyást gyakorolnak egymás attitűdjeire és viselkedésére, amelyben csoportszinten a normák ereje erőteljesebben érvényesül, mint az egyéni attitűdöké (Rimal és Real, 2005). A serdülőknek különösen erős igényük van arra, hogy elfogadják őket társaik, a csoportnormák megszegésével viszont a társas elutasítást kockáztatnák, amit szeretnének elkerülni. Így előfordulhat, hogy bár nem értnek egyet az adott viselkedéssel, mégis a normákat követik (Steinberg és Morris, 2001). Ezért kritikus kérdés az, hogy milyen tartalmak mentén szerveződnek ezek a normák, és mennyire esnek egybe az egyének valódi meggyőződésével az adott viselkedés helyességét illetően. Különösen nehéz helyzetet teremt, ha az iskolai normák és az osztálynormák ellentmondanak egymásnak, ami pedagógiai konfliktushoz vezet, megzavarja a tanítási-tanulási folyamatot, rontja a diákok teljesítményét, valamint befolyásolja a tanár-diák kapcsolatot is.

*A normák és észlelt normák feltárásának módszerei*

A pszichológia tudományára jellemző, hogy egy adott jelenséget másként vizsgálnak, attól függően, hogy miképp határozzák meg a fogalmat, illetve hogyan operacionalizálják azt a kutatás számára. Így van ez a normák esetében is. Ajzen és Fishbein (1973) eredeti normafelfogásában a fontos mások értékelése játssza a döntő szerepet a norma meghatározásában. Ha ezt a felfogást követjük, akkor egy csoportban azt kéne vizsgálni, hogy a tagok szerint kik a fontos mások, és ezek a személyek milyen viselkedéseket tartanak helyesnek, és miket helytelennek (Trafimow és mtsai, 2004). Egy másik megközelítés szerint egy viselkedés normatív jellegét a gyakorisága határozza meg. Ezek szerint azokat a viselkedéseket tekinthetjük normának, amelyek gyakran előfordulnak egy csoportban (Stormshak és mtsai, 1999). Egy harmadik megközelítés szerint nem az a kérdés, hogy egy viselkedés milyen gyakori, sokkal inkább az, hogy a személy mennyire helyesli, ha mások azt teszik, és mit gondol (feltételez) arról, hogy a többiek ezt mennyire helyeslik, hogyan reagálnának (jutalmazás vs. büntetés) ha valaki a csoportból ezt követné. Ez utóbbi elméleti paradigma már implikálja annak lehetőségét, hogy a személyes normák (az egyén szerint mi a helyes) és az észlelt normák (a többség szerint mi a helyes) nem mindig esnek egybe. Ezt a felfogást követte Smith 1988-ban publikált normavizsgálati módszerében. E szerint a csoport tagjainak első lépésben egy 12 elemből álló viselkedéslistából kell kiválasztani azokat, amelyek előfordulnak az adott csoportban (osztályban), majd ezeket a viselkedéseket kell rangsorolni aszerint, hogy a személy mennyire helyesli, amikor ő maga ezt csinálja, mennyire helyesli, ha mások ezt teszik, és mit gondol, mások mennyire tartják helyesnek. A válaszok közötti rangkorrelációs vizsgálat eredménye mutat rá a normákra és az észlelt normákra, valamint ezek eltéréseire (Smith, 1988).

## VIZSGÁLAT

*Problémafelvetés, kutatásunk célja*

Ahogy az eddigiekből is látszik, a normák és a tévesen észlelt normák hatását számos tanulmány vizsgálta és bizonyította. A normatorzulást eredményező többszörös figyelmen kívül hagyást, a leíró normák eltolódásaként definiálják és ennek megfelelően is vizsgálják. Tehát azokat tekintik tévesen észlelt normáknak, amelyek a valóságosnál gyakoribbnak tűnnek. Ahhoz, hogy ennek jelenlétét egy csoportban meg lehessen állapítani, vagy megfigyelést kell végezni (megszámolni a viselkedések gyakoriságát adott időszakban), vagy önbeszámoltatási módszerrel arra kell rákérdezni, hogy a csoport tagjai

valójában milyen gyakran teszik ezt. Az így kapott adatokat pedig össze kell vetni azzal, hogy mit hisznek arról, hogy a többség milyen gyakran viselkedik az adott módon. A két adat különbsége utal a tévesen kialakított leíró normákra. A kutatások többsége vagy a gyakorisági normakritérium (leíró normák) vagy az elfogadottság kritérium (elrendelő normák) mentén definiálja a norma fogalmát és ehhez igazítják mérési eljárásaikat is.

*Kutatásunk célja* egy olyan mérőeszköz kipróbálása volt, amely képes egyrészt ezt a két szempontot együtt kezelni, ezáltal komplex módon megközelíteni a norma fogalmát, valamint a személyes normák (attitűdök) bevonásával alkalmas a többszörös figyelmen kívül hagyás következtében kialakult normatorzulás azonosítására is. Tekintettel arra, hogy kutatásunk elsősorban módszertani jellegű, hipotéziseket a fogalom eredeti értelmében nem állítottunk. Ugyanakkor feltételeztük, hogy az általunk kialakított módszer alkalmas lesz a normák és normatorzulások azonosítására az iskolai osztályokban. Másrészt óvatos hipotézist fogalmaztunk meg azzal kapcsolatban, hogy a gyakorisági kritériumra épülő normák olyan viselkedésekre vonatkoznak, amelyek nem illeszkednek az iskolai elvárásokhoz (vö. Willis, 1977), tekintettel arra, hogy olyan szakközépiskolában vizsgáldtunk, amelyben gyakoriak a fegyelemi problémák, amit részben a diákok társadalmi környezete indokolhat.

### *Résztevők*

Vizsgálatunkat egy megyei jogú város szakközépiskolájának két 9. osztályában végeztük<sup>1</sup>, melynek fő oktatási profilja miatt tanulói nagyobb arányban fiúk, mint lányok. A kérdőívet 65 diák töltötte ki. Az anonimitás megőrzése érdekében a két osztályra 'X' és 'Z' megjelöléssel utalunk. A minta nemi és életkori eloszlását az *1. táblázat* foglalja össze.

*1. táblázat:* A vizsgálatban résztvevő diákok nemi eloszlása, átlagéletkora a két osztályra vonatkozóan

	<i>X osztály</i>	<i>Z osztály</i>
Osztálylétszám	32	33
Fiú	24	20
Lány	7	13
Nem válaszolt	1	0
Élekor átlaga	15,38	15,30
Szórás	0,61	0,47

<sup>1</sup> A mérés megszervezésében nyújtott segítségéért szeretnénk köszönetet mondani Szummer Gabriella iskolapszichológusnak.

*A vizsgálati eszköz bemutatása*

Kutatásunkban a Smith (1988) által kidolgozott módszer továbbfejlesztett változatát használtuk. A módosítást egyrészt a kutatás célja másrészt az eredeti kérdőív felvételének nehézsége indokolta. Ahogy korábban jeleztük, a Smith (1988) által alkalmazott eljárás elsősorban a személyes normák valamint a normatorzulás vizsgálatára alkalmas, de nem mutat rá a leíró normákra, amit gyakorisági kritérium alapján határozhatunk meg. Másrészt úgy ítéltük meg, hogy a viselkedések rangsorolása főleg 10-nél több item esetén nagy kognitív megterhelést jelent, és megjelenhet a szerialitás hatása is, azaz viszonylag könnyen tudják rangsorolni a legelfogadottabb és legelutasítottabb viselkedéseket, de a köztes megítélésűek között már nem tudnak pontos különbséget tenni. Ezért mi több ponton változtattunk az eredeti eljáráson.

Saját mérőeszközünket úgy terveztük meg, hogy mindhárom szempont (leíró normák, észlelt normák, személyes normák (vö. Ajzen és Fishbein, 1973) vizsgálatára alkalmas legyen, valamint a válaszadás technikájában a rangsorolás helyett a skálázási eljárás mellett döntöttünk. Ennek megfelelően az alábbi lépéseket követtük.

*A viselkedéslista összeállítása (1. lépés)*

A normák vizsgálatának alapvető szempontja, hogy a felmerülő viselkedések jellemzői valóban a csoport (osztály) viselkedésformáit tükrözzék, ezért az iskolákban dolgozó iskolapszichológust, valamint a mérésben részt vevő osztályok osztályfőnökét kértük meg arra, hogy állítsanak össze egy listát, amelyben az osztályokban előforduló konkrét viselkedések szerepelnek. Felhívtuk a figyelmet arra, hogy ne csak a zavaró, de az iskolai elvárásoknak megfelelő, pozitív viselkedések is kerüljenek be a listába. A tételek megfogalmazásakor arra törekedtünk, hogy ne általánosságok szerepeljenek, hanem a viselkedések a lehető legkonkrétabban legyenek leírva: pl. „Valaki az osztályból nem hoz felszerelést órára.”, vagy „Valaki az osztályból ötös dolgozatot ír/ötösre felel”. A kérdőívben a viselkedést bevezető mondatban a „Valaki az osztályból” kifejezés azért szerepelt, hogy ezzel aktiváljuk a diákokban az osztállyal, mint csoporttal kapcsolatos kollektív szelfképzeteket (vö. Trafimow és mtsai, 2004). Az összevethetőség kedvéért mindkét osztály esetében ugyanazt a viselkedés listát alkalmaztuk, így abban csak azok az állítások maradtak, amelyeket mindkét osztályfőnök jóváhagyott.

*A viselkedések gyakoriságának megítélése (leíró normák feltárása) (2. lépés)*

A diákoknak elsőként abból szempontból kellett értékelnie az összes felsorolt viselkedést, hogy azok szerintük *milyen gyakran fordulnak elő az osztályban*. Ennek megítéléséhez 4 fokú skálát használhattak, amelyen az 1-es érték azt

jelentette, hogy soha, a 4-es pedig azt, hogy rendszeresen. Úgy véltük, hogy a „soha”, mint választási lehetőség megadására két okból is szükség volt. Egyrészt azért, mert a viselkedéslistát nem a diákokkal közösen állítottuk össze, így előfordulhatott, hogy az osztályfőnökök olyan viselkedéseket is belevettek, amely más osztályokban előfordul, de a vizsgált osztályban nem. Másrészt szerettük volna kiegyensúlyozni a listát az iskolai szabályokkal való viszony szempontjából, tehát legalább annyi pozitív tartalmú (iskolai normával egybehangzó) viselkedést emeltünk, be, ahány normasértő szerepelt. Ezek között azonban lehetett olyan, ami az adott osztályokban szinte soha nem fordul elő.

#### *Az észlelt (elrendelő) normák vizsgálata (3. lépés)*

A diákoknak ebben a fázisban azt kellett eldönteniük az adott viselkedésekről, hogy szerintük *a többiek mennyire helyeslik, ha valaki ezt teszi*. Ehhez szintén négyfokú skála állt rendelkezésükre, amelyen az „egyáltalán nem helyeslik” volt az 1-es érték jelentése, és a „teljes mértékben helyeselik” – re utalt a 4-es érték választása. Az így feltárt normák rokoníthatók azzal, amit *elrendelő* (injunctive) normának neveznek a szakirodalomban (Rimal és Real, 2005). Mivel nem kérdeztünk rá konkrétan a fontos mások személyére, sem a szankciókra, így nem állíthatjuk, hogy pontosan ugyanarról a fogalomról van szó, de jogosan feltételezhetjük, hogy ebben a szituációban az osztálytársak jelentik a fontos másokat, másrészt adottnak vettük, hogy egy viselkedés helyeslése összefügg a lehetséges szankciókkal illetve jutalmazó viselkedéssel. Ezért a további elemzésben az általunk vizsgált jelenségre az *észlelt norma* kifejezést használjuk, ugyanakkor fenntartjuk, hogy ez nem azonos, de bizonyos tekintetben megfeleltethető az elrendelő (injunctive) norma fogalmának.

#### *A személyes normák (attitűdök) feltárása (4. lépés)*

A negyedik lépésben a viselkedéseket a diákoknak a személyes véleményük alapján kellett megítélniük. Azaz, az előzőhöz hasonlóan négyfokú skálán kellett jelölniük, hogy *ők maguk, mennyire helyeslik az adott viselkedéseket*, amikor azt valaki az osztályból teszi. Ezt az értékelést személyes normáknak neveztük, ami rokonítható az indokolt cselekvéseméletben használt attitűdként definiált fogalommal (Ajzen és Fishbein, 1973).

A viselkedések különböző szempontú megítélései között szünetet tartottunk, illetve maszkoló kérdéseket tettünk fel, amelyek nem kapcsolódtak a viselkedéslistához. Rákérdeztünk a nemre, az életkorra és az előző félév végi tanulmányi eredményre is. Ez utóbbi adatot azonban a legtöbb diák nem tudta, vagy nem akarta megadni. Így az elemzés során ezt a változót nem tudtuk használni.

### *A vizsgálat lebonyolítása*

A kutatás megkezdése előtt mérlegeltük az etikai kockázatot és megállapítottuk, hogy jelen esetben nem kell ilyennel számolnunk. Az iskola igazgatóját előzetesen tájékoztattuk a kutatásról, valamint engedélyt kértünk az osztályfőnököktől az osztályukban történő adatfelvételhez. A kérdőívek felvételére 2015 tavaszán került sor. A kérdőívek kiosztása előtt tájékoztattuk a diákokat a vizsgálat céljáról és menetéről, valamint arról, hogy a kérdőívek kitöltése önkéntes és anonim módon történik. A kérdőívek kiosztása után elmagyaráztuk a feladathoz tartozó instrukciókat. Az osztályokban történő adatfelvétel minden esetben tanári, és/vagy iskolapszichológusi felügyelettel történt, és átlagosan 25 percet vett igénybe. A részt vevők a vizsgálatban való közreműködésükért jutalmazásban nem részesültek. Adatok elemzése során az IMB SPSS Statistics 20.0 programot használtuk.

### *Eredmények*

Eredményeinket a feltevéseinknek megfelelően, a két osztályra lebontva mutatjuk be, majd magára a módszerre vonatkozóan teszünk megállapításokat.

#### *A leíró normák vizsgálata a két osztályban*

A viselkedések észlelt gyakorisága alapján következtethetünk az adott csoportban uralkodó normákra. Ezek feltárása érdekében sorba rendeztük a viselkedéseket aszerint, hogy a diákok mennyire észlelik gyakorinak azok megjelenését. Ezt követően a 20 viselkedésből kvintiliseket hoztunk létre. Az első kvintilisbe tartozó 4 viselkedést tekintettük a leggyakoribbnak, míg az ötödik kvintilisbe tartozót a legkevésbé gyakorinak. A gyakorisági kritérium szerint tehát leíró normáknak az első kvintilisbe tartozókat tekinthetjük. Az első és a az ötödik kvintilisbe tartozó viselkedésekből komputált változót hoztunk létre. A két változó átlaga között a páros t-próba szignifikáns különbséget igazolt (X osztály esetében:  $t_{(30)} = 9,68$ ;  $p < 0,001$ ; Z osztály esetében:  $t_{(30)} = -9,06$ ;  $p < 0,001$ ). A két osztályban feltárt leíró normákat az 2.a és 2.b táblázatok mutatják.

2. a. táblázat: Az X osztályban megjelenő leíró normák ( $N = 30$ )

<i>Viselkedés:</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
<i>Valaki az osztályból...</i>		
órán beszélget a padtársával.	3,19	0,86
nem hoz felszerelést órára.	2,91	0,96
nem készül órára/nem ír házi feladatot.	2,87	0,87
rendesen készül az órára.	2,72	0,96

2. b. táblázat: A Z osztályban megjelenő leíró normák ( $N = 31$ )

<i>Viselkedés:</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
<i>Valaki az osztályból...</i>		
órán beszélget a padtársával	3,58	0,61
a tanár csöndet kér órán, ő tovább beszél	3,39	0,79
nem készül órára/nem ír házi feladatot	3,21	0,74
amikor a tanár fontos vagy komoly dologról beszél, idétlen poénokat kiabál be	3,09	0,91

Jóllehet a kutatás célja elsősorban a mérőeszköz tesztelése volt, megfogalmaztunk hipotézist a normák tartalmára vonatkozóan is. Feltételeztük, hogy ezekben az osztályokban a leíró normák valószínűleg szemben állnak az iskolában elvárt viselkedési követelményekkel, hátráltatják az iskolai munkát, illetve negatívan befolyásolják a teljesítményt. Ez a feltételezés a Z osztályban egyértelműen helytállónak bizonyult. Itt az első kvintilisbe tartozó viselkedések között nem találunk az iskolai elvárásokhoz igazodót. Az X osztály esetében az órára való rendes készülék bekerült a leíró normák közé, jóllehet csak negyedik helyen, és majdnem azonos átlagértékkel, mint az, hogy „valaki nem készül az órákra”.

#### *Az észlelt normák vizsgálata*

Az észlelt normák arra vonatkoznak, hogy a diákok mit gondolnak arról, hogy a többség mennyire ítéli helyesnek az adott viselkedéseket. Ahogy azt korábban már jeleztük, ezt a vélekedést az elrendelő normák (Cialdini és mtsai, 1990) fogalmával lehet rokonítani. Az adatok értelmezésénél a leíró normák esetén már bemutatott eljárást követtük. A megítélés átlagai alapján sorba rendezett viselkedéseket kvintilisekre osztottuk, így az első 4 helyen álló viselkedést tekintettük észlelt normának. Ezt követően az első és az ötödik kvintilisbe tartozó viselkedésekből komputált változókon páros t-próbát végeztünk. A vizsgálat eredménye azt mutatta, hogy a leginkább elfogadottnak észlelt és legkevésbé elfogadottnak észlelt viselkedések átlaga szignifikánsan különbözik (X osztályban:  $t_{(28)} = -10,65$ ;  $p < 0,001$ ; Z osztály esetében:  $t_{(28)} = 3,69$ ;  $p < 0,001$ ). A 3.a és 3.b. táblázatok az észlelt normák közé tartozó viselkedéseket mutatják be, azaz, amelyekről úgy hiszik a többség helyesli (első kvintilisbe tartozók).

3. a. táblázat: Az észlelt (elrendelő) normák közé tartozó viselkedések az X osztályban (N = 32)

<i>Viselkedés:</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
<i>Valaki az osztályból...</i>		
ötös dolgozatot ír/ötösre felel	3,41	0,67
figyel és aktívan dolgozik az órán	3,23	0,56
elkészíti a leckéjét	3,16	0,77
önként vállal plusz feladatot	3,07	0,69

3. b. táblázat: Az észlelt (elrendelő) normák körébe tartozó viselkedések a Z osztályban (N = 30)

<i>Viselkedés:</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
<i>Valaki az osztályból...</i>		
amikor a tanár fontos vagy komoly dologról beszél, idétlen poénokat kiabál be	2,75	0,98
órán beszélget a padtársával	2,74	0,89
figyel és aktívan dolgozik az órán	2,69	0,99
ötös dolgozatot ír/ötösre felel	2,64	1,19

Az adatokból látszik, hogy az X osztályban a leginkább elfogadottnak tűnő viselkedések közé csak olyan viselkedések kerültek, amelyek megfelelnek az iskolai elvárásoknak. A Z osztály esetében az első kvintilisben két iskolai elvárást teljesítő és két azzal szemben álló viselkedés jelenik meg. Az elemzésnek ezen a pontján megállapítható, hogy az észlelt (vagy elrendelő) normák és a leíró normák egyik osztály esetében sem esnek egybe. Ezt a képet színezheti tovább a személyes normák vizsgálata.

#### *A személyes normák vizsgálata*

A személyes normák feltárásához a diákokat arra kértük, hogy abból a szempontból ítélik meg a 20 viselkedést, hogy *ők személy szerint mennyire helyeslik, ha ezt egy másik társuk teszi*. Az előzőleg bemutatott eljárást követve itt is létrehoztuk a kvintiliseket, és azokból a komputált változókat. Egybevetettük az első és az ötödik kvintilisbe tartozó viselkedések megítélésének átlagait. Az elvégzett páros t próbák eredménye azt mutatja, hogy a két változó átlaga szignifikánsan különbözik (az X osztályban:  $t_{(31)} = -9,90$ ;  $p < 0,001$ ; Z osztály esetében:  $t_{(30)} = -11,464$ ;  $p < 0,001$ ). A 4.a és 4.b. táblázatban azokat a viselkedéseket tüntettük fel, amelyeket a két osztályban a diákok személy szerint leginkább helyesnek tartanak, tehát a szubjektív normákat.

4. a. táblázat: A diákok szerint leginkább helyesnek ítélt viselkedések az X osztályban (N = 31)

<i>Viselkedés:</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
<i>Valaki az osztályból...</i>		
ötös dolgozatot ír/ötösre felel	3,66	0,65
önként vállal plusz feladatot	3,53	0,72
segít a másoknak a tanulásban, felkészülésben	3,50	0,80
rendesen készül az órákra	3,47	0,57

4. b. táblázat: A diákok által leginkább helyeselt viselkedések a Z osztályban (N = 30)

<i>Viselkedés:</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
<i>Valaki az osztályból...</i>		
ötös dolgozatot ír/ötösre felel	3,39	0,75
segít a másoknak a tanulásban, felkészülésben	3,39	0,70
elkészíti a leckéjét	3,27	0,76
figyel és aktívan dolgozik az órán	3,25	0,76

A táblázat adatait elemezve látható, hogy a személyes normák is az iskolai elvárásnak való megfelelés irányába mutatnak. Ezek nagyrészt ellentmondanak a gyakorisági kritérium alapján definiált leíró normáknak. Az észlelt és személyes normák összehasonlítása alapján azt láthatjuk, hogy az X osztály esetében ezek tartalmilag egybeesnek, ha nem is a konkrét viselkedés szintjén, de az iskolai normakövetési irány tekintetében mindenképpen. A Z osztályban már nem ennyire egyértelmű a helyzet. Az ő esetükben az észlelt normák között két iskolai normát sértő viselkedés is szerepelt, míg a személyes normák itt is egyértelműen a tanári/iskolai elvárásoknak megfelelés irányába mutatnak.

Az eltérés a leggyakoribbnak észlelt viselkedések (leíró normák) és a személyes normák között azt sugallja, hogy az osztályokban más-más mértékben ugyan, de jelen lehet a többszörös figyelmen kívül hagyásból (pluralistic ignorance) eredő normatorzulás.

#### *A normák torzulásának feltárása*

A vélt, vagy álnormákra az észlelt normák és a személyes normák közötti különbségek vizsgálatával lehet fényt deríteni. Wilcoxon próba alkalmazásával vizsgáltuk meg, hogy az egyes viselkedések megítélésében van-e eltérés attól függően, hogy azt kérdezzük, mennyire helyeslik ezt maguk a diákok, és hogy mit hisznek arról, hogy a többség mennyire helyesli az adott viselkedést. Az X osztály esetében a 20 felsorolt viselkedésből 7

esetében találtunk szignifikáns különbséget a személyes normák és a társak vélekedésének megítélése között. Az adatokat részletesen az 5. táblázat mutatja.

A hét viselkedés közül három esetben a személyek erőteljesebben helyeselték a viselkedést, mint azt a többségről feltételezték, ezek a viselkedések tartalmukat tekintve, mind az iskolai elvárásokkal egybehangzóak voltak (ld. dőlttel szedett állítások). A másik négy viselkedés esetében a helyzet éppen fordított. Ezek kapcsán ők maguk kevésbé nézték jó szemmel a viselkedést, de feltételezték, hogy a többiek ezt náluk jobban elfogadják. Ezek a viselkedések az iskolai elvárások szempontjából inkább normasértőnek mondhatók.

5. táblázat: Az álnormák jelenléte az X osztályban ( $N = 31$ )

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

<i>Viselkedések</i>	<i>Szerinte a többiek mennyire helyeslik?</i>		<i>Ő mennyire helyesli?</i>		<i>A próba eredménye</i>
	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>	
<i>Valaki az osztályból...</i>					
<i>rendesen készül az órákra</i>	3,03	0,78	3,47	0,57	$Z = -2,5$ *
<i>önként vállal plusz feladatot</i>	3,07	0,69	3,53	0,72	$Z = -2,48$ *
<i>segít a másoknak a tanulásban/felkészülésben</i>	3,03	0,65	3,5	0,8	$Z = -2,38$ *
<i>amikor a tanár fontos dologról beszél, valaki idétlen poénokat kiabál be társaira kellemetlen megjegyzéseket tesz</i>	2,06	0,99	1,53	0,84	$Z = -2,87$ **
<i>megpróbálja félrevezetni a tanárát</i>	1,69	0,64	1,35	0,49	$Z = -2,32$ *
<i>rossz jegyet kapott azt állítja, hogy a tanár haragszik rá</i>	2,00	0,95	1,56	0,8	$Z = -2,33$ *
	2,13	0,94	1,81	0,6	$Z = -2,24$ *

6. táblázat: Az álnormák megjelenése a Z osztályban ( $N = 32$ )\*:  $p < 0,05$ ; \*\*:  $p < 0,01$ ; \*\*\*:  $p < 0,001$ 

Viselkedések	Szerinte a többiek mennyire helyeslik?		Ő mennyire helyesli?		A próba eredménye
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	
<i>Valaki az osztályból...</i>					
nem köszön az iskolai folyosón egy tanárnak, akit ismer	2,06	0,89	1,39	0,56	Z = -3,70 ***
nem készül az órára, vagy nem ír házi feladatot	2,27	0,94	1,58	0,5	Z = -3,25 **
letagadja, hogy volt házi feladat	2,48	0,97	1,94	0,74	Z = -2,52 **
órán beszélget valaki a padtársával	2,74	0,89	2,12	0,89	Z = -3,38 **
a rosszul felelőre megjegyzést tesz	2,21	0,94	1,63	0,75	Z = -2,69 **
amikor a tanár fontos dologról beszél, valaki idétlen poénokat kiabál be társaira kellemetlen megjegyzést tesz	2,27	0,98	1,48	0,67	Z = -3,25 **
megpróbálja félrevezetni a tanárát	2,32	1,01	1,78	0,79	Z = -2,30 *
rossz jegyet kapott, azt állítja a tanár haragszik rá	2,18	0,88	1,53	0,62	Z = -3,06 **
társa jó jegyet kap, azt állítja, hogy a tanár kivételezett ezzel a diákkal	2,06	0,76	1,55	0,62	Z = -2,88 **
tanár csöndet kér órán, ő tovább beszél	2,39	0,83	1,88	0,82	Z = -2,35 *
nem figyel órán	2,39	0,86	1,73	0,72	Z = -2,93 **
<i>rendesen készül az órákra</i>	2,63	0,89	3,15	0,83	Z = -2,00 *
<i>önként vállal plusz feladatot</i>	2,45	0,94	3,21	0,86	Z = -3,19

					**
<i>a jól felelő diák felelete után „dicsérő megjegyzést” tesz</i>	2,42	0,94	2,91	0,88	Z = -2,11 *
<i>segít a másoknak a tanulásban, felkészülésben</i>	2,63	0,94	3,39	0,7	Z = -3,46 **
<i>figyel és aktívan dolgozik órán</i>	2,69	0,99	3,25	0,76	Z = -2,75 **
<i>elkészíti a leckéjét</i>	2,55	0,87	3,27	0,76	Z = -3,36 **
<i>ötös dolgozatot ír, ötösre felel</i>	2,64	1,19	3,39	0,75	Z = -3,45 **

A Z osztály esetében is elvégeztük a viselkedések megítélésének páronkénti összehasonlítását. A Wilcoxon próbák eredménye szerint egy kivétellel minden viselkedés esetében találtunk szignifikáns különbséget aközött, hogy a személy mennyire tartja helyesnek és mit gondol arról, hogy mások mennyire helyeslik. A részletes adatokat a 6. táblázatban mutatjuk be.

Az adatokból leolvasható, hogy a Z osztályban is megjelenik ugyanaz a tendencia, mint a másik osztály esetében. Azaz az iskolai elvárásokkal egybehangzó viselkedéseknél a személyes szintű elfogadás magasabb értékű, míg az iskolai elvárásokkal ellenkező viselkedéseknél a személyes elfogadás alacsonyabb értéket mutat, mint a többiek helyesléséről vallott elképzelés. Ebben az osztályban a különbségek a két érték között sokkal markánsabbak, mint a másik osztályban (jóllehet azok is szignifikánsak voltak).

Az adatokból leolvasható, hogy a Z osztályban is megjelenik ugyanaz a tendencia, mint a másik osztály esetében. Azaz az iskolai elvárásokkal egybehangzó viselkedéseknél a személyes szintű elfogadás magasabb értékű, míg az iskolai elvárásokkal ellenkező viselkedéseknél a személyes elfogadás alacsonyabb értéket mutat, mint a többiek helyesléséről vallott elképzelés. Ebben az osztályban a különbségek a két érték között sokkal markánsabbak, mint a másik osztályban (jóllehet azok is szignifikánsak voltak).

## MEGVITATÁS

A normák fogalmának definiálása nem egyértelmű a szakirodalomban, ugyanakkor a normák hatását, szerepét senki sem vitatja. Kutatásunkban Cialdini és munkatársai (1990) normafelfogására építettünk, amely szerint meg kell különböztetni a leíró normákat, amelyeket a viselkedés észlelt gyakorisága határoz meg, és az elrendelő (injunctive) normákat, amelyek a

fontos mások által helyesnek (elvártanak) vélt viselkedésekre vonatkoznak. Kutatások bizonyították, hogy mindkét normaformának hatása van az egyéni viselkedésre, és ezt a hatást számos tényező mediálja. Mi ezek közül, az Ajzen és Fishbein (1973) elméletében személyes normának nevezett tényezőt vontuk be a vizsgálatba, amely a személy meggyőzésére vonatkozik egy adott viselkedés helyességéről (Madden és mtsai, 1992).

A háromféle norma kapcsolata lehet egy irányba mutató, ha a személy azokat a viselkedéseket látja gyakorinak, amelyekről úgy hiszi, hogy a többség helyesli és ezzel ő maga is egyetért. Ennek a normakonszenzusnak a hiányára utal a Katz, Allport, és Jenness (1931) által bevezetett, majd, Berkowitz (2005) és mások elméletében is alkalmazott többszörös figyelmen kívül hagyás (pluralistic ignorance) jelensége (Perkins, Meilman, Leichter, Cashin, és Presley, 1999). Feltételeztük, hogy ez a jelenség az iskolai osztályokban is jelen van. Előfordulhat, hogy a diákok olyan viselkedési normáknak engedelmessé válnak, amelyekkel ők maguk nem értenek egyet, mert tévesen úgy érzélik, hogy társaik ezt helyeslik. Az ilyen jellegű normatorzulás az iskolai osztályban gyakran a tanári és iskolai elvárásokkal szembehelyezkedő, negatív következményekkel járó viselkedéseket erősíti, a fegyelmezetlenség, rendbontó viselkedés alapját képezi. A kutatások rámutattak arra, hogy ezek a téves normák megfelelő intervenció során leépíthetőek, ami viselkedésváltozást eredményezett, pl. a túlzott alkoholfogyasztás vagy a dohányzás esetében (Berkowitz, 2005).

Ezért tűztük ki kutatásunkban azt a célt, hogy Smith (1988) módszerét továbbfejlesztve kialakítunk egy normavizsgáló eljárást, amely képes egy adott iskolai osztályban feltárni a normákat és azok torzulásait, és alkalmas lehet arra, hogy a mérés eredményeire az iskolapszichológus az osztályfőnökkel közösen intervenciósi stratégiát építsen. Kutatásunk eredménye alapján azt mondhatjuk, hogy *az általunk kidolgozott eszköz alkalmas ezeknek a jelenségeknek a vizsgálatára*. Sikerült kimutatni, hogy mindkét általunk vizsgált osztályban megjelenik a többszörös figyelmen kívül hagyás jelensége bizonyos viselkedések észlelésekor. A diákok mindkét osztályban elsősorban azokat a viselkedésformákat észlelik gyakorinak, amelyek a pedagógusok elvárásaihoz és az iskolai szabályokhoz nem igazodnak. Ezeket, az *iskola szempontjából normasértő*, viselkedéseket tartalmazzák a *leíró normák*, amelyek nagymértékben befolyásolják a tagok viselkedését (Cialdini és mtsai, 1990; Rimal és Real, 2005). Eredményeink egybehangzanak Willis (1977) megállapításaival, aki felhívta a figyelmet arra, hogy a diákok gyakran az iskolával szembehelyezkedő normákat visznek be az osztályokba, amelyek nem segítik sem a tanulási eredményességüket sem a beilleszkedésüket, konzerválva ezáltal a diákok hátrányos szociokulturális helyzetét.

A többszörös figyelmen kívül hagyás jelenségét többféle értelemben is tetten tudtuk érni mindkét osztályban. Egyrészt a leíró normák és az észlelt (elrendelő) normák különbségében, másrészt a leíró normák és a személyes normák különbségében, harmadrészt az elrendelő és a személyes normák eltérésében is. A leíró normák közül (gyakorinak észlelt viselkedések első kvintilise) az X osztályban egyet sem találtunk, amiről a diákok úgy hitték, hogy a többség helyesli (észlelt normák első kvintilise). A Z osztályban az órai beszélgetés volt az egyetlen viselkedés, ahol a kétféle norma egybehangzónak látszott. A szubjektív normákkal az első négy helyen szereplő viselkedések közül egyik sem esett egybe a leíró normákkal, de két esetben egyezést találtunk az elrendelő és a személyes normák között mindkét osztályban.

A módszer rámutatott az osztályokban működő inkoherens normákra, továbbá alkalmasnak bizonyult a két osztály közötti különbségek feltárására is. Ez alapján úgy tűnik, hogy a Z osztályban erőteljesebben jelenik meg a többszörös figyelmen kívül hagyáson alapuló a normatorzulás, mint az X osztályban, és az ő esetükben a vélt normák között kizárólag iskolai normaszegő viselkedések szerepeltek.

Összességében azt látjuk, hogy mindkét osztályban azokat a viselkedéseket észlelik leggyakoribbnak, amelyeket ők személy szerint nem helyeselnek, de nem is hiszik, hogy a többségnek ez tetszik. Joggal merül fel a kérdés, miért ezek a leggyakoribbak mégis? Tartalmukat tekintve ezek a viselkedések az iskolai szabályok szempontjából normaszegőnek minősülnek. Elméleti alapvetésünkből kiindulva azt mondhatjuk, hogy mindkét osztályban inkoherens normarendszerre alapul a diákok viselkedése, amely többé-kevésbé téves normaészlelésen alapszik. Berkowitz (2005) szociális befolyásolás elméletét követve feltételezzük, hogy a normák torzulását feltáró, majd annak megváltoztatására irányuló intervenció kedvezőbb irányba mozdíthatja el a diákok viselkedését (Salmivalli és Voeten, 2004).

Eredményeink alapján a Smith (1988) munkája nyomán általunk kialakított *normafeltárási eljárást alkalmasnak találjuk* arra, hogy rámutasson az iskolai osztályokban uralkodó valós és vélt normákra, jelezze a normarendszer inkoherens elemeit, és osztályszintű intervenció alapjául szolgáljon. Ez a módszertani kísérlet jó példája annak, hogy a szociálpszichológia tudománya hogyan tudja közvetlenül szolgálni az emberi kapcsolatok fejlesztését, a csoportok működésének javítását és jelen esetben az iskolapszichológusi munka sikerességét.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Ajzen, I., Fishbein, M. (1973). Attitudinal and normative variables as predictors of specific behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27(1), 41–57.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1–70.
- Berkowitz, A. D. (2005). An overview of the social norms approach. In L. Lederman, L. Stewart, F. Goodhart, L. Laitman (Eds.), *Changing the culture of college drinking: A socially situated prevention campaign* (pp. 193–214.). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Brown, B. B., Dietz, E. L. (2009). Informal peer groups in middle childhood and adolescence. In K. H. Rubin, W. M. Bukowski, B. Laursen (Eds.), *Handbook of peer interactions, relationships, and groups* (pp. 361–376). New York, NY: The Guilford Press.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1015–1026.
- Cooke, R. A., Szumal, J. L. (1993). Measuring normative beliefs and shared behavioral expectations in organizations: The reliability and validity of the organizational culture inventory. *Psychological Reports*, 72, 1299–1330.
- Feldman, D. C. (1984). The development and enforcement of group norms. *Academy of Management Review*, 9(1), 47–53.
- Festinger, L. (1976). A társadalmi összehasonlítás folyamatainak elmélete. In Pataki F. (Szerk.), *Pedagógiai szociálpszichológia* (pp. 259–292). Budapest: Gondolat.
- Gibbs, J. P. (1965). Norms: The problem of definition and classification. *American Journal of Sociology*, 70(5), 586–594.
- Henry, D., Guerra, N., Huesmann, R., Tolan, P., VanAcker, R., Eron, L. (2000). Normative influences on aggression in urban elementary school classrooms. *American Journal of Community Psychology*, 28(1), 59–81.
- Katz, D., Allport, F. H., Jenness, M. B. (1931). *Students' attitudes; A report of the Syracuse University reaction study*. Syracuse, NY: Craftsman.
- Madden, T. J., Ellen, P. S., Ajzen, I. (1992). A comparison of the theory of planned behavior and the theory of reasoned action. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(1), 3–9.
- Moscovici, S. (1977). *Social influence and social change*. London: Academic Press.

- Perkins, H. W., Meilman, P. W., Leichter, J. S., Cashin, J. R., Presley, C. A. (1999). Misperceptions of the norms for the frequency of alcohol and other drug use on college campuses. *Journal of American College Health*, 47(6), 253–258.
- Rimal, R. N., Real, K. (2005). How behaviors are influenced by perceived norms: A test of the theory of normative social behavior. *Communication Research*, 32(3), 389–414.
- Ryan, A. M. (2000). Peer groups as a context for the socialization of adolescents' motivation, engagement, and achievement in school. *Educational Psychologist*, 35(2), 101–111.
- Salmivalli, C., Voeten, M. (2004). Connections between attitudes, group norms, and behaviour in bullying situations. *International Journal of Behavioral Development*, 28(3), 246–258.
- Smith, P. B. (1988). Norms and roles in the small group. In G. M. Breakwell, H. Foot, R. Gilmour (Eds.), *Doing Social Psychology* (pp. 291–308). Leicester: The British Psychological Society.
- Steinberg, L., Morris, A. S. (2001). Adolescent development. *Annual Review of Psychology*, 52, 83–110.
- Stormshak, E. A., Bierman, K. L., Bruschi, C., Dodge, K. A., Coie, J. D. (1999). The relation between behavior problems and peer preference in different classroom contexts. *Child Development*, 70(1), 169–182.
- Trafimow, D., Kiekel, P. A., Clason, D. (2004). The simultaneous consideration of between-participants and within-participants analyses in research on predictors of behaviours: The issue of dependence. *European Journal of Social Psychology*, 34(6), 703–711.
- Tuckman, B. W., Jensen, M. A. C. (1977). Stages of small-group development revisited. *Group & Organization Studies*, 2(4), 419–427.
- Vikár, Gy. (1999). *Az ifjúkor válságai*. Budapest: Animula.
- Willis, P. E. (1977). *Learning to labor: How working class kids get working class jobs*. New York: Columbia University Press.
- Yackel, E., Rasmussen, C. (2002). Beliefs and norms in the mathematics classroom. In G. Toerner, E. Pehkonen, G. Leder (Eds.), *Beliefs: A hidden variable in mathematics education?* (pp. 313–330). Dordrecht, The Netherlands: Kluwer.
- Yunus, A., Mushtaq, S. K., Qaiser, S. (2012). Peer pressure and adaptive behavior learning: A study of adolescents in Gujrat City. *International Journal of Asian Social Science*, 2(10), 1832–1841.

## MUNKAÉRTÉK PREFERENCIÁK ÉS MÁS TÉNYEZŐK ÁLLANDÓSÁGA ÉS VÁLTOZÁSAI EGYETEMI HALLGATÓK KÖRÉBEN

KISS János

Debreceni Egyetem Egészségügyi Kar  
kiss.janos@foh.unideb.hu

BARTH Anita

Debreceni Egyetem Egészségügyi Kar

TAKÁCS Péter

Debreceni Egyetem Egészségügyi Kar

### ÖSSZEFOGLALÓ

**HÁTTÉR ÉS CÉLKITŰZÉS:** *A tanulmány egyetemi hallgatók pszichés jellemzőinek három dimenzióban történő megragadását célozza. A vizsgált minta munkaérték preferenciáinak, pszichés jóllétének és mentális állapotának vizsgálatával foglalkozó kutatás eredményei alapján készült. MÓDSZER:* *A vizsgálati mintát a Debreceni Egyetem Egészségügyi Kar összesen mintegy 160 fő alkotta, mentőtiszt és ápoló szakos hallgatók. A vizsgálati kérdőív battéria három standard eljárást tartalmazott: A Super – féle munkaérték kérdőívet, a Ryff – féle pszichés jóllétre vonatkozó kérdőívet és a mentális állapotot vizsgáló DASS-21 kérdőívet. A vizsgálati eredményekkel kapcsolatos várakozásainkat 8 pontban összegeztük. EREDMÉNYEK:* *A kérdőíveken nyert adatokat az alapstatisztikák mentén és különböző statisztikai próbák segítségével elemeztük. A kapott eredményeket egybevetettük korábbi hazai vizsgálatokkal, melyeket hasonló mintán és hasonló módszerrel végeztek. A mentőtiszt hallgatók a depressziót, a szorongást és stresszt tekintve lényegesen jobb mentális állapotot mutattak, mint az ápoló szakosak. A pszichés jóllét skáláiban a várakozásainkkal ellentétben a másokkal való kapcsolat skálán való eltérés jelentette a legnagyobb különbséget, az ápoló hallgatókhoz képest. KÖVETKEZTETÉSEK:* *A munkaértékek alakulása részben megfelelt a korábbi felsőoktatási mintán végzett vizsgálatok eredményeinek, mind a preferált, mind pedig az elutasított értékköröket tekintve. A három dimenzióban történő mérések között nem mutatkozott együjtjárás.*

**Kulcsszavak:** munkaérték; pszichés jóllét; mentálhigiénés állapot; kérdőív; együjtjárás.

### BEVEZETÉS

A 90-es évek legelején alakult karunk, számos olyan képzés oktatásába fogott, melynek egyáltalán nem (szociális munkás, egészségügyi ügyvitelszervező, diplomás ápoló), vagy alig (mentőtiszt) voltak hazai hagyományai. Mind a képzési tartalmaknak a céloknak megfelelő alakítása,

mind pedig a potenciális hallgatóság megismerése érdekében fontosnak tartottuk, hogy empirikus vizsgálatokat folytassunk. Annál is inkább, mert sok esetben nem volt mihez viszonyítani eredményeinket, hiszem a mi hallgatóink voltak az elsők képzésben, legfeljebb a párhuzamos képzésben lévő, más intézményekben karokon, hasonló képzésben lévő hallgatókon nyert eredményekhez. Sok szempontból a munkaérték kategóriája került érdeklődésünk előterébe. Más témákkal (pl. motiváció) kiegészítve nagyon hasznos információkat nyertünk, melyeket sikerült felhasználni az egyes képzések fejlesztése, kialakítása során. A későbbiek során figyeltünk fel a hallgatók romló mentálhigiénés állapotára, ami a stressz felől történő közelítést eredményezte. A legutóbbi évek tapasztalata a számítógépes nemzedékek első generációinak a felsőoktatásban való megjelenése volt. Érzékelhetően másképpen „működnek” a jelenleg képzésben lévő hallgatók, mint bármikor korábban. Úgy gondoltuk, hogy a pszichés jóllét modern teóriája és az ennek alapján kidolgozott mérési eljárás jó keretet biztosít számunkra ahhoz, hogy jobban megismerhessük a nemzedékre jellemző sajátosságokat, a velük való hatékonyabb munka érdekében.

A tanulmány tárgyát képező vizsgálat egy nagyon különleges pályára (mentőtiszt) való képzésben lévő hallgatókat vizsgál. A mentőtiszt hallgatók ugyanis szembetűnően eltérő habitus és személyiségbeli jegyeket mutatnak még a többi egészségügyi pályára (ápoló, védőnő stb.) készülő hallgatóhoz képest is a képzésben. Az irányukban mutatott érdeklődésünket fokozta az a személyes tapasztalat, hogy tanulmányúton, külföldön (Románia, Csehország) járva, igaz már nem hallgatókkal, hanem végzett mentőtisztekkel találkozva, nagy hasonlóságot tapasztaltunk köztük és a magyar hallgatók (illetve a már gyakorló mentősök) között, az eltérő kulturális háttér és nemzeti karakterbeli sajátosságok ellenére is. Próbáltunk olyan mutatókat találni, ahol meg tudjuk ragadni ezt a különbséget és a rendelkezésre álló „saját” mintán elkezdtük a vizsgálatokat. Három dimenzióban próbáltunk megragadni pszichés jellemzőket. Ez csupán az első lépés, hiszen mind a vizsgálati minta kiterjesztése, növelése, mind pedig az alkalmazott módszerek eredmények mentén történő koherens integrálása ezután következik majd.

Vizsgálatunk *munkaértékekre* vonatkozó szegmense tulajdonképpen egy több mint huszonöt éves sorozatba illik. Az első vizsgálatokat a rendszerváltás után induló, az országban újnak számító szociális jellegű képzések kialakításakor indítottuk a fejlesztés célkitűzésével és az ún. „bolognai rendszer” bevezetéséig e vizsgálatok eredményei komoly szempontként kerültek figyelembevételre. Nem véletlenül, hiszen ez az időszak egybeesett a rendszerváltás „értékváltó” időszakával. Természetesen a munkaértékre vonatkozó vizsgálatok ebben az értelemben, csupán hasznos kiegészítői voltak egy nagyobb, összetettebb vállalkozásnak. Ez ráadásul

beleillett egy olyan magyarországi sorozatba, ami a 80-as években kezdődött és tulajdonképpen mind a mai napig tart, s a felsőoktatásban tanulók munkaérték preferenciájának alakulására fókuszál. Bármennyire csábító, hogy sorra vegyük akár csak a főbb tanulságok mentén ezeket a kutatásokat, csupán a főbb hullámok számbavételén alig-alig túlmenő értékelésére szorítkozhatunk.

A másik eleme lényegesen újabb a most bemutatott vizsgálatnak, hiszen a Ryff *pszichés jóllétre* vonatkozó kérdőívével végzett vizsgálatoknak talán nemzetközi szinten sincs nagyon sok tapasztalata, Magyarországon pedig kifejezetten kevés, hiszen. a 84 itemes kérdőív magyar változatának validálása még be sem fejeződött.

A harmadik szempontunk a *mentális egészség*, melyet a depressziót, szorongást és stresszt együtt mérő DASS kérdőív 21 itemes magyar nyelvű változatával mértünk. A DASS-21 kérdőívvel magyar nyelven, magyar mintán még csak kevés vizsgálódás történt, de a rendelkezésre álló korábbi vizsgálatok tapasztalataival való összehasonlításra kísérletet teszünk.

## VIZSGÁLAT

### *Az alkalmazott mérőeszközök*

A bevezetésben említett hármas cél érdekében három olyan *standard nemzetközi kérdőívet* választottunk, melynek ismerünk korábbi, hasonló mintán nyert magyarországi vizsgálati eredményeit, ugyanakkor alkalmas a későbbi nemzetközi összehasonlításra is. Próbáltunk törekedni arra, hogy hasonló elven működő eljárások legyenek a battériában, a vizsgálaton belüli egyszerűbb értékelés és egybevetés érdekében. Szempont volt még a viszonylag rövid terjedelem és az aránylag egyszerű adatképzés. A választott három kérdőív közül kettő (Super és Ryff kérdőíve) az Amerikai Egyesült Államokban, egy pedig Ausztráliában (DASS-21) került kidolgozásra, angol nyelven. Mindháromnak vannak különböző változatai magyar nyelven is, melyekkel folytatott vizsgálatok eredményeivel egybevetést végezhetünk. Mindegyik Likert - skálát tartalmaz (bár nem azonos a fokozatok száma) és mindegyik összetartozó itemeket von össze skálákba, értékörökbe.

### *A Super- féle munkaérték kérdőív*

Az általunk használt kérdőív a magyarországi vizsgálatok során leggyakrabban használt, a Super- féle (Super, 1970) munkaérték kérdőívnek (Super's Work Values Inventory) Csepeli és Somlai által adaptált változata volt (Csepeli és Somlai, 1978). A kérdőív ötfokozatú (1-5) Likert-skálán méri a munkával kapcsolatos értékekre vonatkozó preferenciákat, 45 itemet

tartalmaz, melyek 3 itemenként 15 értékkört alkotva adnak betekintést a válaszadók munkával kapcsolatos értékstruktúráiba. Az egyes értékkörök tekintetében ranghely meghatározást végeztünk és ennek alapján értékeltük az eredményeket.

#### *A Ryff-féle szubjektív jóllét skálája*

A vizsgálat során a Ryff-féle Pszichés Jóllét Skála (Ryff Scales of Psychological Well-Being) magyar nyelvű rövid változatát használtuk. Az önjellemzős kérdőívben az állítások hat faktorra – az autonómia, környezet uralása, személyes fejlődés, másokkal való jó kapcsolat, életcélok, önfogadás – vonatkoznak. Minden faktorhoz három kérdés tartozik. A válaszok egy hatfokú Likert-skálán adhatók meg, és azt mutatják, mennyire jellemzőek egy adott személyre az adott tulajdonságok saját megítélése szerint. A Likert-skálán bejelölhető kategóriák: 1-6-ig, ahol az (1) Egyáltalán nem értek egyet; a (6) Erősen egyetértek (Ryff, 1989). Később Ryff 321 fős, különböző életkorú személy alkotta mintán vizsgálta a pszichés jóllét egyes összetevőit. Életkor szerint a középkorúak között többen értek el magasabb értékeket a vizsgált dimenziókon (életcél, autonómia) a fiatalabb vagy idősebb korosztályhoz képest. A környezet uralásának észlelt képessége nőtt az életkorral, míg a személyes növekedés magasabb volt a fiatal és középkorú válaszadók körében. Nem szerint a másokkal való jó kapcsolat és a személyes növekedés észlelése a nőknél magasabb volt, mint a férfiaknál (Ryff, Lee és Keyes, 1995).

#### *A DASS-21 Depresszió –Szorongás- Stressz Kérdőív*

A mentális állapot mérésére az ausztrál pszichológusok (Lovibond és Lovibond, 1995) által kidolgozott DASS-21 skálát (Depression Anxiety Stress Scale) alkalmaztuk, melynek több magyar fordítása is létezik. Mi a Kósa Karolina és Tolvay Katalin által készített fordítást használtuk, melynek magyarországi validálása még tart, saját korábbi vizsgálatunk (Barth és Kiss, 2014) és a jelen vizsgálatunk adatai is ennek adatbázisát gyarapítják. A kérdőívvel később Larcombe és Fethers végeztek egy kutatást végeztek 2012-ben Ausztráliában. 316 jogászhallgató mentális distressz mutatóit mérték fel ezzel a kérdőívvel. A jogászhallgatók enyhe mértékű depressziót, szorongást és stresszt jeleztek (Larcombe és Fethers, 2013).

Az általunk használt változat 21 itemből áll, melyek 4 fokozatú (0-3) Likert-skálán mérik a válaszadók mentális állapotát. Hét összetartozó item alkot egy skálát, ily módon adva meg a depresszió, a szorongás és a stressz mértékét (Henry és Crawford, 2005).

*Elvárásainkat a következő pontokban foglaljuk össze:*

1. Azt várjuk, hogy a munkaérték preferenciák tekintetében különbségek lesznek mind a preferált, mind pedig az elutasított értékek tekintetében.
2. Az elutasított értékörök közé várjuk az *esztétikum*, az *irányítás* és a *fizikai környezet* értéköröket a mentőtiszt hallgatók választásainál.
3. Preferált értékek közé várjuk az altruizmus, a társas kapcsolatok és a munkateljesítmény értéköröket a mentőtiszt hallgatók esetében.
4. Eltérést várunk a DASS-skálák mindegyikében és úgy gondoljuk, hogy mind a depresszió, mind a szorongás alacsonyabbak, a stressz értékek pedig magasabbak lesznek a mentős hallgatóknál az ápolókéhoz képest.
5. Különbséget várunk a Ryff-skála értékei közül az *autonómia*, az *önelfogadás* és a *környezet uralása* esetében, mindhárom skála magasabb értéket vesz fel a mentőtiszt hallgatók esetében.
6. A nyert eredmények jellegzetes eltéréseket és hasonlóságokat mutatnak a korábbi vizsgálatok azonos módszerrel, hasonló mintán végzett kutatások eredményeivel való összehasonlítás során.
7. A faktoranalízis során elkülöníthetők lesznek jellegzetes faktorok.
8. Megfigyelhető lesz jellegzetes együttjárás mindhárom kérdőív skálaértékei, illetve értéköröi között.

#### *A vizsgálati minta*

A vizsgálatba bevont személyek a Debreceni Egyetem Egészségügy Kar egészségügyi képzéseiben lévő, nappali tagozatos mentőtiszt és ápoló szakos hallgatói közül kerültek ki. A minta elemszáma összesen 161 fő volt ( $N = 161$ ). Ez a karunkon a jelzett szakokon képzésben lévő 369 hallgató által alkotott alapsokaság 43,6%-a, ami elfogadható reprezentativitást jelent. A mentőtiszteket valamivel kevesebben ( $N = 75$  fő) képviselték, mint az ápolókat ( $N = 86$ ). A mentőtisztek közül nem tudtuk elérni a IV. évfolyamot, továbbá a férfiak mintánkban alulreprezentáltak ( $N = 28$ ) a nőkhöz képest ( $N = 133$ ), így a nemek közötti különbségek elemzéséről lemondtunk.

#### EREDMÉNYEK

Elemzéseinkben a fontosabb változók leíró alapstatisztikai mutatói (gyakoriság, átlag, szórás stb.) mellett ranghely meghatározást végeztünk a Super értékörök tekintetében, továbbá kétmintás  $t$ -próbát, főkomponens és faktoranalízist és korrelációs számítást a kérdőívek skálái és értéköröi tekintetében. Az adatbázis Microsoft Word Excel formátumban került

rögzítésre. A statisztikai számítások az SPSS adatkezelő program segítségével készültek.

### *Munkaértékpreferencia vizsgálatok eredményei*

A Super-féle munkaérték kérdőív segítségével kapott adatok közül elsőként az egyes értékkörök átlagai alapján létrehozott ranghely meghatározásával éltünk. A skálaátlagokat csökkenő sorrendbe állítva állapíthatóak meg a vizsgálati mintát alkotók munkaérték preferenciái, illetőleg az elutasított értékkörök. A rangsorban az 1-3. helyen szereplő értékeket tekintjük preferálnak és a 13-15. közöttieket elutasítottnak. A csoportok közötti szignifikáns eltéréseket kétmintás t-próbával állapítottuk meg, az erre vonatkozó adatokat és értelmezéseket külön közöljük az alfejezetben. Ezt követi a faktoranalízis eredményeinek, a főkomponens analízis eredményeinek, végül a korrelációs számítások eredményeinek a bemutatása.

### *Ranghelyek*

A ranghelyeket megnézve (1. táblázat) szembevetendő, hogy a korábbi, akár évtizedekkel ezelőtt, hasonló mintán végzett vizsgálatok eredményeihez nagymértékben hasonló eredményeket kaptunk (Kiss, 1999).

1. táblázat: Az értékkörök átlagai alapján létrehozott ranghelyek

Értékkörök	Teljes minta		Mentők		Ápolók	
	Rang	Átlag	Rang	Átlag	Rang	Átlag
szellemi ösztönzés	13.	11,0823	9.	11,8667	13.	10,3735
altruizmus	1.	13,6013	2.	13,6533	1.	13,5542
anyagiak	8.	11,7089	11.	11,2000	9.	12,1687
változatosság	3.	12,9620	1.	13,7333	6.	12,2651
függetlenség	11.	11,5380	8.	11,9333	11.	11,1807
presztízs	6.	12,5696	5.	12,9067	6.	12,2651
esztétikum	15.	9,9684	15.	9,7867	14.	10,1325
társas kapcsolatok	2.	13,2025	3.	13,3200	2.	13,0964
munkabiztonság	4.	12,8354	4.	12,9200	3.	12,7590
önérvényesítés	5.	12,7089	6.	12,6667	4.	12,7470
hierarchia	7.	12,1266	7.	11,9733	6.	12,2651
fizikai környezet	9.	11,6076	14.	10,5067	5.	12,6024
munkateljesítmény	10.	11,5570	10.	11,7333	10.	11,3976
irányítás	14.	10,1329	13.	10,5333	15.	9,7711
kreativitás	13.	11,0823	11.	11,2000	12.	10,9759

A teljes mintát tekintve a preferált értékek vonatkozásában komoly állandóság mutatkozik tehát a 80-as évek eredményeihez viszonyítva. Ez arra utalhat, hogy a kérdőívben való válaszadást inkább életkori és élethelyzetbeli tényezők magyarázzák, és nem más személyiség-változók, vagy környezeti változók.

A két almintát összevetve némi különbséget fölfedezhetünk. Az *altruizmus* és a *társas kapcsolatok* preferálása tekintetében megegyezik a két szak, azonban a *változatosság* preferenciája eltűnik az ápoló hallgatóknál, s kifejezetten a semleges övezetbe sorolja be az értékkört, holott ez az érték a legtöbb hasonló összetételű mintán (így a mi esetünkben a mentőtiszt hallgatóknál is) a preferált értékek között foglal helyet. Az ápolóknál a munka biztonsága kerül a 3. helyre, ami csak ranghelyben jelent nagyobb preferenciát, mert pl. pontszámban mind a teljes minta, mind pedig a mentőtiszt hallgatók magasabban értékelték. Nagyon hasonló a helyzet a ranghelyek másik végén, az elutasított értékkörök között is. Az *irányítás* és az *esztétikum* értékkörök a korábbi magyarországi vizsgálatok során sem tartoztak a preferált értékkörök közé. Itt a *szellemi ösztönzés* is az elutasított értékek közé került, mind a teljes mintát, mind pedig az ápoló hallgatókat tekintve. Sőt, a kreativitás is hasonló módon lett megítélve. A mentőtiszt hallgatóknál mindkét „intellektuális” értékkör legalábbis a semleges övezetbe került. Az egyik legszignifikánsabb eltérés a *fizikai környezet* fontosságának megítélésében volt. A mentőtiszt hallgatók egyértelműen elutasítják, míg az ápoló hallgatóknál az 5. helyen rangsorolt.

Elmondható tehát, hogy három érték tekintetében jellegzetes eltérések mutatkoznak a minta két része között. A *változatosság* és az „intellektuális” értékek (*szellemi ösztönzés* és *kreativitás*) inkább preferáltak a mentőtiszt hallgatóknál, és teljes a véleménykülönbség a fizikai környezet megítélésében, hisz míg a mentőtiszt hallgatók markánsan elutasítják ennek fontosságát, addig az ápoló hallgatóknál csaknem a preferált értékek közé került. Megjegyzendő, hogy egy korábbi, több egyetemi kar hallgatóit tartalmazó mintán (Kiss, 2008) az önérvényesítés markánsan a preferáltak közé került, ugyanakkor a saját (ugyancsak egészségügyi szakos) hallgatóink akkor is és most is a „semleges” övezetbe sorolták. A korábbi vizsgálatok eredményeivel való további egybevetést még teszünk a későbbiekben. Mindezeket a megállapításokat a finomabb elemzést lehetővé tevő mutatókat (Kétmintás t-próba eredményeit) tartalmazó 2. táblázatban foglalt adatok is alátámasztják.

2. táblázat: A kétmintás t-próba eredményei

Értékkörök	a kétmintás t-próba p értéke	df	különbség
Szellemi ösztönzés	$p < 0,05$	158	1,44314
Anyagiak	$p < 0,05$	158	-1,00000
Változatosság	$p < 0,05$	158	1,42745
Fizikai környezet	$p < 0,01$	158	-2,05804

*Faktoranalízis*

A korábbi vizsgálataink, és más hazai szerzők eredményei szerint is (Benson, 1987; Szilágyi, 1983) a Super kérdőív faktoranalízise nem 15 értékkört különít el (általában tizenötnél lényegesen kevesebbet). Így történt ez jelen vizsgálatunkban is, ahogyan azt a 3. táblázat alapján megfigyelhetjük.

3. táblázat: A SUPER – értékkörök vizsgálata főkomponens analízis módszerével

Értékkörök	Komponensek			
	1	2	3	4
irányítás	,820	,132	-,046	,046
kreativitás	,778	,149	,219	-,042
függetlenség*	,665	,331	-,064	,303
munkateljesítmény*	,657	,117	,442	,001
presztízs	,623	,410	,319	,191
szellemi ösztönzés	,458	-,195	,275	,027
anyagiak	,209	,792	-,198	,115
fizikai környezet	,194	,758	,090	-,205
társas kapcsolatok	-,019	,712	,252	-,007
hierarchia	,063	,636	,512	,031
önérvényesítés	,507	,531	,215	,142
altruizmus*	,147	,086	,814	,236
esztétikum*	,379	,220	,553	-,365
munkabiztonság*	,286	,448	,471	,291
változatosság	,140	-,014	,156	,822

Ezúttal négy faktor mutatkozik. Az első faktorba tartozó tartalmak a *kompetencia* fogalmát implikálják számunkra. Korábbi vizsgálataink során már megjelent ez a faktor, némileg kevesebb összetevővel. A második faktorba tartozó elemek a *pregnancia* (a kifejezés jelentőség értelmében) fogalmát juttatják egyértelműen eszünkbe. Harmadik faktor esetében már sokkal nehezebb megtalálni egyetlen szóban a jellemző tartalmat. Leginkább *akceptálás* faktornak lehet(ne) nevezni, értve alatta mások (érdekeinek és mondjuk ízlésének) és saját magunk (mondjuk munkahelyi vezetők általi) kölcsönös elfogadását. Ennél a megnevezésnél már található (nem) kevés ellentmondás is. A negyedik faktort önmagában jelenti a *változatosság* értékköre, meglehetősen markáns értéksúllyal. Elmondható, hogy a használt módszer ugyanúgy „viselkedik”, mint a korábbi kutatások során.

#### *Egybevetés korábbi vizsgálatokkal*

A magyarországi értékorientációs vizsgálatok közül elsősorban az oktatás területén végzett munkaérték vizsgálatok azok, amelyek különös figyelmet érdemelnek. Ugyancsak a felsőoktatásban tanuló hallgatók körében végzett vizsgálatot Perczel Tamás is, de mind az iránya, mind pedig a metódusa más volt, így az összevetés is nehézkesnek és irrelevánsnak tűnik (Perczel, 1986). Tulajdonképpen ide tartozik a már pályán lévő fiatal értelmiségiek körében végzett vizsgálat (Váriné, 1981), de ugyancsak a fenti okok miatt e helyütt külön nem térünk ki rá. Annál nagyobb figyelmet érdemelnek az orvostanhallgatók körében végzett munkaérték vizsgálatok. Időrendben a Csepeli-féle (Csepeli és Somlai, 1980), a Szilágyi Klára (1983; 1985) és Benson Katalin (1987) által végzett vizsgálatok. Jóllehet a vizsgálatok céljai eltérőek voltak, de a teljes módszerbeli és nagyfokú mintabeli hasonlóság miatt érdemesnek tartjuk röviden ismertetni azokat és eredményeik számunkra érdekes vonatkozásairól szólni.

Amint a fejezet elején már említettük, az orvostanhallgatók körében végzett vizsgálatok különösen érdekesek számunkra, hiszen a populáció hasonlósága (felsőoktatásban lévő hallgatók) mellett, szakmai hasonlóság is felfedezhető (humán segítő) és az egészségügyi főiskolások pedig sokáig orvosegyetemi (DOTE) keretben tanultak. A Benson-féle vizsgálatban tapasztalt értékpreferenciák nagyjából megegyeznek a többi vizsgálat eredményeivel. Ez egy longitudinális jellegű vizsgálat volt, melyet 1982 és 1985 között végeztek a SOTE három karának (ÁOK, FOK, GYOK) hallgatói, valamint felvételt nem nyert, de ide jelentkezett jelöltek körében (Benson, 1987). Hasonló mintán végzett vizsgálatot Csepeli György és Somlai Péter is (1980). Ugyancsak orvostanhallgatókra vonatkoznak Szilágyi Klára vizsgálatai (1983; 1985). A fenti vizsgálatok célja (a mienktől eltérően) a Super-féle munkaérték kérdőív pályaalakmassági vizsgálati módszerként való érvényességének kipróbálása volt. Az értékpreferenciák nagyjából

megegyeztek. Első helyen mindegyik vizsgálatban az altruizmus szerepelt és ez a mi vizsgálati eredményeinkkel is majdnem teljesen egybevág, bár a mentőtiszt hallgatóknál a 2. helyen van. A második helyen is tökéletes a hasonlóság: a változatosság mint munkaérték mindegyik vizsgálatban, így a mienkben is a markánsan preferáltak között van rangsorolva. Kivéve az ápoló hallgatók mintáját, ahol a semleges értékkörök közé csúszik.

Lényeges eltérés van viszont a preferált értékek közül az önérvényesítés tekintetében, mely értékkör a mi korábbi, legrégebbi vizsgálatunkban markánsan a harmadik helyen szerepel, a második vizsgálatban negyedik, a harmadik vizsgálatban ötödik, azaz, mindig a preferáltak közé besorolt (Fónai, Zolnai és Kiss, 2005; Fónai és Kiss, 2011). Ez az érték a többi vizsgálatban egyrészt hátrébb szerepel, olykor csaknem az elutasítottak közé tartozik (Benson-féle vizsgálat, ÁOK alminta). A jelen vizsgálatban az önérvényesítés bár az értékkörök első felébe, de mindenképpen a semlegesek közé sorolt be.

További két vizsgálat eredményei a következőképpen alakultak: Az első évesek vizsgálatánál (Szilágyi, 1985) három pályacsoport képviselőit tesztelték (agrár, műszaki, pedagógus), és az egyes szakmák értékpreferenciái a következők voltak: az első öt ranghelyen ugyanazon értékkörök helyezkedtek el (változatosság, önérvényesítés, társas kapcsolatok, kreativitás, munkateljesítmény). Az altruizmus vonatkozásában azonban lényeges eltérés mutatkozott: amíg a pedagógushallgatóknál az első helyen szerepelt (teljesen megegyezve a már ismertett kutatások tapasztalataival), addig az agrárhallgatóknál a hatodik, a műszakiaknál csupán a hetedik ranghelyen található. Sajátosnak mondható a fentebb említett értékkörök szakmák szerinti sorrendje. A műszaki és az agrárhallgatók választásai egy helyen tértek el, a kreativitás és a munkateljesítmény tekintetében. (A műszakiaknál a kreativitás eggyel előbbi (4.) ranghelyen szerepel, mint a munkateljesítmény. Az agrárosoknál ez fordítva van. A pedagógushallgatók a már említett altruizmusbeli különbség mellett, az önérvényesítés kérdésében is eltérnek a másik két szakmától, meglepő módon elébe helyezve azt a társas kapcsolatoknak. A többi választás hasonló a preferált értékkörök tekintetében.

Az elutasított értékkörök is megegyeznek legtöbb vizsgálatban. Az esztétikum a Csepeli-féle vizsgálatban a 13. a többi vizsgálatban a 12. helyet foglalja el. Saját vizsgálatunkban az utolsó helyre szorult. Az irányítás is „tradicionálisan” az elutasított értékkörök közé került, miként most is. Ugyancsak érdekes, hogy az anyagiak értéke a mi korábbi, egészségügyi és szociális szakos hallgatókon végzett vizsgálatainkban (Kiss, Fónai és Fábíán, 2000) lényegesen előkelőbb helyen szerepelt (6. ill. 8.!), mint az orvosegyetemi mintákon, ahol gyakorlatilag az elutasított értékek közé csúszott (12.). Ez a tény, figyelembe véve a közvélemény vélekedését az

orvosi pálya és az anyagiak összefüggéséről figyelmet keltő. Az anyagiak, mint érték, jelen vizsgálatunkban a semlegesek közé tartozik, bár annyi megjegyezhető árnyalásként, hogy az ápolók lényegesen magasabb értékkel látták el, mint a mentőtiszt hallgatók.

A faktoranalízis kapcsán is mutatkoztak eltérések. Szilágyi hat faktort talált. Ezek a következők voltak: intellektuális értékek, irányítás, altruizmus, társas kapcsolatok, anyagiak, függetlenség. A Benson-féle vizsgálatban három faktort tudtak elkülöníteni: az első faktor az intellektuális értékekre, a második faktor az anyagiakra és a presztízsré, mint fő értékekre (idetartozott még az irányítás is!), a harmadik faktor pedig a társas kapcsolatokra vonatkozott. Az általunk végzett korábbi három vizsgálat közül az első kettőben öt faktor volt elkülöníthető, az utolsóban három (Fónai és mtsai, 2005; Fónai és Kiss, 2011; Kiss, 2008). A mostani vizsgálatunkban a fentebb már részletesen elemzett négy faktor volt elkülöníthető azonos módszerrel.

Összességében egyértelműen megállapítható tehát egyfajta munkaérték stabilitás, mely 20-25 év eltéréssel és mintabeli különbség ellenére is meglehetősen nagy állandóságot mutat a munkával kapcsolatos értékek tekintetében a felsőoktatásban részt vevő hallgatóknál, egyrészt a képzési területre való tekintet nélkül, másrészt azonos képzési területen különösképpen.

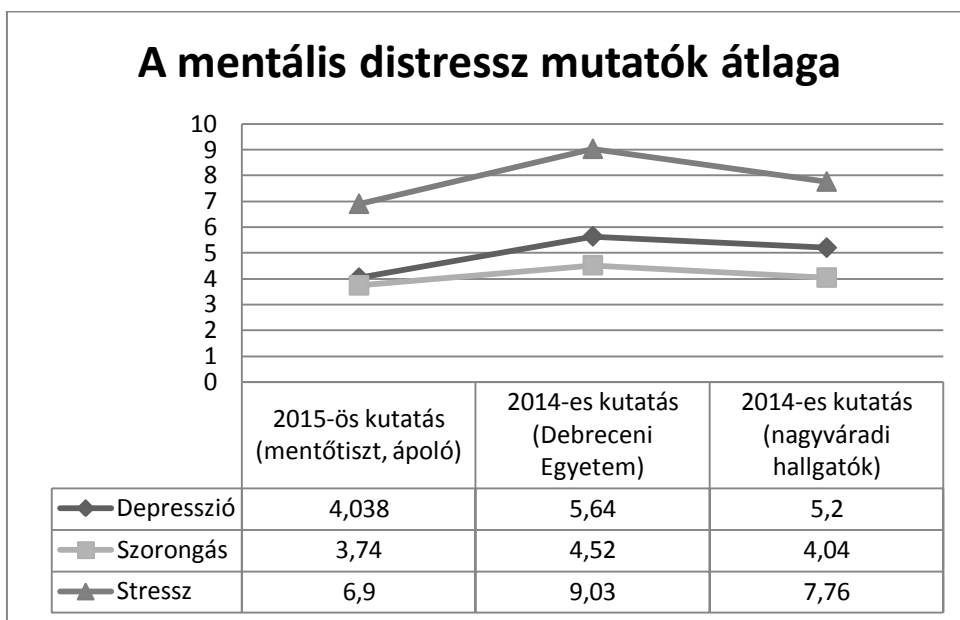
#### *A mentálhigiénés állapot és pszichés jóllét vizsgálatának eredményei*

Egy korábban végzett kutatás során (Barth, 2015) a felsőoktatásban tanuló fiatalok pszichés jóllétét, valamint az azt befolyásoló negatív érzelmi állapotokat és konfliktusokat vizsgáltuk, illetve ezek összefüggését elemeztük a Debreceni Egyetem, a Partiumi Keresztény Egyetem és a Nagyvárad Állami Egyetem hallgatóinak körében. Az adatfelvétel elektronikus módon a 2013/2014-es tanév II. félévében történt. A 76 itemből álló kérdőív a jelen kutatásban is használt kérdőívek mellett (DASS-21 és Ryff-18) Thomas-Kilmann Konfliktuskezelési tesztjét is tartalmazta. A teljes minta 237 főből állt. 147 fő a Debreceni Egyetemről, míg 90 fő a két nagyvárad egyetemről (Barth, Nagy és Kiss, 2015). Összehasonlítva a jelen kutatás eredményeit a korábban már említett vizsgálat eredményeivel igen nagy különbségek fedezhetők fel.

#### *A hallgatók mentális distressz mutatói*

A hallgatók mentális distressz mutatóinak meghatározására a DASS kérdőívet használtuk. Az alábbi vonaldiagramon (1. ábra) látható a jelen kutatásban részt vevő ápoló és mentőtiszt hallgatók ( $N = 158$ ), a 2013/2014-es tanév II. félévében végzett kutatásban részt vevő nagyvárad hallgatók ( $N$

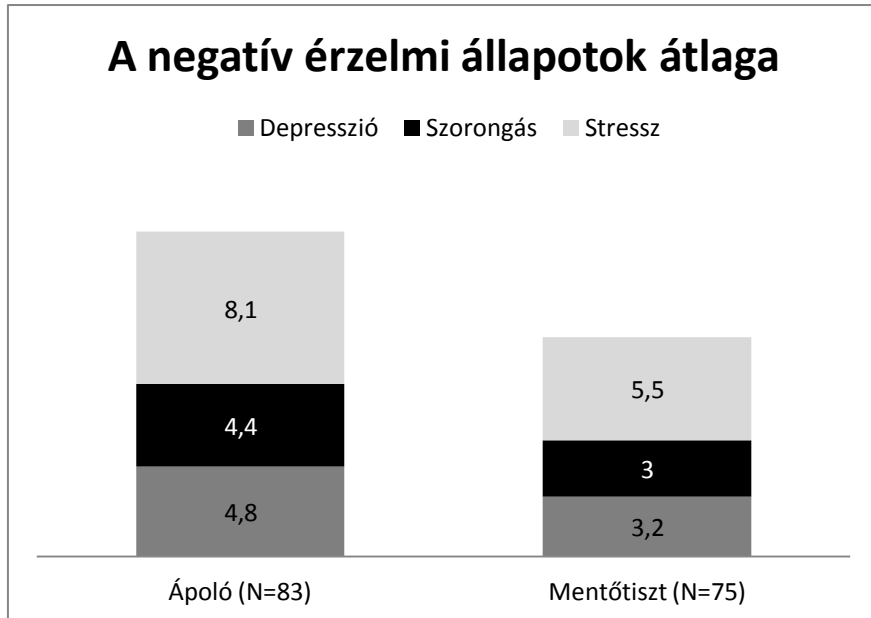
= 90) valamint a Debreceni Egyetemen tanuló fiatalok ( $N = 140$ ) depresszió, szorongás és stressz szintje.



*1. ábra:* A mentális distressz mutatók átlaga a vizsgált hallgatók körében

A hallgatók mentális distressz mutatóinak összehasonlítása során elmondható, hogy a jelen kutatásban részt vevő hallgatók a normál tartományba tartoznak a depresszió, szorongás valamint a stressz tekintetében. Ezzel szemben a korábbi kutatásban részt vevő hallgatók enyhe mértékű depressziót, szorongást és stresszt jeleztek. A különbségnek több oka is lehet, mely egyrészt a szakirányokban, másrészt az adatfelvétel időpontjában keresendő. A 2013/2014-es tanév II. félévében végzett kutatásban nem csak mentőtiszt és ápoló szakos hallgatók vettek részt (bár többségük e két szakirány hallgatója volt). Továbbá a jelen kutatást egy hosszabb nyári szünet előzte meg. Feltételezhető tehát, hogy ez az oka annak, hogy a hallgatók kevésbé feszültek, idegesek.

Ugyanakkor igen érdekes eredményeket kaptunk, amikor a 2015-ös kutatásban részt vevő ápoló és mentőtiszt szakos hallgatók depresszió, szorongás és stressz szintjét külön-külön is megvizsgáltuk. Az erre vonatkozó adatokat az alábbi oszlopdiagram ábrázolja (*2. ábra*).



2. ábra: A 2015-ös vizsgálatban részt vevő ápoló és mentőtiszt hallgatók negatív érzelmi állapotainak átlaga

A kapott átlageredmények alapján elmondható, hogy a mentőtiszt hallgatók a normál tartományba tartoznak a három negatív érzelmi állapot tekintetében. Ezzel szemben az ápoló hallgatók csak a depresszió vonatkozásában tartoznak a normál tartományba. A szorongást és stresszt illetően szignifikáns különbséget kaptunk. Ez alapján elmondható, hogy az ápoló hallgatók enyhe mértékű szorongást és stresszt jeleznek. Az a személyes oktatói tapasztalat igazolódni látszik, hogy a mentőtiszt hallgatók mentálisan „erősebbek”, mint az ápolók. Mindezt a finomabb értékelés lehetővé tevő kétmintás t-próba eredményei (4. táblázat) is alátámasztják.

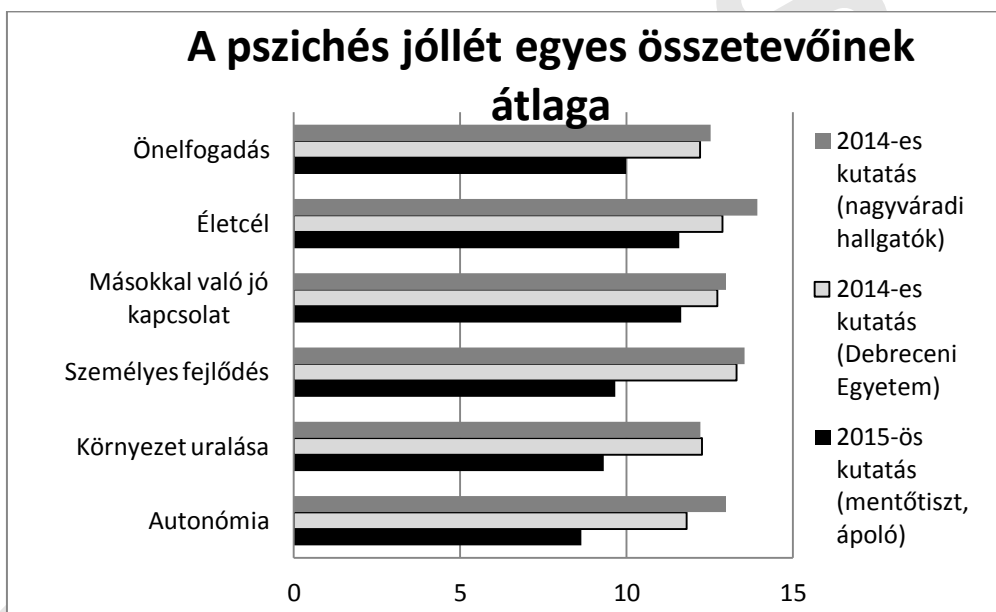
4. táblázat: Kétmintás T-próba eredményei a DASS skálák tekintetében

Skálák	a kétmintás t-próbához tartozó p érték	df	különbség
Depresszió skála	$p < 0,05$	158	-1,62510
Szorongás skála	$p < 0,05$	157	-1,45095
Stressz skála	$p < 0,01$	157	-2,48905

A vizsgálatban részt vevő valamennyi hallgató mentális distressz mutatói közül a stressz erős kapcsolatot mutat a depresszióval ( $r = 0,725$ ) és a szorongással ( $r = 0,688$ ). Ez tehát azt jelenti, hogy a magas stressz-szinttel rendelkező hallgatók magas depresszió és szorongás szinttel is rendelkeznek. Továbbá korrelációs számításokkal a depresszió és a szorongás együttjárása ( $r = 0,546$ ) is kimutatható volt.

#### *A hallgatók pszichológiai jólléte*

Az alábbi sávdiaagramon látható a jelen kutatásban részt vevő ápoló és mentőiszt hallgatók ( $N = 158$ ), a 2013/2014-es tanév II. félévében végzett kutatásban részt vevő nagyváradai hallgatók ( $N = 90$ ) valamint a Debreceni Egyetemen tanuló fiatalok ( $N = 140$ ) pszichológiai jóllétének egyes összetevői (3. ábra).

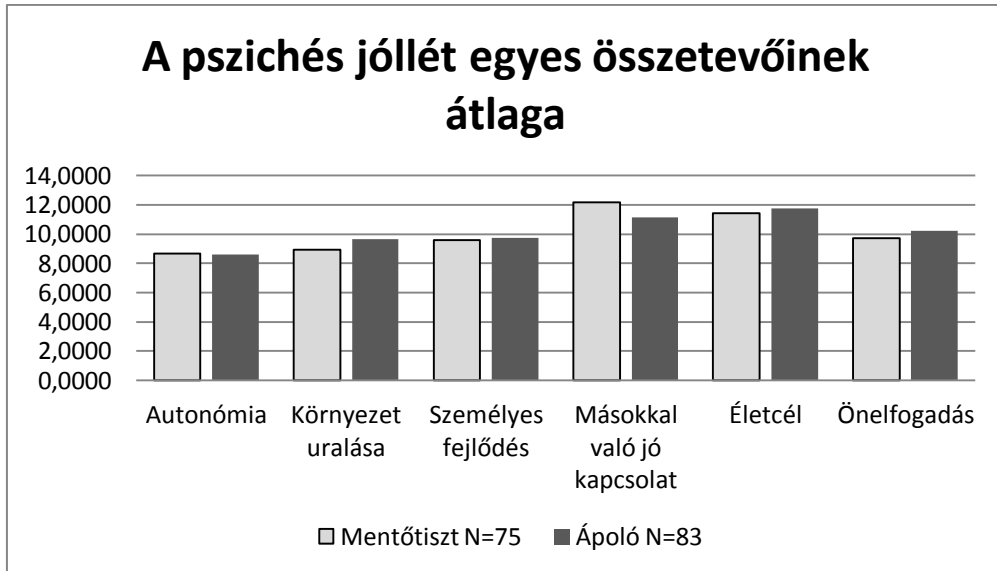


3. ábra: A pszichés jóllét egyes összetevőinek átlaga a vizsgálatokban részt vevő hallgatók körében

Összességében elmondható, hogy a jelen kutatásban részt vevő hallgatók mind a hat skálán alacsonyabb átlagértéket értek el, mint a korábbi kutatásban részt vevő hallgatók. Az egyes dimenzióknál mért alacsonyabb értékből arra lehet következtetni, hogy a hallgatók fejlődése stagnál, unottak az élet legtöbb területén, nem képesek új viselkedési modell alkalmazására. Társas kapcsolataikban kevésbé empatikusan, őszintén, érdeklődően és megértően viszonyulnak másokhoz. Önmagukat is nehezebben fogadják el. Külső elvárások, mások értékelései irányítják, mások segítsége nélkül

képtelenek fontos döntések meghozatalára. Mindez persze a három minta eredményei közötti különbség erős karikírozásával jelenthető ki.

A 2015-ös kutatásban részt vevő ápoló és mentőtiszt hallgatók pszichológiai jóllétének egyes összetevőit külön-külön is megvizsgáltuk. Az átlageredmények az alábbi oszlopdiagramon láthatók (4. ábra).



4. ábra: A pszichés jóllét egyes összetevőinek átlaga a 2015-ös vizsgálatban részt vevő ápoló és mentőtiszt hallgatók körében

Összességében elmondható, hogy az ápoló hallgatók a hat skála közül a másokkal való jó kapcsolat dimenziójának kivételével mindenhol magasabb átlagértéket értek el. Ezek a különbségek azonban nem mindig számottevőek. Ugyanakkor a másokkal való jó kapcsolatnál megfigyelhető nagyobb különbség jelentheti azt, hogy a mentőtiszt hallgatók társas kapcsolataikban empatikusabban, őszintébben, érdeklődőbben és megértőbben tudnak viszonyulni másokhoz. Ez azért érdekes, mert az ápolás, mint hivatás talán jobban megköveteli az egyéntől az empatikus, toleráns magatartást. A finomabb disztinkciót lehetővé tevő mutatókat tartalmazó 5. táblázat is igazolja fenti megállapításokat.

5. táblázat: A kétmintás t-próba eredményei a Ryff skálák tekintetében

Skálák, értékkörök	a kétmintás t-próba tartozó p érték	df	különbség
Személyes fejlődés	$p < 0,05$	158	1,02510
Másokkal való kapcsolat	$p < 0,01$	158	1,21490
Önelfogadás	$p < 0,05$	158	1,04314

Ennek a kérdőívnek kapcsán is próbáltunk összefüggéseket találni a skálák között. Korrelációs számítás során azt az eredményt kaptuk, hogy a hat skála között közepes együttjárás figyelhető meg (6. táblázat).

6. táblázat: Korrelációk az egyes jóllét skálák között

Skálák	1	2	3	4	5
1. autonómia					
2. környezet uralása	0,23**				
3. személyes fejlődés	0,24**	0,45**			
4. másokkal való kapcsolat	0,23**	0,48**	0,43**		
5. életcél	0,23**	0,33**	0,52**	0,40**	
6. önelfogadás	0,36**	0,46**	0,42**	0,49**	0,43**

\*\* A korreláció 0,01-es szinten szignifikáns

#### KÖVETKEZTETÉSEK

Az eredményekkel kapcsolatos elvárásaink közül igazolódtak a munkaértékekre vonatkozóan, hogy azonosságok és eltérések lesznek a két szak hallgatói között mind a preferált, mind pedig az elutasított értékkörök tekintetében, de nem a várt *munkateljesítmény*, hanem a *változatosság* értékekben. A mentálhigiénés állapotra vonatkozó elvárások is nagyobb részt igazolódtak a DASS-21 eredmények alapján, de a mentőtiszt hallgatók stressz szintje nem magasabb, hanem alacsonyabb volt, mint az ápolóké. A Ryff skálákban való elvárásokat a tapasztalt különbségek nem igazolták, de a *másokkal való kapcsolat* szignifikánsan magasabb értéke a mentőtiszteknél

fontos tanulsága a vizsgálatunknak. A faktorokkal kapcsolatos elvárások beigazolódni látszanak és illeszkednek a korábbi vizsgálati tapasztalatokhoz. Az egyes kérdőíveken belül megállapítható volt a korreláció a skálák között, de a kérdőívek között nem volt együttjárás.

A konkrét kutatási kérdéseken túlmenően is érdekes következtetések adódnak a vizsgálat kapcsán. A munkaértékek tekintetében ugyan nem találtunk lényeges eltéréseket az életkornak élethelyzetnek megfelelő általános preferenciákhoz képest, ezek nagyjából illeszkednek a korábbi tapasztalatokhoz. Annál nagyobb és lehangolóbb tapasztalat, hogy a pszichés jóllét csaknem minden skáláján borzasztóan alacsony értékeket mérhettünk, mely messze elmarad Ryff 1995-ös „indító” vizsgálatának eredményei mögött. (Ryff, 1995) Nyilván nem egyetlen tényezővel magyarázható jelenségről van szó. Elsőként talán annak is lehet szerepe, hogy a használt kérdőív magyar nyelvű változatainak validálása és ebből adódóan a finomítások, módosítások véglegesítése még nem fejeződött be, s ezért értelmezésből adódóan is lehetnek különbségek. A másik tényező az lehet, hogy kulturálisan nagy a különbség az amerikai és magyar minta között. A számítógépes nemzedékek érzékelhetően megváltozott környezetészlelése és viszonyulása is magyarázhatja a fentieket. Az legfontosabb pozitív tapasztalat, az alacsony distresszmutatók értékelése ebben a kontextusba helyezve más színezetet kap: a rossz hiánya nem felétlenül jelent jót.

#### IRODALOMJEGYZÉK

- Barth A. (2015). A pszichológiai jóllét és az azt meghatározó tényezők nemzetközi vizsgálata felsőoktatásban tanuló fiatalok körében. *Acta Medicinæ et Sociologica*, megjelenés alatt.
- Barth A., Nagy I., Kiss J. (2015). Comparison the Psychological Wellbeing of University Students from Hungary and Romania. *Practice and Theory in Systems of Education*, 10, 2, 186–193.
- Benson K. (1987). Orvosegyetemi hallgatók körében végzett vizsgálataink összehasonlító elemzése. In Szilágyi K. (Szerk.), *Érték és munka. A munkához kapcsolódó értékek vizsgálatának tapasztalatai a felsőoktatásban* (pp. 209–263). Budapest: Oktatókutató Intézet.
- Csepeli Gy., Somlai P. (1980). Két értékorientációs vizsgálat a felsőoktatási intézmények végzős hallgatóinak körében. In: Sipos Istvánné (Szerk.), *Egyetemi és főiskolai hallgatók élet- és munkakörülményei. Az 1973-74. tanévben elsőéves hallgatók körében végzett követéses vizsgálat eredményei* (pp. 259–314). Budapest: Felsőoktatási Pedagógiai Kutatóközpont.

- Fónai M., Kiss J. (2011). The interrelation of work-value preferences and students' image of profession. *Hungarian Educational Reserach Journal*, 3, 1, 1–17.
- Fónai M., Zolnai E., Kiss J. (2005). A hallgatók munkaérték preferenciái. In Pusztai G. (Szerk.), *Régió és oktatás: európai dimenzióban* (190–203). Debrecen: Doktoranduszok Kiss Árpád Közhasznú Egyesülete.
- Henry, J. D., Crawford, J. R. (2005). The Short-Form Version of the Depression Anxiety Stress Scales (DASS-21): Construct Validity and Normative Data in a Large Non-clinical Sample. *British Journal of Clinical Psychology* 44, 227– 239.
- Kiss J. (1999). Szociális munkás szakos hallgatók munkaérték preferenciáinak nemzetközi összehasonlítása In Lukácskó Zs., Fónai M., Fábán G. (Szerk.), „Peremvidék” *Szociális kutatások Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében* (pp. 251–277). Salgótarján: DOTE Egészségügyi Főiskolai Kar – Salgótarjáni Népjóléti Képzési Központ.
- Kiss J. (2008). *Munkaérték preferenciák strukturális változásai a professzionalizáció mértékének és a képzés tartalmi változásainak tükrében*. PhD értekezés. Debreceni Egyetem.
- Kiss J., Fónai M., Fábán G. (2000). Szociális és egészségügyi szakos hallgatók, szakmával kapcsolatos tudattartalmainak összehasonlító vizsgálata. *Országos Munkalélektani Koordinációs Tanács Esztergomi Füzetek*, 144–161.
- Larcombe, W., Fethers, K. (2013). Schooling the blues? An investigation of factors associated with psychological distress among law students. *University of New South Wales Law Journal*, 36, 390–436.
- Lovibond, S. H., Lovibond, P. F. (1995). *Manual for the Depression Anxiety Stress Scales. 2<sup>nd</sup> Ed.* Sydney: Psychology Foundation of Australia.
- Perczel T. (1986). Pszichológiai alkalmasság vizsgáló rendszerek kialakításának néhány központi kérdése. In Hunyady Gy. (Szerk.), *Pszichológiai Tanulmányok XVI.* (pp. 357–418). Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Ryff, C. D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 1069–1081.
- Ryff, C. D., Lee, C., Keyes, M. (1995). The Structure of Psychological Well-Being Revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 719–727.
- Super, D. E. (1970). *Work values inventory*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Szilágyi K. (1983). Tanulmányaikat befejező egyetemi és főiskolai hallgatók értékvalasztásának eredményei. *Pályaválasztás*, 4, 3–8.

- Szilágyi K. (1985). *Felsőoktatási intézmények elsőéves hallgatóinak értékválasztása*. Budapest: Felsőoktatási Pedagógiai Kutatóközpont.
- Váriné Szilágyi I. (1981). *Fiatal értelmiségiek a pályán*. Budapest: Akadémiai Kiadó.

DUPress

DUPress

## A HATALOM DÖNTÉSRE GYAKOROLT KÖVETKEZMÉNYEI

KOVÁCS Judit  
Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet  
kovacs.judit@arts.unideb.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

**HÁTTÉR ÉS CÉLKITŰZÉSEK:** *A hatalom döntésjavító hatása a szakértői hatalmon túl is ismert. Eddig a kutatások legfőképpen a hatalmi helyzet problémafókuszú élesítő hatásait írták le különösebb háttértudást nem igénylő feladatokban. A hatás magyarázatára több modell is körvonalazódott, ezek közül a legfrissebb a Magee és Smith (2013) által felvázolt társas távolság modell, mely a hatalmi helyzetben lévőknek a tőlük függőktől számított nagyobb pszichológiai távolságát jelöli meg a lényeglátást segítő tényezőnek. A hatalomnak ugyanakkor a társas dimenzióban értelmezhető kevésbé kívánatos hatásai is ismertek. A tanulmányban a hatalom hatása a több-szemponos elosztások tekintetében kerül vizsgálatra, mely döntéstípus a hatalmat gyakorlók esetében tipikus. E döntéstípus alkalmat ad a döntések hatékonyságának és méltányosságának a vizsgálatára is. A vizsgálatok kizárólag az elszámoltatott, vagyis a hatalmi ellensúlyos helyzeteket jelenítik meg. A hipotézis szerint a hatalomnak a döntések hatékonyságára gyakorolt pozitív hatása megmutatkozik, a kedvezőtlen társas hatások pedig elmaradnak. MÓDSZER: A hipotézis ellenőrzésére két vizsgálatban került sor. Az első vizsgálatban (N = 150) a hatalom hatása a személyiség oldaláról jelenik meg. A machiavellianus nézetekkel erősen és kevésbé egyetértő személyek integratív alkuviselkedése került összevetésre (75 tárgyalás). A második vizsgálatban (N = 190) több-szemponos ultimátumalkuban került összehasonlításra a hatalmában megkérdőjelezett és meg nem kérdőjelezett elosztók döntése (95 alku). EREDMÉNYEK: A magas Mach személyeket bennfoglaló párokban az integratív alkuhelyzetekre jellemző komplementer prioritásokat tendenciózusan jobban tükröző alkuk születtek, illetve az ultimátumalkukban a hatalmukban meg nem kérdőjelezett elosztók a Pareto-hatékonyság szempontjából szignifikánsan jobb ajánlatokat tettek. A hatalom az osztozások méltányosságát nem befolyásolta. KÖVETKEZTETÉS: Az elszámoltatott hatalomnak a több-szemponos döntések minőségét a hatékonyság szempontjából javító, de a méltányosság szempontjából nem rontó hatása van.*

**Kulcsszavak:** hatalom; hatékonyság; méltányosság; több-szemponos ultimátumalku; integratív tárgyalás.

## BEVEZETÉS

A tanulmányban olvasható érvelés szerint a keretek között tartott hatalom, adódjon az a hatalom akár külső helyzetből, akár személyiségből, javíthatja a döntések minőségét. E tézis támogatásához a több-szemponos elosztások problémája szolgál alapul, ami egy olyan kontextus, amelyben nemcsak a döntések formális értelemben vett jósága (a hatalom jó következménye), hanem azok méltányossága, pontosabban méltánytalansága (a hatalom rossz következménye) is értelmezhető. Fontos leszögezni, hogy a hatalom és a jó döntések közötti összefüggést a tanulmány leválasztja a szakértői hatalom (French és Raven, 2004) nyilvánvaló döntésvjavító hatásától, vagyis arról, hogy a szakértői döntéseket nagyobb szakértői tudással eredményesebben lehet meghozni.

A bemutatott vizsgálatokban a hatalom alapja a mások javai feletti rendelkezés (Fiske és Berdahl, 2007), mely a vizsgálatokban vagy egy személyiségtulajdonsággal (1. vizsgálat), vagy a helyzettel (2. vizsgálat) való összefüggésében kerül elemzésre. A hatalom döntésvjavító hatásának magyarázatához a hatalom „*társas távolság*” modelljét alkalmazzuk (Magee és Smith, 2013).

*A hatalom kívánatos következményei és a nemkívánatos árnyoldala*

A szakirodalom már több feladattípus kapcsán kimutatta, hogy a hatalmi helyzetben lévő személyek, még ha csak alkalmilag kerülnek is hatalmi helyzetbe, nagyobb hatékonysággal oldanak meg bizonyos feladatokat. Az információfeldolgozást jelentősen terhelő, de egyébként mindenféle különös tudás nélkül megoldható feladatokra gondoljunk, olyanokra, mint például a Stroop-feladat (Smith, Jostmann, Galinsky és van Dijk, 2008). (E feladatban meg kell nevezni egy nyomtatva látott szó színét, úgy, hogy esetleg maga a nyomtatott szó, jelentése szerint egy másik szín, mint amilyennel le van írva. A hatalmi helyzetbe került személyek, illetve a hatalmi előhangolást kapó személyek, jobban tudnak az ilyen helyzetekben az igazán lényeges mozzanatokra figyelni (Guinote, 2007).

A hatalmi helyzetben való jobb problémamegoldásra a legfrissebb magyarázatot a hatalom „*társas távolság elmélete*” (Magee és Smith, 2013) kínálja. (Részletes összefoglalót ad a hatalom hatását magyarázó modellekről Pántya és Kovács (2013)). A hatalom társas távolság elmélete szerint, mivel

az alárendelt személy jobban függ a fölérendelttől, mint fordítva, az alárendelt személy pszichológiai értelemben közelebb érzi magát a fölérendelthez, mint a fölérendelt az alárendelthez. A pszichológiai közelségnek pedig általános értelemben vett következménye, hogy nehezíti a problémák tárgyilagosabb, lényeglátóbb, absztraktabb kezelését (Trope és Liberman, 2010). A hatalommal rendelkező személy jobb problémamegoldása tehát a magasabb fokú absztrakció és lényeglátás következménye. Ezt az érvelést a hatalmi előhangolást kapott személyek megemelkedett fokozott jobb agyféltekei aktivációja is alátámasztja, hiszen a jobb agyfélteke felelős a logikus és absztrakt gondolkodásért (Smith és Trope, 2006).

A hatalomnak azonban nemcsak a kompetencia szempontjából kívánatos hatásait szokás emlegetni, de a társas szempontból nemkívánatosakat is. Így például azt, hogy a hatalmi pozíció hajlamosít a sztereotipikus társas feldolgozásra (Fiske, 1993), nehezíti a perspektívaátvételt (Galinsky, Magee, Inesi és Gruenfeld, 2006), továbbá a fölérendelt pozícióban lévők hajlamosak objektifikáló módon annyit látni másokból, amennyi a saját céljaik szempontjából lényeges (Gruenfeld, Inesi, Magee és Galinsky, 2008). De a jellegzetes látásmódon kívül viselkedéses következményekről is beszélhetünk.

Azok a személyek, akik nagyobb hatalommal rendelkeznek, magasabb státuszúnak, esetleg attraktívabbnak gondolják magukat, gyakran egyúttal úgy is érzik, hogy többre jogosultak a javakból, mint mások. Így, ha lehetőségük van rá, ennek az igényüknek eleget is tesznek (Curry, Chesters és Viding, 2011). A hatalom birtokosa akár még kifejezetten immorális tettekre is ragadtathatja magát, ami valószínűbben fordul vele elő, ha magát vezetői székében inkompetensnek éli meg (Fast és Chen, 2009; Fast, Halevy és Galinsky, 2012).

A hatalom előnyös és hátrányos következményeinek vizsgálatára véleményem szerint kiválóan illik a több-szemponos elosztások problémája. Egyrészt, ezekben a helyzetekben a hatékonyság (a formális értelemben vett jó döntés) és a méltányosság is fontos és értékelhető. Másrészt, a vezetők számos ilyen döntést hoznak, tehát a vezetői alapfunkciókhoz a probléma nagyon közel áll.

*A több-szemponyos elosztások, mint a hatalmi funkcióból következő elosztások és azok hatékonysága, valamint méltányossága*

A több-szemponyos elosztásokban a döntéshozónak több osztandóról kell döntést hozni, hogy azokból kihez mennyi kerüljön. Egy vezetőnek számos helyzetben kell több-szemponyos elosztási döntést hozni. Például ilyen a munkafeladatok elosztása, vagy különböző tárgyak, lehetőségek és jutalmak elosztása. Nagyon ritkán fordul elő, hogy az érintettek közömbösek lennének azzal kapcsolatban, hogy melyik feladat vagy melyik jutalom kerül hozzájuk. Továbbá, a legtöbbször az emberek nem is ugyanannak a dolognak örülnek a legjobban és nem ugyanazok miatt a terhek miatt panaszkodnak legjobban. Ilyen összetett helyzetekben nyilvánvalóan annak van értelme, ha a javak olyan személyekhez kerülnek, akik értékelni tudják azokat, illetve a terhek olyan személyekhez kerülnek, akik azt elbíráják.

Például, a Bar-Hillel és Yaari (1993) vizsgálataiban alkalmazott példa alapján, tételezzük föl, hogy két személy között 12 grapefruitot és 12 avokádót kell elosztani! A gyümölcsökre aktuálisan azok F vitamin tartalma miatt van szükség. Az egyik személy csak a grapefruitból tud F vitamint hasznosítani, gyümölcsönként 100 mg-ot, a másik személy pedig mindkettőből tud, 50-50 mg-ot. Nyilvánvalóan bölcs dolog, ha nem adunk avokádót annak, aki azzal semmire nem megy. Hogy odaadjuk-e neki az összes grapefruitot, az már méltányossági megfontolás kérdése is. Azon múlik, hogy ki akarjuk-e balanszírozni a két személy F vitamin ellátását. Az egyenlőség feltétele mellett 8 grapefruitot kellene kapnia annak, aki nem tudja hasznosítani az avokádót, a többi gyümölcs pedig a másik személyhez kerülne.

Több-szemponyos elosztásoknál a hatékonyság szempontjából tehát azt mérlegeljük, hogy a javak alapvetően jól hasznosulnak-e, nem pazarló-e az elosztás. Ugyanakkor az elosztásokat a méltányosság mérlegén is megmérhetjük, s különösen igaz ez az olyan elosztásokra, melyben a hatalmat birtokló elosztó maga is érintett anyagilag vagy másképp.

*Az elszámoltatott hatalomra és a teljhatalomra jellemző működésmódok különbsége*

A társadalmakat, szervezeteket, munkahelyeket, képtelenség lenne úgy működtetni, hogy azokban mindenkinek egyenlő beleszólása legyen az összes

ügybe. A hatalommal rendelkezők nagyobb beleszólással felruházott személyek, akik felelősséggel tartoznak a többi személy irányában. Az elszámoltatás működése azonban meglazulhat, szélsőséges esetekben hiányozhat, aminek eredményeképpen általában azok járnak legfőképpen rosszul, akiknek a sorsa a hatalmat birtoklóra volt bízva.

A kísérletes játékok közül az ultimátumjáték és a diktátorjáték megfigyelhető az elszámoltatott és a teljhatalom formáinak. Ezek kétszemélyes helyzetek, melyekben az elosztó diszponál egy erőforrás fölött, melyen ő és a javaslatot fogadó játékos osztozkodnak. Az ultimátumjátékban (Güth, Schmittberger és Schwarze, 1982) az elosztó hatalma nem korlátlan, hiszen az elosztó-játékos akarata a közös vagyon elosztását illetően csak a fogadó-játékos jóváhagyásával érvényesülhet. Ezzel ellentétben, a diktátorjátékban (Kahneman, Knetsch és Thaler, 1986) az elosztónak korlátlan hatalma van, mivel a fogadónak semmi beleszólása nincs az elosztásba. Ha az elosztónak úgy tetszik, mindenféle következmény nélkül megtarthatja az összes vagyont, anélkül, hogy abból bármit is juttatna a fogadónak. Persze a hatalmával nem él vissza mindenki, vannak, akik diktátor-helyzetben is fele-fele arányban szoktak osztozkodni, de olyanok is vannak, akik messze nem így tesznek (Camerer, 2003).

A machiavelliánus nézetekkel, vagyis az érdekérvényesítést a társas normák elé helyező véleményekkel egyetértő személyek ez utóbbi csoportba tartoznak. Például Baumgartner, Fischbacher, Feierabend, Lutz és Fehr (2009) vizsgálatában a magas Mach-ok (vagyis a machiavelliánus nézetekkel erősen egyetértő személyek) a stratégiai igazságosság (érdekből, és nem őszintén való igazságosság) által vezérelve ultimátumjátékban még többet is kínáltak, mint az alacsony Mach-ok, viszont diktátorjátékban jóval kevesebbet adtak partnerüknek az alacsony Mach-oknál. Hasonló eredményekről más vizsgálatok is beszámolnak (Curry és mtasai, 2011; Pántya, 2014).

A bevezetésben felvázolt gondolatmenet alapján, maradva kizárólag az elszámoltatott hatalom eseténél, a következő hipotézis került megfogalmazásra:

*Az erősebb hatalom a több-szemponos elosztások vonatkozásában formális szempontból jobb (racionálisabb) elosztási döntésekhez vezet, miközben társas szempontból is kívánatos (vagyis méltányos) marad.*

## MÓDSZER

A hipotézis ellenőrzésére két vizsgálatban kerül sor. Mindkét vizsgálatban összetett elosztási feladatot oldanak meg a személyek, az elsőben egy integratív alkufeladatot egy állandó és két változó értékű osztandóval, a másodikban pedig egy két-szemponos elosztási feladatot, egy állandó és egy változó értékű osztandóval. Az első vizsgálatban a hatalom hatalmi attitúd formájában személyiségtulajdonságként jelenik meg, a másodikban pedig az ultimátumjáték elosztói szerepkörében.

ELSŐ VIZSGÁLAT: A MACHIAVELLIÁNUS NÉZETEKEL EGYETÉRTŐK  
ALKUVISELKEDÉSÉNEK RACIONALITÁSA

A következőkben bemutatott vizsgálatban az érintett két szereplő közül az egyik vagy a másik félnek a pozíciója nem jelent alá vagy fölrendelt helyzetet, de a felek különbözhetnek abból a szempontból, hogy mennyire értenek egyet a machiavelliánus nézetekkel, s a machiavellizmus kifejtheti a hatalom várt hatását az összetett osztások hatékonyságára és méltányosságára.

Ebben az első vizsgálatban tehát a hatalom hatalmi attitúd formájában személyiségtulajdonságként jelenik meg, a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés képében. A vizsgálat alanyai azért a magas Mach személyek (az alacsony Mach-okkal való összehasonlításban), mert a machiavellistáknak a Christie és Geis (1970) által hangsúlyozott *bizonytalan helyzetekben való nagyobb fokú feladat-fókusz, tárgyilagossága*, személyiségtulajdonságként jeleníti meg azokat a hatásokat, melyeket a hatalom helyzeti hatását magyarázó integratív modellek is tárgyalnak. Nevezetesen, hogy a hatalom támogatja a célkövetést, és megakadályozza, hogy a hatalmat birtokló figyelme a társas ingerek által elterelődjön a lényegről (Guinote, 2007; Magee és Smith, 2013). Ezen túl, a machiavellisták azért is váltak vizsgálati alanyokká, mert a korábbi szakirodalomban látott *stratégiai moralitásuk* (vagyis, hogy teljhatalom hiányában méltányosak, lásd. pl. Baumgartner és mtsai, 2009) izgalmassá teszi a viselkedésük vizsgálatát elosztás-releváns kontextusban.

### *Vizsgálati személyek és eljárás*

Az adatgyűjtés körülményei (személyek és az eljárás) megegyeznek a Bernáth és Kovács (2015) tanulmányában bemutatott körülményekkel, mely tanulmány nem a machiavelliánus nézetekkel való egyetértést, hanem a mentalizációs igényt vizsgálta az alkuviselkedéssel való összefüggésben. A vizsgálatban 150 fő vett részt, 101 nő és 49 férfi, akik átlagéletkora 21,73 év volt (szórás: 2,16 év). A vizsgálati személyeket egy debreceni iskola-szövetkezet segítségével toboroztuk. Az alkutárgyalásban megszerzett jövedelmüket a diákszövetkezet közvetítésével fizettük ki. A laboratóriumba érkezésük után a személyek a Mach-IV skálát töltötték ki, majd párokban tárgyaltak. Egy vizsgálati ülés maximum 14 fő fogadására teremtett lehetőséget, így több ülésben történt az adatok felvétele. Az alkutárgyalások külön termekben, párhuzamosan folytak, vizsgálat-vezetők jelenlétében, akik az alkut hangfelvétellel rögzítették. Az alkufeleknek 20 perc állt rendelkezésükre megegyezést kötni. Megegyezés hiányában a szabályok szerint az alkuból haszonra szert nem tehettek (nem fordult elő ilyen). A tárgyalás befejeztével egy utókérdőívet töltöttek ki. A vizsgálatban való részvétel hozzávetőleg 1 órát vett igénybe, és átlagosan 1290 Ft-ot kerestek a résztvevők.

### *Mérések*

#### *A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mérésére szolgáló Mach-IV kérdőív*

A machiavellizmus mértékét a Christie és Geis (1970) által kialakított Mach-IV skálával mértük a Szakács (1989) által közreadott formában. A válaszadás során a kitöltőknek hétfokú Likert-skálán kellett jelölniük a kérdőív 20 tételével kapcsolatos egyetértésük mértékét (olyanokkal, mint például a „Nehéz előrejutni, ha nem rövidítjük meg az utat itt-ott.” állítás vagy az „Akárhogyan vesszük is, jobb kicsinek és tisztességesnek lenni, mint nagynak és tisztességtelennek.”, amely egy fordított item).

A minta átlaga (az egyéni összpontszámoknak a szokásos 20 ponttal történő megnövelése után) 92,22 pont volt (min.: 59; max.: 138;  $SD = 13,57$ ). A machiavellizmus egyéni mértékét kategorikus változóként kezeltük, és a mintát, mint azt hagyományosan szokták, 100 pontnál bontottuk, 115 főt sorolva az

alacsony (100 pont alatti), és 35 főt sorolva a magas (a 100 vagy annál több pontot elérő) Mach kategóriákba.

#### *Az integratív tárgyalási alkufeladat*

A tárgyalási feladat Schei, Rognes és Shapiro (2011) alkutárgyalási feladatának mintájára készült, a klasszikus eladó-vevő integratív alku-tárgyalási feladatok logikáját követve (Pruitt és Lewis, 1975). A feladat lényege, hogy két személynek, esetünkben egy állatfarm-igazgatónak és egy hentesbolt tulajdonosnak, három kérdésben meg kell egyezni. Abban, hogy hányféle húst szállítson az állatfarm tulajdonos a hentesboltba, azt milyen fizetési határidő mellett, és milyen kiszállítási idővel tegye. Mindkét személy kapott egy táblázatot, amelyben láthatta a saját hasznát az egyes megegyezési opciókhoz tartozóan. Erről explicit módon az alkutárgyalás során nem beszélhettek. (A feladathoz tartozó nyereségtáblázatot lásd az 1. sz. mellékletben.) Mindhárom kérdésben kilenc opció közül volt lehetőségük megegyezni. Mindhárom kérdésben érdeküközésük volt, de volt lehetőségük kölcsönösen előnyös engedmények tételére, hiszen a kiszállítási idő a hentesbolt tulajdonosnak volt a legfontosabb szempont (ebben kereshetett a legtöbbet), a fizetési határidő pedig az állatfarm tulajdonosnak. A húsféleségek száma egyformán volt fontos a két félnek, minél több húsféleségben tudtak megegyezni, annál több nyereséget jelentett a boltosnak, és az állatfarm igazgatónak pedig pontosan ugyanannyival kevesebb nyereséget. A feladatban a szerepek tehát egyenrangúak voltak.

#### *Vizsgálati utókérdőív*

A vizsgálati utókérdőív két kérdése azt vizsgálta, hogy a tárgyaló mennyire érzékelték a tárgyalófelek komplementer prioritásait. Ez a két kérdés a következőképp hangzott: „A másiknak a kiszállítási idő ugyanannyira volt fontos, mint nekem.”, „A másiknak a fizetési határidő ugyanannyira volt fontos, mint nekem”. A két állítással kapcsolatban a válaszadók 7-fokú Likert skálán fejezték ki egyetértésüket, ahol a 7-es az erős egyetértést jelentette. A két kérdésre adott válaszok pontértékét összeadtuk (ún. reprezentációs mutató). Minél magasabbnak bizonyult ez az érték, a válaszadó annál kevésbé látta a komplementer prioritásokat, hiszen a valóságnak megfelelő válasz mindkét kérdésre az egyet nem értés.

*Eredmények**A hatékonyság vizsgálata*

A hipotézis szerint a nagyobb hatalommal rendelkező személyek hatékonyabb összetett elosztási döntésre jutnak. Vagyis a magas Mach-ok egyezségeiben azt várjuk, hogy tükröződik ez a hatékonyság. Mivel itt az egyezés nem egy személy döntése, hanem a pár egyezsége, értelemszerűen elemzési egységünk is a pár lesz, s azt vizsgáljuk, hogy vajon azok a párok, melyekben előfordult magas Mach személy, jobban kihasználták-e az alku integratív potenciálját. Ezt akkor tudták megtenni, ha közelítettek a leggyakoribb szállítás és az azonnali fizetés egyezsége felé. Az integratív siker szükségszerűen megmutatkozik a pár össznyereségében. Tehát a várakozás szerint azok a párok, melyekben legalább az egyik személy magas Mach volt, többet kerestek. Az eredmények szerint a magas Mach-okat bennfoglaló párok ( $N = 27$ ) keresete ( $M = 140725,93$ ;  $SD = 12895,81$ ) nem bizonyult szignifikánsan magasabbnak ( $df = 74$ ;  $t = -1,46$ ;  $p = 0,15$ ), mint azoké a pároké ( $N = 48$ ), melyek mindkét tagja alacsony Mach volt ( $M = 136310,20$ ;  $SD = 12524,97$ ).

Ugyan mennyiségi értelemben a hipotézist nem sikerült alátámasztani, az elemzést minőségi osztályozó elemzéssel tovább folytatjuk. Ebben az kerül tesztelésre, hogy a megegyezés a két komplementer szempont tekintetében hány egyértelmű hibát tartalmaz (0, 1 vagy 2). Egyértelmű hibának tekinthető, ha a 9 rendelkezésre álló megegyezési opcióból a középsőhöz képest az egyezés kifejezetten kontraproduktív irányban deviált, vagyis afelé mozdult, hogy annak az érdekei érvényesüljenek, aki ezzel kevesebbet nyer, mint amennyit a másik veszít. A középső opcióhoz azért érdemes viszonyítani, mert érdekkonfliktusokban a fele-fele megoldás egyfajta természetes kiindulópontnak tekinthető (Chapman, Kim, Susskind és Anderson, 2009; Kovács, 2009; Roch, Lane, Samuelson, Allison és Dent, 2000).

Ha volt magas Mach a párban, csak az esetek mintegy 10%-ában fordul elő ilyen hiba, az is csak 1-es fokozatú, vagyis nem fordult elő olyan egyezés, ahol mindkét integrációra alkalmas szempont esetén pontosan fordítottan gondolkoztak volna, mint ami racionális. Ezzel ellentétben, a csak alacsony Mach-okat magukba foglaló párok egyezségeinek 44%-a tartalmazott hibát, 2 egyezés pedig 2 hibát is. Ez a különbség tendencia szinten szignifikáns ( $\chi^2(2) = 5,20$ ;  $p = 0,07$ ), lásd az 1. táblázatot.

1. táblázat: Az integratív hatékonyság összefüggése a magas Mach-ok jelenlétével az alkuban

Magas Mach jelenléte az alkuban	A két integratív szempont (szállítási határidő; kifizetés) közül hány szempont szerint devial az egyezés a középponttól kontraproduktív irányba?		
	0	1	2
nincs	27	19	2
van	22	5	0

#### Az alkufeladat reprezentációja

A reprezentációs mutató értéke az alacsony és magas Mach-ok csoportjai egészét összehasonlítva a magas Mach-oknál nem volt kisebb ( $t = 1,21$ ;  $df = 148$ ;  $p = 0,23$ ). Viszont, ha leválasztásra került a magas Mach-ok csoportjáról az a három személy, akinek a Machiavellizmus pontszáma kiugróan magas volt (135 vagy fölötte), a magas Mach-ok csoportjára tendencia jelleggel a pontosabb feladatrepresentációról árulkodó kisebb értékű reprezentációs mutató volt a jellemző ( $t = 1,76$ ;  $df = 145$ ;  $p = 0,08$ ). (A legmagasabb Mach értékkel jellemezhető három személy kizárását kétféle módon is indokolhatjuk. Az egyik indok, hogy valóban kiugró értékeik voltak. A 135-ös pontérték előtt következő legmagasabb pontszám 121 volt. Míg 121 alatt két szomszédos pontérték maximum 5 pontnyi távolságra volt egymástól, itt mutatkozott tehát egy 14 pontos „szakadás”. Másrészt, a machiavellizmussal foglalkozó kutatások alapján kirajzolódik a szakirodalomból egy olyan kép, mely szerint a machiavellizmusnak van egy kettős arca (Kovács, 2014). Egyrészt, krónikus formájában rokonítható a pszichopátiával, viszont enyhe formájában inkább tárgyyszerűséget és lényeglátást jelent. A feladatrepresentációnak a machiavellizmussal való összefüggését inkább e második, nem szélsőséges értelemben érdemes megvizsgálni.) A reprezentációs mutató értékeinek átlagát és szórását a 2. táblázat mutatja be. A három, válaszaival figyelembe nem vett, extrém magas pontszámmal jellemezhető magas Mach személy maximális mértékben egyetértett azzal, hogy partnerüknek minden egyes szempont ugyanolyan fontos volt, mint nekik.

2. táblázat: A reprezentációs mutató értékének átlaga és szórása a magas és az alacsony Mach-ok csoportjainál, a teljes minta, illetve a kiugró értékektől leválasztott minta esetében

	<i>Magas Mach</i>	<i>Alacsony Mach</i>
$N = 150$	$M = 10,20; (SD = 3,50)$	$M = 10,92; (SD = 2,95)$
$N = 147$ (135 > Mach pontszám)	$M = 9,84; (SD = 3,45)$	$M = 10,92; (SD = 2,95)$

### *Méltányosság*

A hipotézis szerint a nagyobb hatalom kontrollált körülmények között nem vezet egyensúlytalan, a hatalommal rendelkezőt túlzott előnyökben részesítő elosztásokhoz. Ellenőrizzük tehát, vajon több-e a magas Mach-ok között az olyan személy, aki a társához képest nagy különbségre tett szert. A méltányosság elemzésénél kategorikus elemzést alkalmazunk, ugyanis arra vagyunk kíváncsiak, hogy a machiavellisták inkább áthágják-e az egyensúlyos fele-fele osztozás normáját, mint azok, akik nem machiavellisták. Nagy különbséget jelent, ha valakinek a nyeresége 10%-nál nagyobb különbséget mutat a részesedésben a saját javára, vagyis, ha valaki az össznyereségnek több mint az 55%-át elvitte. A 35 magas Mach személyből 8 személy esett ebbe a kategóriába, a 115 alacsony Mach személy közül pedig 39. A partneréhez képest nagy nyereségre szert tett személyek aránya a két csoportban szignifikánsan nem különbözött ( $\chi^2(1) = 1,52; p = 0,22$ ). Ha az egyensúlytalanság határát nem 55%-ban, hanem 60%-ban szabjuk meg, hasonló eredményre jutunk. Három magas Mach, és 21 alacsony Mach volt ilyen személy ( $\chi^2(1) = 1,84; p = 0,17$ ).

### *Az 1. vizsgálat eredményeinek megbeszélése*

Az eredmények adnak némi támogatást a hipotézisnek, mely az ellenőrzött hatalomnak az összetett elosztási döntésekre való jótékony hatását feltételezte. A hatalom ebben a vizsgálatban személyes tulajdonságként jelent meg, nem pedig helyzeti fölényként. A hatalom hatását az erőforrás-elosztásban vizsgáltuk, mely a hatalomnak lényegi megnyilvánulása (Fiske és Berhdal, 2007). Az erőforrás-elosztás kerete egy integratív alkutárgyalás volt. A magas Mach-ok részvételével minőségi értelemben javult az integráció, a magas Mach-ot is bennfoglaló párokra tendenciaszerűen kevésbé volt jellemző, hogy kifejezetten kontraproduktív egyezséget kötöttek volna (ahol a

különbözően értékelt javakból az kap többet, akinek kevesebbet ér). Abszolút értelemben a magas Mach-okat bennfoglaló párok azonban nem kerestek kimutathatóan többet. A magas Mach-ok válaszaiból mindazonáltal tendenciaszinten kitűnt, hogy valamivel jobban sikerült reprezentálniuk az információhiányos alkuhelyzetnek a lényegét, a komplementer prioritásokat.

Az eredmény összhangban van a *machiavellista személyek* tárgyilagosságának (Christie és Geis, 1970) a gondolatával. A magas Mach személyek részvételével történő egyezségek a prioritások lényegét jobban visszaadták, kevesebb durva hibát tartalmaztak. Ez a hatalom kognitív hatásait magyarázó modern elméletek keretében is értelmezhető. Vagyis, aki a társaitól egy nagyobb pszichológiai távolságot tart, inkább képes a problémákat absztraktabban és lényeglátóbban kezelni (Magee és Smith, 2013).

Azokkal a korábbi eredményekkel is egybevág az eredmény, melyek szerint kölcsönösen függő társas helyzetekben a magas Mach-ok kifejezetten ügyelnek a társas normák betartására, ha a viselkedés morális alapon történő megkérdőjelezésére esély és tér van (Baumgartner és mtsai, 2009; Curry és mtsai, 2011; Czibor és Bereczkei, 2010; Grams és Rogers, 1990; Pántya és Kovács, 2011).

#### MÁSODIK VIZSGÁLAT: A MEG NEM KÉRDŐJELEZETT ELOSZTÓK RACIONALITÁSA TÖBB-SZEMPONTOS ULTIMÁTUMALKUBAN

Míg az első vizsgálatban a hatalom hatalmi attitűd formájában személyiségtulajdonságként jelent meg, ebben a második vizsgálatban egy több-szemponos ultimátumjáték elosztói szerepkörében. Mint minden ultimátumjáték, ez is úgy zajlik, hogy az elosztó szerepkört gyakorló játékos javaslatot tesz erőforrások elosztására, ami csak akkor lép életbe, ha a fogadó szerepkört gyakorló játékos a javaslatot elfogadja. A vizsgálatban az elosztó szerepkörben bizonyos elosztók nagyobb, mások kisebb hatalmat élhettek meg, attól függően, hogy partnerük kifejezett-e egy olyan igényt, hogy az elosztói hatalmat az egyébként is birtokolt vétőjogon túl is ellenőrizni szándékozza. A vizsgálati kérdés e második vizsgálatban is ugyanaz maradt, vagyis, hogy az elszámoltatás feltétele mellett (a vétőjog egyfajta elszámoltatási körülmény) a nagyobb hatalom valóban javít-e a több-szemponos elosztási döntések minőségén, anélkül, hogy az elosztások arányossága változna?

### *Vizsgálati személyek és eljárás*

Az összetett osztást tartalmazó ultimátumjátékot 95 elosztó (64 nő és 31 férfi) és 95 fogadó (60 nő és 35 férfi) játszotta laboratóriumban. A vizsgálati személyek különböző szakokon tanuló egyetemisták voltak. A vizsgálati személyeket felhívás segítségével toboroztuk, melyben döntépszichológiai kísérletbe invitáltuk őket, mely során döntéseik függvényében pénzt kereshetnek. A laboratóriumba érkezésükkor az ülés résztvevőit elosztók és fogadók csoportjaira osztottuk véletlenszerűen. Az instrukcióval való megismerkedés után a résztvevők mintafeladatokat oldottak meg, melyek megoldásait ellenőriztük. A kísérletes interakció papír-ceruza alapon, közvetítők segítségével zajlott, a személyek nem tudták, hogy a teremből valójában melyik személy a partnerük. Az interakció lebonyolítása után néhány kérdést válaszoltak meg írásban, majd privát körülmények között megkapták a kísérleti keresetüket (~2400 Ft). A folyamat mintegy 1 órát vett igénybe.

### *Mérés*

A több-szemponos ultimátumalku egy olyan interakcióban születik meg, melyben az elosztó két erőforrás, 12 fekete és 12 fehér zseton elosztására tesz javaslatot a fogadónak. A fekete zseton mindkettőjüknek 100 Ft-ot ér. A fehér zseton a fogadónak 300 Ft-ot ér, az elosztónak pedig vagy 100 Ft-ot, vagy 500 Ft-ot. Az elosztók mind a két eshetőségre megfogalmaztak egy-egy javaslatot. Hogy ténylegesen mennyit ért az elosztónak a fehér zseton, azután derült ki, hogy a javaslataikat mindkét eshetőségre megfogalmazták. Természetesen az a javaslatuk lépett érvénybe, amit az adott esetre vázoltak föl.

A feladat Pareto-hatékony megoldása szerint, ha az elosztónak 100 Ft-ot ér a fehér zseton, az összes fehér zsetonnak a fogadóhoz kellene kerülni, vagy ha nem, legalább az összes fekete zsetonnak az elosztónál kellene maradni. Ennek megfelelően, a feladat Pareto-hatékony megoldása abban az esetben, amikor az elosztónak a fehér zseton 500 Ft-ot ér az, ha az összes fehér zseton az elosztónál marad, vagy ha nem, legalább az összes fekete zseton a fogadónál van (részletes levezetést lásd Kovács, 2005).

Hogy pontosan mennyit ért az elosztó számára a fehér zseton (100 vagy 500 Ft-ot), csak az elosztó tudta, a fogadó nem. A szabályok szerint

azonban a fogadó dönthetett úgy, hogy 200 Ft ellenében kéri ezt az információt. Sőt, arról, hogy kérte-e vagy sem, a mindenki által ismert szabályok szerint az elosztó még azelőtt tájékoztatást kapott, hogy a javaslatát megtette volna. (Az információnak azért volt ára, hogy hitelesítse az elosztó számára, hogy a fogadó komolyan veszi az ellenőrzést.) A javaslatokat a fogadók véleményezték, s ha helybenhagyták, a javaslat szerint osztzkodtak, ha nem fogadták el, nem kerestek sem ők, sem a párjuk semmit.

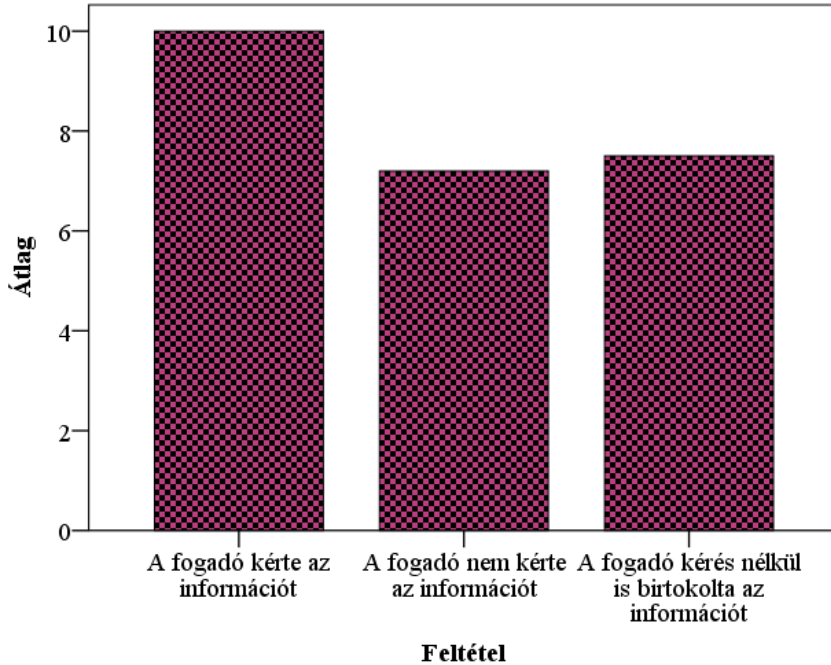
A főnti szakaszban leírt feltételek szerint 55 pár játszott. Az információkérés a fogadó részéről tehát a kontroll-igény és a bizalmatlanság kifejeződése. További 40 pár esetében a fogadó az *alapértelmezés* szerint kapott tájékoztatást az üzemmódról, az információ birtoklása nem függött az információ iránt való igénytől, illetve az érte fizetni kész hajlandóságtól. A forgatókönyvszerűen informált partner feltételre a vizsgálatban azért volt szükség, mert a kontroll-igény kifejezésén túl az információkérés informáltsághoz is vezetett. Fontos elkülöníteni az informáltságot a kontrolligény kifejezésétől.

### *Eredmények*

Az információkérés lehetőségével interakciót bonyolító 55 pár közül a fogadó 25 esetben döntött információkérés mellett. A 95 fogadó közül 5 nem fogadta el az ajánlatot, ez megfelel a szakirodalom szerinti ultimátumjátékokban szokásos elutasítási rátának (Kagel és Roth, 1995). A tanulmány kérdésfelvetése szempontjából csak az elosztói döntések relevánsak.

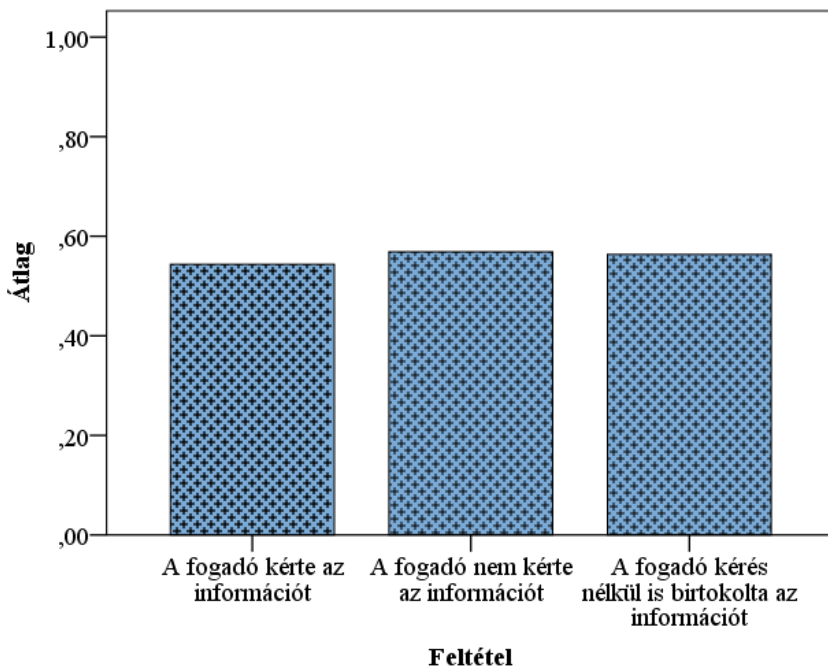
A hatékonyság fokmérőjeként a minimálisan szükséges korrekció mértékét használjuk. Ez azt jelenti, hogy minimálisan hány zseton máshova helyezésével lehetne az elosztó mindkét ajánlatát Pareto-hatékonyra tenni. Ez az alacsony üzemmódban a fogadónak adott fekete, és az elosztónál hagyott fehér zsetonok minimumának, valamint a magas üzemmódban az átadott fehér zsetonok és a megtartott fekete zsetonok minimumának az összege.

A három csoportban a hibázás szignifikánsan eltért ( $F_{\text{CSOPORT}}(2, 94) = 3,43; p < 0,05$ ). Az LSD post hoc teszt szerint az információt kérő fogadók partnereiből álló csoport mindkét másik csoportnál több hibát ejtett ( $p < 0,05$ ), (lásd az 1. ábrát).



1. *ábra*: A Pareto-hatékonyság eléréséhez minimálisan szükséges korrekció a két ajánlatban összesen, zsetonban számolva

Az elosztók által saját maguk számára javasolt rész tekintetében viszont az elemzések nem mutattak különbséget, mindhárom csoportban átlagosan (az alacsony és a magas üzemmódot együtt tekintve) mintegy 55% részesedést kértek az elosztók ( $F_{\text{CSOPORT}}(2, 94) = 0,50; p = 0,61$ ) (lásd a 2. *ábrát*).



2. ábra: Az elosztó részesedése a javakból

### *A második vizsgálat eredményeinek a megbeszélése*

A kontrolligény kifejezése a hatékonyság vonatkozásában kifejtette azt a hatást, amit a hatalomnak a döntések hatékonyságát befolyásoló tulajdonsága alapján elvárhattunk (Guinote, 2007; Magee és Smith, 2013). Az információ-kérés hatása valóban a kontrolligény kommunikációjának volt tulajdonítható, s nem annak, hogy eredményeképpen a fogadó informálttá vált, hiszen az eljárás által alapértelmezésben biztosított információ nem eredményezett ilyen hatást. A kontrolligény kifejezésének az elosztói részesedésre nem volt hatása, a visszautasítás lehetősége valószínűleg garantálta a társas normáknak a hozzáférhetőséget akkor is, mikor a fogadó partner nem fejezte ki kontrolligényét.

Ha a kontrolligény kifejezésének eredményeképpen a hatalmat birtokló döntéshozó rosszabb döntésekre jut, felmerül a kérdés, hogy a megszerzett információ pusztán birtoklásán kívül ér-e valamit a bizalmatlanság és a kontroll. Egy másik, az információigényt is kielégítő, de

a döntéshozót hatalmában nem támadó megoldás, ha a döntések transzparens módon születnek. Van tehát egy hatékonyság növelő hozama annak, ha az információk hozzáférhetőségét transzparens rendszerek kérés nélkül garantálják.

A hétköznapi intuícióknak ellentmond, hogy az információtöbblet nem javította az ajánlatok hatékonyságát. Azt gondolhatnánk, hogy egy ilyen bizonytalan helyzetben, ami többféleképpen is értelmezhető, megnyugtató lehet a döntéshozó számára, hogy javaslatát a partner is ugyanúgy érti, ahogyan ő gondolja. Az információtöbbletet a legtöbb gazdasági modell is a hatékonyságot növelőnek gondolja, azon az alapon, hogy pontosabb információk birtokában jobb döntést lehet hozni (Camerer és Loewenstein, 1993). Elképzelhető, hogy az információnak volt is hatása a hatékonyságra, de ezt elfedte a felhatalmazottság érzésének a hatékonyságot növelő, és a kontrolláltság érzetének a hatékonyságot csökkentő hatása. Az információ önálló hatásának az ellenőrzésére akkor nyílna mód, ha ismernénk, hogy milyen döntésre jutnak az olyan elosztók, akiknek a fogadó partnere nem tudja az üzemmódról szóló információt, és lehetősége sincs azt megkérdezni.

#### ÁLTALÁNOS MEGVITATÁS

A hatalom mindkét fenti vizsgálat eredménye szerint, legyen szó akár személyiségből eredő hatalomról, akár helyzeti fölényről, együtt jár a hatékonyság növekedésével az összetett elosztási helyzetekben, de nem feltétlenül vezet egyszersmind visszaeséshez, vagyis önzéshez a morális dimenzióban, az igazságosságban. A morális egyensúly záloga az általunk bemutatott helyzetekben az elszámoltatás volt, vagyis az, hogy a megegyezés kényszere hatalmi ellensúlyként működött. Kutatásra érdemes kérdés, hogy vajon hogyan befolyásolja a hatalmi döntések hatékonyságát és egyensúlyosságát a hatalmi ellensúlyok felszámolása. Vajon romlanak-e a döntések, specifikusan a több-szemponos elosztási döntések ilyen hatásra?

A hatalom feladatmegoldásra gyakorolt pozitív hatását a szakirodalom többféle feladattípussal kapcsolatban is bemutatja (Guinote, 2007; Smith és mtsai, 2008). A hatás lényege, hogy a hatalommal rendelkező kevésbé függ a társas környezetétől, ezért jobban tud a feladatra figyelni. Ahogyan a hatalom társas távolság elmélete érvel, a hatalommal rendelkező nagyobb pszichológiai távolságból tud rálátni a feladatmegoldásra, így absztraktabban tud gondolkodni, a lényegét jobban tudja azonosítani.

Tudomásom szerint a hatalomnak az összetett elosztási feladatok megoldását befolyásoló pozitív hatását mindeddig nem írták le. Pedig a vezetők, a mindennapi élet hatalommal rendelkező ágensei, naponta hoznak többszemponos elosztási döntéseket. A bemutatott vizsgálatok szerint ezek bölcs végiggondolásában segíti őket hatalmi pozíciójuk. E pozíciónak a pozitív hatását természetesen a mindennapi életben a szakértői hatalom még fel is erősítheti, annak hiánya pedig le is ronthatja egy olyan döntés során, mely specifikus szakértői hatalmat igényel. Az itt látott vizsgálatokban alkalmazott feladatok nem ilyenek voltak.

A két vizsgálat parallel hatásai aláhúzzák azt az elgondolást, hogy a hatalom esetében a helyzetből és a személyiségből eredő hatások párhuzamba állíthatóak. Úgy is mondhatnák, hogy a helyzeti hatások (hatékonyságnövekedés, objektifikáció) a személyiségükben befolyás- és hatalmorientált machiavellista személyeknél „be vannak építve”, számukra a hatalmi hatások kiváltásához talán nem is szükséges hatalmi helyzet, hiszen ők személyiségüknél fogva célorientáltabbak. Ezt az adottságot, mint ahogyan ezt a vizsgálatunk eredményeiből is láthattuk, megfelelő szabályozás (elszámoltatás) mellett a köz javára is tudják fordítani, anélkül, hogy abból aránytalanul nagy hasznot húznának.

A vizsgálatoknak vannak limitációi. A viszonylag alacsony – bár kísérletekben megszokott – minta-elemszámon, és az egyetemista populáción kívül fontos megjegyezni, hogy az integratív alkuk esetében a hipotézis csak tendenciaszerű megerősítést kapott. Az össznyereség vonatkozásában még tendenciáról sem beszélhetünk. További hiányosság, hogy a több-szemponos ultimátumalkuban nem került vizsgálatra az elosztók *megélt* hatalma a partner információkérésének függvényében. Mindazonáltal az egy irányba mutató eredmények alapján erősen valószínűsíthető, hogy a hatalom a többszemponos elosztások minőségét javítja.

#### IRODALOMJEGYZÉK

Bar-Hillel, M., Yaari, M. (1993). Judgments of distributive justice. In B. A. Mellers, J. Baron (Eds.), *Psychological perspectives on justice: Theory and applications* (pp. 55–84). New York: Cambridge University Press.

- Baumgartner, T., Fischbacher, U., Feierabend, A., Lutz, K., Fehr, E. (2009). The neural circuitry of a broken promise. *Neuron*, 64, 756–770.
- Bernáth Á., Kovács J. (2015). Mentalizációra irányuló igény és együttműködés integratív alkutárgyalásban. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 70, 233–247.
- Camerer, C. (2003). Dictator, Ultimatum, and Trust Games. In C. Camerer: *Behavioral Game Theory. Experiments in strategic interaction* (pp. 43–117). Princeton: Russell Sage Foundation.
- Camerer, C. F., Loewenstein, G. (1993). Information, fairness, and efficiency in bargaining. In B. A. Mellers, J. Baron (Eds.), *Psychological perspectives on justice: Theory and applications* (pp. 155–179). New York: Cambridge University Press.
- Chapman, H. A., Kim, D. A., Susskind, J. M., Anderson, A. K. (2009). In bad taste: Evidence for the oral origins of moral disgust. *Science*, 323, 1222–1226.
- Christie, R., Geis, F. L. (1970). *Studies In Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- 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., Bereczkei T. (2010). Ki nyeri meg a versenyt? Egy kompetitív kísérleti játék tanulságai. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 65, 165–182.
- Fast, N. J., Chen, S. (2009). When the boss feels inadequate. Power, incompetence, and aggression. *Psychological Science*, 20, 1406–1413.
- Fast, N. J., Halevy, N., Galinsky, A. D. (2012). The destructive nature of power without status. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 391–394.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621–628.
- Fiske, S. T., Berdahl, J. (2007). Social power. In A. Kruglanski, T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles [2nd ed.]*, (pp. 678–692). New York: Guilford.
- French, J. R., Raven, B. (2004). The bases of social power. *Modern classics of leadership*, 2, 309–326.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17, 1068–1074.

- Grams, W. C., Rogers, R. W. (1990). Power and personality: Effects of Machiavellianism. *Psychology*, 117, 71–82.
- 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. (2007). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 1076–1087.
- Güth, W., Schmittberger, R., Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367–388.
- Kagel, J. H., Roth, A. E. (1995). *The handbook of experimental economics* (pp. 501–585). Princeton, NJ: Princeton university press.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59, 285–300.
- Kovács J. (2005). Hatékonyság és Méltányosság- Egy Ultimátumjáték Kísérletes Tapasztalatai. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 60, 235–257.
- Kovács J. (2009). *Felemás felezés- az egyenlőségheurisztika működése összetett társas elosztási helyzetekben*. Habilitációs értekezés, Debrecen.
- Kovács J. (2014). *Az igazságosság és a hatékonyság az interperszonális és a társadalmi kapcsolatok pszichológiájában*. Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Magee, J. C., Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review*, 17, 158–186.
- Pántya J. (2014). *Helyzetbe hozni vagy helyzetbe kerülni?* PhD disszertáció, Debrecen
- 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, Egyesült Királyság, 2011.07.12-2011.07.15. Exeter: Paper 112.
- Pántya, J., Kovács, J. (2013). A hatalom pszichológiai következményei – A hatalmi előhangolást alkalmazó szociálpszichológiai kísérletek néhány tanulsága. In Münnich Á. (Szerk.), *Pszichológiai Kutatások* (pp. 137–150). Debreceni Egyetemi Kiadó.

- Pruitt, D. G., Lewis, S. A. (1975). Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 621–633.
- Roch, S. G., Lane, J. A., Samuelson, C. D., Allison, S. T., Dent, J. L. (2000). Cognitive load and the equality heuristic: A two-stage model of resource overconsumption in small groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83, 185–212.
- Schei, V., Rognes, J. K., Shapiro, D. L. (2011). Can individualists and cooperators play together? The effect of mixed social motives in negotiations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 371–377.
- 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.
- Smith, P. K., Jostmann, N. B., Galinsky, A. D., van Dijk, W. W. (2008). Lacking power impairs executive functions. *Psychological science*, 19, 441–447.
- Szakács F. (1989). *Személyiség-lélektani szöveggyűjtemény IV/3. Személyiségdimenziók mérése*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Trope, Y., Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117, 440–463.

*I. sz. melléklet: Az egyes megegyezési opciókhoz tartozó haszon az eladó (farmos) és a vásárló (boltos) szemszögéből. (A vizsgálati személyek csak a rájuk vonatkozó nyereség-táblát látták.)*

<i>kiszállítási idő</i>			<i>húsféleség</i>			<i>fizetési határidő</i>		
<i>opció</i>	<i>boltos</i>	<i>farmos</i>	<i>opció</i>	<i>boltos</i>	<i>farmos</i>	<i>opció</i>	<i>boltos</i>	<i>farmos</i>
naponta kétszer	64000	0	9	38400	0	azonnal	0	64000
másnap reggelre	56000	3200	8	33600	4800	egy nap múlva	3200	56000
másnap délután	48000	6400	7	28800	9600	két-három nap	6400	48000
két nap	40000	9600	6	24000	14400	négy-öt nap	9600	40000
két és fél nap	32000	12800	5	19200	19200	egy hét	12800	32000
három nap	24000	16000	4	14400	24000	tíz nap	16000	24000
három és fél	16000	19200	3	9600	28800	két hét	19200	16000
négy nap	8000	22400	2	4800	33600	három hét	22400	8000
négy és fél nap	0	25600	1	0	38400	egy hónap	25600	0

## PROAKTÍV ÉS REAKTÍV KÖRNYEZETTUDATOS VISELKEDÉSI FORMÁK ELKÜLÖNÍTÉSÉNEK EMPIRIKUS VIZSGÁLATA

MEDVÉS Dóra

Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet  
medves.dora@arts.unideb.hu

PÁNTYA József

Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet

BALÁZS Katalin

Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet

KOVÁCS Judit

Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet

### ÖSSZEFOGLALÓ

**HÁTTÉR ÉS CÉLKITŰZÉSEK:** *Tanulmányunkban javaslatot teszünk a proaktív és reaktív környezettudatos viselkedésformák elkülönítésére, és ezt az elkülönítést empirikus vizsgálat tárgyává tesszük. Kutatásunk kérdésfelvetése arra irányul, hogy az újonnan javasolt kategóriarendszerrel kapcsolatos szakértői megfontolások milyen mértékben vágnak egybe a laikusoknak a proaktív és reaktív környezettudatos tevékenységekről alkotott elképzeléseivel. Meghatározásunk szerint a reaktív viselkedésmódok a környezettudatos viselkedés elterjedt, gyakori, könnyen kivitelezhető, a kampányokban is hangsúlyozott formái, amelyek során a személyek jellemzően olyan kész helyzetekre reagálnak, amelyeket a környezettudatos társadalmi viselkedésformálás felkínál. Ezzel ellentétben a proaktív, tehát a személy saját hatáskörében tudatosan előre tervezett környezetalakító viselkedési formák kevésbé elterjedtek, nehezebben kivitelezhetőek, infrastrukturálisan kevésbé támogatottak, következőképpen kommunikációjukra is kevesebb figyelem irányul. MÓDSZER: Kérdésfelvetésünk vizsgálatához egyetemisták körében végeztünk kérdőíves kutatást (N = 105), amelyben a proaktív és reaktív környezettudatos viselkedésformákat ellentétes melléknévpárok alapján kellett megítélniük a vizsgálati személyeknek. EREDMÉNYEK: Eredményeink szerint a proaktív tevékenységek a laikusok szemében is aktivitást igénylő magatartásformaként reprezentálódtak (megítélésük tekintetében a legkevésbé szokványosak és legkevésbé könnyen kivitelezhetőek). A reaktív tevékenységformák két csoportra voltak bonthatóak: egyrészt anyagi megerősítők által ösztönzött instrumentális (megítélésükben szokványos, ösztönösebben kivitelezett, anyagi megerősítéssel támogatott), másrészt társadalmi elvárások által befolyásolt normatív (közvetettebben hasznosuló, szintén kevésbé könnyen kivitelezhető) szempontok mentén különültek el. KÖVETKEZTETÉSEK: A környezettudatos viselkedések feltárt karakterisztikumai utat nyithatnak a beavatkozási módok és irányelvek alakítása előtt.*

**Kulcsszavak:** környezettudatosság; proaktív és reaktív környezettudatos viselkedés; szakértői és laikus kategorizáció.

## BEVEZETÉS

A pszichológia területén folyó kutatások egyik jelentős kérdésfelvetése annak vizsgálatára irányul, hogy a szakértők egy bizonyos témáról alkotott észleletei, vélekedései vagy viselkedése (pl. döntései) mennyiben feleltethetők meg a témában kevésbé jártas laikusok nézeteinek (lásd pl. Kemp, 2008; Pántya, Kovács és Illyés, 2015; Veress, 2010). Nem kivétel ez alól a környezettudatosság témája sem. A laikusok reprezentációinak vizsgálata hozzájárulhat például a klímaváltozás elfogadását gátló nézőpontok feltárásához (Lorenzoni, Nicholson-Coleb és Whitmarsh, 2007), vagy a levegő és a biodiverzitás, azaz a kritikus természeti erőforrások állapotáról kialakult nézetek megismeréséhez (Bonnes, Uzzell, Carrus és Kelay, 2007).

Érdeemes lehet tehát vizsgálat tárgyává tenni, hogy milyen reprezentációkkal rendelkeznek a szakértők, illetve a laikusok a különböző környezettudatos viselkedésekkel kapcsolatban. E két csoport nézetei közötti hasonlóságok és különbözőségek feltárása ugyanis hozzájárulhat egy olyan közös keretrendszer kialakításához, amely hatékonyabb kampányok, vagy szabályozások kidolgozását segítheti elő a célcsoportra szabott, célzott kommunikációs anyagok megfogalmazása által.

A bemutatott kutatás célja kettős. Célunk egyrészt a környezettudatos magatartás egy újfajta kategorizációjának, a proaktív és reaktív viselkedésformáknak az empirikus alapon történő elkülönítése, másrészt pedig annak vizsgálata, hogy e kétféle viselkedésforma szakirodalmi megalapozottságú, szakértők által megalkotott definíciójában szereplő sajátosságok milyen mértékben vágnak egybe a laikus nézetekkel.

*A laikus reprezentációk vizsgálatának szerepe a környezettudatos viselkedések terén*

Az egyének nézeteinek megismerése a környezettudatos viselkedések területén is ugyanúgy kiemelt szerephez jut, mint bármely olyan területen, ahol nemcsak a viselkedés leírása és az azt alakító tényezők feltárása, hanem a szokások megváltoztatása, újfajta viselkedésmódok kialakítása és megszilárdítása is cél. Ennek első állomásaként feltáró vizsgálatok segítségével lehetőség nyílik az embereknek egy adott témával kapcsolatban kialakított véleményének megismerésére, illetve a viselkedésváltozást elősegítő és esetlegesen hátráltató hiedelmek feltárására. A környezettudatosság vonatkozásában a viselkedésváltozást nehezítő tényező lehet, hogy az emberek az élet fontos kérdései közül a környezet ügyét nem sorolják előkelő helyre. Például Poortinga és Pidgeon (2003) reprezentatív mintán végzett kutatásainak eredményei szerint a britek az élet egyéb számos

területét felölelő 25 egyéni és társadalmi szintű kérdéskör közül (pl. egészség, oktatásügy, személyes biztonság, vallás stb.) a klímaváltozást annak fontossága alapján a lista 20. helyére sorolták. Más társadalmi kérdésekhez képest a környezeti kérdések hazai reprezentatív mintából származó megfigyelések szerint is háttérbe kerülnek (Krekó, Molnár és Barna, 2015).

A környezettudatos viselkedésválasztással kapcsolatban azonban nem csupán az okozhat nehézséget, hogy a környezet megóvásánál sok társadalmi kérdést előbbre sorolnak az emberek, hanem az is, hogy nem minden esetben rendelkeznek megfelelő információkkal a témát illetően. Egy szintén brit vizsgálat (Whitmarsh, 2009) célja annak összevetése volt, hogy az emberek mely cselekvései mögött húzódnak meg környezettudatos motívumok, és ehhez képest melyek azok a viselkedéseik, amelyek környezettudatos cselekvéseknek tekinthetők. Ennek feltárásához a vizsgálat egyik nyitott kérdésében arra kértek rá, hogy mit tesznek a klímaváltozás mérsékléséért. Az eredmények szerint a válaszadók csupán kevesebb, mint harmada vélekedik explicit módon úgy, hogy tesz bármit is a klímaváltozással kapcsolatos aggodalmából kifolyólag (pl. szelektíven gyűjti a szemetet). A vizsgálat egy másik, kérdésére adott válaszok alapján azonban azt állapíthatjuk meg, hogy valójában az emberek több mint 95%-a tesz valamit a klímaváltozás mérsékléséért. A túlnyomó többség ugyanis például arról számolt be, hogy – többek között – lekapcsolják a villanyt, ha nem használják azt. Ez az eredmény viszont arra utal, hogy mivel ennek a viselkedésnek is van klímaváltozás-csökkentő hatása, szinte mindenki tesz valamit a környezetért, még ha az emberek nem is ezt gondolják a viselkedésük háttérében meghúzódó indoknak – az aktuálisan nem használt villany lekapcsolásának háttérében a kiadások csökkentése volt a legnépszerűbb ok. Whitmarsh (2009) vizsgálatából kitűnik tehát, hogy a klímaváltozás szempontjából értelmezhető viselkedések szándékolatlanul is lehetnek pozitív hatásúak, és ezt a tényt a szakértők által megalkotott szabályozásoknak és beavatkozásoknak érdemes is lenne figyelembe venni.

### *A környezettudatos viselkedések kategorizációja*

A környezettudatos magatartás a viselkedésformák széles spektrumát lefedi; akár a lakókörnyezetünkben, akár munkahelyi, akár szabadidős tevékenységeink során is figyelembe vehetjük a környezet szempontjait. A környezettudatos viselkedés tanulmányozásában általában véve nagy súlyt kap az oki tényezők vizsgálata, ugyanis a viselkedést bizonyos esetekben a szokás, más esetekben az érdek, és megint más esetekben inkább az érték vagy az attitűd határozza meg (Abrahamse, Steg, Gifford, és Vlek; 2009; de Groot és Steg, 2007, 2008; Mannetti, Pierro és Livi, 2004).

Ugyanakkor a környezettudatos viselkedéseket nemcsak oki hátterük, de megjelenési típusaik alapján is el lehet különíteni. A környezettudatos viselkedések kategorizációja megjelenik például Stern (2000) munkájában, ahol a felosztás alapját az képezi, hogy a környezettudatos viselkedések különböző formái milyen színtereken nyilvánulnak meg. Ez alapján aktivista, közösségi támogató, magánszférabeli és szervezeti döntésbefolyásolásra irányuló viselkedéseket különböztet meg. Az *aktivistaként* végezhető tevékenységek jellemzően a zöld szervezetek életébe és a demonstrációkba történő bekapcsolódás mentén szerveződnek. E viselkedések esetén érdekes kérdésként merülhet fel, hogy miként történik meg az egyének elköteleződése a tevékenységek iránt. A *közösségi támogató* viselkedések segítségével indirekt módon lehetünk hatással a környezetre, e viselkedések azonban hatásukat tekintve jelentősek, hiszen ezáltal számos egyén vagy szervezet környezettudatosságának mértékére is hatással lehet (e tevékenységcsoport egyik példája a környezettudatos irányelvek, szabályok kialakításába történő bekapcsolódás). A környezettudatosság vizsgálatának területén a legtöbb tudományos kutatás fókuszát a *magánszférabeli viselkedések* adják. Ezek körébe a háztartási fogyasztással, a használati tárgyak megvásárlásával, használatával és hulladékként való kezelésével kapcsolatos döntéseink, és e döntések környezetre gyakorolt hatásai tartoznak. Az ilyen típusú döntéseink ugyanis gyakran közvetlenül hatnak a környezetre. Miközben az egyes egyének döntéseinek súlya meglehetősen alacsonynak tűnhet, mihelyst összességében tekintünk az egyéni viselkedésekre (amikor sok ember egymástól függetlenül ugyanúgy viselkedik), már igen jelentős környezeti hatásmértékkel állunk szemben. Végül Stern (2000) a fenti kategóriáktól elkülöníti a *szervezeti döntésbefolyásolásra irányuló viselkedések* csoportját, ahova azok a viselkedések tartoznak, amelyekkel a szervezetek döntéseit különböző módokon igyekszünk befolyásolni. Ezek súlyukat tekintve szintén jelentős események, hiszen a környezeti problémák kialakulásában tekintélyes szerep jut a szervezeteknek is. A kategóriák ilyen módon történő elkülönítését az is támogatja, hogy Stern (2000) szerint ezek az eltérő viselkedésformák eltérő szociálpszichológiai, illetve eltérő demográfiai meghatározottsággal is bírnak.

A kategorizáció alapját képezheti az is, hogy az egyén viselkedéseinek sorában egy cselekvés a környezettudatosság mely specifikus életterületen nyilvánul meg: a hulladékgazdálkodásban, a közlekedésben, a vásárlói magatartásban, az újrahasznosításban, az energiagazdálkodásban vagy egy ún. vikariáló, társas környezetben. Ez az elgondolás a Kaiser és munkatársai által kialakított Általános Ökológia Magatartás mérőeszközben is leképeződik (General Ecological Behavior – GEB; lásd pl. Kaiser és Wilson, 2004; Kaiser, Wölfling és Fuhrer, 1999). A mérőeszköz kialakításakor a szerzők egy másik célja az volt, hogy a környezettudatosság

mutatójában az is megjelenjen, hogy az egyes viselkedések mennyire egyszerűen kivitelezhetőek. A viselkedés egyszerűsége azon alapul, hogy mennyire népszerű az adott viselkedésforma (a könnyebben kivitelezhető viselkedésformákat feltehetően többen gyakorolják, mint a nehezebben kivitelezhetőket). Emellett az egyének is jellemezhetőek egyfajta „környezettudatossági mutatóval” az alapján, hogy az általuk kivitelezett környezettudatos viselkedéseknek mekkora a számossága (minél többféle környezettudatos viselkedést folytat valaki, annál környezettudatosabb). A GEB-skála kiértékeléséhez javasolt Rasch-modell ezt a két szempontot egyszerre kezelve, egydimenziós skála segítségével határozza meg az egyének környezettudatosságának mértékét, általános ökológiai viselkedésüket.

A környezettudatos viselkedésformák egy újfajta elkülönítési lehetősége a proaktív és reaktív környezettudatos magatartásmódok megkülönböztetésére tesz javaslatot (Medvés, Kovács, Balázs és Kondé, 2015), mely árnyalni kívánja Kaiser „egyszerű kivitelezhetőség” gondolatát. A *reaktív viselkedésformák* lényeges megkülönböztető jegye, hogy azok térben és időben jelenlévő ingerekre reagálnak. A környezettudatosság kontextusában ez azt jelenti, hogy például valaki elzárja a vizet, ha az éppen folyik, vagy a szemétkgyűjtőbe dobja a szemetet. Ezek a viselkedések a környezettudatosság elterjedt formái, amelyek könnyen kivitelezhetőek, kiépített infrastruktúra által támogatottak és elterjesztésükre kommunikációs kampányok irányulnak. A definíció alapján a reaktív viselkedésformák közé tartozik a szelektív hulladékgyűjtés is (amely során egy kiépült rendszerhez alkalmazkodunk), az is, ha valaki nem szemetel, és például az is, ha egy szolgáltatás környezettudatosabb formáját vesszük igénybe (ilyen például a kétoldalas nyomtatás). A *proaktív viselkedési formák* a reaktívakkal szemben időben előre, és távolabbra mutatnak, s a saját későbbi cselekvési lehetőségek befolyásolására irányulnak. Ezek kevésbé elterjedtek, nehezebben kivitelezhetőek, infrastrukturálisan kevésbé támogatottak, ezért nagyobb aktivitást igényelnek, és kommunikációjukra is kevesebb figyelem irányul. Ehhez a kategóriához sorolhatjuk jellemzően a vásárláskor keletkező szemét mennyiségének csökkentésére vonatkozó megfontolásokat és törekvéseket, az utántölthető termékek preferálását, vagy a környezetünkben lévő, eldobott kommunális hulladék összegyűjtését.

A vizsgálat arra irányul tehát, hogy az elméletileg proaktívnak, illetve reaktívnek azonosított viselkedésformák a laikusok reprezentációi szerint is elkülönülnek-e, és ha igen, milyen szempontok alapján.

## A VIZSGÁLAT BEMUTATÁSA

*Minta és módszer*

A vizsgálatban 105 főiskolai és egyetemi hallgató vett részt, többségében nappali vagy levelező tagozatos képzésben résztvevő pszichológia szakos hallgatók (78 fő). A vizsgálati személyek 88%-a nő; a teljes minta átlagéletkora 25,5 év ( $SD = 8,36$ ), a legfiatalabb válaszadó 17 éves, a legidősebb életkora 56 év. Online és papíralapú adatgyűjtés is folyt, amely során odafigyeltünk arra, hogy többszörös kitöltés ne forduljon elő.

A kérdőívben néhány demográfiai kérdést (nem, életkor) követően a válaszadóktól 20 környezettudatos tevékenység 24 melléknévpár mentén történő megítélését kértük. A kérdőívek kitöltése átlagosan körülbelül 30 percet vett igénybe.

A 20 környezettudatos viselkedésforma kiválasztásának alapja Kaiser és Wilson (2004) általános ökológiai magatartás koncepciója volt, amely a környezettudatos viselkedésformák széles körét fedi le. A vizsgálatunkban alkalmazott itemkészlet ennek megfelelően hat környezettudatos területre terjedt ki: (1) az energiatakarékosságra, (2) a mobilitásra és közlekedésre, (3) a hulladékok mennyiségének minimalizálására, (4) a vásárlói magatartásra, (5) az újrahasznosításra, illetve (6) a vikariáló, társas viselkedésekre. Az *1. táblázat* a területeket egy-egy példával szemlélteti. A környezettudatos viselkedésformák teljes tétellistáját az *1. számú melléklet* tartalmazza.

A tevékenységek megítélése ellentétes melléknévpárok mentén történt, amely eljárás megszokott a környezettudatos viselkedés vizsgálatában (lásd pl. de Groot és Steg, 2008). A 24 melléknévpár meghatározásakor alapvetően a proaktív és reaktív viselkedésformák sajátosságaiból indultunk ki (pl. támogatott–nehezített, ritka–elterjedt, ösztönös–tervezett), de a melléknévpárok listáját kiegészítettük az attitűdmérések kapcsán általánosan alkalmazott tételekkel is (pl. jó–rossz, jelentéktelen–jelentős). A vélemények kifejezése minden bipoláris melléknévpár esetén egy 7-fokozatú skálán történt. A melléknévpárok a *2. számú mellékletben* találhatóak.

1. táblázat: A vizsgálatban érintett környezettudatos területek, egy-egy viselkedéses példával

<i>a környezettudatosság lehetséges megnyilvánulási területei</i>	<i>példáim</i>
(1) energiatakarékosság	Villanykapcsoló lekapcsolása, vízcsap elzárása, ha feleslegesen ég vagy folyik.
(2) mobilitás és közlekedés	Jó időben könnyen megközelíthető helyekre kerékpárúton kerékpárral menni.
(3) a hulladékok mennyiségének minimalizálása	Használt papír másik oldalának újra felhasználása.
(4) vásárlói magatartás	Messziről származó import zöldségek, gyümölcsök kerülése.
(5) újrahasznosítás	Szelektálható hulladék (pl. papírhulladék, PET palack, üveg) szelektív módon történő gyűjtése.
(6) vikariáló, társas viselkedés	Saját szervezésű összejöveteleken a műanyag poharak és evőeszközök használatának kerülése.

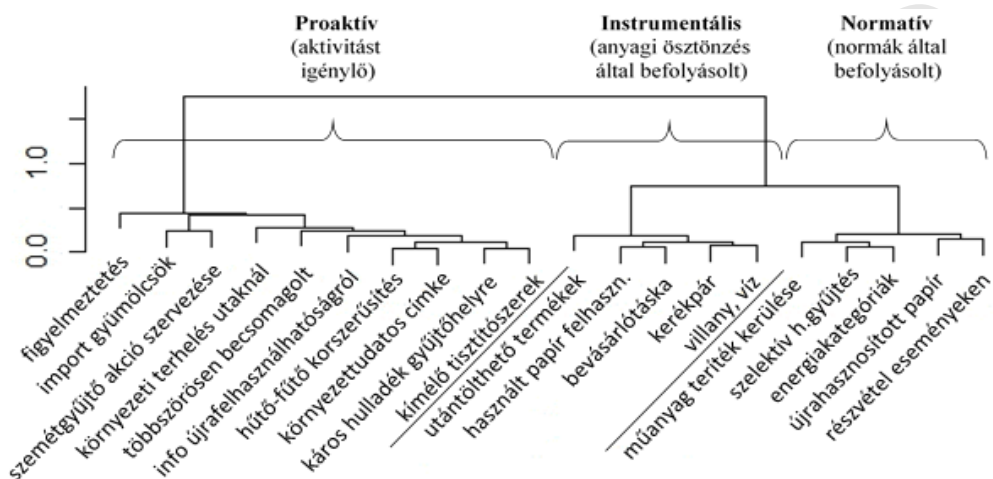
A tevékenységek megítélése ellentétes melléknévpárok mentén történt, amely eljárás megszokott a környezettudatos viselkedés vizsgálatában (lásd pl. de Groot és Steg, 2008). A 24 melléknévpár meghatározásakor alapvetően a proaktív és reaktív viselkedésformák sajátosságaiból indultunk ki (pl. támogatott–nehezített, ritka–elterjedt, ösztönös–tervezett), de a melléknévpárok listáját kiegészítettük az attitűdmérések kapcsán általánosan alkalmazott tételekkel is (pl. jó–rossz, jelentéktelen–jelentős). A vélemények kifejezése minden bipoláris melléknévpár esetén egy 7-fokozatú skálán történt. A melléknévpárok a 2. számú mellékletben találhatóak.

### *Eredmények*

#### *A környezettudatos tevékenységek hierarchikus klaszteranalízise*

Annak érdekében, hogy feltárjuk, hogyan rendeződnek a különböző környezettudatos viselkedésformák a laikusok reprezentációiban, hierarchikus klaszteranalízist alkalmaztunk. A hierarchikus klaszteranalízis kiinduló távolságmátrixának kialakításakor minden egyes környezettudatos viselkedésforma minden egyes ellentétpár mentén történő megítélésének a mediánját határoztuk meg. Az eredményül kapott 24x20-as mátrix értelmezhető úgy, mint az átlagos válaszadó megítélésének becslése. Mivel a vizsgált kérdés szempontjából az egyéni megítélések nem fontosak, a

háromdimenziós adatokat ilyen módon kétdimenzióssá egyszerűsítettük. A viselkedésformák közötti távolság meghatározására az egyszerűsített mátrix viselkedésformákra vonatkozó adatai közötti Spearman-korrelációk abszolút értékeinek egyből kivont értékeit alkalmaztuk. A Ward-féle hierarchikus klaszteranalízis eredménye az 1. ábrán látható. A dendrogramon az itemek és a skálák rövidített elnevezései szerepelnek.



1. ábra: A környezettudatos viselkedésformák hierarchikus klasztereit szemléltető dendrogram

A dendrogram felsőbb szintű elágazódásai alapján három klasztert különíthetünk el. Az ábra bal oldalán az elsősorban *proaktív* kategóriának megfeleltethető környezettudatos viselkedésformák találhatóak, azaz a tudatos előretervezést igénylő, környezetalakító viselkedésformák, amelyek nehezebben kivitelezhetőek, és infrastrukturálisan kevésbé támogatottak. Ilyen tevékenység például a többszörösen becsomagolt termékek kerülése, az információk gyűjtése a tárgyak újrafelhasználhatóságáról, vagy a káros hulladékok megfelelő szelektív gyűjtőhelyre történő elszállítása.

A dendrogram középső részén és jobb oldalán található tevékenységek jellemzően reaktív (elterjedt, gyakori, könnyen kivitelezhető) viselkedésformák, amelyek során a személyek kész helyzetekre reagálnak. A *reaktív* klaszterbe tartozó itemek két további, jól elkülönülő csoportra bomlanak. Az egyik csoportba jellemzően olyan tevékenységek tartoznak, amelyekkel kapcsolatban a társadalmi viselkedésformálás, a normák szerepe hangsúlyos – ezeket *normatív* viselkedésformáknak neveztük el. Ilyen tevékenység például a szelektív hulladékgyűjtés vagy a környezettudatos

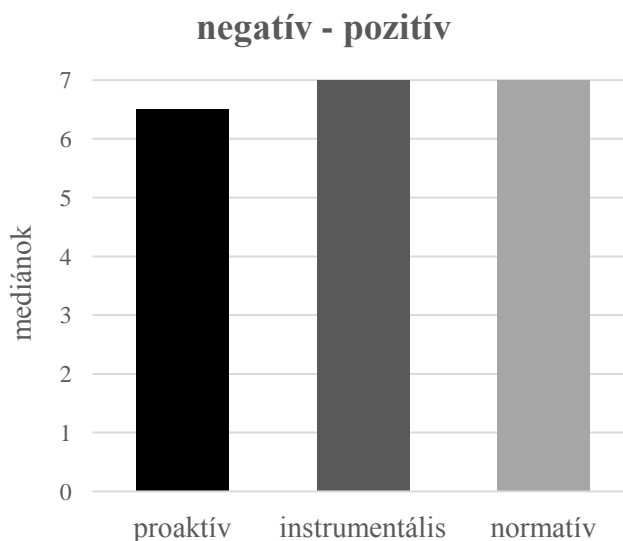
eseményeken való részvétel. A reaktív viselkedésformák másik csoportjába tartozó tevékenységek esetében pedig – részben – az anyagi ösztönzők meghatározó szerepe vethető fel, ugyanakkor e viselkedésformák az előző csoportba tartozó tevékenységekhez hasonlóan szintén gyakoriak és elterjedtek. Az ezeket a tevékenységeket tömörítő klasztert *instrumentális* klaszternek neveztük el; az ide tartozó viselkedésformákra jó példa a bevásárlótáskák többszöri felhasználása, vagy a kerékpárhasználat a mindennapi közlekedésben.

#### *A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek jellemzői*

A környezettudatos viselkedésformák esetében alkalmazott eljáráshoz hasonlóan hierarchikus klaszteranalízist alkalmaztunk az ellentétpárokra vonatkozóan is. Az ellentétpárok esetén alkalmazott hierarchikus klaszteranalízis kiindulási adatmátrixa a korábban alkalmazott távolságmátrix transzponáltja. A klaszteranalízis öt tulajdonságcsoportot különített el.

Megvizsgáltuk, hogy mely ellentétpárok tartoznak az egyes tulajdonságcsoportokhoz, illetve azt is, hogy a viselkedésformák klasztereire mely tulajdonságok jellemzőek. Azt vizsgáltuk, hogy a személyek a specifikus tulajdonságcsoportokhoz köthető tulajdonságokat inkább az egyik, a másik, vagy a harmadik klaszterbe tartozó viselkedésformákra tartották-e jellemzőnek. E kérdés megválaszolásához először azonosítottuk az egyes klaszterekhez tartozó viselkedésformáknak a mediánjait minden egyes tulajdonság esetében, személyenként. Azaz ezúttal a viselkedésformák tekintetében egyszerűsítettük az adathalmazt. Minden esetben Friedman próbát alkalmaztunk, azt kiegészítve páros Wilcoxon-próbákkal.

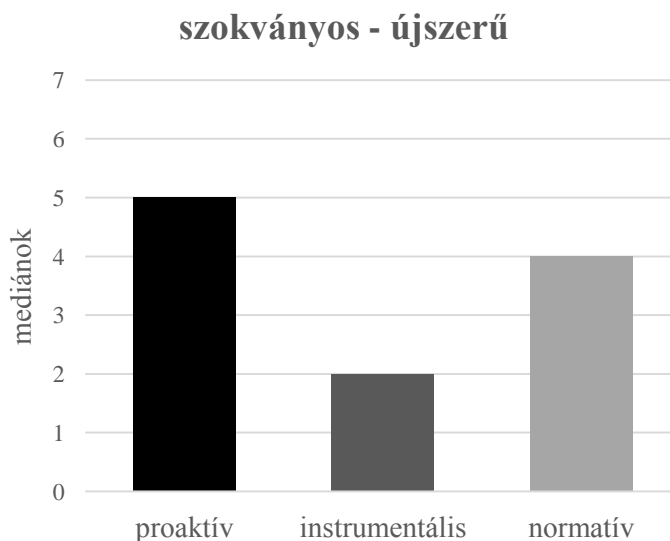
Az első tulajdonságcsoport a *kívánatosság*, amelyhez hat tulajdonságpár tartozik: a jelentéktelen–jelentős, a negatív–pozitív, rossz–jó, kerülendő–kívánatos, a rövid távú–hosszú távú és a hátrányos–előnyös. Érdeemes megjegyezni, hogy a csoporthoz tartozó ellentétpárok többsége nagyon alapvető formában ragadja meg a környezettudatos viselkedésformák tulajdonságait (pl. jóság, előnyösség, kívánatosság). A kívánatosság tulajdonságcsoport ellentétpárjai mentén összevetve a környezettudatos viselkedésformák klasztereit (Friedman-féle  $\chi^2$ -próba), az értékek nagyon hasonlóak. A mediánok leggyakrabban megegyeztek az ellentétpárok mentén. A mediánok legnagyobb különbsége a hétfokú skálákon 1 pont volt (a rövid távú–hosszú távú ellentétpár esetében – Friedman  $\chi^2(2) = 2,74$ ;  $p = 0,25$ ). A proaktív, instrumentális és normatív viselkedésklaszterek összevetésekor a Wilcoxon-féle post hoc analízisek szignifikáns különbséget egyik ellentétpár esetén sem mutattak. Példaként a negatív–pozitív ellentétpárra vonatkozó eredményeket a 2. ábra szemlélteti.



2. ábra: A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek megítélése a negatív–pozitív ellentétpár mentén (kívánatosság tulajdonságcsoport)

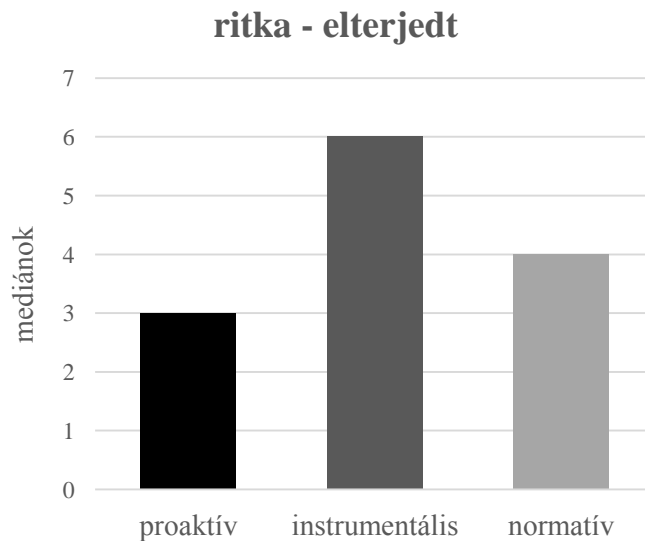
Az *újszerűség* címkéjével láttuk el a második tulajdonságcsoportot, ugyanis ehhez a klaszterhez a szokványos–újszerű, kéipített–úttörő és ismert–ismeretlen ellentétpárok tartoztak. A viselkedésformák három klaszterének megítélése ezek mentén az ellentétpárok mentén már jelentős különbséget mutatott. A szignifikáns különbségek megjelentek mind az újszerűség (Friedman  $\chi^2(2) = 111,26$ ;  $p < 0,017$ )<sup>1</sup>, mind az úttörőség (Friedman  $\chi^2(2) = 114,40$ ;  $p < 0,017$ ), mind pedig az ismeretlenség (Friedman  $\chi^2(2) = 107,39$ ;  $p < 0,017$ ) ellentétpárok esetében. A legújszerűbbek a proaktív, a legkevésbé újszerűek az instrumentális viselkedésformák. Az ellentétpárok mentén tapasztalt különbségek irányát a 3. ábrán a tulajdonságcsoport egy tagjának, az újszerűség dimenziójának segítségével szemléltetjük. A Wilcoxon-tesztek alapján az eltérések mind a három viselkedésforma esetében mind a három ellentétpárra vonatkozóan szignifikánsak (határérték:  $z = -3,88$ ;  $p < 0,017$ ); ez alól az egyedüli kivételt az ismert–ismeretlen tulajdonságpár képez a proaktív és normatív viselkedésformák esetében, ahol nem volt különbség.

<sup>1</sup> Az összevetések nagy száma miatt a szignifikancia szintjének szokásos értékét hárommal osztottuk ( $0,05/3 = 0,017$ ), ezért szignifikáns különbségnek csak a 0,017-es  $p$ -érték alatti eredményeket tekintettük.



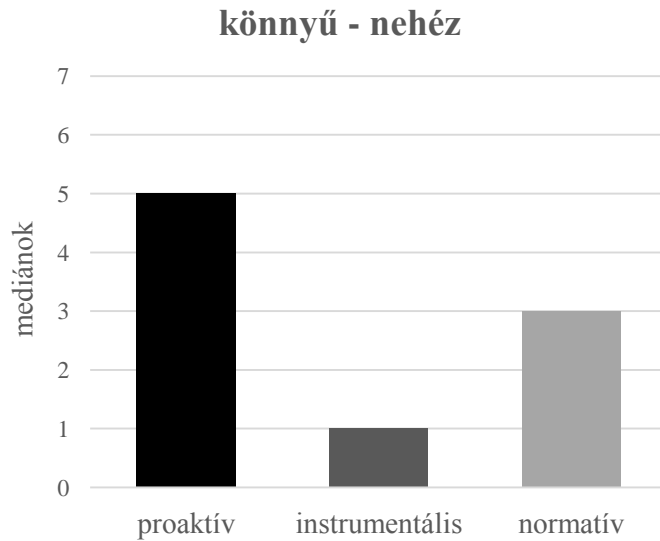
3. ábra: A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek megítélése az újszerűség ellentétpárja mentén (újszerűség tulajdonságcsopot)

A *kivitelezhetőségre* vonatkozik a harmadik tulajdonságcsopot. A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek megítélésében jelentős eltérés volt tapasztalható a kategóriához tartozó tulajdonságpárok mentén. A kategóriához a következő tulajdonságpárok tartoztak: kivitelezhető–kivitelezhetetlen (Friedman  $\chi^2(2) = 124,74$ ;  $p < 0,017$ ), megvalósítható–megvalósíthatatlan (Friedman  $\chi^2(2) = 118,98$ ;  $p < 0,017$ ), nehezített–támogatott (Friedman  $\chi^2(2) = 110,76$ ;  $p < 0,017$ ), ritka–elterjedt (Friedman  $\chi^2(2) = 129,63$ ;  $p < 0,017$ ) és járt (út)–járatlan (út) (Friedman  $\chi^2(2) = 135,97$ ;  $p < 0,017$ ). A válaszok alapján a legkivitelezhetőbbnek az instrumentális, a legkevésbé kivitelezhetőnek a proaktív tevékenységek tűntek, a proaktív, normatív és instrumentális viselkedésformák közötti különbség minden egyes ellentétpár esetén szignifikáns volt (határérték:  $z = -5,46,00$ ;  $p < 0,017$ ). A tulajdonságcsopot egyik tagja, az elterjedtségre vonatkozó ellentétpár mentén tapasztalt különbségeket a 4. ábra szemlélteti.



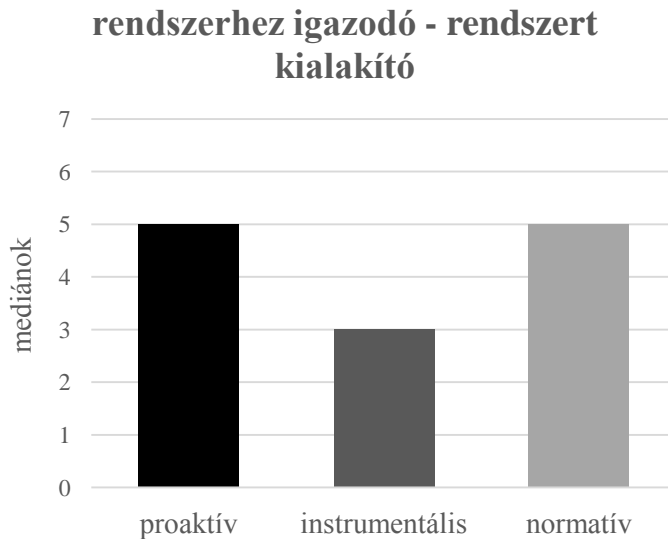
4. ábra: A környezettudatos viselkedésformák klaszterinek megítélése az elterjedtség ellentétpár mentén (kivitelezhetőség tulajdonságcsoport)

A negyedik tulajdonságcsoport ellentétpárjai azt fejezik ki, hogy mekkora *erőfeszítést igényel* az adott környezettudatos viselkedés. A kategóriához tartozó ellentétpárok mentén szignifikánsan eltérőnek mutatkoztak a viselkedésformák klaszterei. Szignifikáns eltérés volt az egyszerű–bonyolult (Friedman  $\chi^2(2) = 140,63$ ;  $p < 0,017$ ), elvárható–erőn felüli (Friedman  $\chi^2(2) = 126,78$ ;  $p < 0,017$ ), könnyű–nehéz (Friedman  $\chi^2(2) = 133,95$ ;  $p < 0,017$ ), kényelmes–kényelmetlen (Friedman  $\chi^2(2) = 127,74$ ;  $p < 0,017$ ), szimpla–komplex (Friedman  $\chi^2(2) = 128,73$ ;  $p < 0,017$ ) melléknévpárok esetén is. A megítélések alapján a legnehezebbnek a proaktív, a legkevésbé nehéznek az instrumentális tevékenységek tűntek. A három tevékenységcsoport közötti különbség minden ellentétpár esetén szignifikáns volt (határérték:  $z = -5,91$ ;  $p < 0,017$ ). Az 5. ábra a könnyűségekre vonatkozó ellentétpár mentén tapasztalt különbségeket szemlélteti, amely jól reprezentálja a tulajdonságcsoport többi tagja esetében tapasztalt eltéréseket is.



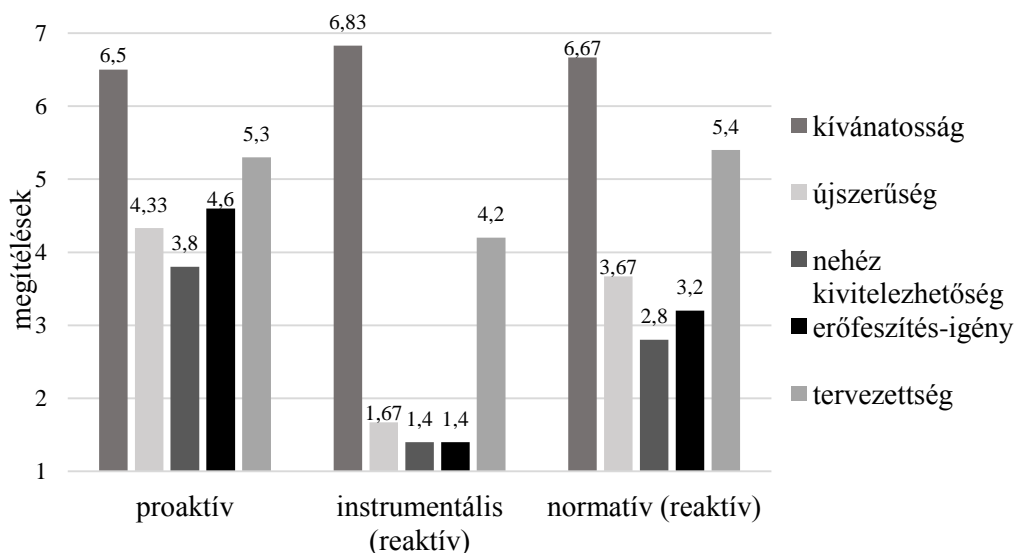
5. ábra: A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek megítélése a könnyű–nehéz ellentétpár mentén (erőfeszítést igényel tulajdonságcsoport)

A tulajdonságpárok utolsó csoportja a *tervezettség* szempontja körül szerveződött egy kategóriába, amelybe az ösztönös–tervezett, spontán–átgondolt, elcsépelet–kreatív, azonnali hatású–későbbi hatású és a rendszerhez igazodó–rendszerrel kialakító ellentétpárok tartoztak. A csoporthoz tartozó ellentétpárok közül egyedül a rendszerhez igazodás esetén különültek el szignifikánsan a viselkedésformák klaszterei (Friedman  $\chi^2(2) = 43,79$ ;  $p < 0,017$ ) (lásd a 6. ábrán). A post hoc elemzések a proaktív és instrumentális ( $z = -5,79$ ;  $p < 0,017$ ), illetve a normatív és instrumentális ( $z = -3,99$ ;  $p < 0,017$ ) viselkedésformák klaszterei között tártak fel szignifikáns különbségeket.



6. ábra: A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek megítélése a rendszerhez igazodás ellentétpárja mentén (tervezettség tulajdonságcsoport)

A 7. ábra arról nyújt áttekintést, hogy a különböző típusokhoz tartozó viselkedésformákra *össességében* mennyire jellemzők a kívánatosság, az újszerűség, a kivitelezhetőség, az erőfeszítés-igény és a tervezettség tartalmi a válaszadók szerint. Az ábrán látható oszlopok az előzőekben tulajdonságonként külön-külön vizsgált értékelések tulajdonságcsopontonkénti átlagait jelenítik meg. A válaszadók mindhárom viselkedéstípust nagyra értékelik, és nagy különbségeket a tervezettség tekintetében sem látnak a típusok között. Az instrumentális reaktív viselkedéstípusnak erős karakterjegye, hogy megszokott, könnyen kivitelezhető, és nem igényel erőfeszítést. Ennek a típusnak az ellenpólusa a proaktív viselkedéstípus, mely inkább újszerű, nehezebben kivitelezhető és nagyobb erőfeszítéseket igényel. A normatív reaktív típusba tartozó viselkedésformák a válaszadók szerint a felsorolt három vonatkozás (újszerűség, kivitelezhetőség, erőfeszítés-igény) mindegyikében átmenetek az instrumentális reaktív és a proaktív viselkedéstípushoz tartozó viselkedésformák között.



7. ábra: A környezettudatos viselkedésformák klasztereinek tulajdonság-csoportok alapján történő áttekintése

#### MEGVITATÁS ÉS KÖVETKEZTETÉSEK

Empirikus kutatásunkban környezettudatos viselkedésformák megítélését vizsgáltuk laikusok körében, a megítélés alapjául egy újfajta kategorizáció, a proaktív és reaktív viselkedésformák szolgáltak. A kérdőívkitöltők válaszadási mintázatában megjelent a proaktív és reaktív környezettudatos viselkedésformák elkülönülése, és a válaszadóknak a különböző viselkedésformákra vonatkozó nézetei számos vonatkozásban egybeestek a proaktív és reaktív tevékenységek szakértői definícióiban szereplő meghatározó jellemzőkkel.

A válaszadói mintázatban a proaktív viselkedésformák csoportjának megjelenése mellett azonban a reaktív tevékenységek csoportja kettévált az instrumentális és normatív viselkedésformák alcsoportjára; az alcsoportokhoz tartozó környezettudatos tevékenységek azonban így is jól értelmezhető módon alkottak csoportokat. A proaktív, aktivitást igénylő környezettudatos viselkedések klaszterébe esett például a többszörösen becsomagolt áruk kerülése vagy a dolgok újrafelhasználhatóságával kapcsolatos információk keresése. A reaktív instrumentális, azaz anyagi ösztönzéssel járó tevékenységek közé az utántölthető termékek vagy a kerékpáros közlekedés preferálása tartozott, míg a reaktív normatív, azaz normák által befolyásolt tevékenységek közé a szelektív hulladékgyűjtés vagy a környezettudatos eseményeken való részvétel került.

A különböző tevékenységcsoportok melléknévpárok mentén történő megítélésének eredményei alapján megállapíthatjuk, hogy a válaszadók szerint a tevékenységek mindhárom csoportja elvitathatatlanul fontos tevékenységeket tartalmaz. Ugyanakkor a tevékenységcsoportok jól körülírható, konzisztens jegyeket is hordoznak, amelyek mentén a csoportok egyértelműen elkülönülnek. Ezek alapján a *proaktív* tevékenységekről elmondhatjuk, hogy azok a legkevésbé szokványosak, a legnehezebben kivitelezhetőek, a legbonyolultabbak, illetve nagy tervezést igénylőek. Az *instrumentális* (reaktív) tevékenységek szokványosak, kivitelezhetőek, kis erőbefektetést igénylőek, ösztönösebbek és gyakran közvetlen (anyagi) megerősítéssel járó tevékenységek. A *normatív* (reaktív) tevékenységek többnyire a proaktív és az instrumentális tevékenységek között helyezkednek el, hiszen ezek a tevékenységek megítélésüket tekintve közvetettebben hasznosuló, tervezettség tekintetében pedig a proaktívokhoz felzárkózó tevékenységek. Az, hogy a három tevékenységcsoport megítélése tervezettség tekintetében hasonlóságot mutat, talán annak is köszönhető, hogy a laikus elméletek elsősorban nem folyamat-, hanem tartalom-, illetve célközpontúak (Furnham, 1988). Míg a szakértői definíció a proaktív viselkedést a viselkedés végrehajtása alapján tekinti tervezettnek, a reaktív viselkedést pedig spontánnak, addig a laikus vélemény valószínűleg nem a viselkedés szervezésére és a végrehajtásának kivitelezésére gondol, hanem a viselkedés céljára. Ilyen értelemben lehet mind a reaktív, mind a proaktív viselkedés „tervezett”, hiszen ezeknek a viselkedéseknek mindegyike hosszú távú célok elérésére irányul. A proaktív és reaktív környezettudatos viselkedésformák laikus megítélése tehát összevethető a szakértői definícióval (Medvés és mtsai, 2015), ugyanis a proaktív tevékenységeket a definíció szerint a kevésbé elterjedt, nehezebben kivitelezhető, kevésbé támogatott és kevésbé népszerűsített jelzőkkel illelhetjük, míg a reaktívakat az elterjedtség, könnyű kivitelezhetőség, támogatottság és népszerűsítés jellemzi a definíció szerint.

A környezettudatos viselkedésformák laikus megítélések alapján történő elkülönítése utat nyithat arra, hogy a beavatkozási módok, illetve irányelvek specifikáltabb formában kerüljenek kialakításra. Steg és Vlek (2009) a környezettudatosság támogatásával kapcsolatban írt összefoglalójában a beavatkozások két jelentős irányvonalát különíti el. Az intervenciók irányulhatnak egyrészt a tájékoztatásra, az információk átadására, amelyek segítségével motivációs, tudás- és tudatosságbeli változásokat érhetünk el az embereknél, másrészt pedig vonatkozhatnak a viselkedés kontextuális faktorainak megváltoztatására, amellyel a környezettudatos viselkedésválasztás feltételeit megteremtjük, és a környezettudatosságot könnyebben kivitelezhetővé tesszük az emberek számára. Annak feltárása, hogy az emberek hogyan észlelik, miként ítélik

meg az egyes környezettudatos viselkedésformákat még hatékonyabbá teheti a környezettudatosságot népszerűsítő kampányokat és az azt szabályozó irányelveket, hiszen az intervenciók hatékonyságát meglehetősen növeli a specifikus (akár személyre, célcsoportra, vagy esetünkben viselkedésformára szabott) szempontok alkalmazása.

Specifikus információk segítségével nemcsak a környezettudatos ismeretek, hanem a viselkedés gyakorisága egyaránt növelhető. Abrahamse, Steg, Vlek és Rothengatter (2007) energiagazdálkodás terén végzett vizsgálatában a személyre szabott információk hatására, az egyéni célkitűzéseket és visszajelzéseket alkalmazó program következtében, a fogyasztók 5,1%-kal csökkentették energiafelhasználásukat, továbbá több energiamegtakarításra vonatkozó ismerettel rendelkeztek, és nagyobb arányban is alkalmazták azokat, mint azok, akik nem vettek részt a programban.

Vizsgálatunk eredményei bemenetként szolgálhatnak tehát információs kampányok, illetve szabályozások, irányelvek kialakításához. Érdemes azonban felhívni a figyelmet a jelen kutatás korlátaira is. A limitációk egyrészt vonatkozhatnak a vizsgálati mintára, hiszen alanyaink megfelelően homogén mintát alkotnak, elsősorban a fiatal felnőtt nők populációját reprezentálják, illetve az egyetemi és főiskola oktatásban résztvevők egy speciális csoportját, a pszichológushallgatókat képviselik. Másrészt pedig, bár törekedtünk arra, hogy a vizsgálatban a környezettudatos tevékenységek minél szélesebb köre jelenjen meg, a kiválasztott tevékenységek listája újabb szempontok mentén módosítható, a továbbiakban új elemekkel bővíthető.

A gyakorlati szempontok mellett vizsgálatunk eredményei azonban további kutatási irányok kialakítását is segíthetik. Elemzésünk ugyanis elsősorban azt vizsgálta, hogy milyen a környezettudatos viselkedésformák megítélése, azonban érdemes lenne azt is vizsgálat tárgyává tenni, hogy vannak-e egyéni különbségek a tevékenységek megítélésében, bizonyos jellegzetességekkel, sajátosságokkal rendelkezők másként vélekednek-e a környezettudatosságról, proaktív és reaktív viselkedésformákról. Az egyéni különbségek azonosítása még specifikusabb információs kampányok kialakítását tenné lehetővé, amely tovább növelhetné a promóciós kampányok hatékonyságát. Lehetséges kutatási irányként merülhet fel annak kérdése, hogy miként szerveződik a környezettudatosság az egyénen belül, jellemezhetőek-e az egyének egy sajátos „környezettudatos stílussal” a proaktivitás-reaktivitás dimenziója mentén. Egy mintázatba szerveződnek-e a környezettudatos észleletekkel, tudással, motivációval, viselkedéssel kapcsolatos nézetek, beszélhetünk-e proaktív környezettudatos személyekről, akik e dimenziók többségében „élen járnak” a környezettudatosságban?

Érdeemes lehet a továbbiakban egy proaktív-reaktív környezettudatosságot mérő eszközt kialakítani, amely választ adhat a felmerült kérdésekre.

#### IRODALOMJEGYZÉK

- Abrahamse, W., Steg, L., Gifford, R., Vlek, C. (2009). Factors influencing car use for commuting and the intention to reduce it: A question of self-interest or morality? *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 12(4), 317–324.
- Abrahamse, W., Steg, L., Vlek, C., Rothengatter, T. (2007). The effect of tailored information, goal setting, and tailored feedback on household energy use, energy-related behaviors, and behavioral antecedents. *Journal of Environmental Psychology*, 27, 265–276.
- Bonnes, M., Uzzell, D., Carrus, G., Kelay, T. (2007). Inhabitants' and experts' assessments of environmental quality for urban sustainability. *Journal of Social Issues*, 63, 59–78.
- de Groot, J. I. M., Steg, L. (2007). Value orientations and environmental beliefs in five countries: Validity of an instrument to measure egoistic, altruistic and biospheric value orientations. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38, 318–332.
- de Groot, J. I. M., Steg, L. (2008). Value orientations to explain beliefs related to environmental significant behavior: How to measure egoistic, altruistic, and biospheric value orientations. *Environment and Behavior*, 40, 330–354.
- Furnham, A. (1988). *Lay theories: Everyday understanding of problems in the social sciences*. Oxford: Pergamon.
- Kaiser, F. G., Wilson, M. (2004). Goal-directed conservation behavior: The specific composition of a general performance. *Personality and Individual Differences*, 36, 1531–1544.
- Kaiser, F. G., Wölfing, S., Fuhrer, U. (1999). Environmental attitude and ecological behaviour. *Journal of Environmental Psychology*, 19, 1–19.
- Kemp, S. (2008). Lay perceptions of government economic activity. In A. Lewis (Ed.), *The Cambridge handbook of psychology and economic behaviour* (pp. 255–280). Cambridge University Press.
- Krekó P., Molnár Cs., Barna I. (2015). *A politikai erőszak támogatásának mérése: módszertani megfontolások és eredmények*. Előadás a Magyar Pszichológiai Társaság XXIV. Országos Tudományos Nagygyűlésén, 2015. május 28–30., Eger.
- Lorenzoni, I., Nicholson-Cole, S., Whitmarsh, L. (2007). Barriers perceived to engaging with climate change among the UK public and their policy implications. *Global Environmental Change*, 17, 445–459.

- Mannetti, L., Pierro, A., Livi, S. (2004). Recycling: Planned and self-expressive behaviour. *Journal of Environmental Psychology*, 24, 227–236.
- Medvés D., Kovács J., Balázs K. és Kondé Z. (2015). Proaktív és reaktív környezettudatos viselkedés attitűdinális vonatkozásai. Előadás a Magyar Pszichológiai Társaság XXIV. Országos Tudományos Nagygyűlésén, 2015. május 28–30., Eger.
- Pántya J., Kovács J., Illyés K. (2015). Laikus nézetek az adózás igazságosságáról és hatékonyságáról. *Alkalmazott Pszichológia*, 15, 21–47.
- Poortinga, W., Pidgeon, N. (2003). *Public Perceptions of Risk, Science and Governance: Main Findings of a British Survey of Five Risk Cases*. Norwich: University of East Anglia and MORI.
- Steg, L., Vlek, C. (2009). Encouraging pro-environmental behaviour: An integrative review and research agenda. *Journal of Environmental Psychology*, 29, 309–317.
- Stern, P. C. (2000). Toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of Social Issues*, 56, 407–424.
- Veress F. (2010). Szakértői és laikus személyeszeletek a munkaerő-kiválasztásban. In Vass Z., Tekler V. (Szerk.), *I. Országos Alkalmazott Pszichológiai PhD Konferencia* (pp. 199–209). Budapest: Papyrusz Book Kiadó.
- Whitmarsh, L. (2009). Behavioural responses to climate change: Asymmetry of intentions and impacts. *Journal of Environmental Psychology*, 29, 13–23.

## MELLÉKLETEK

### *1. számú melléklet: A vizsgálatban alkalmazott környezettudatos viselkedésformák listája*

1. Szelektálható hulladék (pl. papírhulladék, PET palack, üveg) szelektív módon történő gyűjtése.
2. Már nem használt dolgok (pl. használt étolaj, lejárt szavatosságú gyógyszer, elektronikai hulladék) gyűjtése, tárolása, visszaszolgáltatása a gyűjtőhelyekre.
3. Használt papír másik oldalának újra felhasználása.
4. Újrahasznosított papírok előnyben részesítése a dekorálás és papírhasználat mindennapi gyakorlatában.
5. Jó időben könnyen megközelíthető helyekre kerékpárúton kerékpárral menni.

6. Távoli utak szervezésekor figyelembe venni a közlekedési eszköz megválasztásakor az autó, a vonat, a repülőgép környezeti terhelését 1 személyre vetítve.
7. Villanykapcsoló lekapcsolása, vízcsap elzárása, ha feleslegesen ég vagy folyik.
8. Épületek hűtő- és fűtőrendszerének korszerűsítése.
9. Műszaki cikkek energiafogyasztásának figyelembe vétele a vásárlás során.
10. Dolgok újrafelhasználhatóságával kapcsolatos információk gyűjtése (pl. miként lehet egy már nem használt tárgynak új funkciót találni).
11. Mindig tartani magunknál zacskót, hogy kerüljük a felesleges műanyagszemet szaporítását, ha úgy alakul, hogy éppen vásárolni akarnánk.
12. Utántölthető termékek vásárlása.
13. Saját szervezésű összejöveteleken a műanyag poharak és evőeszközök használatának kerülése.
14. Többszörösen becsomagolt termékek kerülése.
15. Messziről származó import zöldségek, gyümölcsök kerülése.
16. Környezettudatos státuszra utaló címkékkel ellátott termékek keresése a vásárlás során.
17. Környezetkímélő tisztítószeres preferálása a háztartásban.
18. Szemétygyűjtő akció szervezése.
19. Részt venni tömeges környezetvédő eseményeken (pl. kerékpáros felvonuláson).
20. Figyelmeztetni másokat arra, hogy helytelenül, környezetkárosító módon cselekszenek.

*2. számú melléklet: A vizsgálatban alkalmazott melléknévpárok*

1. igazodó – alakító
2. egyszerű – bonyolult
3. átgondolt – spontán
4. szokványos – újszerű
5. kiépített – úttörő
6. támogatott – nehezített
7. elterjedt – ritka
8. kényelmes – kényelmetlen
9. megvalósítható – elérhetetlen
10. kivitelezhető – kivitelezhetetlen
11. szimpla – komplex
12. jelentéktelen – jelentős
13. könnyű – nehéz

14. elcsépelet – kreatív
15. elvárható – erőn felüli
16. rövidtávú – hosszú távú
17. közvetlen – közvetett
18. járt (út) – járatlan (út)
19. ismert – ismeretlen
20. ösztönös – tervezett
21. jó – rossz
22. kívánatos – kerülendő
23. pozitív – negatív
24. előnyös – hátrányos

DUPress

## A MENTALIZÁCIÓRA IRÁNYULÓ IGÉNY ÉS NÉHÁNY SZEMÉLYES DISZPOZÍCIÓ MEGBOCSÁTÁSI HAJLANDÓSÁGGAL VALÓ KAPCSOLATA

PAPP Gábor

Debreceni Egyetem, Pszichológiai Intézet  
papp.gabor@arts.unideb.hu

BERNÁTH Ágnes

Debreceni Egyetem, Pszichológiai Intézet  
bernath.agnes@arts.unideb.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

**HÁTTÉR ÉS CÉLKITŰZÉSEK:** *A mentalizáció az a képesség, amellyel mentális állapotokat tulajdonítunk másoknak. Több tanulmány is rámutatott arra, hogy mások perspektívájának a felvétele elősegítheti egy interperszonális sérelem megbocsátását. Tanulmányunkban arra a kérdésre keressük a választ, hogy a mentalizációra irányuló igény megbocsátásra gyakorolt hatását hogyan befolyásolják olyan személyiségjellemzők, mint a barátságosság vagy az empatikus készség, amelyek szorosan összefügghetnek a mentalizációval. A fő kérdésünk az volt, hogy a mentalizációs igénynek van-e saját hatása a megbocsátásra, vagy pedig ezek a személyiségjellemzők elnyomják ezt a hatást. Emellett azt a kérdést is vizsgáltuk, hogy a sérelem iránt érzett megbánás kifejezése – ami az adott helyzethez köthető tényező – segít-e a magasabb mentalizációs igénnyel jellemezhető személyeknek megbocsátani? MÓDSZER: Kérdőíves vizsgálatot végeztünk, a vizsgálati személyek egy szcenárió két különböző változatát láthatták, amelyben egy sérelmet írtunk le. Ezt követően felmértük, hogy mennyire bocsátának meg az adott helyzetben, valamint mértük a mentalizációra irányuló igényt, a Big Five faktorait és az empátiát. Az elemzéshez többszörös lineáris regressziót alkalmaztunk a megbocsátás két faktorára (Negatívumok Hiánya, Pozitívumok Jelenléte). EREDMÉNYEK: A Negatívumok Hiányára egyedül a barátságosság fejtett ki hatást ( $\beta = 0,27$ ;  $p = 0,02$ ), a barátságosabb emberek kevesebb rossz érzést táplálnak az őket megbántó személy irányába. A Pozitívumok Jelenléte faktorra a neuroticitás ( $\beta = -0,21$ ;  $p = 0,02$ ) és a mentalizációs igény ( $\beta = 0,34$ ;  $p < 0,01$ ) fejtett ki szignifikáns hatást. KÖVETKEZTETÉSEK: Az eredményekből látható, hogy a mentalizációs igény és a barátságosság máshogyan fejtette ki a hatását a megbocsátásra. Az empátiának jelen tanulmányban nem találtunk szignifikáns hatását. Ezek az eredmények azt sugallják, hogy a mentalizációs igényt érdemes a megbocsátás más változóktól független prediktoraként kezelni.*

**Kulcsszavak:** mentalizáció; mentalizációra irányuló igény; megbocsátás; empátia; Big Five.

## BEVEZETÉS

A mentalizációs képesség (más néven elmeteória vagy naiv tudatelmélet) az a humánspecifikus képesség, amellyel önálló mentális állapotokat vagyunk képesek tulajdonítani embertársainknak (Baron-Cohen, Jolliffe, Mortimore és Robertson, 1997; Kinderman, Dunbar, és Bentall, 1998). Ennek a képességnek a segítségével tudunk következtetéseket tenni arra, hogy mások milyen hangulatban vannak, milyen gondolataik, tudattartalmaik vannak, vagy éppen milyen érzéseket élnek át, illetve milyen szándék által vezéreltetnek. Mivel nincs közvetlen hozzáférésünk mások mentális tartalmaihoz, így csakis ez által a képesség által tudunk következtetéseket tenni, és csakis az alapján, amit mondanak vagy mutatnak. További jelentősége ennek a képességnek, hogy a későbbiekben ezek a hiedelmeink fogják jelenteni a keretét a világról, és embertársainkról való elképzeléseinknek, így a velük való interakcióinkat is ezek a hiedelmek fogják irányítani (Allen, Fonagy és Bateman, 2011; Slaughter és Repacholi, 2003).

A képességet eleinte gyermekek körében vizsgálták, ahol lényegében az képezte a vizsgálatok tárgyát, hogy mikor ér el a gyermek egy olyan fejlődési állapotba, ahol már képes az övétől eltérő hiedelmeket tulajdonítani más személyeknek tehát ahol képes kiszakadni az egocentrikus gondolkodásmódból (Wimmer és Perner, 1983). Nagyjából a 2000-es évektől kezdve egészséges felnőttek körében is vizsgálatok tárgyává vált az elmeteória (lásd pl. Baron-Cohen, Wheelwright, Hill, Raste és Plumb, 2001; Birch és Bloom, 2007). Mára már nyilvánvaló, hogy egészséges felnőttek is tévesztenek rájuk szabott mentalizációs tesztekben (lásd pl. Paal és Bereczkei, 2007; Wakabayashi és Katsumata, 2011), és hogy egyéni különbségek léteznek közöttük.

A mentalizációra irányuló igény vizsgálata a mentalizációs kutatások egy külön irányvonalát képviseli. Maga a terminus arra a motivációra utal, amely mások mentális tartalmainak a megismerésére irányul. Tehát az igény mögött egy olyan szándék húzódik, amely a gondolatok, érzések, szándékok feltérképezésére irányul, függetlenül attól, hogy e mentális tartalmak megismerése megtörténik-e, illetve helyesen történik-e meg (Bernáth és Kovács, 2013; Bernáth, 2014). A mentalizációs képességnek a mentalizációra irányuló igénytől való elkülönítése releváns részét képezi a mentalizációra irányuló kutatásoknak, mivel a két konstruktum a mentalizációval kapcsolatos jelenségkör két külön aspektusát jelenti (Bernáth, 2014).

*A mentalizációra irányuló igény megbocsátással való kapcsolata*

A megbocsátás egy sérelem átélése esetén az a proszociális válasz, amely megjelenésével a sérelmet kiváltó helyzetet és a sérelmet okozó személyt kevésbé látjuk rossznak, gonosznak, tehát az eredeti, sérelem-mentes helyzet átélésére és visszaállítására irányul. Olyan proszociális megküzdési mechanizmus, amelynek célja a distressz enyhítése (Worthington és Scherer, 2004), a negatívumok redukciója, és ha a felek közötti kapcsolat lehetővé teszi (Worthington, 2005), akkor a megbocsátás révén a pozitív érzések, gondolatok, motívumok is felerősödhetnek.

Hogy pontosan mi határozza meg a megjelenését azt számos tényező befolyásolja, így pl. a sérelmes szituáció természete, a sérelmet okozó személy, a jóvátétel megjelenése, de természetesen a sértett személy jellemzői is meghatározza megjelenését (lásd pl. Ashton, Paunonen, Helmes és Jackson, 1998; Berry, Worthington, Parrott, O'Connor és Wade, 2001). A barátságos személyek például könnyebben bocsátanak meg (Brown, 2003), ugyanígy a nagyobb együttműködési hajlandósággal jellemezhető személyek (McCullough és mtsai, 1998) míg a neurotikusabbak nehezebben (Berry és mtsai, 2001; Brown, 2003; Walker és Gorsuch, 2002). A megbocsátást meghatározó tényezőkről alapos áttekintést nyújt Fehr, Gelfand és Nag (2010) meta-analízise.

A megbocsátás további meghatározó tényezője a mentalizáció. A mások perspektívájának átvétele egy olyan képesség, ami nagyobb mértékű megbocsátással áll kapcsolatban (Exline, Baumeister, Zell, Kraft és Witvliet, 2008; Kovács, Pántya, Bernáth, Máth és Hidegkuti, 2012; McCullough, Worthington és Rachal, 1997). A mentalizáció egyrészt kapcsolódik az empátiához – mivel magában foglalja mások érzelmi állapotának megismerését (Wakabayashi és Katsumata, 2011), – továbbá a mentalizációs képesség nagyobb együttműködési hajlandósággal való kapcsolata is bizonyítást nyert (Paal és Bereczkei, 2007), amely szintén valószínűsíti a mentalizáció megbocsátással való indirekt kapcsolatát.

A mentalizációra irányuló igény és megbocsátás kapcsolata hasonló tendenciát mutat, tehát azok a személyek, akik jobban törekednek mások hangulatának, szándékainak és érzéseinek feltérképezésére, nagyobb mértékű megbocsátást képesek gyakorolni (Bernáth, 2014; Bernáth és Kovács, 2014; Papp, Bernáth és Tóth, 2014). Ugyanakkor a kérdés továbbra is megmarad: hogyan képes a mentalizációra irányuló igény hatást gyakorolni a megbocsátásra? Közvetítő tényezők segítségével, indirekt módon, azáltal, hogy a különböző személyiségváltozókhoz kapcsolódik? Vagy önálló hatása tételezhető fel a megbocsátási szándék mögött? Esetleg valamilyen specifikus helyzet az, amelyben aktivizálódik a mentalizációs igény megbocsátást befolyásoló hatása?

Jelen tanulmány célja erre a kérdésre választ adni. Ehhez szemügyre vesszük az empátiát, valamint a Big Five faktorait, mert ezek a tényezők potenciálisan befolyásolhatják a mentalizáció és a megbocsátás közötti kapcsolatot.

### *A mentalizáció és a megbocsátás kapcsolata az empátiával*

Az empátia társas világunk kötőanyaga, gördülékeny társas interakcióink eszköze. Önzetlenséggel, segítségnyújtásra való hajlammal jár együtt (Paál, 2011). Segíti a másik perspektívájának a felvételét, ami önmagában hozzájárul a proszociális érzelmek megjelenéséhez. Csökkenti a dühös indulatokat, így sérelem megélését követően eliminálja a sértett személyben a negatív érzéseket. Talán ezzel is indokolható a többek által alátámasztott elképzelés, miszerint a megbocsátás egyik legfőbb mediátora (Fincham, Palearic és Regalia, 2002; McCullough és mtsai, 1998; Szondy, 2006). Ismeretes kognitív és affektív aspektusa: a „hideg empátia” (cold empathy) a másik helyzetének megértésére vonatkozik, míg a „meleg empátia” (hot empathy) a másik helyzetének átérésére (Davis, 1994).

A mentalizáció és az empátia közötti pozitív kapcsolat jól dokumentált (Slaughter és Repaccholi, 2003). A mentalizáció és az empátia hasonló jelenségre vonatkozik, ám mindenképpen érdemes közöttük különbséget tenni. Allen és munkatársai (2011) szerint a különbség leginkább abban ragadható meg, hogy az empátia nemcsak a másik elmeállapotának a feltérképezését, hanem az arra adott, rendszerint pozitív érzelmi reakciót is magában foglalja. Ez teszi McCullough és munkatársai (1997) szerint a megbocsátás kulcstényezőjévé.

Davies és Gold (2011) azt a kérdést vizsgálták, vajon milyen úton fejtheti ki a hatását az empátia a megbocsátásra? Azt feltételezték, hogy a megbánásnak különösen fontos szerep juthat. Eredményeik alá is támasztották feltételezéseiket, ugyanis azt tapasztalták, hogy ha a sértett fél megbánást tapasztal az elkövető részéről, akkor az empátia közvetítő hatásán keresztül megbocsátóbb lesz az elkövető irányába. Miután a mentalizáció és az empátia között pozitív összefüggés figyelhető meg (Slaughter és Repaccholi, 2003), ezért feltételezhető, hogy a mentalizáció esetében hasonló hatást tapasztalhatunk. Tanulmányunkban fontos szerepet kap annak a kérdésnek a vizsgálata, hogy a megbánás kifejeződése esetén hogyan befolyásolja a mentalizációs igény a megbocsátást.

*A megbocsátás és a Big Five*

A megbocsátás kutatása során hamar felmerült a kutatókban az a kérdés, hogy melyek azok a tényezők, amelyek megbocsátáshoz vezetnek. Számos vizsgálat született, amelyek személyiség-tényezőket és helyzeti tényezőket is figyelembe vettek annak érdekében, hogy meghatározhatóak legyenek a megbocsátás prediktorai. Az utóbbi időben az egyik leginkább kutatott kérdés az lett, hogyan függ össze a megbocsátás a Big Five személyiség-dimenzióival. Számos tanulmány talált pozitív összefüggést a Big Five barátságosság dimenziójával (Ashton és mtsai, 1998; Berry és mtsai, 2001; Brown, 2003; Walker és Gorsuch, 2002), illetve negatív összefüggést a neuroticitás dimenzióval (Berry és mtsai, 2001; Brown, 2003; Walker és Gorsuch, 2002).

A barátságosság meghatározó szerepe a megbocsátásban tehát bizonyítást nyert. Ugyanakkor a mentalizációra irányuló igény is proszocális válaszok megjelenésével jár együtt. Tehát azok a személyek, akik nagyobb igényt mutatnak mások mentális állapotainak a megismerésére viselkedéses reakciójukban is proszociálisabbak. Megbocsátóbbak, többet képesek lemondani saját javukról a közös javakért, hamarabb kiszállnak mások számára sérelmet okozó helyzetből (Papp és mtsai, 2014; Bernáth és Kovács, 2014; összefoglalásért lásd: Bernáth, 2014). Mindez a barátságosság és a nagyobb mentalizációra irányuló igény hasonlóságát, látens kapcsolatát mutatja. Azt azonban jelen álláspont szerint nem tudhatjuk, hogy a barátságosság személyiségdimenzió, illetve mentalizációra irányuló igény együtt hogyan gyakorol hatást a megbocsátásra. A tanulmány legfőbb célkitűzése választ adni a kérdésre.

*Kérdésfelvetés és hipotézisek*

Az eddigi vizsgálataink és a szakirodalomban fellelhető eredmények alapján az alábbi hipotéziseket állítottuk fel:

H1: A Big Five barátságosság dimenziója és a helyzeti megbocsátás között pozitív összefüggést várunk.

H2: A mentalizációra irányuló igény és a helyzeti megbocsátás között pozitív összefüggés figyelhető meg. Ez az összefüggés nagyobb mértékű akkor, ha az elkövető megbánást fejez ki.

H3: Az empátia és a helyzeti megbocsátás között pozitív a kapcsolat. Ez az összefüggés nagyobb mértékű akkor, ha az elkövető megbánást fejez ki.

## VIZSGÁLAT

*Alanyok és eljárás*

A vizsgálatunkhoz az adatokat kérdőíves módszerrel gyűjtöttük. A kérdőívet 133 személy töltötte ki (101 nő és 32 férfi). A mintában az átlag életkor 22,9 év (szórás: 7,083) volt. A kérdőívet egy online felület segítségével juttattuk el a vizsgálati személyeknek. Az adatgyűjtés önkéntes alapon, névtelenül zajlott.

*Eszközök**A független változók manipulálása*

A vizsgálati személyek a kérdőív elején egy szituációt olvashattak, amelynek két változata volt. Az egyik változatban a sérelmet elkövető fél tárgyilagosan számol be az eseményekről, míg a másikban megbánást mutat a történetek miatt. Minden vizsgálati személy csak az egyiket látta, az, hogy ki melyik szituációt olvasta, véletlenszerűen alakult ki. Az első változatot 75, a másodikat pedig 58 személy töltötte ki. A vizsgálati személyek a következő leírást olvashatták (dőlt betűvel kiemeltük a manipulációt).

„Képzeld magad abba a helyzetbe, hogy a számodra nagyon fontos és értékes biciklidet az egyik ismerősöd kölcsönkéri hétvégére. Sokat hezitálsz rajta, hogy oda adod-e neki, vagy sem, hiszen nagyon félted a biciklidet, ezzel szoktál munkába járni minden nap, és ha bármi baja történik, hétfő reggel nem tudsz mivel elindulni dolgozni. Hosszas gondolkodás után úgy döntesz, kölcsön adod, hétvégére úgyis tudod nélkülözni. Vasárnap este megszólal a telefonod és az ismerősöd szól bele, *és közli veled/aki elkeseredve, szomorú hangon közli*, hogy a biciklid sajnos eltűnt.”

*Megbocsátás skála*

A helyzeti megbocsátás méréséhez a Rye és munkatársai (2001) által kidolgozott Megbocsátás Skála (Forgiveness Scale) Papp, Kovács, Pántya és Kiss (2013) által módosított változatát használtuk. A skála két faktort tartalmaz, az egyik faktor a negatívumok hiányára (például: „*Elgondolkodnék azon, hogyan vághatnék neki vissza.*”, „*Biztosan sokat gondolnék arra, hogy milyen rosszul bánt velem.*”), a másik faktor a pozitívumok jelenlétére („*Ha legközelebb találkozónánk, nyugodt tudnék maradni.*”, „*Képes lennék arra, hogy az iránta érzett haragomat elengedjem.*”) vonatkozik. A skála összesen 13 itemet tartalmaz, melyre 7 fokozatú, Likert típusú skálán lehetett válaszolni.

### *Mentalizációs igényt mérő skála*

A mentalizációra irányuló igény méréséhez a Bernáth és Kovács (2013) által kialakított mentalizációs igény skálát használtuk. A skála 15 itemet tartalmaz, ezekre 7 fokú, Likert típusú skálán lehet válaszolni. Az itemek három faktorba rendeződnek (1. a másik mentális állapotainak megismerésére irányuló igény, 2. zavartalan interakciók igénye, 3. a mentalizációs tevékenységre irányuló attitűd), mely faktorok a másik személy mentális tartalmainak, úgymint gondolatainak, érzéseinek, viselkedéses szándékainak a megismerésére irányuló törekvést mérik. Pl.: „Fontos számomra, hogy átérezzem, mit érezhet a másik” (1. faktor), „Bosszant, ha nem tudok olvasni a sorok között” (2. faktor), „Szeretem elemezni, hogy milyen a másik szándéka felém” (3. faktor).

### *Empátiát mérő skála*

Vizsgálatunkban az empátia mérésére a Deutsch-Madle-féle empátia kérdőívet (Deutsch és Madle, 1975) használtuk. A kérdőív 33 állítást tartalmaz, a kitöltőknek azt kell megítélniük, hogy az adott állítással egyetértenek-e avagy sem. A kérdőívben 17 pozitív megfogalmazású állítás és 16 negatív megfogalmazású állítás szerepel, a maximálisan elérhető pontszám 33.

### *A Big Five skála*

Vizsgálatunkban a Big Five Inventory (BFI, John, Donahue és Kentle, 1991; John és Srivastava, 1999) segítségével mértük a Big Five faktorait. Ez egy 44 tételből álló skála, a kitöltőknek 5 fokú Likert-skálán kell jelölnie, hogy az adott állítást mennyire érzi magára igaznak. A tesztet amerikai és kanadai mintán validálták, a Cronbach- $\alpha$  mutatói a vizsgálatok során kellően magasnak bizonyultak (átlagosan  $\alpha = 0,83$ , John és Srivastava, 1999).

## *Eredmények*

A vizsgálatunk legfőbb célkitűzése az volt, hogy meghatározzuk, melyek azok a tényezők, amelyek befolyásolják a megbocsátást abban az esetben, ha az elkövető nem fejezte ki megbánását, illetve abban az esetben, ha megbánta tettét. Ennek megfelelően az eredmények bemutatását úgy strukturáljuk, hogy a két vizsgálati csoport összevethető legyen.

Az 1. táblázat bemutatja a vizsgált változók leíró statisztikáit. A 2. táblázatban a vizsgált változók közötti korrelációs összefüggéseket mutatjuk be a megbánással nem találkozó csoport esetében, a 3. táblázat ugyanezeket az információkat tartalmazza a megbánással találkozó csoportra vonatkozóan. Mivel a változóink a legtöbb esetben nem mutattak normál eloszlást (Kolmogorov-Smirnov próba,  $p < 0,05$  a lelkiismeretesség és a Pozitívumok

Jelenléte kivételével), ezért a táblázatban a Spearman-féle korrelációs együtthatók vannak feltüntetve. A két csoport középértékeit összehasonlítva egyedül a Pozitívumok Jelenléte között mutatkozott egy tendencia szintű különbség ( $t = -1,87$ ,  $df = 131$ ,  $p = 0,06$ ), a táblázatból látható, hogy a megbánással találkozó csoport esetében a Pozitívumok Jelenléte magasabb ( $M = 4,54$ ,  $SD = 1,03$ ), mint a megbánással nem találkozó csoport esetében ( $M = 4,21$ ,  $SD = 0,94$ ).

1. táblázat: A vizsgált változók leíró statisztikái a két vizsgálati csoportban

	Megbánással nem találkozó csoport			Megbánással találkozó csoport		
	Átlag	Medián	Szórás	Átlag	Medián	Szórás
Extraverzió	3,58	3,63	0,78	3,74	3,75	0,73
Barátságosság	3,51	3,63	0,65	3,58	3,63	0,62
Lelkiismeretesség	3,50	3,44	0,70	3,65	3,67	0,62
Neuroticizmus	3,29	3,43	0,71	3,11	3,14	0,69
Nyitottság	3,73	3,80	0,68	3,88	4,00	0,65
Mentalizációs igény	5,28	5,41	0,90	5,45	5,57	0,89
Negatívumok Hiánya	5,52	5,71	1,10	5,76	6,00	0,92
Pozitívumok Jelenléte	4,21	4,29	0,94	4,54	4,57	1,03
Empátia	23,62	24,00	4,44	23,93	24,00	4,38

2. táblázat: A vizsgált változók közötti korrelációs összefüggések a megbánással nem találkozó csoportban

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Extraverzió	1,00							
2. Barátságosság	0,20	1,00						
3. Lelkiismeretesség	0,12	-0,04	1,00					
4. Neuroticizmus	-0,26 *	-0,09	-0,05	1,00				
5. Nyitottság	0,35 **	0,14	-0,05	0,10	1,00			
6. Mentalizációs igény	0,22	0,47 **	0,05	0,08	0,46 **	1,00		
7. Negatívumok Hiánya	0,16	0,26 *	0,17	-0,21	-0,10	0,08	1,00	
8. Pozitívumok Jelenléte	-0,08	0,42 **	0,07	-0,17	0,10	0,26 *	0,34 **	1,00
9. Empátia	0,14	0,42 **	0,02	,270 *	0,35 **	0,36 **	-0,06	0,04

\*\* A korreláció 0,01-es szinten szignifikáns.

\* A korreláció 0,05-ös szinten szignifikáns

3. táblázat: A vizsgált változók közötti korrelációs összefüggések a megbánással találkozó csoportban

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Extraverzió	1,00							
2. Barátságosság	0,02	1,00						
3. Lelkiismeretesség	0,11	0,38 **	1,00					
4. Neuroticizmus	-0,19	-0,38 **	-0,37 **	1,00				
5. Nyitottság	0,32 **	-0,15	0,16	0,09	1,00			
6. Mentalizációs igény	-0,02	0,33 **	0,22	-0,06	0,16	1,00		
7. Negatívumok Hiánya	0,04	0,28 *	0,07	-0,14	-0,08	0,08	1,00	
8. Pozitívumok Jelenléte	0,03	0,22	-0,05	-0,18	0,09	0,26 *	0,59 **	1,00
9. Empátia	-0,15	0,24 *	-0,15	0,21	0,00	0,36 **	0,09	0,20

\*\* A korreláció 0,01-es szinten szignifikáns.

\* A korreláció 0,05-ös szinten szignifikáns

A 2. és 3. táblázatból leolvasható, hogy a megbocsátás két faktora a Big Five faktorai közül pozitívan függ össze a barátságossággal. Ez az eredmény várható volt a korábbi vizsgálatok alapján (pl. Balliet, 2010). Fontos azonban felhívni a figyelmet arra, hogy míg a megbánással nem találkozóknak esetében a Pozitívumok Jelenléte és a barátságosság közötti összefüggés mértéke szignifikáns ( $\rho = 0,42$ ,  $p < 0,001$ ), addig a megbánással találkozóknak esetében ez az összefüggés csak marginálisan szignifikáns ( $\rho = 0,22$ ,  $p = 0,06$ ). A táblázatokból leolvasható az is, hogy a megbocsátás két faktora máshogyan korrelál a mentalizációs igénnyel. Míg a Pozitívumok Jelenléte és a mentalizációs igény között találunk szignifikáns együttjárást ( $\rho = 0,42$ ,  $p < 0,001$  illetve  $\rho = 0,26$ ,  $p = 0,02$ ), addig ilyen együttjárás nem figyelhető meg a Negatívumok Hiánya és a mentalizációs igény között ( $\rho = 0,03$ ,  $p = 0,79$ , illetve ( $\rho = 0,08$ ,  $p = 0,49$ ).

A vizsgálatunk szempontjából fontos megfigyelnünk, hogy a mentalizációs igény mindkét csoport esetében korrelál a barátságossággal ( $\rho = 0,46$ ,  $p < 0,001$  illetve  $\rho = 0,33$ ,  $p = 0,004$ ) és az empátiával ( $\rho = 0,45$ ,  $p < 0,001$  illetve  $\rho = 0,36$ ,  $p = 0,002$ ) is. Ezek alapján indokolt lehet vizsgálnunk a kérdést, hogy vajon a megbocsátásra gyakorolt hatásukban találunk-e különbségeket.

Hipotéziseink teszteléséhez többszörös lineáris regressziót alkalmaztunk. Független változóként a mentalizációs igényt, a Big Five faktorokat és az empátiát használtuk. Az elemzések során függő változóként a Megbocsátás Skála Negatívumok Hiánya faktorát, illetve a Pozitívumok Jelenléte faktorát kezeltük, mert az 2. és 3. táblázatban bemutatott eredményeken túl több eredmény is utal arra, (Fincham, 2000; Fincham, Beach és Davila, 2004; Papp és Kovács, 2013; Papp és mtsai, 2014), hogy erre a két faktorra eltérő módon hathatnak a különböző változók. Az elemzéseket mindkét csoportra nézve lefuttattuk, hogy fel tudjuk tárni, van-e különbség a változók prediktív erejében attól függően, hogy a sértett fél megtapasztalta-e a másik személy megbánását.

A 4. táblázatban bemutatjuk a többszörös lineáris regressziós elemzés eredményét a Negatívumok Hiánya faktorra nézve, az egyes csoportokra vonatkozóan.

4. táblázat: A többszörös lineáris regresszió eredménye a Megbocsátás Skála Negatívumok Hiánya faktorára

	<i>Megbánással nem találkozó csoport</i>				
	<i>B</i>	Standard hiba	$\beta$	<i>t</i>	<i>p</i>
Extraverzió	-0,02	0,20	-0,01	-0,01	0,93
Barátságosság	0,76	0,27	0,46	0,46	0,01
Lelkiismeretesség	0,26	0,20	0,17	0,17	0,21
Neuroticizmus	-0,13	0,22	-0,09	-0,09	0,55
Nyitottság	-0,05	0,26	-0,03	-0,03	0,86
Mentalizációs igény	-0,22	0,20	-0,18	-0,18	0,26
Empátia	-0,06	0,04	-0,23	-0,23	0,18
	<i>Megbánással találkozó csoport</i>				
	<i>B</i>	Standard hiba	$\beta$	<i>t</i>	<i>p</i>
Extraverzió	0,11	0,16	0,09	0,70	0,49
Barátságosság	0,29	0,24	0,20	1,23	0,22
Lelkiismeretesség	-0,07	0,20	-0,05	-0,35	0,73
Neuroticizmus	-0,09	0,18	-0,07	-0,48	0,63
Nyitottság	-0,13	0,19	-0,09	-0,70	0,49
Mentalizációs igény	0,11	0,16	0,11	0,70	0,49
Empátia	0,00	0,03	0,02	0,13	0,90

A táblázatból látható, hogy egyedül a barátságosság befolyásolta szignifikáns módon a Negatívumok Hiánya eredményeit, de csak akkor, ha az egyén nem találkozott megbánással. A barátságosabb emberekre jellemzőbb volt a negatívumok hiánya ( $\beta = 0,46$ ;  $p = 0,01$ ), vagyis kevesebb rossz érzést táplálnak az őket megbántó személy irányába.

Az 5. táblázat azt mutatja be, hogyan alakultak az eredmények a Pozitívumok Jelenléte faktor esetében. Hasonlóan a Negatívumok Hiánya faktorhoz, ebben az esetben is többszörös lineáris regressziót alkalmaztunk, a táblázatban feltüntettük mind a két csoporthoz kapcsolódó elemzéseket.

5. táblázat: A többszörös lineáris regresszió eredménye a Megbocsátás Skála Pozitívumok Jelenléte faktorára

5. táblázat: A többszörös lineáris regresszió eredménye a Megbocsátás Skála Pozitívumok Jelenléte faktorára

	<i>Megbánással nem találkozó csoport</i>				
	<i>B</i>	Standard hiba	$\beta$	<i>t</i>	<i>p</i>
Extraverzió	-0,42	0,16	-0,36	-2,69	0,01
Barátságosság	0,44	0,21	0,31	2,13	0,04
Lelkiismeretesség	0,17	0,16	0,13	1,07	0,29
Neuroticizmus	-0,28	0,17	-0,21	-1,61	0,11
Nyitottság	0,06	0,20	0,04	0,30	0,77
Mentalizációs igény	0,43	0,15	0,41	2,81	0,01
Empátia	-0,03	0,03	-0,16	-1,07	0,29
	<i>Megbánással találkozó csoport</i>				
	<i>B</i>	Standard hiba	$\beta$	<i>t</i>	<i>p</i>
Extraverzió	0,00	0,17	0,00	0,01	0,99
Barátságosság	0,15	0,25	0,09	0,59	0,56
Lelkiismeretesség	-0,25	0,21	-0,15	-1,20	0,23
Neuroticizmus	-0,32	0,19	-0,21	-1,65	0,10
Nyitottság	0,10	0,20	0,07	0,51	0,61
Mentalizációs igény	0,32	0,16	0,27	1,93	0,06
Empátia	0,02	0,03	0,09	0,65	0,52

Látható az 5. táblázatból, hogy a Pozitívumok Jelenléte, ha hiányzott a megbánás, negatív irányú szignifikáns hatást gyakorolt az extraverzió ( $\beta = -0,36$ ,  $p = 0,01$ ), és pozitív irányú hatást fejtett ki a barátságosság ( $\beta = 0,31$ ,  $p$

= 0,04) és a mentalizációs igény ( $\beta = 0,41, p = 0,01$ ). Ellenben ha az elkövető kifejezte a megbánást, akkor egyedül a mentalizációs igénynek mutatkozott egy tendencia szintű hatása a Pozitívumok Jelenlétére ( $\beta = 0,27, p = 0,06$ ).

## DISZKUZZIÓ

Tanulmányunkban a mentalizációs igény és a megbocsátás kapcsolatát igyekeztünk feltárni, korábbi eredményekre alapozva (Papp és mtsai, 2014). Felmerült ugyanis az a kérdés, hogy azokat az eredményeket, amelyeket előző vizsgálatainkban kaptunk, vajon árnyalja-e, ha további személyiségdimenziókat vonunk be a vizsgálatokba. Jelen tanulmányban olyan személyiségvonások mellett döntöttünk, amelyek mutathatnak hasonlóságot a mentalizációs igénnyel. Emellett vizsgálni akartuk azt is, hogy a sértő fél megbánásának kifejezése szükséges feltétele-e annak, hogy a mentalizációs igény elősegítse a megbocsátást.

Az első vizsgált személyiségvonás a Big Five faktorai közül a barátságosság volt, amelynek már jól dokumentált összefüggései vannak a megbocsátással (pl. Ashton és mtsai, 1998; Berry és mtsai, 2001; Brown, 2003; Walker és Gorsuch, 2002). A barátságos emberekre magasabb szintű bizalom, jóindulat, együttérzés jellemző, így kézenfekvőnek is tűnik a kapcsolata a megbocsátási hajlandósággal. Kérdéses azonban, hogy a mentalizációs igény, amelynek fontos részét képezi a másik felé fordulás, és a vágy, hogy megismerjük, mi van a másik fejében, vajon a barátságosságnak egy megnyilvánulási formája, vagy attól különböző jelenség?

Az eredményeink azt sugallják, hogy különbséget kell tennünk mentalizációs igény és a barátságosság között. Láthattuk az 2. és 3. táblázatban, hogy a mentalizációs igény és a barátságosság között az együttjárás szignifikáns mind a két vizsgálati csoportunkban, de a mértéke nem olyan nagyfokú, hogy összemosható legyen ez a két konstruktum. Emellett a 4. és 5. táblázatból az is látható, hogy máshogyan hatnak a megbocsátás két faktorára, a hatásukat ráadásul befolyásolta az is, hogy volt-e a szituációban megbánás, vagy sem. A barátságosság a Negatívumok Hiánya faktorral mutatott összefüggést, de csak abban az esetben, ha a sértő fél nem bánta meg a tettét. Ezzel szemben a mentalizációs igény a Pozitívumok Jelenlétével mutatott összefüggést, igaz, hogy a megbánással találkozó csoport esetében ez az összefüggés csak tendencia szintű. Első és második hipotézisünk (H1 és H2) tehát részben igazolódott.

Ez alapján állíthatjuk, hogy mind a mentalizációra irányuló igény, mind a barátságosság prediktorai a megbocsátásnak, de annak különböző aspektusaira gyakorolnak hatást. A barátságosabb személyek a sérelem megélését követően nem kívánnak rosszat a sérelmet okozó személynek, ugyanakkor ez nem feltétlenül jelenti azt, hogy jót kívánnak neki. Fontos

kiemelni, hogy ez az összefüggés csak a megbánással nem találkozó csoportban jelentkezett, azoknál, akiknél volt megbánás, ez nem volt kimutatható. Mivel magyarázható ez? Gold és Wiener (2000) szerint általános tendencia, hogy ha valaki kifejezi, hogy megbánt egy általa elkövetett sérelmet, sokkal kedvezőbb megítélésre számíthat, mint az, aki nem. Elképzelhető, hogy a megbánás kifejezése olyan meghatározó inger, ami a sértett félből kiváltja a negatív érzések, gondolatok csökkenését, így nem jut akkora szerep a különböző személyiségvonásoknak. Ellenben, ha nem fejez ki megbánást az elkövető, a sértett fél személyiségvonásainak nagyobb szerep juthat az esemény értelmezésében. A barátságos emberek jobban bíznak a másik félben, együttérzőek, ami ahhoz vezethet, hogy a megbánás kifejezése nélkül is képesek lehetnek a negatívumok csökkenésére.

A mentalizációs igény a Pozitívumok Jelenlétével mutatott összefüggést, bár ez az összefüggés a megbánás jelenlétében csak marginálisan volt szignifikáns. Akik motiváltabbak mások mentális állapotainak a feltérképezésére sérelem megélését követően hajlamosabbak pozitív érzéseket megélni és kifejezni az elkövető irányába. Mindez azt mutatja, hogy a mások iránt nagyobb érdeklődést mutató személyek megbocsátása a pozitív érzések megjelenésével jár együtt, nem abban nyilvánul meg, hogy kevesebb rosszat kívánnak ezen személyek az elkövetőnek. A mentalizációra irányuló igény társas interakciókban való pozitív szerepe korábban is bizonyítást nyert és ez a hatás, a korábbi tanulmányok eredményeivel egyébként összhangban, inkább személyen belül, a külvilágból érkező ingerektől függetlenül működik (összefoglalásért lásd Bernáth, 2014).

Az empátia megbocsátásra gyakorolt hatása nem igazolódott (H3). Ez természetesen nem jelenti azt, hogy az empátiának nem lenne szerepe a megbocsátásban. Mások perspektívájának átvétele fontos részét képezi a megbocsátási folyamatnak (McCullough és mtsai, 1998; Exline és mtsai, 2008), de elképzelhető, hogy az igény, hogy valaki megismerje egy helyzettel kapcsolatban a másik fél érzéseit, gondolatait, már maga után vonja egy sérelmet követően a proszociálisabb reakciókat.

Összegezve elmondhatjuk, hogy a mentalizációs igény a megbocsátás független prediktorának mondható. Eredményeink egybehangzanak korábbi kutatási eredményeinkkel (Papp és mtsai, 2014), így levonhatjuk azt a következtetést, hogy a mentalizációs igény megbocsátásra gyakorolt hatása más személyiségvonásokat bevonva is megmarad. Láttuk továbbá azt is, hogy a megbánás kifejezése befolyásolja a barátságosság megbocsátásra gyakorolt hatását is. Tanulmányunk egy lehetséges limitációja, hogy a megbánást a szituációba építettük be, és kategórikus változóként kezeltük, így nincs információnk arról, hogy ha a szituációban meg volt említve a megbánás, azt milyen mértékűnek érzelték a vizsgálati személyek. Davis és Gold (2011)

tanulmányában az észlelt megbánást kezelték, és az általuk felállított útmodellnek az volt a kiindulási alapja. A megbánás az ő modelljükben az empátián keresztül fejtette ki a hatását a megbocsátásra. Érdeemes lenne tesztelni, hogy vajon az észlelt megbánás hogyan fejtje ki a hatását a megbocsátásra, és ennek a hatásnak a közvetítésében kap-e szerepet a mentalizációs igény vagy a barátságosság.

## IRODALOMJEGYZÉK

- Allen, J. G., Fonagy, P., Bateman, A. W. (2011). *Mentalizáció a klinikai gyakorlatban*. Budapest: Lélekben Otthon Könyvek.
- Ashton, M. C., Paunonen, S. V., Helmes, E., Jackson, D. N. (1998). Kin altruism, reciprocalaltruism, and the Big Five personality factors. *Evolution and Human Behavior*, 19, 243–255.
- Balliet, D. (2010). Conscientiousness and forgivingness: A meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, 48, 259–263.
- Baron-Cohen, S., Wheelwright, S., Hill, J., Raste, Y., Plumb, I. (2001). The “Reading the mind in the eyes” test revised version: A study with normal adults and adults with Asperger syndrome or high-functioning autism, *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 42, 241 – 251.
- Baron-Cohen, S., Jolliffe, T., Mortimore, C., Robertson, M. (1997). Another advanced test of ToM: Evidence with very high functioning adults with autism or Asperger syndrome. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 38, 813–822.
- Bernáth Á. (2014). *Az elmeolvasás és az elmeolvasásra irányuló igény szerepe egészséges felnőtt személyek társas viselkedésében*. Doktori (PhD) értekezés, Debrecen.
- Bernáth Á., Kovács J. (2014). A mentalizációra irányuló igény társas viselkedésben betöltött szerepe. In Münnich Á. (Szerk.), *Pszichológiai kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program* (pp. 85–98). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Bernáth, Á., Kovács, J. (2013). A mentalizációs igény és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 68, 671–685.
- Berry, J. W., Worthington, E. L., Parrott, L., O’Connor, L. E., Wade, N. G. (2001). Dispositional forgivingness: Development and construct validity of the Transgression Narrative Test of Forgivingness (TNTF). *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1277–1290.
- Birch, S. A. J., Bloom, P. (2007). The curse of knowledge in reasoning about false beliefs. *Psychological Science*, 18, 382–386.

- Brown, R. P. (2003). Measuring individual differences in the tendency to forgive: Construct validity and links with depression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 759–771.
- Davis, M., H. (1994). *Empathy: A social psychological approach*. Boulder CO: Westview press.
- Davis, J. R., Gold, G. J. (2011). An examination of emotional empathy, attributions of stability, and the link between perceived remorse and forgiveness. *Personality and Individual Differences*, 50, 392–397.
- Deutsch, F., Madle, R. A. (1975). Empathy: Historic and current conceptualizations, measurement, and a cognitive theoretical perspective. *Human Development*, 18, 267–287.
- Exline, J. J., Baumeister, R. F., Zell, A. L., Kraft, A. J., Witvliet, C. V. O. (2008). Not so innocent: Does seeing one's own capability for wrongdoing predict forgiveness? *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 495–515.
- Fehr, R., Gelfand, M. J., Nag, M. (2010). The road to forgiveness: A meta-analytic synthesis of its situational and dispositional correlates. *Psychological Bulletin*, 136, 894–914.
- Fincham, F. D. (2000). The kiss of the porcupines: From attributing responsibility to forgiving. *Personal Relationships*, 7, 1–23.
- Fincham, F. D., Beach, S. R., Davila, J. (2004). Forgiveness and conflict resolution in marriage. *Journal of Family Psychology*, 18, 72–81.
- Fincham, F. D., Paleari, F. G., Regalia, C. (2002). Forgiveness in marriage: The role of relationship quality, attributions, and empathy. *Personal Relationships*, 9, 27–37.
- Gold, G. J., Weiner, B. (2000). Remorse, confession, group identity, and expectancies about repeating a transgression. *Basic and Applied Social Psychology*, 22, 291–300.
- John, O. P., Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of personality: Theory and research*, 2, 102–138.
- John, O. P., Donahue, E. M., Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory--Versions 4a and 5a*. Berkeley, CA: University of California, Berkeley, Institute of Personality and Social Research.
- Kinderman, P., Dunbar, R., Bentall, R. P. (1998). Theory of mind deficits and causal attributions. *British Journal of Psychology*, 89, 191–204.
- Kovács J., Pántya J., Bernáth Á., Máth J., Hidegkuti I. (2012). „Elég-e már a rosszból?”- Az eskalálódó konfliktusból való kilépés kísérletes vizsgálata a viszonzatlan békülési gesztus és a mentalizációs képesség függvényében. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 67, 653–671.

- McCullough, M. E., Worthington, E. L., Jr., Rachal, K. C. (1997). Interpersonal forgiving in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 321–336.
- McCullough, M. E., Rachal, K. C., Sandage, S. J., Worthington, E. L., Brown, S. W., Hight, T. L. (1998). Interpersonal forgiving in close relationships II: Theoretical elaboration and measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1586–1603.
- Paal, T., Bereczkei, T. (2007). Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations. *Personality and individual differences*, 43, 541–551.
- Paál T. (2011). *Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban*. Doktori (Ph.D.) értekezés, Pécs.
- Papp G., Bernáth Á., Tóth E. (2014). A mentalizációra irányuló igény és a jóvátétel hatása a megbocsátásra közeli és távoli kapcsolatban In Münnich Á. (Szerk.), *Pszichológiai kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program* (pp. 99-111). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Papp G., Kovács J. (2013). A súlyos sérelmet követő megbocsátás prediktorai. In Keresztes G. (Szerk.), *XVI. Tavaszi Szél Konferencia. 1-2. kötet* (pp. 570–577). Budapest: Doktoranduszok Országos Szövetsége.
- Papp, G., Kovács, J., Pántya, J., Kiss, N. (2013). Mikor vezet megbocsátáshoz a jóvátétel? *Magyar Pszichológiai Szemle*, 68, 277–300.
- Rye, M. S., Loiacono, D. M., Folck, C. D., Olszewski, B. T., Heim, T. A., Madia, B. P. (2001). Evaluation of the psychometric properties of two forgiveness scales. *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social*, 20, 260–277.
- Slaughter, V., Repacholi, B. (2003). Introduction. Individual differences in ToM: What are we investigating? In V. Slaughter, B. Repacholi (Eds.), *Individual Differences in ToM* (pp. 1-12). New York, NY: Psychology Press.
- Szondy M. (2006). A megbocsátás pszichológiája: kialakulása, hatásai és fejlesztése. *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika*, 7, 15–34.
- Wakabayashi, A., Katsumata, A. (2011). The motion picture mind reading test: measuring individual differences of social cognitive ability in a young adult population in Japan, *Journal of Individual Differences*, 32, 55–64.
- Walker, D. F., Gorsuch, R. L. (2002). Forgiveness within the Big Five personality model. *Personality and Individual Differences*, 32, 1127–1137.

- Wimmer, H., Perner, J. (1983). Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, *13*, 103–128.
- Worthington, E. L. (2005). More questions about forgiveness: Research agenda for 2005–2015. In E. L. Worthington, *Handbook of forgiveness* (pp. 557–574). New York: Brunner-Routledge.
- Worthington, E. L., Scherer, M. (2004). Forgiveness is an emotion-focused that can reduce health risks and promote health resilience: theory, review, and hypotheses. *Psychology és Health*, *19*, 385–405.

DUPress

## A MUNKAHELYI NEMI SZEREPEKKEL KAPCSOLATOS ATTITŰDÖKET VIZSGÁLÓ SKÁLA

DALLOS ANDREA  
DE BTK Pszichológia PhD-hallgató  
dallosandi@citromail.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

**HÁTTÉR ÉS CÉLKITŰZÉSEK:** *Napjainkban a bármilyen alapú (például nemi, életkori, faji) megkülönböztetés egyre elfogadhatatlanabb, ezzel összhangban mára a különböző kisebbségi csoportok tagjainak munkaerő piaci helyzete javuló tendenciát mutat. Ugyanakkor a megkülönböztető viselkedések sok esetben nem nyilvánvaló, rejtett, sőt nem is tudatos formában nyilvánulnak meg. Például egy korábbi vizsgálatunk (Dallos és Kovács, 2015) és más kutatások (pl.: Heilman és Chen, 2005) tapasztalatai alapján a nemi diszkrimináció megnyilvánulhat a nemekkel szembeni különböző szerep elvárások formájában. Így fontos és releváns lehet a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetek vizsgálata, ugyanakkor a magyar szakirodalomban az ilyen mérőeszközök hiánya tapasztalható. A tanulmányunkban bemutatott vizsgálat célja tehát egy olyan mérőeszköz kifejlesztése volt, melynek segítségével az emberek munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdjeit tudjuk felmérni. MÓDSZER: Kérdőíves vizsgálatunkban 171 személy vett részt, 133 nő és 38 férfi. A vizsgálati személyeket a demográfiai kérdések (nem, életkor, iskolai végzettség, munkatapasztalat) megválaszolását követően töltötték ki a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló, valamint az ambivalens szexizmus skálát. EREDMÉNYEK: Vizsgálatunk eredményeként sikerült egy elfogadható megbízhatósággal rendelkező, a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket mérő skálát kialakítani. A skálánknak két fő dimenzióját, a Képességek és Szerepek alskálákat azonosítottuk. Eredményeink alapján a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézeteket elsődlegesen a nem, az iskolai végzettség, valamint az ellenséges és jóindulatú szexizmus mértéke befolyásolja. Továbbá érdekességként megjelent, hogy bár a válaszadóink többsége nagymértékben egyetértett a Képességek alskála nemek egyenlőségét hangsúlyozó állásaival, ugyanakkor általában kevésbé támogatták a Szerepek alskála nemtől független feladat/szerepfelosztást hirdető itemeit.*

**Kulcsszavak:** nemi diszkrimináció; nemi szerepek; munkahelyi nemi szerepek; nemi szerep egalitárianizmus; szexizmus.

### BEVEZETŐ

A nők munkaerőpiaci helyzete javuló tendenciát mutat, egyre több nő tölt be magas presztízsű, vezetői pozíciókat, és egyre nagyobb figyelem irányul arra, hogy a női munkavállalók ugyanolyan bánásmódban részesüljenek, mint a férfiak. Mindezek a változások optimizmusra adhatnak okot, ugyanakkor a biztató jelek ellenére a nőekkel szembeni diszkrimináció továbbra sem tűnt el

teljes mértékben (pl.: alacsonyabb fizetés, alulreprezentáltság a felsővezetői pozíciókban; pl.: Heyman, Svaleryd és Vlachos, 2013; Nguyen, 2005; Rudman és Glick, 2008; Rudman és Phelan, 2010). Ennek egyik lehetséges oka, hogy a nemi diszkrimináció háttérben sok esetben a nemekkel kapcsolatos sztereotípiáink, a nemek szerepeivel, viselkedésével kapcsolatos, sokszor nem is tudatos elvárásaink állnak.

Vizsgálatunk célja egy olyan mérőeszköz kifejlesztése volt, melynek segítségével fel tudjuk mérni az emberek munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdjeit, továbbá azt is szeretnénk volna megvizsgálni, hogy ezek a nézetek milyen kapcsolatban állnak olyan tényezőkkel, mint a nem, az életkor, az iskolai végzettség, a munkahelyi tapasztalatok megléte, illetve a hossza. Mindezek mellett arra is kíváncsiak voltunk, hogy az ambivalens szexizmus hogyan befolyásolja ezekben a nézetekben az elfogadottságát.

Ennek a mérőeszköznek a kifejlesztését, valamint ezeknek a kérdéseknek a feltárását több szempontból is fontosnak tartottuk. Egyrészt, mivel a legtöbb munkahelyen férfiak és nők egyaránt dolgoznak, így a viselkedésükkel, feladataikkal kapcsolatos nézetek, elvárások központi fontosságúak lehetnek mind a szervezet hatékony működése, mind pedig az ott dolgozók jólléte szempontjából. Másrészt, mivel ezek az elvárások, nézetek a nemi diszkrimináció alapját jelenthetik, ezek vizsgálata lényeges lehet a nemi diszkrimináció megelőzése, hatékony kezelése szempontjából.

Mivel a nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló mérőeszközök jellemzően hiányoznak a magyar szakirodalomból, valamint a rendelkezésre álló skálák jellemzően általánosak, fontosnak és lényegesnek gondoltuk egy specifikusan a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló kérdőív kifejlesztését.

### *Nemi szerepek*

A társas szerepek társas-társadalmi pozíciót betöltő személyekkel kapcsolatos elvárások, mely elvárások egy adott társas-társadalmi közeg tagjaira általánosan jellemzőek. A nemi szerepek egyezményes hiedelmek arról, hogy a nők és a férfiak milyen jellemzőkkel, tulajdonságokkal rendelkeznek (Biddle, 1979, idézi: Eagly és Karau, 2002). A nemi szerepek sok esetben többek pusztán hiedelmeknél, hiszen ezek az elvárások sokszor normatívák abból a szempontból, hogy bizonyos tulajdonságokat illetve viselkedéseket előírnak a nemek számára. Ennek megfelelően a szerepek egyrészt magukban foglalnak leíró jellegű normákat, amelyek konszenzusos elvárások azzal kapcsolatban, hogy a csoport tagjai ténylegesen mit tesznek. Másrészt előíró normák is részét képezik a szerepeknek, amelyek azzal kapcsolatos egyezményes elvárások, hogy az emberek egy csoportjának hogyan kellene viselkednie, vagy ideálisan hogyan viselkednie. Így a nemi szerepek fogalma

együttesen utal a férfiakkal és nőkkel kapcsolatos leíró és előíró jellegű előírások gyűjteményére (Eagly és Karau, 2002; Heilman, 2001).

A társas szerep elmélet szerint a nemi szerepek leíró komponense azoknak a tevékenységeknek a megfigyeléséből ered, amelyeket a nők és a férfiak gyakran végeznek a tipikus társadalmi szerepeikben. Vagyis a nemi szerepek leíró jellegű elemei az emberek nemüknek megfelelő társas szerepeikben mutatott viselkedéseinek megfigyeléséből erednek. Így a férfiakkal kapcsolatos nézetek jellemzően a kenyérkereső, magas státuszú szerepekben megfigyelt viselkedésekre vezethetők vissza, a nőkkel kapcsolatosak pedig az otthonteremtő/gondozói és alacsonyabb státuszú szerepekben megfigyelt viselkedésekre (Eagly és Karau, 2002). A nemekkel kapcsolatos nézetek jelentős része a kommunális/közösségi és ágens/aktív tulajdonságokra vonatkozik. A kommunális, közösségi jellemzők mutatása inkább a nőktől elvárt, és ezek jellemzően a mások jólléte iránti aggodalmat, az ezzel való törődést foglalja magába. Olyan jellemzők/tulajdonságok sorolhatóak ide, mint például a segítőkészség, kedvesség, együttérzés, megértés, interperszonális érzékenység és gondoskodás (Heilman, 2001). Ezzel szemben az aktív/agens jellemzőket inkább a férfiakhoz társítjuk, és olyan tulajdonságok kapcsolódnak ehhez, mint például az asszertivitás, magabiztosság, függetlenség, agresszivitás, dominancia és ambíciózusság (Heilman, 2001).

Ugyanakkor a nemi szerepek nem csupán leírást tartalmaznak arról, hogy milyenek jellemzően a nők és a férfiak, hanem előírásokat is magukban foglalnak. Vagyis nem csak azt adják meg, hogy a nők és férfiak jellemzően milyenek és milyen tulajdonságok mentén különböznek egymástól, hanem arra vonatkozó normákat is tartalmaznak, hogy a nőknek és a férfiaknak hogyan kellene viselkedniük (Eagly, 1987; Prentice és Carranza, 2002; Terborg, 1977, idézi: Heilman, 2001). Sokszor nehéz elkülöníteni a nemi szerepek leíró és előíró komponenseit egymástól, ugyanis jelentős átfedés van a nemi szerepek deskriptív és preskriptív elemeinek tartalma között. Az előírt viselkedések sok esetben azokkal a tulajdonságokkal állnak közvetlen kapcsolatban, amelyeket pozitívnak ítélnék az adott nem esetében. Vagyis azok a kommunális jellemzők, amelyeket annyira pozitívnak ítélnék a nők esetében a kötelességeik, a velük szemben elvárt viselkedések központi részét képezik (Heilman, 2001).

A nemi szerepek átható jellegűek: mivel a nem az egyik legalapvetőbb kategória, amely mentén az embereket csoportosítjuk, így a nemekkel kapcsolatos sztereotípiák és elvárások nagyon könnyen és automatikusan aktiválódnak (Eagly és Karau, 2002). Ezek a sztereotípiák, valamint annak észlelete, hogy egy egyén nem felel meg ezeknek az elvárásoknak, torzíthatják az észlelésünket, megteremtve így a nemi diszkrimináció egy lehetséges alapját (lásd például Rudman és Glick, 1999).

*Munkahelyi nemi szerepek és munkahelyi nemi diszkrimináció*

A társas szerep elmélet feltételezése szerint mivel a nemi sztereotípiák a hagyományos munkamegosztásból erednek (férfiak a családfenntartók, a nők a gondozók), így a nem egy diffúz szereppé, szerepelvárások sorává vált, amit az emberek a különböző társas helyzetekben általánosítva használnak (Eagly, Wood és Diekman, 2000, idézi: Rudman és Glick, 2008). A nemi szerepek az élet minden területére, így a munka világába is beszivárognak. Egyrészt vannak azzal kapcsolatos elvárásaink, hogy a nők és a férfiak jellemzően milyen munkaköröket töltenek be: általában arra számítunk, hogy a nők alacsonyabb státuszú pozíciókat töltenek be, amelyekben megjelenik a másokról való gondoskodás (pl.: ápoló, tanító). Ezzel szemben a férfiak esetében azt várjuk el, hogy elsődlegesen magasabb státuszú (vezetői) vagy nagy fizikai igénybevétellel járó állásokat/pozíciókat töltenek be. Ezen túl a viselkedéssel kapcsolatos nemi alapú elvárások, habár alapvetően irrelevánsak a munka szempontjából, gyakran megjelennek a munkahelyen. Ezt a jelenséget nevezzük nemi szerep transzfernek (Gutiek, 1985, idézi: Rudman és Glick, 2008). A nemi szerepekkel összhangban tehát azt várjuk, hogy a nők a munkahelyükön is segítőkészek, gondoskodóak legyenek, míg a férfiakkal szemben az az elvárás él, hogy ambiciózusak és irányítóak legyenek (Heilman, 2001, 2012; Prentice és Carranza, 2002). A nemi szerepek (sztereotípiák és elvárások) megjelenése a munkahelyen nemi diszkriminációhoz vezethet. Abban az esetben például, ha egy pozícióról (pl.: vezető) úgy véljük, hogy az férfias tulajdonságokat követel meg, akkor egy női jelentkezőt elutasíthatunk pusztán az illeszkedés észlelt hiánya miatt (lack of fit model, Lyness és Heilman, 2006).

A munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos elvárások nemi diszkriminációban játszott jelentőségére utalt a saját, korábbi vizsgálatunk is (Dallos és Kovács, 2015). Ennek a kutatásnak a keretében azt szerettük volna feltárni, hogy az emberek ítéleteit hogyan befolyásolja egy olyan munkahelyi viselkedés megjelenése vagy elmaradása, amely jellemzően a női nemi szerep részét képezi. Vagyis arra voltunk kíváncsiak, hogy az emberek hogyan ítélik meg a nők és a férfiak munkahelyi környezetben megjelenő segítő viselkedését, illetve annak elmaradását. Továbbá azt is szerettük volna megvizsgálni, hogy a vezetővel kapcsolatos ítéleteket hogyan befolyásolja a vezetőnek az erre a viselkedésre adott semleges vagy nem semleges (jutalmazó/büntető) válasza. A vizsgálat során manipuláltuk a munkahelyi környezetet (versengő/maszkulin, illetve támogató/feminin kultúra) és felmértük a válaszadók szexizmusának mértékét is (Dallos és Kovács, 2015). Azt feltételeztük, hogy mivel a segítő viselkedés nagyobb mértékben elvárt a nőktől – hiszen a női nemi szerep egy fontos részét képezi a másokról való

gondoskodás és a segítőkészség (pl.: Eagly és Karau, 2002), – a női munkavállaló esetében a válaszadók jobban fogják helyteleníteni a segítségnyújtás elmaradását, mint a férfi esetében. Úgy gondoltuk, hogy ezt az összefüggést a megítélő által osztott szexista nézetek mértéke is befolyásolja, vagyis az előbb említett tendencia kifejezettebb lesz azoknak a vizsgálati személyeknek a körében, akikre nagyobb mértékű szexizmus jellemző. Továbbá várakozásaink között megjelent a szervezeti kultúra befolyásoló hatása is: azt feltételeztük, hogy ha a történet helyszínéként egy versengő/maszkulin szervezeti kultúrával rendelkező szervezet szolgált (bank), különösképpen meg fog jelenni a hagyományos nemi szerep elvárásoknak megfelelő viselkedés helyeslése. Ugyanis az ilyen versengő, maszkulin kultúrákra nagyobb mértékben jellemző a hagyományos nemiszerep-elvárások jelenléte (Maier, 1999, idézi: Catanzaro, Moore és Marshall, 2010). Ezzel szemben a feminin, támogató szervezeti kultúrának egyik fontos jellemzője az együttműködés és egyenlőség magasra értékelése (Maier, 1999, idézi: Catanzaro és mtsai, 2010), így arra számítottunk, hogy ott a nemek szerepeivel kapcsolatosan hasonló elvárások jelentkeznek, így nem fognak nagy különbségek megjelenni a férfi és női dolgozó megítélésében. A kutatásunkban a vezető viselkedésének megítélésével kapcsolatosan is foglalmaztunk meg feltevéseket, ugyanis úgy gondoltuk, hogy ez is egy felületét jelentheti a nemi szerepekkel kapcsolatos elvárások kifejeződésének. Arra számítottunk, hogy a válaszadóink nagyobb mértékben fognak különbséget tenni a segítségnyújtás meglétére vagy hiányára adott különböző vezetői viselkedések között a női, mint a férfi szereplő esetében, és ezt a tendenciát erősíti a válaszadó nagyobb mértékű szexizmusa, valamint az, ha a történet kontextusaként a versengő/maszkulin kultúra szolgált.

A kérdőíves kutatásunk eredményeként egyrészt azt kaptuk, hogy a dolgozó megítélését nem befolyásolták a kezelt változók, a segítséget minden esetben helyesebbnek ítélték a segítségnyújtás elmaradásánál. Ugyanakkor a vezető megítélésénél már jelentkeztek eltérések. A vezető semleges válasza esetén azok a válaszadók, akik a versengő/maszkulin kultúráról olvastak, illetve akikre nagyobb mértékű szexizmus volt jellemző, igazságosabbnak ítélték a férfi szereplő irányába mutatott semleges vezetői reakciót, míg a női szereplővel szembeni semlegességet kevésbé helyeselték. Vagyis a nemi szerepek konzerválásának helyeslése, elfogadása jelentkezett. Ezzel szemben a vezető büntető/jutalmazó válasza esetén a kevésbé szexista válaszadók, valamint azok, akik a támogató/feminin szervezeti kultúráról olvastak, a vezető nemi szerepeket megfordító viselkedését helyeselték, vagyis a női szereplő megjutalmazását, a férfi szereplőnek pedig a megbüntetését vélték igazságosabbnak (Dallos és Kovács, 2015).

Ennek a vizsgálatnak egy érdekes eredménye volt a történet kontextusaként szolgáló szervezeti kultúrák között megfigyelt különbség: a

feminin/támogató kultúrában (iskola) a hagyományos nemi szerepek megváltoztatására, míg a versengő/maszkulin kultúra esetében a hagyományos nemi szerepek konzerválására tett vezetői kísérlet helyeslése jelentkezett (Dallos és Kovács, 2015).

Vizsgálatunkban Maier (1999) maszkulin szervezeti kultúrákról adott leírása alapján (idézi: Catanzaro és mtsai, 2010) a banki munkakörnyezetben élő hagyományosabb nemi szerep-elvárásokat csak feltételeztük. Felmerült az igényünk azonban arra is, hogy a későbbiekben magunk is alátámasszuk ezt a kiindulási feltételezést. Ehhez azonban szükségünk van egy olyan mérőeszközre, mely a munkahelyi nemi szerep-elvárásokat méri.

### *Nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök*

A nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök az arra vonatkozó hiedelmeket jelentik, hogy milyen viselkedés, felelősségek és tevékenységek megfelelőek a nők és a férfiak számára (Eagly, 1987; Williams és Best, 1990, idézi: Corrigall és Konrad, 2007). Az emberek nézetei eltérnek azzal kapcsolatban, hogy mik a megfelelő szerepek és milyenek a megfelelő viselkedések a nők és férfiak számára az otthoni és a munkahelyi környezetben. A tradicionális nézeteket valló egyének úgy vélik, hogy a nők elsődleges feladata az otthonteremtés, míg a férfiaké pedig a családfenntartás. A kevésbé tradicionális, egyenlőségelvűbb nézeteket vallók pedig abban hisznek, hogy a nőknek is ki kellene venniük a részüket a család anyagi támogatásából, a férfiaknak pedig részt kellene venniük a gyermeknevelésben és a házkörüli munkákban (Corrigall és Konrad, 2007).

A társas szerep elmélet feltételezése szerint a nemek foglalkoztatási szerepeinek változása a nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök átalakulását vonja maga után. Mivel napjainkban a nők és a férfiak munkahelyi szerepei, feladatai egyre hasonlóbba válnak, így a nemi szerepekkel kapcsolatos nézeteknek is hasonló átalakuláson kellene keresztül menniük (Anderson és Johnson, 2003). Egyes kutatások arra utalnak, hogy ez a fajta változás az emberek nézeteiben valóban bekövetkezett: például Spence és Hahn (1997) eredményei alapján a főiskolásoknak a nők munkahelyi szerepeivel kapcsolatos nézetei egyenlőségelvűbbé váltak. Hasonlóképp Brewster és Padavic (2000) vizsgálata szerint a nemi szerepekkel kapcsolatos nézetek 1977 és 1996 között liberálisabbá váltak. Ugyanakkor a munka világán kívül, például a házastársi, családi szerepek esetében nem jeleztek hasonló jellegű változásokat (Anderson és Johnson, 2003).

A nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök egyik fontos meghatározója lehet a szexizmus. A szexizmus a nemekkel kapcsolatos attitűdöket jelenti, így erőteljesen befolyásolhatja a nemek szerepeivel kapcsolatos nézeteket. A két konstruktm szoros kapcsolatát is tükrözi, hogy kezdetben a szexizmust is

úgy mérték, hogy megvizsgálták a hagyományos nemi szerepek elfogadásának mértékét (Swim és Cohen, 1997). Eleinte a szexizmusra, mint a nőkkel szembeni egyhangú ellenszenvre tekintettek, ugyanakkor napjainkra ezt a megközelítést felváltotta az ambivalens szexizmus elmélete. Az ambivalens szexizmus elmélete (Glick és Fiske, 2006) szerint a nőkkel szembeni szexista attitűdök nem egyöntetűen negatívak, ellenségesek, hanem megjelennek közöttük jóindulatú nézetek is. Ezek a nézetek, a pozitivitásuk ellenére, ugyanúgy legitimizáló funkciót töltenek be, vagyis hozzájárulnak a nemek közötti egyenlőtlenségek (férfiak magasabb, nők alacsonyabb státuszának) fenntartásához. Mind az ellenséges, mind pedig a jóindulatú szexizmusban megjelenik az a feltételezés, hogy a nők (számos pozitív tulajdonságuk ellenére is) gyengébb képességekkel rendelkeznek, mint a férfiak, így kevésbé alkalmasak bizonyos feladatok, munkakörök ellátására (Glick és Fiske, 2006). Ezzel a szemléletmóddal összhangban a kutatások azt jelzik, hogy a jóindulatú és ellenséges szexizmus elfogadása a nemi szerepekkel kapcsolatos hagyományosabb nézetek támogatásával jár együtt (Glick és Fiske, 1997).

#### *A nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök mérése*

A nemi szerepekkel foglalkozó szakirodalmat áttekintve számos, a nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök mérésére szolgáló eszközzel találkozhatunk. Ezeknek a mérőeszközöknek a többsége angol nyelvű, és elsősorban a nők szerepeire helyezik a hangsúlyt, és kevésbé jelennek meg bennük a férfiak szerepeivel foglalkozó állítások. Ezek a skálák jellemzően a nemek szerepeit az élet több területén (család, házasság, munka) általánosan vizsgálják, és (tudomásunk szerint) nem áll rendelkezésre egy olyan mérőeszköz, amely kizárólag a nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatos nézetek feltárását szolgálná.

#### *A Nőkkel Kapcsolatos Attitűdöket Vizsgáló Skála (Attitudes Toward Women Scale-AWS, Spence és Helmreich, 1972, idézi: Spence és Hahn, 1997)*

Az első, nőkkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló skálák közé tartozik a Spence és Helmreich (1972, idézi: Spence és Hahn, 1997) által kifejlesztett Nőkkel Kapcsolatos Attitűdöket Vizsgáló Skála (AWS). Ezt a mérőeszközt arra tervezték, hogy a segítségével az embereknek a nőknek az élet különböző területein megjelenő kötelezettségeivel, jogaival, szerepeivel és viselkedéseivel kapcsolatos nézeteit feltárják. A skála itemei között egyenlőségelvű és tradicionális/hagyományos állítások is megjelennek, amelyek a nők munkahelyi, családi, párkapcsolati szerepeire, jogaira, feladataira és viselkedéseire vonatkoznak. A skálán elért magas pontszám az egyenlőségelvű nézetek nagyobb mértékű elfogadását jelzi. Ez a mérőeszköz

hamar nagy népszerűsége tette szert, ugyanakkor a skála validitásával kapcsolatban egyre több kérdés merült fel. Különböző kutatások eredményei alapján a fiatalabb korcsoportok tagjai egyre egyenlőségelvűbb nézeteket vallanak a nemekkel kapcsolatban, így egyre több esetben plafonhatás jelent meg, ami erősen megkérdőjelezi a skála napjainkban való alkalmazhatóságát (Spence és Hahn, 1997).

*Nemi Szerep Attitűd Skála (Sex-Role Attitude Scale-SRA; Osmond és Martin, 1975)*

Ez a skála a nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket három fő területen vizsgálja: (1) nők és férfiak családi szerepei; (2) a nemek családon kívüli szerepei és (3) a nemi szerepeket érintő társadalmi változások. Az ezen a skálán elért alacsonyabb pontszám modernebb, a magasabb pedig a tradicionálisabb nemi szerepekkel kapcsolatos nézeteket jelzi.

*Nemi Szerep Egalitarizmus Skála (Sex Role Egalitarianism Scale-SRES, King, Beere, King és Beere, 1981)*

Talán a legismertebb mérőeszközök közé tartozik a King és munkatársai (1981) által kifejlesztett Nemi Szerep Egalitarizmus Skála (Sex-Role Egalitarianism Scale), amely nemcsak a nők, hanem a férfiak szerepeivel kapcsolatos nézeteket vizsgálja. King és munkatársai (1981) felismerve a rendelkezésre álló mérőeszközök hiányosságait, valamint a nemek szerepeiről való gondolkodásban bekövetkezett változásokat, a nemi szerepekkel kapcsolatos nézetek vizsgálatára alkalmas eszköz kifejlesztését tűzték ki célul. Ennek során megalkották a nemi szerep egalitarizmus konstruktumát, amely az egyén arra irányuló attitűdje, hogy a másik személyre annak nemétől függetlenül reagáljon. Az a személy, aki ezt a nézetet osztja, úgy hiszi, hogy az egyén nemének nem lenne szabad befolyásolnia az egyén képességeivel, jogaival, kötelességeivel illetve lehetőségeivel kapcsolatos ítéleteket. Ebből az következik, hogy egy egalitárius egyén nem diszkriminál, vagy viszonyul egy másik személyhez eltérő módon annak neme miatt. Az igazi egalitárius nézeteket valló személy nem csak a nem tradicionális szerepeket betöltő nőkhöz, de a nem hagyományos szerepeket betöltő férfiakhoz sem viszonyul diszkriminatív módon (King és mtsai, 1981).

Az SRES a felnőtt élet 5 területén tapogatózza le a nemek szerepeivel kapcsolatos nézeteket: házastársi, szülői, társas-interperszonális-párkapcsolati/heteroszexuális, oktatási és munkahelyi szerepekkel kapcsolatos állítások egyaránt megjelennek. A skálának több verziója is létezik (két hosszú – 95 ítemesek, és két rövid – 25 ítemesek) (King, King, Gudanowski és Taft, 1997). A skálán elért magasabb pontszám a nemek

szerepeivel kapcsolatos egalitárius, az alacsony pontszám pedig a tradicionális nézetek elfogadására utal (King és mtsai, 1981).

Mint ahogy láthatjuk, ezek a mérőeszközök alapvetően tartalmazznak olyan itemeket, amelyek a nemek munkahelyi szerepeivel foglalkoznak, ugyanakkor ezek az állítások elsősorban a nemek egyenlő esélyeinek biztosítására, a hagyományos (nemi szerepeknek) megfelelő foglalkozás-felosztásra, valamint a család és munka közötti egyensúlyra vonatkoznak. Ezért úgy gondoltuk, hogy érdemes lenne egy olyan mérőeszközt kialakítani, mely szélesebb körben lefedi a nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatos kérdéseket.

## VIZSGÁLAT

### *Kérdésfelvetés*

A jelen kutatás célja tehát egyrészt egy olyan mérőeszköz kifejlesztése volt, amelynek a segítségével megfelelően és hatékonyan tudjuk az embereknek a nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatos nézeteit vizsgálni. Ennek a skálának a kifejlesztését az is indokolta, hogy bár az angol nyelvű szakirodalomban számos ilyen jellegű mérőeszköz áll a rendelkezésünkre, ezeket egyrészt nem adaptálták még magyar nyelvre, másrészt pedig ezek jellemzően nem specifikusan a munkahelyi nemi szerepekkel, hanem a nemeknek az élet különböző területein (munka, házasság, otthon) megjelenő szerepeivel általánosan foglalkoznak.

A mérőeszköz kifejlesztése mellett a jelen kutatásnak az is célja volt, hogy megvizsgálja az összefüggéseket a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök és az olyan változók között, mint például az iskolai végzettség, az életkor, a munkatapasztalat megléte és hossza, valamint a szexizmus.

### *Hipotézisek*

H1: A demográfiai változók (életkor, nem, iskolai végzettség) hatással vannak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre.

H1a: Fiatalabb válaszadók egalitáriusabb nézeteket vallanak. Számos kutatás során megfigyelték azt a tendenciát, hogy a fiatalabb korcsoportok tagjai egyre egalitáriusabb nézeteket vallanak (pl.: Spence és Hahn, 1997; Thornton és Freedman, 1979).

H1b: Nők általában egalitáriusabb nézeteket vallanak. Széleskörűen megfigyelt tendencia, hogy a nők liberálisabb nézeteket vallanak, mint a férfiak, és több kutatás is hasonló eredményt talált a nemi

szerepekkel kapcsolatos attitűdök esetében is (Anderson és Johnson, 2003; Spence és Hahn, 1997; Thornton és Freedman, 1979).

H1c: A magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők is egalitáriusabb nézeteket vallanak. A magasabb iskolai végzettség több kutatás szerint is támogatja az egalitárius nézeteket (Fan és Marini, 2000; Harris és Firestone, 1998; Tallichet és Willis, 1986).

H2: A munkahelyi tapasztalatok hatással vannak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre.

H2a: A munkatapasztalatok hatással vannak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre: azok a válaszadók, akik rendelkeznek valamilyen munkatapasztalattal, egalitáriusabb nézeteket fognak vallani, és ez különösen igaz a női válaszadók esetében. Bár ezt a feltételezésünket támogató kutatási eredményeket nem találtunk, ugyanakkor több vizsgálat során is azt az eredményt kapták, hogy az aktív keresői tevékenység (szemben a háztartásbeli státusszal) egalitáriusabb nézetekhez vezet a nők körében (Cassidy és Warren, 1996; Tallichet és Willis, 1986).

H2b: A női vezetővel kapcsolatos tapasztalatok hatással vannak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre: azok a válaszadók, akiknek vannak női vezetőkkel kapcsolatos tapasztalataik, egalitáriusabb nézeteket fognak vallani. Például Dasgupta és Asgari (2004) vizsgálatukban igazolták, hogy a női vezetőkkel való találkozás hatására a nők esetében csökkent a saját csoportjukkal kapcsolatos automatikus sztereotipikus válaszok gyakorisága (Dasgupta és Asgari, 2004).

H3: A szexista nézetek támogatása hatással van a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre.

H3a: Az ellenséges szexizmus magas szintjével jellemezhető egyének kevésbé egalitárius, tradicionálisabb nézeteket fognak vallani. A nőkkel szembeni ellenséges szexizmus egyik központi eleme az a nézet, hogy a nők „alacsonyabb rendűek”, gyengébb képességekkel rendelkeznek, mint a férfiak, így kevesebbre is hivatottak (Glick és Fiske, 2006).

H3b: A jóindulatú szexista nézeteket nagyobb mértékben támogatók szintén tradicionálisabb nézeteket fognak vallani a nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatban, hiszen a jóindulatú, akárcsak az ellenséges szexizmus, a hagyományos szerepeknek és a hatalmi viszonyoknak a fenntartását szorgalmazza (Glick és Fiske, 2006).

### *Alanyok és eljárás*

A kérdőívek felvétele részben papír alapon, részben pedig egy online felületen keresztül történt. A személyek közötti összehasonlítást alkalmazó vizsgálatban 171 személy, 133 nő és 38 férfi adatait vetettük analízis alá. Az átlagos életkor 30,26 év volt, szórás: 10,48. Vizsgálati személyeink iskolai végzettségét tekintve a többség középiskolai, illetve egyetemi/főiskolai BA/Bsc végzettséggel rendelkezett. Vizsgálati személyeink többsége (93%-a) már rendelkezett valamilyen jellegű munkahelyi tapasztalattal, sőt a válaszadóink jelentős része már több éves munkatapasztalatról számolt be. A vizsgálati személyek 69%-a jelenleg is rendelkezik állással, akik többségében (64%) alkalmazotti pozícióban dolgoznak.

A vizsgálati személyek a nemre, korra, iskolai végzettségre, valamint a korábbi és jelenlegi foglalkoztatottságra vonatkozó kérdéseket követően a nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatos nézeteket vizsgáló skálát töltötték ki, a kérdőív pedig a szexista nézeteket vizsgáló skála kitöltésével zárult.

### *Eszközök*

#### *A munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló skála*

A nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatos attitűdök vizsgálatára egy 36 itemből álló skálát fejlesztettünk ki. Az itemek kialakítását a nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdökkel foglalkozó szakirodalom áttekintésével kezdtük, melynek során összegyűjtöttük az eddig használt mérőeszközöket. Így alapul vettük a King és munkatársai (1981) által kifejlesztett Nemi Szerep Egalitarizmus Skálát (Sex Role Egalitarianism Scale - SRES), az Osmond és Martin (1975) által kifejlesztett Nemi Szerep Attitűdöket (Sex-Role Attitudes - SRA) vizsgáló skálát, valamint a Spence és Helmreich (1972; idézi: Spence és Hahn, 1997) által kifejlesztett Nőkkel Szembeni Attitűdök Skálát (Attitudes Toward Women Scale - AWS). Mindegyik skála esetében elsődlegesen a nemek munkahelyi szerepeivel foglalkozó állításokat emeltük ki, és az így összegyűjtött itemeket egészítettük ki az általunk generált állításokkal. Ezután ebből az item listából kizártuk az ismétlődéseket, a túlzottan szélsőséges, illetve túl általános állításokat, és végül így született meg az a 36 állítást tartalmazó skála (*1. számú melléklet*), amelyet válaszadóinknak megítélésre odaadtunk. A válaszadók egy 7-fokú (egyáltalán nem ért egyet - teljes mértékben egyetért) skálán jelezhették az állításokkal való egyetértésüket, és a skálán elért magas pontszám az egalitárius nézetek elfogadását jelzi, míg az alacsony pontszám a nemi szerepekkel kapcsolatos tradicionális, hagyományos attitűdökre utal.

*Ambivalens Szexizmus Skála (Glick és Fiske, 1996)*

A Glick és Fiske (1996; magyarul: Glick és Fiske, 2006) által kifejlesztett skála a szexizmus két komponensét, a nőkkel szembeni jóindulatú (Benevolent Sexism - BS) és az ellenséges szexista attitűdöket (Hostile Sexism - HS) vizsgálja. A mérőeszköz 22 itemből áll, amelyekkel kapcsolatban egy 0-tól 5-ig terjedő skálán kell jelezni a velük való egyetértést. A korábbi vizsgálatok alapján a skála belső megbízhatósága jó (0,82 és 0,92 közötti Cronbach- $\alpha$ -k; Glick és Fiske, 1996). A kérdőív két alskálából áll (ellenséges és jóindulatú szexizmus), melyekhez 11-11 item tartozik (jóindulatú állítás például: „Sok nő lelkileg olyan tiszta és romlatlan, amit kevés férfi mondhat a magáénak”; ellenséges állítás például: „A nők úgy akarnak hatalmat szerezni, hogy irányítani próbálják a férfiakat”).

*Eredmények**A nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló skála faktoranalízise*

Először is feltáró faktoranalízist végeztünk az általunk összeállított skála faktorstruktúrájának a feltárására. A faktorok számának meghatározásához a principal component/főkomponens analízist alkalmaztuk. Az eljárás összesen 11 faktort azonosított, de ezek közül mindössze három olyan faktor jelentkezett, amely 5% feletti magyarázott varianciával rendelkezett. Az erre a három faktorra adott töltéseket az *1. táblázat* tartalmazza.

Mivel úgy tűnik, hogy az itemek többsége az első faktorhoz tartozik, így megvizsgáltuk az első faktort alkotó itemek belső megbízhatóságát és az itemek, valamint a teljes skála közötti korrelációt annak érdekében, hogy csökkenteni tudjuk az első faktorra töltést adó itemek számát. A Cronbach- $\alpha$  0,90 lett. Megnéztük minden egyes item esetében a teljes skálával való korreláció mértékét (*2. számú melléklet*), és csak azokat az itemeket vetettük további analízis alá, amelyek esetében ez a korreláció meghaladta a 0,55-ös értékét. Ez alapján a továbbiakban az 1. faktor itemei közül az 1, 2, 10, 12, 18, 22, 32 és 36-os itemet vizsgáltuk. A másik két faktor esetében nem távolítottunk el további itemeket.

Ezután újabb faktoranalízist végeztünk, annak ellenőrzésére, hogy megváltozott-e az előzőekben feltárt faktorstruktúra. Ismételten főkomponens analízis segítségével vizsgáltuk meg a faktorokat. A második analízis során az eljárás 15 faktort azonosított, és ebből 4 faktor rendelkezett 5% feletti magyarázott varianciával. Erre a négy faktorra adott töltések a következő, *2. táblázatban* találhatóak meg.

1. táblázat: Az első főkomponens analízis eredményeként kapott 3 faktorra adott töltések és a magyarázott variancia mértéke

<i>Item</i>	<b>I. faktor</b>	<b>II. faktor</b>	<b>III. faktor</b>
1	<b>0,72</b>	-0,25	
2	<b>0,64</b>	-0,26	
3	<b>0,51</b>		
4	<b>0,46</b>		
5	<b>0,42</b>	0,33	
6	<b>0,36</b>		
7	<b>0,56</b>		-0,37
8	<b>0,47</b>	0,47	
9	0,22	<b>0,36</b>	0,33
10	<b>0,75</b>		
11	0,20	0,25	
12	<b>0,69</b>		
13			
14	<b>0,48</b>	-0,34	
15	<b>0,50</b>		0,35
16	<b>0,51</b>	-0,39	0,29
17	<b>0,59</b>		
18	<b>0,65</b>	-0,23	-0,23
19	<b>0,43</b>		
20	0,36	<b>0,54</b>	
21	0,24	-0,26	<b>0,49</b>
22	<b>0,75</b>	-0,22	
23	<b>0,56</b>	-0,27	
24	<b>0,51</b>	0,39	
25	<b>0,53</b>	0,26	-0,29
26	0,37		<b>0,48</b>
27	0,26	0,38	<b>0,43</b>
28	<b>0,57</b>	0,23	-0,36
29	0,39	<b>0,50</b>	
30	<b>0,44</b>		0,32
31		0,39	<b>0,46</b>
32	<b>0,69</b>		-0,33
33	<b>0,57</b>		
34	<b>0,57</b>	-0,27	
35	0,26		0,25
36	<b>0,66</b>		
<b>Magyarázott variancia</b>	<b>25,63</b>	<b>7,46</b>	<b>5,78</b>

Láthatjuk, hogy az előző analízishez képest valamelyest változott a kép. Továbbra is az első faktorhoz tartozik a legtöbb item. Az egyes faktorhoz tartozó állításokat áttekintve azt tapasztalhatjuk, hogy ezek az itemek a nemek közötti képességekbeli egyenlőséget és az egyenlő bánásmód szükségességét hirdetik. Így az egyes faktort mi „Képességek”-nek neveztük el. A második faktor „összetétele” némileg megváltozott, a második analízis során már a 9, 20, 27, 29 és 31-es itemek kerültek ide. Az itemeket átolvasva azt láthatjuk, hogy ezek a tételek a nemek közötti munkamegosztásra valamint a nemek munkahelyi szerepeire vonatkoznak, így a második faktort „Szerepek”-nek neveztük el. A harmadik faktorhoz tartozó itemek száma jelentősen lecsökkent, a második analízis során mindössze két item mutatkozik idetartozónak, mégpedig a 21 és 26-os item. Ezek az állítások a karrier fontosságával foglalkoznak, így ezt a faktort „Karrier”-nek neveztük el. A negyedik faktorhoz pedig egyetlen item sem besorolható egyértelműen, így a további vizsgálatok során ezzel a faktorial nem foglalkozunk.

2. táblázat: A második főkomponens analízis eredményeként kapott négy faktor, és az azokra adott töltések

<i>item</i>	<i>I. faktor</i>	<i>II. faktor</i>	<i>III. faktor</i>	<i>IV. faktor</i>
<b>1</b>	<b>0,79</b>			0,39
<b>2</b>	<b>0,69</b>	-0,27		0,41
<b>9</b>		<b>0,55</b>		0,26
<b>10</b>	<b>0,79</b>			
<b>12</b>	<b>0,76</b>			
<b>18</b>	<b>0,56</b>	-0,23		
<b>20</b>	0,34	<b>0,54</b>	-0,39	0,24
<b>21</b>	0,35		<b>0,65</b>	-0,40
<b>22</b>	<b>0,79</b>			-0,35
<b>26</b>	0,39		<b>0,59</b>	0,34
<b>27</b>	0,22	<b>0,67</b>	0,21	-0,24
<b>29</b>	0,36	<b>0,60</b>	-0,37	-0,35
<b>31</b>		<b>0,61</b>	0,22	0,27
<b>32</b>	<b>0,63</b>		-0,33	
<b>36</b>	<b>0,66</b>			
<b>Magyarázott variancia</b>	31,17	13,29	8,79	
<b><math>\alpha</math></b>	0,86	0,65	-	-
<b>Átlag</b>	6,40	3,63	5,40	-
<b>Szórás</b>	0,81	1,26	1,39	-

Megvizsgáltuk, hogy a faktorok alapján kialakított alskáláknak milyen a belső megbízhatósága. A „Képességek” (1. faktor) esetében a Cronbach- $\alpha$  0,86 lett, ami jónak mondható. A „Szerepek” (2. faktor) esetében a Cronbach- $\alpha$  0,65 lett, ami nem túl erős, de elfogadhatónak mondható. A „Karrier” (3. faktor) esetében az elemek kis száma miatt nem számolhatunk belső megbízhatóságot, így a továbbiak során az ezekből az itemekből számolt átlagot csak tájékoztató jelleggel vizsgáljuk/értelmezzük. Vagyis összességében a skáláknak két fő dimenzióját azonosítottuk, a „Képességek” és a „Szerepek” dimenziót. A teljes skála megbízhatósága Cronbach- $\alpha = 0,76$  lett, amely elfogadhatónak mondható.

A korábbi vizsgálatokkal összehangban, az Ambivalens Szexizmus Skála itt is megbízhatónak bizonyult (Cronbach- $\alpha = 0,90$ ), az ellenséges szexizmust vizsgáló alskála belső megbízhatósága 0,87, a nőikkel szembeni jóindulatú attitűdöket vizsgáló részé pedig 0,86 lett.

*A munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök életkorral, illetve szexizmussal való összefüggései*

Adataink vizsgálatát az alkalmazott skálák leíró statisztikájával folytattuk (3. táblázat), a változóink közötti összefüggések feltárására korreláció analízist végeztünk, melynek eredménye a 4. táblázatban található.

3. táblázat: Az alkalmazott skálák leíró statisztikái

	Medián	Átlag	Szórás
Ellenséges szexizmus	2,09	2,07	0,97
Jóindulatú szexizmus	3,09	2,94	1,00
Ambivalens szexizmus	2,54	2,51	0,85
Képességek	6,75	6,40	0,81
Szerepek	3,60	3,63	1,26
Karrier	5,50	5,40	1,39
Munkahelyi nemi szerep egalitarizmus	5,40	5,34	0,74

*Megjegyzés:* A számítások alapjai 1-től 7-ig terjedő skálák, a jóindulatú és ellenséges szexizmus, valamint az ambivalens szexizmus skálák kivételével, ahol 0-tól 5-ig terjedő skálát alkalmaztunk.

4. táblázat: A vizsgált változók korrelációs táblázata

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
<b>1. Életkor</b>	-						
<b>2. Ellenséges sz.</b>	0,02	0,87					
<b>3. Jóindulatú sz.</b>	0,11	0,51**	0,86				
<b>4. Képességek</b>	-0,05	-0,38**	-0,10	0,86			
<b>5. Szerepek</b>	-0,08	-0,45**	-0,44**	0,26**	0,65		
<b>6. Karrier</b>	0,01	-0,051	0,02	0,37**	0,17*	-	
<b>7. Munkahelyi nemi szerep egalitarizmus</b>	-0,05	-,475**	-0,287**	0,74**	0,72**	0,53**	0,762

\*\*A korreláció 0,01-es szinten szignifikáns.

\*A korreláció 0,05-ös szinten szignifikáns.

*Megjegyzés:* az életkor, a képességek és karrier esetében feltüntetett paraméterek Spearman-féle rho-k. Az átlón az egyes skálák belső megbízhatósága található.

Az ambivalens szexizmussal foglalkozó szakirodalomban már számos alkalommal leírt összefüggéshez (lásd pl.: Glick és Fiske, 2006) hasonlóan itt is megjelent az ellenséges és jóindulatú szexizmus közötti közepesen erős, pozitív korreláció. Emellett szignifikáns negatív korreláció jelentkezett a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló skálánk „Képességek” alskálája és az ellenséges szexizmus között. Ez az összefüggés összhangban van az elvárásainkkal, hiszen az ellenséges szexizmus egyik alapvető célja a nemek közötti státuszbeli különbségek megőrzése, illetve az a hit is központi eleme az ellenséges szexizmusnak, hogy a nők gyengébb képességekkel rendelkeznek a férfiaknál. Hasonlóképp negatív összefüggés jelentkezett a „Szerepek” alskála, valamint az ellenséges szexizmus között, illetve ez az alskála szignifikáns negatív kapcsolatban áll a jóindulatú szexizmussal is. Ez az eredmény is összhangban van az ellenséges és jóindulatú szexizmus „szellemiségével”, hiszen mindkettő a hagyományos nemi szerepfelosztás megőrzését hirdeti. A „Szerepek” alskála továbbá egy nem túl erős, de pozitív korrelációt mutat a „Képességek” alskálával. A „Karrier” alskála pozitív, bár nem túl erős kapcsolatot mutat a „Képességek” és a „Szerepek” alskálákkal. Ezek az alskálák közötti összefüggések arra utalnak, hogy az alskáláink különböző, ugyanakkor egymással kapcsolatban álló aspektusait vizsgálják a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöknek.

#### *A hipotézisek vizsgálata*

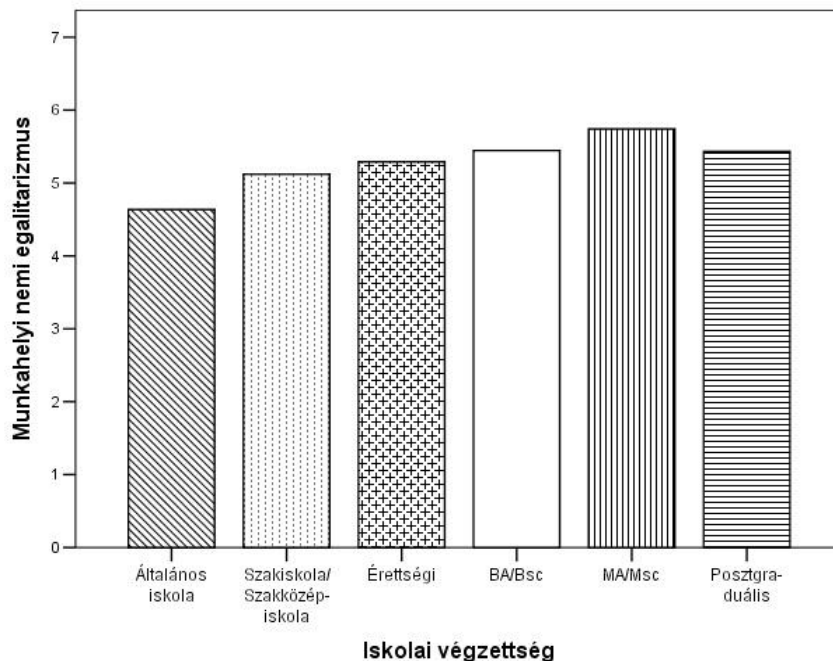
Az első, az életkor hatásával kapcsolatos hipotézisünk (H1a) vizsgálatára korrelációanalízist végeztünk. Mint ahogy azt már a 4. táblázatban is láthattuk, egyik vizsgált változó esetében sem jelentkezett szignifikáns

összefüggés az életkorral. Ugyanakkor a munkahelyi nemi egalitarizmus esetében egy tendencia szintű korreláció jelentkezett ( $r = -0,15$ ,  $p = 0,06$ ). Ez alapján azt mondhatjuk el, hogy a feltételezéseinkkel összhangban a fiatalabb válaszadók valóban egalitáriusabb nézeteket vallanak.

A H1b hipotézisünk vizsgálata során azt az eredményt kaptuk, hogy a nők és férfiak között szignifikáns különbség jelentkezik a munkahelyi nemi egalitarizmus ( $t = 4,32$ ;  $df = 164$ ;  $p < 0,001$ ) esetében. A munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézeteket vizsgáló skálánkon a nők általában magasabb pontszámot értek el, mint a férfiak.

Az iskolai végzettség munkahelyi nemi egalitarizmusra gyakorolt hatását (H1c hipotézis) vizsgálva azt találtuk, hogy az iskolai végzettség valóban hatással van a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre ( $F_{\text{VÉGZETTSÉG}} [5, 160] = 4,39$ ;  $p < 0,005$ ). Mint ahogy azt az 1. ábrán is láthatjuk a feltételezéseinkkel összhangban az iskolai végzettséggel párhuzamosan nő az egalitárius nézetek támogatottsága. Ez egyedül a posztgraduális végzettséggel rendelkezők esetében nem figyelhető meg, ugyanakkor az ebbe a csoportba tartozó válaszadók alacsony száma (6 fő) miatt ebből nem vonhatunk le következtetéseket. A csoportok közötti különbségek feltárására post-hoc (LSD) próbát végeztünk, melynek eredménye szerint szignifikáns különbség az általános iskolai és érettségivel ( $p < 0,05$ ), az általános iskolai és BA ( $p < 0,005$ ), az általános iskolai és MA ( $p < 0,001$ ), az általános iskolai és posztgraduális ( $p < 0,05$ ), a szakiskolai/ szakközépiskolai és BA ( $p = 0,05$ ), a szakiskolai/szakközépiskolai és MA ( $p < 0,005$ ) végzettséggel, illetve az érettségivel és MA végzettséggel ( $p < 0,01$ ) rendelkezők között jelentkezett.

A H2a hipotézisünkben azt feltételeztük, hogy a jelenlegi foglalkoztatási státusz, valamint munkahelyi tapasztalatok hatással vannak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre, különösen a nők esetében. Egész mintán vizsgálódva azt tapasztaltuk, hogy a jelenleg állással rendelkező és nem rendelkezők között nincs szignifikáns különbség a munkahelyi nemi egalitarizmus esetében. Emellett megvizsgáltuk azt is, hogy a munkatapasztalat megléte, illetve annak hossza befolyásolják-e a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket. A vizsgálat eredménye szerint a munkatapasztalat hossza csak gyenge tendencia szinten befolyásolja a válaszadók munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdjeit ( $F_{\text{MUNKATAPASZTALAT}} [4, 160] = 2,04$ ;  $p = 0,09$ ). Amikor a nőkre külön végeztük el ugyanezeket a vizsgálatokat, akkor szintén azt az eredményt kaptuk, hogy a jelenlegi foglalkoztatási státusz, a munkatapasztalat megléte vagy hiánya és a munka világában eltöltött évek száma sincs hatással a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre.



1. ábra: A munkahelyi nemi egalitarizmus mértéke az iskolai végzettség függvényében

Hipotéziseink között az a feltételezés is megjelent, hogy a női vezetővel kapcsolatos tapasztalatok pozitív hatással vannak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos nézetekre, ugyanakkor az adatok vizsgálata során nem jelentkezett ilyen jellegű szignifikáns hatás, akkor sem, ha a két nemi csoportot külön vetettük analízis alá.

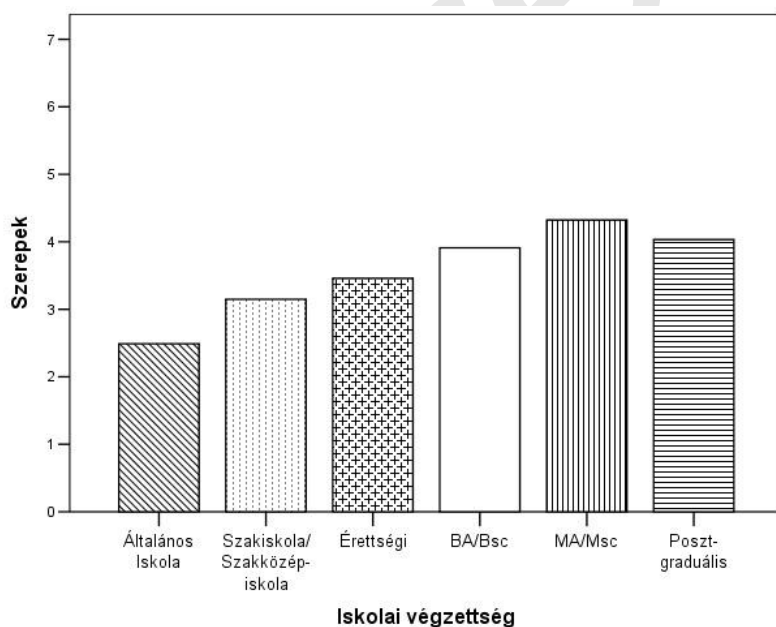
#### *A Képességek alskála vizsgálata*

Az egyes alskálák esetében is megvizsgáltuk a mért változók hatásait. A Képességek alskála esetében azt találtuk, hogy a demográfiai változók közül sem az életkor, sem pedig az iskolai végzettség nincs hatással arra, hogy az egyén mennyire tartja fontosnak a nemek egyenlőségének a biztosítását. Ugyanakkor a férfiak és nők között már jelentkeztek szignifikáns különbségek ( $U = 1789$ ;  $p < 0,01$ ): a nők nagyobb mértékben támogatták a nemek egyenlő képességeit valamint az esélyegyenlőség fontosságát hirdető állításokat, mint a férfiak.

A foglalkoztatási státusz, a munkatapasztalatok megléte és hossza valamint a női vezetővel kapcsolatos tapasztalatok sem befolyásolták a nemek egyenlőségével foglalkozó állítások támogatottságát.

### A Szerepek alskála vizsgálata

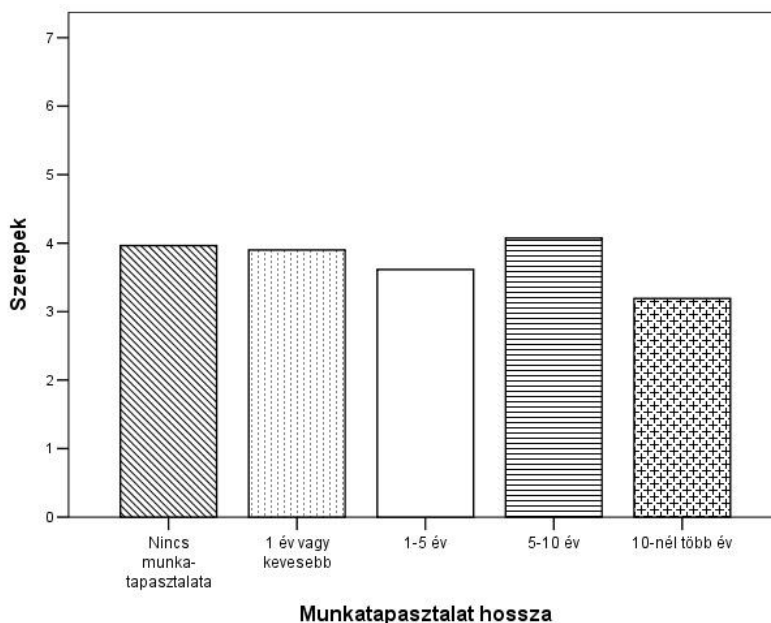
A Szerepek alskála esetében szignifikáns befolyásoló tényezőnek bizonyult a nem ( $t = 2,10$ ;  $df = 168$ ;  $p < 0,05$ ): itt is az jelent meg, hogy a nők nagyobb mértékben helyezlik, támogatják a különböző feladatok nemtől független felosztását. Szintén szignifikáns hatással van a nemek munkamegosztásával kapcsolatos nézetekre az iskolai végzettség ( $F_{\text{VÉGZETTSÉG}} [5, 164] = 5,31$ ;  $p < 0,001$ ). A munkahelyi egalitarianizmus vonatkozásában kapott eredményekhez hasonlóan itt is az jelentkezett, hogy az iskolai végzettséggel nő a feladatok nemtől független felosztásának támogatása, ismételten egyedül a posztgraduális végzettséggel rendelkezők körében figyelhető meg különbség (2. ábra). A post-hoc LSD próba szignifikáns különbségeket az általános iskolai végzettséggel és érettségivel ( $p < 0,05$ ), az általános iskolai és BA ( $p < 0,005$ ), az általános iskolai és MA ( $p < 0,001$ ), az általános iskolai és posztgraduális ( $p < 0,05$ ), a szakiskolai/szakközépiskolai és BA ( $p < 0,01$ ), a szakiskolai/szakközépiskolai és MA ( $p < 0,001$ ) végzettséggel, valamint az érettségivel és MA végzettséggel rendelkezők ( $p < 0,005$ ) között jelzett.



2. ábra: A Szerepek alskála és az iskolai végzettség kapcsolata

Továbbá a munkával kapcsolatos tényezők közül a munka világában eltöltött évek számának is szignifikáns hatása jelentkezett ( $F_{\text{MUNKATAPASZTALAT}} [4, 164] = 2,65$ ,  $p < 0,05$ ). Ahogy azt a 3. ábra is szemlélteti a munkahelyen eltöltött évekkel csökken a nemtől független feladatmegosztás támogatottsága. Ez alól egyedül az 5-10 éves munkatapasztalattal rendelkezők csoportja képez

kivételt. Fontos megjegyeznünk, hogy a csökkenő tendencia háttérben ugyanakkor az életkor is állhat, mint befolyásoló tényező. Post-hoc LSD próbát végezve azt kaptuk, hogy szignifikáns különbség az 1 éves vagy annál kevesebb és a 10 évnél hosszabb ( $p < 0,05$ ) és az 5-10 éves és 10 évnél hosszabb ( $p < 0,05$ ) munkatapasztalattal rendelkezők között jelentkezett.



3. ábra: A Szerepek alskála és a munkatapasztalat hosszának kapcsolata

#### *A Karrier alskála vizsgálata*

A Karrier alskála esetében egyedül a nemnek jelentkezett szignifikáns hatása ( $U = 1941$ ;  $p < 0,05$ ): a nők nagyobb mértékben vélték úgy, hogy a nők számára is fontos a szakmai karrier.

#### MEGVITATÁS

A vizsgálat eredményeként sikerült egy rövid, 15 ítemes, elfogadható megbízhatósággal rendelkező, a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök mérésére alkalmas skálát kifejlesztenünk. Ennek a skálának két fő dimenzióját azonosítottuk: a „Képességek” alskálát valamint a „Szerepek” alskálát. A hipotéziseinkben megfogalmazott elvárásaink ugyanakkor csak részben teljesültek. Várakozásainknak megfelelően a nők valóban egalitáriusabb nézeteket vallanak, mint a férfiak. A nem mellett az iskolai

végzettség is hatással van a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök alakulására: minél magasabb az egyén iskolai végzettsége, annál inkább vall egalitárius nézetek a nemek munkahelyi szerepeivel kapcsolatban. Eredményeink alapján úgy tűnik, hogy az olyan munkahellyel kapcsolatos tényezők, mint a jelenlegi foglalkoztatási státusz, munkával kapcsolatos tapasztalatok megléte vagy hiánya, a munka világában eltöltött évek száma valamint a női vezetővel kapcsolatos tapasztalatok sincsenek hatással a munkahelyi nemi szerep egalitarizmusra.

Az ellenséges és jóindulatú szexizmus és munkahelyi nemi szerep egalitarizmus összefüggéseivel foglalkozó hipotéziseink ugyanakkor támogatást nyertek. Feltételezéseinkkel, valamint az ellenséges és jóindulatú szexizmus szellemiségével összhangban azt az eredményt kaptuk, hogy mind az ellenséges, mint pedig a jóindulatú szexizmus nagyobb mértékű elfogadása kevésbé egalitárius nézetek vallásával jár együtt.

A skála egészére gyakorolt hatások feltárásán túl a kezelt változók az egyes alskálákra gyakorolt hatásait is megvizsgáltuk. Ennek eredményeként azt kaptuk, hogy a nem minden alskála esetében befolyásoló tényezőként jelenik meg: a nők nagyobb mértékben támogatják a nők esélyegyenlőségét, a feladatok nemtől független felosztását és a nők szakmai karrierjének fontosságát hirdető állításokat. A Szerepek alskála esetében szignifikáns befolyásoló hatása jelentkezett az iskolai végzettségnek: a magasabb iskolai végzettséggel rendelkezők inkább vallottak a nemek közötti feladatmegosztással kapcsolatos modern nézeteket, azaz inkább arra hajlottak, hogy a munkamegosztásnak nemtől függetlenül kellene történnie. A Szerepek alskála esetében a munkahelyi tapasztalatok hossza is befolyásoló tényezőként jelent meg: a munkavilágában töltött évekkel csökkent a nemtől független feladatfelosztás helyeslése (kivéve az 5-10 éves munkatapasztalattal rendelkező csoport esetében). Vagyis minél régebb óta volt valaki a munkaerőpiac aktív tagja, annál inkább hajlott a nemek szerepeivel kapcsolatban hagyományosabb nézeteket vallani. Természetesen itt nem zárhatjuk ki az életkor hatását sem, ez a tendencia lehet, hogy pusztán a régebb óta dolgozók magasabb életkorából adódott.

A Munkahelyi nemi egalitarizmus skála átlagait megvizsgálva azt tapasztalhattuk, hogy a válaszadóink viszonylag magas értékeket értek el (az átlag 5,34 volt), és a szórás sem túl nagy. Ez arra utalhat, hogy az emberek általában nagymértékben elfogadják a nemek munkahelyi nemi szerepeinek egyenlőségével kapcsolatos nézeteket. Ugyanakkor az alskálák átlagait áttekintve azt láthatjuk, hogy a Képességek alskálán elért átlag viszonylag magas (6,4), míg a Szerepek alskálán elért átlag (ehhez képest) alacsony (3,62) volt. Vagyis az emberek nem általánosan nagyon egalitárius nézeteket vallanak a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatban, hanem vannak olyan aspektusai, amelyek esetében a legtöbben egyenlőségelvű nézeteket vallanak

(Képességek), és vannak olyan aspektusai, amelyek esetében a vélemények már közelebb állnak a hagyományos nemi szerep-felfogásokhoz (Szerepek). Ennek oka talán abban rejlik, hogy napjainkban a nemekkel való egyenlő bánásmód, az egyenlő lehetőségek biztosítása olyannyira alapvető elvárás, hogy az ennek a fontosságát hirdető itemeket mindenki nagymértékben helyesli. Mivel mára az egyenlő bánásmód elve alapvető emberi normává vált, így az ezzel foglalkozó állítások elfogadása teljesen természetessé, sőt kötelességgé vált.

A különböző közvélemény kutatások is azt jelzik, hogy a nemek munkamegosztásával kapcsolatos nézetek egyre egyenlőségelvűbbé váltak az elmúlt 25 évben (Benin és Agostinelli, 1988; Bittman és Matheson, 1996; idézi: Alvarez és Miles, 2007; Blau, 1999; Costa, 2000). Ugyanakkor magyar mintán végzett kutatások azt jelzik, hogy bár hazánkban is megfigyelhető egyfajta liberalizálódás a nemek szerepeivel kapcsolatban, az emberek többsége még mindig elég konzervatív nézeteket vall (Blaskó, 2006).

A jóindulatú szexizmusban az az elképzelés/nézet jelenik meg, hogy a nőknek vannak olyan pozitív tulajdonságai (pl.: mások jólléte iránti aggodalom), amelyek révén alkalmasak bizonyos (jellemzően alacsonyabb státusszal járó) tevékenységek ellátására, és jobb, ha a nemek maradnak a szerepek hagyományos felosztásánál (Glick és Fiske, 2006). Nguyen (2008) kutatásaiban kimutatta, hogy a magyarok más nemzetekhez képest eltérően értelmezik a jóindulatú szexizmust: a magyar válaszadók a jóindulatú attitűdöket nem kapcsolják olyan szorosan a szexizmus fogalmához, a jóindulatú szexizmust és annak megnyilvánulási formáit nem tekintik elítélhetőnek.

Ennek a szemléletmódnak, valamint a nemek szerepeivel kapcsolatos konzervatív gondolkodásmódnak köszönhetően a hagyományos munkamegosztást talán a magyarok még nem tekintik annyira az egyenlő bánásmód elv megsértésének, és ezzel együtt nem észlelik azt a szexizmus egy megnyilvánulásának. Annak ellenére, hogy napjainkban egyre több nő tölt be vezető pozíciót, illetve dolgozik olyan területen, szakmában, melyek korábban szinte kizárólag a férfiak „területe” volt, úgy tűnik, hogy a magyarok gondolkodásában viszonylag lassan, vagy legalábbis lassabban változnak a hagyományos munkamegosztással kapcsolatos nézetek. Hasonló tendencia figyelhető meg az otthoni munkamegosztás esetében is: bár egyre több kutatási eredmény utal arra, hogy a férfiak is növekvő mértékben kiveszik a részüket az otthoni feladatokból (pl.: Gershuny és Robinson, 1988, idézi: Bianchi, Milkie, Sayer és Robinson, 2000) mégis úgy tűnik, hogy a nemi szerepeknek megfelelő, hagyományos feladatmegosztás elve még mindig erőteljesen jelen van.

Fontos megemlíteni, hogy a jelen vizsgálatnak vannak korlátai/hiányosságai. Az egyik alapvető problémát a férfi vizsgálati

személyek alacsony száma jelenti. További nehézséget okoz az eredmények értelmezésénél, hogy a mintánk nem kiegyenlített a válaszadók iskolai végzettségének a tekintetében sem: a legtöbb vizsgálati személy középiskolai és BA/Bsc végzettséggel rendelkezett, és meglehetősen kevés számolt be posztgraduális végzettségről, így az ennek a csoportnak az esetében megfigyelt összefüggésekről nem tudunk megbízható következtetéseket levonni.

Mindazonáltal mégis azt mondhatjuk, hogy a jelen vizsgálat alapján ez a mérőeszköz elfogadható megbízhatósággal alkalmazható a munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdök vizsgálatára, és így a magyar szakirodalomban az ilyen jellegű mérőeszközök hiányát pótolja.

#### IRODALOM

- Alvarez, B., Miles, D. (2003). Gender effect on housework allocation: Evidence from Spanish two-earner couples. *Journal of Population Economics*, 16, 227–242.
- Anderson, S. J., Johnson, J. T. (2003). The who and when of “gender-blind” attitudes: Predictors of gender-role egalitarianism in two different domains. *Sex Roles*, 49, 527–532.
- Benin, M. H., Agostinelli, J. (1988). Husbands’ and wives’ satisfaction with the division of labor. *Journal of Marriage and Family*, 50, 349–361.
- Bianchi, S. M., Milkie, M. A., Sayer, L. C., Robinson, J. P. (2000). Is anyone doing the housework? Trends in the gender division of household labor. *Social Forces*, 79, 191–228.
- Blaskó, Zs. (2006). *Nők és férfiak – keresőmunka, házimunka. A „család” tematikájú ISSP 2002-es adatfelvétel elemzése*. Központi Statisztikai Hivatal Népeségtudományi Kutató Intézetének Kutatási Jelentései 82.
- Blau, F. D. (1999). Trends in the well-being of American women, 1970–1995. *Journal of Economic Literature*, 36, 112–165.
- Brewster, K. L., Padavic, I. (2000). Change in gender-ideology, 1977–1996: The contributions of intracohort change and population turnover. *Journal of Marriage and Family*, 62, 477–487.
- Cassidy, M. L., Warren, B. O. (1996). Family employment status and gender role attitudes. A comparison of women and men college graduates. *Gender and Society*, 10, 312–329.
- Catanzaro, D., Moore, H., Marshall, T. R. (2010). The impact of organizational culture on attraction and recruitment of job applicants. *Journal of Business and Psychology*, 25, 649–662.
- Corrigan, E. A., Konrad, A. M. (2007). Gender role attitudes and careers: A longitudinal study. *Sex Roles*, 56, 847–855.

- Costa, D. L. (2000). From mill town to board room: The rise of women's paid labor. *The Journal of Economic Perspectives*, 14, 101–122.
- Dallos A., Kovács J. (2015). A nemi szerepeket konzerváló vezetői magatartás észlelt igazságossága a szervezeti kultúra és az észlelő szexista hozzáállásának a függvényében. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 70, 249–264.
- Dasgupta, N., Asgari, S. (2004). Seeing is believing: Exposure to counterstereotypic women leaders and its effect on the malleability of automatic gender stereotyping. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 642–658.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A. H., Karau, S. J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109, 573–598.
- Fan, P. L., Marini, M. M. (2000). Influences on gender-role attitudes during the transition to adulthood. *Social Science Research*, 29, 258–283.
- Glick, P., Fiske, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491–512.
- Glick, P., Fiske, S. T. (1997). Hostile and benevolent sexism: Measuring ambivalent sexist attitudes toward women. *Psychology of Women Quarterly*, 21, 119–135.
- Glick, P., Fiske, S. T. (2006). Ambivalens szövetség: Az ellenséges és a jóindulatú szexizmus mint a nemi egyenlőtlenség egymást kiegészítő igazolásai. In D. L. Hamilton, S. T. Fiske, J. A. Bargh (Szerk.), *A társak és a társadalom megismerése* (pp. 389–413). Budapest: Osiris.
- Harris, R. J., Firestone, J. M. (1998). Changes in predictors of gender role ideologies among women: A multivariate analysis. *Sex Roles*, 38, 239–252.
- Heilman, M. E. (2001). Description and prescription: How gender stereotypes prevent women's ascent up the organizational ladder. *Journal of Social Issues*, 57, 657–674.
- Heilman, M. E. (2012). Gender stereotypes and workplace bias. *Research in Organizational Behavior*, 32, 113–135.
- Heilman, M. E., Chen, J. J. (2005). Same behavior, different consequences: Reactions to men's and women's altruistic citizenship behavior. *Journal of Applied Psychology*, 90, 431–441.
- Heyman, F., Svaleryd, H., Vlachos, J. (2013). Competition, takeovers, and gender discrimination. *Industrial & Labor Relations Review*, 66, 409–432.

- King, L. A., Beere, D. B., King, D. W., Beere, C. A. (1981). *A new measure of sex-role attitudes*. Paper presented at the Annual Meeting of the Midwestern Psychological Association, Detroit.
- King, L. A., King, D. W., Gudanowski, D. M., Taft, C. T. (1997). Latent structure of the sex-role egalitarianism scale: Confirmatory factor analyses. *Sex Roles, 36*, 221–234.
- Corrigall, E. A., Konrad, A. M. (2007). Gender role attitudes and careers: A longitudinal study. *Sex Roles, 56*, 847–855.
- Lyness, K. S., Heilman, M. E. (2006). When fit is fundamental: Performance evaluations and promotions of upper-level female and male managers. *Journal of Applied Psychology, 91*, 777–785.
- Nguyen, L. L. A. (2005). Férfiak és nők a munka világában. Nemi szerepek a munkahelyen. *Magyar Pszichológiai Szemle, 60*, 111–134.
- Nguyen, L. L. A. (2008). Ambivalens szexizmus – Értékek és kulturális jelentések. In Kende A. (Szerk.), *Pszichológia és feminizmus* (pp. 204–223). Budapest: L'Harmattan.
- Osmond, M. W., Martin, P. Y. (1975). Sex and sexism: A comparison of male and female sex-role attitudes. *Journal of Marriage and Family, 37*, 744–758.
- Prentice, D. A., Carranza, E. (2002). What women and men should be, shouldn't be, are allowed to be, and don't have to be: The contents of prescriptive gender stereotypes. *Psychology of Women Quarterly, 26*, 269–281.
- Rudman, L. A., Glick, P. (1999). Feminized management and backlash toward agentic women: The hidden costs to women of a kinder, gentler image of middle managers. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 1004–1010.
- Rudman, L. A., Glick, P. (2008). *The social psychology of gender. How power and intimacy shape gender relations*. New York: The Guilford Press.
- Rudman, L. A., Phelan, J. E. (2010). The effect of priming gender roles on women's implicit gender beliefs and career aspirations. *Social Psychology, 41*, 192–202.
- Spence, J. T., Hahn, E. D. (1997). The attitudes toward women scale and attitude change in college students. *Psychology of Women Quarterly, 21*, 17–34.
- Swim, J. K., Cohen, L. L. (1997). Overt, covert, and subtle sexism. A comparison between the attitudes toward women scale and modern sexism scales. *Psychology of Women Quarterly, 21*, 103–118.
- Tallichet, S. E., Willis, F. K. (1986). Gender-role attitude change of young women: Influential factors from a panel study. *Social Psychology Quarterly, 49*, 219–227.

Thornton, A., Freedman, D. (1979). Changes in the sex role attitudes of women, 1962-1977: Evidence from a panel study. *American Sociological Review*, 44, 831–842.

### *Mellékletek*

*1. számú melléklet:* A munkahelyi nemi szerepekkel kapcsolatos attitűdöket vizsgáló skála itemei (a végleges itemek dőlt betűvel kiemelve)

1. *A nőknek ugyanakkora esélyt kellene biztosítani arra, hogy vezetők lehessenek, mint a férfiaknak.*
2. *A nők és a férfiak számára ugyanolyan lehetőségeket kellene biztosítani a szakmai fejlődésre.*
3. Helytelen, ha egy férfi nőies foglalkozást (pl.: ápoló, gyermekgondozó) választ magának.
4. A munkahelyi feladatokat a képességek, és nem pedig a nem alapján kellene kiosztani.
5. A nőknek nem kellene nagy felelősséggel és versengéssel járó állásokat elvállalni, hiszen az ő feladatuk elsősorban a gyerekeknevelés és a háztartás vezetése.
6. Az az elképzelés, mely szerint a nők kevésbé alkalmasak a vezetői feladatok ellátására, csak egy legenda.
7. A költséges képzésekre elsősorban a férfi munkatársakat kellene küldeni.
8. Helytelen, ha egy nő jellemzően férfias foglalkozást (pl.: autószerelő) választ magának.
9. *Vannak olyan feladatok a munkahelyen, amelyek jellemzően a nők, és vannak olyanok, amelyek pedig jellemzően a férfiak reszortja.*
10. *Egy női vezető ugyanolyan hatékony lehet, mint egy férfi vezető.*
11. A nők többsége kevésbé képes elköteleződni a karrierje iránt, mint a férfiak.
12. *A nők ugyanúgy képesek a vezetői feladatok ellátására, mint a férfiak.*
13. Ugyanazért a munkáért, nemtől függetlenül, ugyanannyi fizetés jár.
14. Bátorítani kellene, hogy minél több képzett nő lépjen a technikai jellegű (például mérnöki) pályára.
15. A munkahelyen jelentkező feladatokat a nők és a férfiak ugyanúgy el tudják látni.
16. A nőket is bátorítani kellene arra, hogy ők is karrierben gondolkodjanak, ne csak egy állásban.
17. A férfi vezetők értékesebbek egy szervezet számára, mint a női vezetők.

18. *A nők és férfiak munkahelyi erőfeszítéseit ugyanúgy kellene jutalmazni.*
19. Csak azért, mert valaki férfi vagy nő, még nem alkalmasabb a másíknál egy munkakör betöltésére.
20. *Hatékonyabb, ha a munkahelyi feladatokat nem szerint osztják szét: van amiben a nők, és van amiben a férfiak a jobbak.*
21. *Az állás/karrier ugyanolyan fontos a nők, mint a férfiak számára.*
22. *A nők ugyanúgy alkalmasak fontos üzleti döntések meghozatalára, mint a férfiak.*
23. A nőket és a férfiakat ugyanúgy kellene kezelni egy állásra való jelentkezésnél.
24. Nevetséges, ha egy nő férfias, egy férfi pedig nőies karriert választ.
25. Ha egy csapatban nők és férfiak egyaránt részt vesznek, akkor férfinak kell a csapatot vezetni.
26. *Egy kihívást jelentő állás vagy karrier ugyanolyan fontos, mint anyának és feleségnek lenni.*
27. *Annak a nőnek, akinek gyerekei vannak, elsődlegesen anyának kellene lennie.*
28. Kellemetlenül érintene, ha a munkahelyemen egy nő lenne a közvetlen felettesem.
29. *Vannak olyan pozíciók és területek, ahol a férfi jelentkezőt kellene preferálni a nővel szemben.*
30. Egy férfi ugyanúgy otthon maradhat a gyerekekkel és lehet háztartásbeli, mint egy nő.
31. *Elfogadható, ha egy nőnek karrierje van, de a család és a házasság a fontosabb.*
32. *A magas presztízzsel járó állásokban férfiakat kellene alkalmazni.*
33. A nők számára, a férfiakéhoz hasonló munkalehetőségeket kellene biztosítani.
34. Szívesen szavaznék egy női miniszterelnök jelöltre.
35. Zavaró, hogy a férfiak könnyebben boldogulnak a munka világában, mint a nők.
36. *Egy nő ugyanolyan jól tudja kezelni a vezetői szereppel járó feszültségeket és kötelességeket, mint egy férfi.*

2. számú melléklet: Az első faktorra töltést adó itemek teljes skálával való korrelációja, valamint a Cronbach -  $\alpha$  változása az egyes itemek törlése esetén (a maradó itemek dőlt betűvel kiemelve).

	<i>Item-Skála Korreláció</i>
<i>1.item</i>	0,65
<i>2. item</i>	0,57
3. item	0,50
4. item	0,43
5. item	0,38
6. item	0,34
7. item	0,53
8. item	0,44
<i>10. item</i>	0,67
<i>12. item</i>	0,60
14. item	0,44
15. item	0,41
16. item	0,45
17. item	0,52
<i>18. item</i>	0,61
19. item	0,39
<i>22. item</i>	0,70
23. item	0,51
24. item	0,48
25. item	0,50
28. item	0,54
30. item	0,38
<i>32. item</i>	0,66
33. item	0,50
34. item	0,51
<i>36. item</i>	0,59

## A VISELKEDÉS BEFOLYÁSOLÁSÁRA ALKALMAS KOMMUNIKÁCIÓS MÓDSZEREK

BALÁZS Katalin  
Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet  
balazs.katalin@arts.unideb.hu

BERNÁTH Ágnes  
Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézet  
bernath.agnes@arts.unideb.hu

### ÖSSZEFOGLALÓ

*A viselkedés befolyásolására irányuló interakciók jelen vannak mindennapjainkban. Vannak olyan kommunikációs helyzetek, melyekben a partner attitűdjeinek megváltoztatásán keresztül kerül sor a viselkedésének megváltoztatására; míg más esetekben egyszerűen egy adott viselkedést presszionálunk, és a viselkedés kivitelezését várjuk a másik féltől. Ennek megfelelően a viselkedés befolyásolására alkalmas kommunikációs módszerek kérdéskörét is két szakirodalmi ág felől közelítjük, mely területek a meggyőzés és a beleegyezés megnyerése. A meggyőzés pszichológiájára vonatkozó szakirodalom átfogóan vizsgálja a meggyőzési helyzeteket és a különböző kommunikációs módszerek hatását. Ugyanakkor itt specifikus, ún. szekvenciális meggyőzési technikák is elkülönítésre kerülnek. Míg a beleegyezés megnyerésére fókuszáló szakirodalmi ág a kommunikációs stratégiák különböző kategóriarendszereit vonultatja fel, és elsősorban az egyén által aktuálisan alkalmazott stratégia megválasztásának megértésére fókuszál. Jelen szakirodalmi összefoglaló célja a viselkedés befolyásolására alkalmas kommunikációs módszerekre vonatkozó, elméleti és gyakorlati szempontból is értékes, megállapításokat rendszerezése.*

**Kulcsszavak:** viselkedés befolyásolása; meggyőzés; meggyőzési technikák; beleegyezés megnyerése.

### BEVEZETÉS

Jelen tanulmány célja a viselkedés befolyásására alkalmas kommunikációs módszerek, illetve a rájuk vonatkozó pszichológiai megállapítások összefoglalása. Két szakirodalmi ág tartozik ide: a meggyőzésre és a beleegyezés megnyerésére vonatkozó kutatások.

A viselkedés befolyásolására alkalmas módszerek gyakran tetten érhetők a személyközi kommunikációban. Az értékesítő, politikus, adott szervezetnek gyűjtő képviselő esetén rögtön eszünkbe jut, hogy pszichológiailag megalapozott, kifinomult módszerekkel felvértezve közelíthet hozzánk. Ugyanakkor az orvosok, vagy általában a segítő

foglalkozású személyek és a pedagógusok is használnak ilyen módszereket, akár tudatosan, akár tapasztalati alapon. Továbbá a hétköznapi személyközi kommunikációban is, amikor szeretnénk befolyásolni a partner viselkedését (legyen az a főnökünk, a gyermekünk, vagy a szomszédunk), különféle megközelítéseket alkalmazva és különböző hatékonysággal kommunikálhatunk a partnerünkkel. Bár a viselkedés befolyásolását célzó módszerek kérdésköre időnként ambivalens fogadtatásra lel a pszichológián belül, és kívül is, ezek tényszerű léte és rendszere attól független, hogy nemes céllal vagy a félrevezetés eszközeként használják fel őket.

A két szakirodalmi ág közül a meggyőzés pszichológiája kiterjedtebb szakirodalommal rendelkezik. Számtalan empirikus kutatás támasztja alá mindazon megállapításokat, melyeket a meggyőző közlés tartalmi, strukturális vagy nyelvi megformálásának hatásáról tehetünk. A meggyőzés szakirodalma nem a konkrét módszerek, az ún. *technikák* meghatározására, hanem sokkal inkább a meggyőzés intra- és extraperszonális tényezőinek hatására koncentrálnak (pl. Wilson, 2002).

A beleegyezés megnyerésének szakirodalmában inkább a módszerek, ún. *stratégiák* gyűjteményeivel találkozhatunk, és az ezek rendszerezésére való törekvés jellemző. A cél itt annak megértése, hogy a viselkedés befolyásolását megkívánó helyzetben hogyan választunk a stratégiák közül, és mitől függ, hogy kinek milyen repertoár áll rendelkezésére (pl. Wilson, 2002). A beleegyezés megnyerése esetén nem az attitűdváltozás a fő cél, hanem a viselkedéses válasz kiváltása. Ennélfogva a meggyőzés a beleegyezés megnyerésének egy lehetséges módja. A két terület szakirodalma kölcsönösen hatással van egymásra.

Jelen tanulmány célja viselkedés befolyásolása felől közelítve a meggyőző közlés jellemzőinek és a szakirodalomban számon tartott meggyőzési technikáknak a bemutatása; illetve a beleegyezés megnyerésére alkalmas stratégiák rendszerezése.

#### MEGGYŐZÉS, BELEEGYEZÉS MEGNYERÉSE

A meggyőzés egy régi attitűd megváltoztatásának vagy egy új attitűd kialakításának a folyamata, ami információfeldolgozási folyamat eredménye (Chaiken, Wood és Eagly, 1996).

A beleegyezés megnyerése minden olyan interakció, melynek célja annak befolyásolása, hogy a befogadó egy elvárt módon viselkedjen, amit egyébként nem tenne meg (Wheless, Barraclough és Stewart, 1983).

A meggyőzés esetében a kutatók inkább az üzenet megkonstruálásának optimális módjára, hatásosságára, gyakorta a politikai vagy kereskedelmi célú, egyirányú kommunikációra fókuszálnak. Míg a beleegyezés megnyerése szakirodalma inkább a kommunikációs módszer

megválasztására fókuszál, személyközi helyzetekben (Miller és Burgoon, 1978). Gass és Seiter szerint (Wilson, 2002) a beleegyezés megnyerése a nyílt viselkedés befolyásolásáról szól, a meggyőzés pedig esetében pedig a cél a hiedelmek, attitűdök, szándékok vagy a viselkedés befolyásolása. Ugyanakkor a két terület kutatásai hatással vannak egymásra és együtt szolgáltatnak egy komplex képet a viselkedés befolyásolására alkalmas módszerekről.

### *A meggyőző közlés főbb elemei*

Ha a meggyőző fél átgondoltan formálja meg a meggyőző közlés főbb elemeit, az jelentős hatással lehet a befogadó meggyőzésre, és így a viselkedésének befolyásolására.

Toulmin (1958) három fontos elemét emeli ki a meggyőző közlés tartalmának, az üzenetnek: ezek az elvárások, az adat és a bizonyíték. Az *elvárás* az, amit a meggyőző fél remél, hogy a meggyőzni kívánt személy tenni fog a kommunikáció következményeként. *Adatnak* számít mindazon érveknek az összessége, melyek alátámasztják az elvárást. A *bizonyíték* pedig az elvárás és az adatok közötti kapcsolat igazolása. Ha például egy kisgyermeket próbálunk rávenni, hogy húzzon cipőt összel, akkor az elvárás a cipő felvétele lesz; adat lehet az, hogy hideg van odakinn; a bizonyíték pedig, hogy hidegben cipő nélkül fájni fog a lába.

Brown és Levinson (1987) szerint az egyértelműen meghatározott elvárás több okból kedvező. Egyrészt a világosan megfogalmazott elvárás esetén nem érthető félre az üzenet. Másrészt átlátható a kommunikáció célja, így a meggyőzendő fél nem tulajdonít manipulatív szándékot a meggyőző félnek, ami elősegítheti kedvező kimenetelű döntését az elvárt viselkedésről.

Ugyanakkor a kevésbé direkt módon kifejtett elvárás is hatékony lehet, mert lehetővé teszi a komoly konfrontációt nélkülöző visszautasításokat (Eisenberg, 1984). Az emberek jelentősen különböznek abban, hogy jellemezően mennyire direkt vagy indirekt módon kommunikálnak, és valószínű, hogy a hozzájuk hasonló kommunikációs módot kedvelik (Dillard és Marshall, 2003). Ennek különösen nagy jelentősége van magas kockázati helyzetekben, amikor a meggyőző fél számára kifejezetten fontos az interakció kimenetele, így az is, hogy a kommunikáció stílusa ne legyen gátja a meggyőzésnek (Schrader, 1999). Holtgraves (1997) kialakított egy mérőeszközt a kommunikáció direkt vagy indirekt mivoltának mérésére, melynek két fő faktora, hogy a személyek keresik-e a szavak mögöttes tartalmát, illetve hajlanak-e az indirekt kommunikációra. A szerző empirikus adatai alapján többek között megállapította, hogy a kollektivisták kultúrákban (mint pl. Korea) inkább az elvárások indirekt, míg az individualista kultúrákban (mint pl. az USA)

inkább azok direkt megfogalmazását preferálják (Holtgraves, 1997). Minden esetben kifejezhetjük kérésünket indirekt módon, például: „Hideg van. Be kellene zárni az ablakot.”. Ugyanez a kérés direkt módon is elhangozhat: „Légy szíves zárd be az ablakot! Fázom.”.

Az adat és az igazolás hatékonyságához a befogadó három reakciója szükséges (Reynolds és Reynolds, 2002): észlelnie kell a bizonyítékot, fel kell dolgoznia azt, és pozitívan kell értékelnie. Reinard (1988) metaanalízise alapján az érvek megjelenése a meggyőző kommunikációban pozitív hatással van az elvárt viselkedésre vonatkozóan. Különösképpen három érv esetén egyértelműek a felgyűlt empirikus bizonyítékok (O’Keefe, 1998; Reinard, 1998): a bizonyíték megerősítése külső forrás által; az érvelés teljessége; az érvek mennyisége. A külső forrásra való hivatkozás elősegíti az attitűd pozitív irányú változását, megerősíti a forrás hitelességét. Az érvelés teljessége, ami a pro- és kontra érvek összegyűjtését és átadását jelenti, is nagy hatása van a meggyőzés sikerességére. Leginkább akkor hatásos saját magunk ellen érvelni a meggyőző kommunikációban, ha az ilyen jellegű érvelést egyidejűleg megcáfoljuk. Az érvek optimális mennyiségiének kérdése a legkevésbé egyértelmű. De az empirikus adatok alapján úgy tűnik, hogy kevés esettől eltekintve (pl. politikai jelöltek hivatalos vitája) a hétköznapi helyzetekben a több érv meggyőzőbb.

#### *A meggyőző közlés elemei a feldolgozási folyamat függvényében*

Meggyőzés létrejöhet csekély erőfeszítést igénylő folyamatok és nagyobb erőfeszítést igénylő kognitív folyamatok révén is (Erb és Bohner, 2007). A csekély erőfeszítést igénylő folyamatok esetén a befogadó mérsékelten veszi figyelembe a meggyőző üzenet tartalmát, illetve az attitűdtárgy speciális tulajdonságait, míg a nagyobb erőfeszítést igénylő folyamatok esetén a befogadó az üzenet érveit alaposan megfontolja.

Csekély kognitív erőfeszítést igénylő meggyőzési folyamatok pl. az érzéseken alapuló (Schwartz, 1990), vagy a heurisztikákra alapuló meggyőzés, ahol ökölszabályokat használunk ítéletalkotásra (Chaiken, Lieberman és Eagly, 1989; Chen és Chaiken, 1999), vagy kondicionálások révén is alakulhatnak reakcióink (Erb és Bohner, 2007).

Nagyobb erőfeszítést igénylő feldolgozási folyamat pl. az aktív gondolkodás, mely üzenet hiányában is szélsőségesebb attitűdökhöz vezet. Ennek oka, hogy a gondolkodásunkat irányító sémák a gondolkodásunkat a séma irányába teszik elfogulttá (lásd pl. Sadler és Tesser, 1973). A kognitív válasz-megközelítés is az aktív gondolkodás szerepét hangsúlyozza a meggyőzésben, ami szerint a meggyőzés a kognitív válaszoktól függ (Petty, Ostrom és Brock, 1981). McGuire (1969) információfeldolgozási modellje szerint a meggyőző közlésre adott válaszreakció több egymásra épülő lépés

eredménye, melyek egyre kisebb valószínűséggel következnek be, ezek: a figyelem, megértés, elfogadás, megtartás, viselkedés.

Az 1980-as évektől a meggyőzéssel foglalkozó kutatások két átfogó modellt alkalmaztak, mely modellek egyaránt magukban foglalják az erőfeszítés nélküli- és az aktív, erőfeszítést igénylő folyamatokat is. A meggyőző közlés befogadásának klasszikus kettős-folyamat-modelljei a Feldolgozási Valószínűségi Modell (ELM, Petty és Caccioppo, 1986) és a Heurisztikus-Szisztematikus Feldolgozási modellje (HSM, pl. Chaiken, és mtsai, 1989).

A Feldolgozási Valószínűségi Modell centrális és perifériális feldolgozási utakat különböztet meg. A centrális úton létrejövő meggyőzés az érvek alapos megfontolásával jár, amelyhez motiváció és kognitív képesség szükséges. A perifériális úton létrejövő meggyőzés a fentebb említett, a befogadótól csekély erőfeszítést kívánó meggyőzési folyamatokra épít, mint pl. heurisztikák alkalmazása. A centrális vagy perifériális utak megjelenése mindenkor a személy motivációjának és képességének a függvénye. Amennyiben ezek jelen vannak, nagyobb a valószínűség az elaborációra, azaz az érvek megfontolására, és a centrális úton való feldolgozásra. A Heurisztikus- Szisztematikus Feldolgozási Modellben az aktív, erőfeszítést igénylő folyamat kapta a szisztematikus feldolgozás elnevezést, míg a heurisztikus feldolgozás a csekély erőfeszítést igénylő heurisztikák alkalmazásával jár.

A feldolgozás periférikus útja (Chaiken és mtsai, 1989), azaz heurisztikus feldolgozás esetén (Petty és Caccioppo, 1986) arra sincs feltétlen szükség, hogy az üzenetben felkínált érv valós érv legyen, egy érvnek látszó indoklás is elég lehet (pl. Langer, Blanck és Chanowitz, 1978). Amikor a személy például nem eléggé motivált a szisztematikus feldolgozásra, vagy más tevékenység köti le a mentális kapacitását, akkor nagy valószínűséggel heurisztikus feldolgozás fog végbemenni (pl. Petty és Wegner, 1999). A heurisztikákat tartalmazó érvelések a személyek meglévő sémáira alapoznak (pl. Cialdini, 1987), ilyen például, hogy a hosszabb, több érv meggyőző; akit kedvelünk, abban megbízhatunk; a magabiztos személy biztosan tudja, hogy miről beszél stb.

A meggyőző üzenet centrális feldolgozása, azaz a szisztematikus feldolgozása esetén egészen más a hozzáállása a befogadónak, a bizonyítékokat alaposabban megvizsgálja. Herrick (1998) szerint ilyenkor fontos, hogy a bizonyíték közvetlenül vizsgálható-e a befogadó által; releváns-e; időben stabil-e; konzisztens-e önmagával; és elégséges-e a kérés alátámasztásához. Morley és Walker (1987) a szubjektív befogadást tekintve fontosnak tartja a bizonyíték jelentőségét, valószínűségét és újszerűségét a meggyőzési folyamatban.

*A bizonyíték mint a meggyőző közlés fontos tartalmi elemei*

A bizonyíték lehet tényszerű információ, ajánlás, szakértői vélemény stb. (Perloff, 2010). A bizonyítékot tartalmazó üzenet hatékonyabb az attitűdváltozás létrehozásában, mint a bizonyítékot nem tartalmazó Reynolds és Reynolds (2002) metaanalízise szerint. És minél hitelesebb forrás adja a bizonyítékot, az annál inkább igaznak tűnik (Morley és Walker, 1987).

A motivált és feldolgozásra képes befogadók esetében a bizonyíték érvként működik, és alaposan feldolgozzák azt (Perloff, 2010). Ugyanakkor, ha a befogadók kevésbé motiváltak és heurisztikus feldolgozás megy végbe, akkor a bizonyíték egyszerű kulcsingerként működik a meggyőzési folyamatban. Ekkor a túl sok bizonyíték az attitűdváltozás ellen hathat (Levasseur és Dean, 1996). Ha például egy politikus, vagy kereskedő túlságosan sok érvet zúdít a hallgatóságra, akkor nyilvánvalóvá válik a befogadó vagy befogadók számára, hogy összegyűjtötte az érveit, erős szándéka a meggyőzés, és ez a kívánt reakció ellen hathat.

*Anekdotikus bizonyíték*

A magas érzelmi töltésű anekdotikus bizonyítékok, azaz megtörtént esetek, egy meggyőzési folyamatban komoly szerepet játszhatnak (Taylor és Thompson, 1982). Valószínűleg azért olyan hatásosak, mert könnyű őket előhívni a memóriából (Rook, 1985). Viszont, ha annyira erős az emocionális töltet, hogy az teljes egészében leköti a befogadó kapacitását, akkor az a meggyőzés ellen hathat (Frey és Eagly, 1993). Ennek oka, hogy a megtörtént esetet nem fogja a befogadó az üzenetet alátámasztó bizonyítékként feldolgozni. Az anekdotikus bizonyíték a statisztikával szemben is hatékony lehet, akkor is, ha egyáltalán nem reprezentatív az érintett populációra nézve.

*Emocionális tartalmak*

A meggyőző kommunikációnak sokszor része a félelemkeltés vagy ijesztgetés. Ha a meggyőzés tartalmaz félelemkeltést, az félelmet válthat ki, de ez a reakció nem feltétlen jelenik meg. A félelemkeltésre a személyek nagyon gyakran védekezéssel reagálnak. Részben a sérthetlenség illúziója miatt nem látják be, hogy a vázolt kockázat rájuk is vonatkozik (pl. Weinstein, 1980); részben a kockázatos cselekvések élvezete miatt nem jelenik meg a félelem.

A félelemkeltés modellje Witte nevéhez fűződik (1994), ez a Kiterjesztett Kettős Folyamatmodell (Extended Parallel Process Model, EPPM, lásd az *1. táblázatot*). A modell szerint a félelemkeltés két elemből áll: tartalmazza a megfélemlítést, azaz a félelmetes következmény súlyosságát és bekövetkezési valószínűségét (észlelt veszély); ugyanakkor tartalmazza az ennek elkerülését lehetővé tevő viselkedés kivitelezési nehézségét (énhatékonyság), és annak hatékonyságát (válaszhatékonyság).

I. táblázat: A Kiterjesztett Kettős Folyamatmodell (Witte, 1994 alapján)

<i>Külső hatás</i>	<i>Üzenet feldolgozása</i>		<i>Válaszviselkedés</i>		<i>Folyamat</i>
Üzenet elemei: -énhatékonyság -válasz- hatékonyság	Észlelt hatékonyság	Félelem kialakulása	Védelmi motiváció	Üzenet elfogadása	Veszély kontroll
-súlyosság -érzékenység	Észlelt veszély	Nincs észlelt veszély	Védekező motiváció Nincs válasz	Üzenet elutasítása	Félelem kontroll

Ha a megfélemlítés nem hatékony, azaz nem is alakul ki a félelem, akkor nem várható el az üzenetnek megfelelő válaszviselkedés. Ha viszont az üzenet hatására a félelem kialakul a befogadóban, akkor egy lehetséges válasz a védekező motiváció aktiválódása, aminek következtében a félelem kontrollálásának folyamata indul be. Ez tulajdonképpen egy maladaptív válasz az üzenetre, mert az üzenet elutasításához vezet a vázolt veszélyre adott válaszreakció helyett. A meggyőzés célja szerinti adaptív alternatíva ezzel szemben az, ha a védelmi motiváció aktiválódik, és ez elindítja a veszély kontrollálására irányuló viselkedést.

Gyakoriak a félelemkeltés helyett a büntudatkeltéssel operáló meggyőző üzenetek is, ahol a megbánás negatív érzése abból fakad, hogy a személy észleli, hogy nem úgy járt el, ahogyan kellett volna, megszegett valamilyen etikai, morális, jogi vagy szociális szabályt (Basil, Ridgway és Basil, 2008). Fontos különbséget tenni a büntudat és a szégyen között, mert a szégyent kiváltó üzenetek sokkal kevésbé hatékonyak, a befogadók határozottabban érzik a meggyőző fél manipulatív szándékát (Boudewyns, Turner és Paquin, 2013).

Basil és munkatársai (2008) javasoltak egy kettős folyamatmodellt az adakozási viselkedést ösztönző büntudatkeltést tartalmazó üzenetek hatására vonatkozóan. Ebben a modellben a két hatást kiváltó elem a befogadó empátiája és az énhatékonyság. A kettő közül az empátia az, ami nagyobb hatással van a büntudatra, ami a vizsgált adakozási viselkedéshez vezethet. A lehetséges válaszviselkedés a félelemkeltés modelljéhez hasonlóan kétféle lehet: az üzenet szempontjából maladaptív viselkedés, ami a büntudat megszüntetésére irányul; illetve az adaptív, adakozó válaszviselkedés. Minél nyíltabb a büntudatkeltés, annál kevésbé hatékony ez a meggyőzési módszer (O'Keefe, 2002). Továbbá, ha túl erős büntudatot vált ki a kommunikáció, az az ellenállást felerősíti (Dillard és Marshall, 2003).

### *A meggyőző közlés struktúrája*

A meggyőző közlés strukturális tényezői közül általában a következő tényezőket emelik ki: kétoldalú megközelítés, konklúzió levonása, sorrend (pl. Dillard és Marshall, 2003; Perloff, 2010). Ezekről bővebben az alábbiakban lesz szó.

#### *Egysíkú vagy kétoldalú megközelítés*

A meggyőző üzenetek lehetnek úgy felépítve, hogy csak a meggyőzés tárgyát, az üzenetet alátámasztó érveket tartalmaznak, vagy pedig az üzenetekkel szemben támasztható ellenérveket is felsorakoztathatják. Allen (1998) és O'Keefe (1999) metaanalízise azt támasztja alá, hogy az üzenet és ellenérveit is tartalmazó üzenetek befolyásolják jobban az attitűdöket, de csak akkor, ha az ellenérveket cáfolják. A kétoldalú megközelítés erőssége abban áll, hogy ez a hitelességet növeli, és az ellenérveket kivédi.

#### *Konklúzió levonása*

Az üzenet egyértelmű összefoglalása, a konklúzió levonása is célravezető a meggyőző üzenetek esetében O'Keefe (1997) metaanalízise alapján. Ennek oka az üzenet egyértelműségének támogatása lehet (Cruz, 1998; Perloff, 2010).

#### *Sorrend, és szekvenciális meggyőzőési technikák*

Vannak olyan módon felépített viselkedés befolyásolását célzó közlések, amelyeknek a struktúrája meghatározó, ezekben a meggyőzés egyes elemei tudatosan következnek egymás után. az ilyen típusú meggyőző közlések tulajdonképpen a beleegyezés megnyerésének speciális módjai, szekvenciális meggyőzőési technikák.

A meggyőzőési technikák egy része több lépésből áll. Ilyen az egyik legismertebb technika, a Freedman és Fraser (1966) által először bemutatott „*az ajtóba tett láb*” („foot in the door”), és ilyen a „*becsapott ajtó*” („door in the face”) is. Ezek elnevezései a házaló ügynökök tevékenységét idézik, és az utalás idejétmúltsága ellenére jelen formájukban maradtak fenn a tudományos köztudatban.

Az „*ajtóba tett láb*” technikájának lényege, hogy a befolyást gyakorló személy először egy kisebb szívességet, segítséget kér, majd ha ezt megteszik neki, kér egy nagyobb erőfeszítést igénylő cselekvést. Több empirikus vizsgálat bizonyította (pl. Freedman és Fraser, 1966; Rittle, 1981), hogy ha egy kisebb kérést követi a nagyobb kérés, akkor nagyobb lesz a valószínűsége, hogy eleget tesznek neki. A leginkább akkor váltja ki az elvárt választ a technika, ha a kérés társadalmi célú, és akkor, ha nem követi egyik kérés közvetlenül a másikat (Perloff, 2010). Továbbá akkor igazán hatásos a

technika, ha az első tevékenység bevonódásra ösztönöz; ha valóban elvégzik a tevékenységet, nem csak beleegyeznek; és a második tevékenység az első továbbviteleként értelmezhető (Burger, 1999).

Burger (1999) szerint több oka van a technika működésének. Egyrészt, Bern önészlelési elméletéből kiindulva, ilyen esetekben a személy magát együttműködőnek, segítőkésznek észleli és ezt az önészleletet erősíti meg, amikor eleget tesz következő kérésnek. Másrészt, a konzisztens viselkedésre való igény is valószínűsíti az ismételt együttműködést. Végezetül, a szociális normáknak is eleget teszünk, ha kielégítünk egy kérést.

A „becsapott ajtó” a kérések egymásra épülését tekintve éppen ellentétes technika. A befolyást gyakorló személy először egy sokkal nagyobb kéréssel indít, mint amit valójában szeretne érvényre juttatni, majd csak ennek elutasítása után hozakodik elő a valódi kéréssel. Ez az eljárás megnöveli a beleegyezés valószínűségét, azzal az esettel szemben, mintha a valódi kéréssel indítanánk (metaanalízis: O’Keefe és Hale, 1998). Perloff (2010) szerint leginkább akkor működik ez a technika, ha társadalmi célú a kérés, ha ugyanaz az ember hozakodik elő a második kéréssel, és ha időben kis eltérés van a két kérés között.

A technika működésének szintén lehet alapja az önészlelés, és az önbemutató is, a személy együttműködő szeretne lenni saját maga és mások szemében is (Perloff, 2010). Ugyanakkor hatásában szerepet játszhat a büntudat, amit a személy amiatt érez, hogy visszautasított egy kérést (O’Keefe és Figgé, 1999). Meghatározó lehet működésében a reciprocitás elve, a szociális norma, hogy ha engedményt tettek, akkor illik ezt viszonzni (pl. O’Keefe, 1998). Illetve a nagyobb kérés a döntési folyamatban egy összehasonlítási kritérium lehet, melyhez képest jobb ajánlat a második kérés (Perloff, 2010).

Valamivel kevésbé ismert, és kevésbé átlátható technikák, ugyanakkor az előzőekhez működésmódjukban nagyon hasonlóak az „*alacsony labda*” módszer („*low-balling*”) és az „*ez nem minden*” módszer („*that is not all*”) (Perloff, 2010).

Az „alacsony labda” módszer esetén a személy egy nagyon kedvező ajánlatot kap, vagy kisebb kéréssel szembesül, majd miután elköteleződik, akkor derül ki számára, hogy az ajánlat nem is olyan kedvező, vagy a kérés nem is olyan kicsi, mint az elsőnek tűnt. Például ilyen az a helyzet, amikor megígéri egy barátjának, hogy vigyáz egy órát a gyermekére. Ezután a helyszínre érve látja, hogy a gyermek két barátja is ott van náluk, majd a szülő indulás előtt bevallja, hogy a programja legalább két órát fog igénybe venni. Ekkor az ember már nehezen mondja vissza a gyerekfelvigyázást. Az „alacsony labda” módszer hasonlít az „ajtóba tett láb” technikájához az egymásra épülést tekintve, mert a kisebb kérést nagyobb kérés követi. Fontos különbség, hogy ugyanaz a kérés tűnik nagyobbnak, vagy ajánlat

rosszabbnak a teljes igazság kiderülése után. A fő különbség a két módszer között, hogy az alacsony labda módszer esetén a cselekvés-elköteleződés normája hat, míg az ajtóba tett láb módszer esetében inkább a következetes énkép fenntartására való igény hat. Cialdini (1987) elköteleződés-konzisztencia elmélete szerint miután elköteleződünk valami mellett, az annak megfelelő kérésnek eleget kell tennünk. Ez összhangban van a Kashima, Siegel, Tanaka és Kashima (1992) viselkedéses konzisztencia elméletével, ami megfelel a konzisztens viselkedés társas elvárásának.

Az „ez nem minden” módszer esetén a személy egy kedvezőtlen ajánlattal, vagy egy nagy kéréssel szembesül, amit nem fogad el, majd megtudja, hogy az ajánlat nem is olyan kedvezőtlen, vagy a kérés nem is olyan nagy. Az előző példát követve ez annak felel meg, ha megkérné barátja, hogy a harmadikról segítsen leszállítani a bútorokat, majd elmondaná, hogy három másik segítő már megy és van lift is. Az „ez nem minden” technika nagyon hasonlít szekvenciáját tekintve a „becsapott ajtó” technikához, abban az értelemben, hogy a nagyobb kérést kisebb kérés követi. Az a különbség a két technika között, hogy az „ez nem minden” módszer esetében ugyanaz a kérés tűnik később kisebbnek, vagy ugyanaz az ajánlat jobbnak.

Bell, Cholerton, Fraczek, Rolhfs és Smith (1994) jegyez egy előzetes megajándékozás (pregiving) nevezetű technikát, melynek lényege, hogy a kérés előtt ajándékot kap a meggyőzendő fél, ami a kívánt viselkedés elfogadását valószínűsíti. A technika a reciprocitás elvén alapul, azaz háttérben az a társas norma áll, hogy viszonznunk kell az irányunkban tanúsított segítő viselkedést. A technika jobban működik idegenek között, mert az intim kapcsolatokban a reciprocitás elve sokkal hosszabb távokat tekintve érvényesül, mint idegenek esetén (Boster, Rodrigues, Cruz és Marshall, 1995). Ugyanakkor nem lesz hatékony, ha a célszemély nem fogadta el az ajándékot (Bell és mtsai, 1994).

Perloff (2010) a szekvenciális meggyőzési technikák közé sorolja a „felcsigázás” módszerét (*pique*), amikor olyan módon hangzik el a kérés vagy ajánlat, ami nem illeszkedik a megszokott sémákra. Ilyen az, amikor a kéregető 115 Ft-ot kér. Továbbá a „megzavar és újrafogalmaz technika” (*„disrupt and reframe”*), amely esetén a meglepő megfogalmazást újrafogalmazás követi. Példa lehet erre az az ajánlat, hogy „Egy pár zokni 80 darab ötforintos lesz. Azaz 400Ft”.

Érzelmi reakcióra épül a „félelem majd megkönnyebbülés” technika (*„fear then relief”*), amikor ok nélküli félelem megszűnése pillanatában hangzik el a valós kérés (Perloff, 2010). Például miután egy feldühödött, egyenesen a személy felé tartó hajléktalan továbbáll, megkérdeui a személytől valaki más, hogy szeretne-e egy pár zoknit 400 Ft-ért.

### *Nyelvezet*

Az üzenet tartalmán és struktúráján túl, annak nyelvi megfogalmazása is jelentős hatással bírhat. A nyelvi megformálásával összefüggésen álló tényezők tárgyalása Perloff (2010) összefoglalóját követi.

#### *Beszédtempó*

Amikor a befogadó nem kifejezetten motivált minden információelem szisztematikus feldolgozására, akkor a közepesen gyors beszédtempó hitelesé teheti a meggyőző felet, azt sugallhatja, hogy intelligens, magabiztos, hogy tudja, miről beszél (Smith és Shaffer, 1995). Míg, ha a téma intim, kényes vagy más okból komoly szorongást okozó, akkor a tudományos eredmények alapján a lassú beszédtempó a hatékonyabb, a gyors tempójú beszéd arra utalhat, hogy a meggyőző fél nem empatizál, nem törődik a befogadóval (pl. Giles és Street, 1994).

#### *Érzékletes kifejezések*

Az érzékletes kifejezések is elősegíthetik az attitűdváltozás sikerességét, a meggyőzést. Érzékletes lehet egy kifejezés akkor, ha olyan metaforát alkalmaz, melynek segítségével a befogadó könnyebben feldolgozza az üzenetet, mert az segíti a sémáinak való megfeleltetést. Ugyanakkor a meggyőző közlés érzékletessége származhat az üzenetben található képszerű, emocionális, megkapó kifejezésekből. A metaforák haszna Sopory és Dillard (2002) metaanalízise szerint abban áll, hogy egyrészt figyelemfelkeltőek, ezáltal növelik a szisztematikus feldolgozás valószínűségét, másrészt sok asszociációt ébreszthetnek, melyek konzisztensek az üzenet tartalmával. A magas emocionális töltetű vagy képszerű tartalmak különösképpen a kevésbé involvált befogadók esetében lehetnek meggyőzőek (Hamilton és Hunter, 1998). Hamilton és Hunter (1998) szerint különösen akkor hatékony az ilyen elemekkel bíró közlés, ha a képszerű, emocionális elemek alkalmazása helyénvalónak tűnik az üzenet tartalmának fényében.

#### *Gyengeséget sugárzó kifejezések*

A meggyőző közlések esetén a meggyőző fél bizonytalanságra utaló kifejezések használata, (mint például feltételes mód, visszakérdezés, mentegetőzés, a „talán”, „azt hiszem”, „legalábbis szerintem”, „esetleg”, „nem gondolod?”, „nem az én asztalom, de” stb kifejezések használata.) tartalmi bizonytalanságot, vagy alacsonyabb intelligenciát tükröznek a befogadó számára (Sparks és Areni, 2008). Viszont az ilyen elemektől mentes meggyőző közlés erőt sugározhat, és a befogadó fél a kommunikátort intelligensnek, aktívnek, dinamikusnak, hozzáérőnek gondolhatja. Kivételt

képeznek azok a helyzetek, amikor pontosan ezek az elemek mutatják a személy odafordulását, empátiáját a befogadó felé, pl. orvos-beteg viszony (Harres, 1998).

### *Politikai nyelvezet*

A politikai nyelvezet lényege, hogy a politikus szavai és gesztusai által kontaktusba kerül a hallgatósággal, hatással van rájuk. A politikai nyelvezet tartalmazhat érzékletes kifejezéseket, például metaforákat és képszerű kifejezéseket. Ugyanakkor az egyszerűség, közérthetőség is a politikai nyelv sajátja. Továbbá a céloknak megfelelő keretezés is jelentős szerepet játszik benne. Ez a meggyőzési szándék érdekében alkalmazott, a hangsúlyokat meghatározott irányba eltoló, a tényeket egy adott nézőpontból megvilágító keretezés az, ami a politikai nyelvezet használatát időnként etikátlanná teszi (Perloff, 2010).

### *A meggyőzési technikák hatását befolyásoló egyéni tényezők*

A Feldolgozási Valószínűségi Modell alapján (Petty és Caccioppo, 1986) a meggyőző közlés befogadását meghatározza a befogadó motivációja az üzenet feldolgozására; érintettsége; specifikus, releváns képességei; és az aktuális állapota is. Ezekon a tényezőkön túl, a meggyőzés hatását stabil személyiségjellemzők is befolyásolják. A meggyőzésre hatással van a befogadó kiértékelési szükséglete (Need to Evaluate – Jarvis és Petty, 1996); dogmatizmusa (Rokeach, 1960); a kognitív zárás iránti igénye (Need for Closure – Webster és Kruglanski, 1994); az, hogy magas önmonitorozó-e (Snyder és DeBono, 1985); a megismerési szükséglete (Need for Cognition – Cacioppo és Petty, 1982); és az érzelmek iránti igénye is (Need for Affect – Maio és Esses, 2001). A felsorolt személyiségjellemzők egy része hajlamosabbá teszi a személyt centrális vagy perifériás úton történő feldolgozásra (mint pl. a megismerési szükséglet és az érzelmek iránti igény, rendre). Más jellemzők a személy meglévő attitűdjeinek megváltoztatásának nehézségét határozzák meg (mint pl. az önmonitorozás vagy a dogmatizmus).

### *Meggyőzési technikák alkalmazását meghatározó egyéni tényezők*

Az egyének nagyban különbözhetnek abban, hogy milyen személyes repertoár áll rendelkezésükre azokban a meggyőzési helyzetekben, amikor mások adott viselkedését szeretnék kiváltani. A csecsemőkortól a felnőttkorig is hihetetlen ívű fejlődésen mehet keresztül az egyén ebben a tekintetben, de felnőttkorban is tovább fejlődik a meggyőzési tudatosság, a technikákra vonatkozó ismeret, ami összegésében nagy egyéni eltéréseket mutat. Nem csak az alkalmazott technikák száma, de azok jellemzői is meghatározhatják

a személyek viselkedését. Ugyanakkor a környezetükben megtapasztalt meggyőzési helyzetek, modellált domináns meggyőzési technikák és azok hatékonysága, kimenetele is meghatározza a személy viselkedését meggyőzési helyzetekben. (Friestad és Wright, 1994)

#### BELEEGYEZÉS MEGNYERÉSÉRE ALKALMAS STRATÉGIÁK

A szakirodalomban számos összegzése, besorolása megtalálható a beleegyezés megnyerésére alkalmas stratégiáknak (pl. Kellerman és Cole, 1994; Levine és Wheelless, 1990; Marwell és Schmitt, 1967; Pratkanis és Aronson, 2001).

Marwell és Schmitt (1967) French and Raven (1960) (idézi Marwell és Schmitt, 1967) hatalom és befolyásra vonatkozó elméleti összefoglalóját alapul véve 16 beleegyezés megnyerését célzó stratégiát különít el, melyeket az alábbiakban kifejtünk. Szemléltetésként a stratégiák alatt dőlttel egy saját példát hozunk az adott stratégia alkalmazására. Tegyük fel, hogy egy barátunk zsebre akar tenni egy vicces hamutartót egy szórakozóhelyen. Ekkor különböző módokon próbálhatjuk meggyőzni, hogy ezt ne tegye.

- jutalmazás, büntetés (2 stratégia)  
„*Ha elteszed azt a hamutartót, akkor soha többet nem megyek veled nyilvános helyre!*”
- adósság felemltetése  
„*Múlt szerdán elmentem veled, a kedvedért, beoltatni a kutyádat, most arra kérlek, hogy ezt az én kedvemért, azonnal tedd vissza!*”
- morális szempontok felemltetése  
„*Ez elfogadhatatlan viselkedés!*”
- szakértői vélemény az eredményről: pozitív, negatív (2 stratégia)  
„*Hidd el, hogy a lopás soha nem vezet jóra: Rossz vége lesz ennek.*”
- önértékelésre való hatás kiemelése: pozitív vagy negatív (2 stratégia)  
„*Ha elviszed, holnap nagyon rosszul fogd érezni magad!*”
- mások értékelése: pozitív vagy negatív (2 stratégia)  
„*A haverok is nagyon neheztelnének rád, ha tudnák, hogy elvetted ezt a hamutartót.*”
- identitásra vonatkozó érvelés: pozitív vagy negatív (2 stratégia)  
„*Egy olyan jó ember, mint Te, az nem tesz ilyet!*”
- dicséret, szeretettel körülvétele:  
„*Ma egész este ragyogsz. Egészen felvidítottál. Kérlek, tedd vissza!*”
- előre adás  
„*Rendelek neked egy sört. Tedd már le azt a hamutartót!*”
- averzív stimulálás (bosszantás)

*„Ne légy már ilyen! Ugyan tedd már vissza! Nem foglak addig békén hagyni, amíg le nem teszed azt a hamutartót az asztalra.”*

- altruizmus

*„Nem tolhatsz ki a pincérnővel, azzal, hogy ezt most elrakod! Le fogják vonni a béréből.”*

Marwell és Smith (1967) a stratégiákra írt megoldási módokat ítéltették meg vizsgálati személyekkel, hogy milyen valószínűséggel használnák ezeket adott helyzetben (apa igyekszik meggyőzni a fiát a tanulásról). A válaszok faktoranalízise alapján öt fő faktor különül el, az eredeti társas befolyási elméletnek megfelelően: büntetés, jutalom, szakértelem, személyközi elköteleződés, személyes elköteleződés.

Levin és Wheeless (1990) elméleti összefoglalóban 54 stratégiát különböztetnek meg. Rendszerük a Marwell és Smith (1967) kategóriarendszerében található 16 stratégiát magában foglalja, illetve azokat további stratégiákkal egészíti ki. Néhány példa a kiegészítő kategóriákra, a korábbi példát továbbra is alapul véve:

- visszajelzés

*„Nagyon furcsa ez a viselkedésed, rosszul érzem magam, hogy ezt műveled.”*

- modellálás

*„Figyelj, nagyon egyszerű! Kéz zsebredug, kiveszed a hamutartót, kéz kinyújt, asztalra letesz. Nem lesz bonyolult.”*

- elbűvölés

*Széles mosollyal, teljes odafordulással: „Ugyan már, ne légy csacsi, micsoda furi viselkedés ez!”*

- érvelés

*„Nem fogunk jól járni, ha ezt most Te elteszed.”*

- egyszerű állítás

*„Vissza kell tenni azt a hamutartót.”*

- közönség használata

*A szomszéd asztalhoz fordulva: „Figyelj, haver, szerinted menő vagy ciki, ha valaki elrakja ezt a hamutartót?”*

Kellerman és Cole (1994) 74 kategóriarendszert talált, 1266 stratégiával. Melyekből 64-et különít el, annak érdekében, hogy az összes lehetséges stratégiát rendszerezze. Az eredeti, 16 kategória náluk is megjelenik, de a kiegészítő kategóriák másak, alább néhány példa található:

- alkudozás

*„Most visszateszed a hamutálat, én meg rendelek egy italt, amit Te választasz.”*

- kritizálás  
„Te milyen lehetetlen tudsz lenni, legalább egyszer viselkednél!”
- megalázkodás  
„Oh, légy szíves, kérlek, ugyan már, tedd vissza. Nagyon-nagyon kérlek, hogy ne tedd el!”
- félrevezetés  
„Hopp, az a pincér kiszúrta, hogy mit csinálsz. Gyorsan tedd vissza!”
- háritás (meggyőző fél)  
„Ne gondold, hogy nagyon konzervatív vagyok, de ezt most nem tennéd vissza?”
- háritás (meggyőzendő fél)  
„Értem én, hogy nagy a csábítás, de vissza kell tenned!”
- utalás  
„Szerinted mit kellene most tenned?”
- rajtad áll  
„Én ezt nem tenném, de Te tudod, a Te dolgod.”

#### *Beleegyezés megnyerésére alkalmas stratégiák háttértényezői*

A stratégiák rendszerezésének egy másik módja a kategorizáció helyett a kategóriákban megjelenő látens dimenziók, háttértényezők feltárása. Számos beleegyezés megnyerésére fókuszáló stratégia van, melyek néhány dimenzióban egyértelműen elkülöníthetőek.

#### *Laikusok által észlelt háttértényezők*

Dillard, Wilson, Tusing és Kinley (1997) a vonatkozó szakirodalmakat feltérképezve arra a megállapításra jut, hogy a laikusok szemében ezek a stratégiák három dimenzióban különböznek. A három dimenzió a nyíltság, a dominancia és az érv.

A *nyíltság* azt fejezi ki, hogy a meggyőző fél szándéka mennyire világos a befogadó számára. Fontos hozzátenni, hogy egy komplex üzenet esetén a különböző szándékok különböző mértékben lehetnek nyíltan feltártak, átláthatóak a befogadó számára. A nyíltság nem feltétlenül a szövegezéstől, a szándék kimondásától, hanem az adott kontextusban történt kommunikációtól függ.

A *dominancia* a meggyőző és a meggyőzni kívánt személy közötti erőviszonyra utal, abban az értelemben, ahogy a meggyőző fél érzékelteti. A dominancia kifejeződik a megfogalmazásban, a mimikában, gesztusokban, vagy a hanghordozásban.

Az *érv* pedig arra vonatkozik, hogy milyen mértékben indokolja meg a meggyőző fél, hogy miért van szükség az üzenet elfogadására.

*Szakértők által megkülönböztetett háttértényezők*

A beleegyezés megnyerésére irányuló üzenetek általános típusait, melyek átfednek a Dillard és munkatársai (1997) által vázolt típusokkal, Perloff (2010) munkája alapján foglaljuk össze.

- Vannak puha és kemény stratégiák (pl. Kipnis és Schmidt, 1996). A puha technika például a kedvesség, a bók; kemény technika például a kiabálás vagy követelkezés.
- A dominancia alapú és nem dominancia alapú stratégiák (Falbo, 1977) közötti különbség egyértelműen az, hogy a dominancia alapú stratégia alkalmazása esetén a kommunikátor kihasználja erőfölényét, hatalmát a befogadóval szemben.
- A külső fókuszú stratégiák például büntetést vagy jutalmat helyeznek kilátásba, míg a belső fókuszú stratégiák a személyen belüli tényezőkre, például a személy önbecsülésre, vagy épp büntudatára fókuszálnak (Marwell és Schmitt, 1967).
- A direkt stratégiák asszertív kifejezései a kívánságnak, míg az indirekt stratégiák a megfelelő hangulat megteremtése, vagy az ötletnek megágyazó információk átadása (Falbo, 1977). Ez a dimenzió a Dillard és munkatársai (1997) által talált kategorizációban a nyíltságnak felel meg.
- A racionális stratégiák megegyezés, csereajánlat, érvelés, míg irracionális stratégiák a félrevezetés, fenyegetés (Falbo, 1977).

*A beleegyezés megnyerésére alkalmas stratégiák alkalmazása*

A környezethez való alkalmazkodás révén, szituációtól függően egészen különböző stratégiákat alkalmazhatunk. Az, hogy mely stratégiát használjuk, számos külső tényező függvénye. Kontextuális tényezők (Cody és McLaughlin, 1980; Perloff, 2010):

- a kapcsolat intimitása
- a kapcsolatban a függőségi viszonyok jellege
- a felhatalmazottság érzése
- a meggyőző fél haszna
- a beleegyezés hatása a kapcsolatra a két fél között a kommunikációban
- a befogadó ellenállása

A kontextuális tényezőkkel egyidejűleg az egyéni tényezők is hatással bírnak. Kollektivisták kultúrákban, ahol a csoport fontossága van előtérben, gyakoribb az indirekt stratégiák használata; míg individualista kultúrákban, ahol az egyén értéke kifejezettebb, ott a direkt stratégiák használata gyakoribb (Kim és Wilson, 1994). A magas önmonitorozók inkább

figyelembe veszik a kontextuális tényezőket, és illesztik módszereiket a meggyőzendő félhez. Míg az alacsony önmonitorozók gyakran használják ugyanazt a stratégiát (Caldwell és Burger, 1997). A beleegyezés megnyerésében sikeresebb személyek gyorsan alkalmazkodnak a szituációhoz, sok stratégiát ismernek és alkalmaznak (Jordan and Roloff, 1997).

Sillars (1980) empirikus alapon javasolja a *Szubjektív Elvárás Modell* alkalmazását annak előrejelzésére, hogy mikor milyen beleegyezés megnyerését célzó stratégiát választunk. A modell szerint egy stratégia adott helyzetben történő kiválasztása azon múlik, hogy mennyire találja a személy a befolyásolni kívánt személy viselkedését fontosnak, számára értékesnek; hogyan látja az árérték arányát a választott stratégia használatának (pl. a kapcsolatra vonatkozóan jelenthet veszteséget); és mennyire tűnik számára a stratégia sikerre vezetőnek.

Hunter és Boster (1987) korábbi adatokat újraelemelve megállapítja, hogy a valószínűségi válaszok mindössze egy dimenziót határoznak meg: a beleegyezés megnyerésére irányuló meggyőzési módszerek erősen különböznek abban a tekintetben, hogy proszociálisak vagy antiszociálisak. A proszociális módszerek pozitív érzéseket váltanak ki a meggyőzni kívánt féltől, ilyen például a dicséret, a pozitív énképre való utalás vagy a mások pozitív értékelésének felemlgetése. Ezzel szemben az antiszociális módszerek negatív érzéseket váltanak ki a befogadóból, ilyen módszer például a fenyegetés, ijesztgetés, vagy a bosszantás. A szerzők szerint mindenkinél megvan az az etikai küszöb, ami a választóvonalat jelenti számára az elfogadható és elfogadhatatlan stratégiák között. Az etikai küszöb azt határozza meg, hogy milyen erős negatív érzelmet hajlandó a meggyőző fél kiváltani a befogadóban a megfelelő válaszviselkedés kiváltása érdekében. Bár van egy általában jellemző egyéni etikai küszöb, azonban ez nem csak egyénenként más, hanem ugyanazon egyén, különböző szituációkban eltérő etikai küszöbvel rendelkezik.

## DISZKUSSZIÓ

Jelen tanulmány célja a viselkedés befolyásolására alkalmas módszerek szakirodalmának egy adott szemszögből való összefoglalása, rendszerezése volt. A hangsúly jelen esetben az üzenet megformálásának módján volt.

A meggyőzés pszichológiai megközelítése az a szakirodalmi ág, mely igazán kiterjedt és komplex információt szolgáltat arról, hogy adott kontextusban az üzenet megformálásának mely módja a leginkább hatékony. Nagy jelentőséggel bír az, hogy a feldolgozás heurisztikus vagy szisztematikus módja megy végbe, mert ennek függvényében más jellegű adatok és bizonyítékok lehetnek nagyobb befolyással az attitűdökre és a

viselkedésre. Hasonlóképpen a meggyőző közlés strukturális és nyelvi elemei is másképpen érvényesülnek. Annak ellenére, hogy a meggyőzés pszichológiai megközelítése sok esetben az általánosan hatásos módszerek feltérképezését célozza, az egyéni különbségek feltárásának témakörét is lefedi. A meggyőző közlés jellemzőinek elemzésén túl, elsősorban szekvenciális meggyőzési technikákat szokás elkülöníteni.

A beleegyezés meggyőzésére vonatkozó szakirodalom elsősorban a viselkedés befolyásolását célzó stratégiák megválasztásával foglalkozik. Számos kategorizációjuk, rendszerük áll rendelkezésre. Ugyanakkor a számos kategória háttérben meghúzódó tényezők összesítése és rendszerezése is segíti az eligazodást a stratégiák között. A stratégiák megválasztását kulturális, kontextuális és egyéni jellemzők egyaránt befolyásolják, akkor is, amikor csak a viselkedésre való ráhatás a cél, nem pedig az attitűdök változtatása.

Jelen tanulmány keretei között a személyközi kommunikációban a másik fél viselkedését befolyásoló kommunikációs módszereket és jellemzőket elemeztük. A kiterjedt szakirodalom komplett összefoglalása jelen keretek közt nem lehetett célunk. De hisszük, hogy a tanulmány az érdeklődő olvasó számára a vonatkozó szakirodalom feltérképezéséhez megfelelő kiindulási alapot jelenthet.

#### Köszönetnyilvánítás

Jelen kutatást a Debreceni Egyetem támogatta (RH/751/2015).

#### IRODALOMJEGYZÉK

- Allen, M. (1998). Comparing the persuasive effectiveness one- and two-sided message. In M. Allen, R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through metaanalysis* (pp. 87–98). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Basil, D. Z., Ridgway, N. M., Basil, M. D. (2008). Guilt and giving: A process model of empathy and efficacy. *Psychology and Marketing*, 25(1), 1–23.
- Bell, R. A., Cholerton, M., Fraczek, K. E., Rohlfs, G. S., Smith, B. A. (1994). Encouraging donations to charity: A field study of competing and complementary factors in tactic sequencing. *Western Journal of Communication*, 58(2), 98–115.
- Boster, F. J., Rodriguez, J. I., Cruz, M. G., Marshall, L. (1995). The relative effectiveness of a direct request message and a pregiving message on friends and strangers. *Communication Research*, 22, 475–484.

- Boudewyns, V., Turner, M. M., Paquin, R. S. (2013). Shame-free guilt appeals: Testing the emotional and cognitive effects of shame and guilt appeals. *Psychology and Marketing*, 30, 811–825.  
doi: 10.1002/mar.20647
- Brown, P., Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Burger, J. M. (1999). The foot-in-the-door compliance procedure: A multipleprocess analysis and review. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 303–325.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116–131.
- Caldwell, D. F., Burger, J. M. (1997). Personality and social influence strategies in the work place. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1003–1012.
- Chaiken, S., Liberman, A., Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman, J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control* (pp. 212–252). New York: Guilford.
- Chaiken, S., Wood, W., Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins, A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: Guilford.
- Chen, S., Chaiken, S. (1999). The heuristic–systematic model in its broader context. In S. Chaiken, Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 73–96). New York: Guilford.
- Cialdini, R. B. (1987). Compliance principles of compliance professionals: Psychologists of necessity. In M. P. Zanna, J. M. Olson, C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario symposium [vol. 5]* (pp. 165–184). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cody, M. J., McLaughlin, M. L. (1980). Perceptions of compliance-gaining situations: A dimensional analysis. *Communication Monographs*, 47, 132–148.
- Cruz, M. G. (1998). Explicit and implicit conclusions in persuasive messages. In M. Allen, R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through meta-analysis* (pp. 217–230). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Dillard, J. P., Marshall, L. J. (2003). Persuasion as a social skill. In J. O. Greene, B. R. Burleson (Eds.), *Handbook of communication and social interaction skills* (pp. 479–514). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Dillard, J. P., Wilson, S. R., Tusing, K. J., Kinley, T. A. (1997). Politeness judgments in personal relationships. *Journal of Language and Social Psychology*, 16, 297–325.

- Eisenberg, E. M. (1984). Ambiguity as strategic in organizational communication. *Communication Monographs*, 51, 227–242.
- Erb, H.-P., Bohner, G. (2007). Social influence and persuasion: Recent theoretical developments and integrative attempts. In K. Fiedler (Ed.), *Social communication* (pp. 91–221). New York: Psychology Press.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 537–547.
- Freedman, J. L., Fraser, S. L. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195–202.
- Frey, K. P., Eagly, A. H. (1993). Vividness can undermine the persuasiveness of messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 32–44.
- Friestad, M., Wright, P. (1994). The persuasion knowledge model: How people cope with persuasion attempts. *Journal of Consumer Research*, 21(1), 1–31.
- Herrick, J. A. (1998). *Argumentation: Understanding and shaping arguments*. Boston: Allyn and Bacon.
- Holtgraves, T. (1997). Styles of language use: Individual and cultural variability in conversational indirectness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 624–637.
- Hunter, J. E., Boster, F. (1987). A model of compliance-gaining message selection. *Communication Monographs*, 54, 63–84.
- Jarvis, W. B. G., Petty, R. E. (1996). The need to evaluate. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 172–194.
- Jordan, J. M., Roloff, M. E. (1997). Planning skills and negotiator goal accomplishment: The relationship between self-monitoring and plan generation, plan enactment, and plan consequences. *Communication Research*, 24, 31–63.
- Kashima, Y., Siegel, M., Tanaka, K., Kashima, E. S. (1992). Do people believe behaviors are consistent with attitudes? Toward a cultural psychology of attribution processes. *British Journal of Social Psychology*, 33, 111–124.
- Kellermann, K., Cole, T. (1994). Classifying compliance gaining messages: Taxonomic disorder and strategic confusion. *Communication Theory*, 1, 3–60.
- Kim, M-S., Wilson, S. R. (1994). A cross-cultural comparison of implicit theories of requesting. *Communication Monographs*, 61, 210–235.
- Kipnis, D., Schmidt, S. (1996). The language of persuasion. In E. J. Coats, R. S. Feldman (Eds.), *Classic and contemporary readings in social psychology* (pp. 184–188). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

- Langer, E. J., Blank, A., Chanowitz, B. (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 635–642.
- Levasseur, D., Dean, K. W. (1996). The use of evidence in presidential debates: A study of evidence levels and types from 1960 to 1988. *Argumentation and Advocacy*, 32, 129–142.
- Levine, T. R., Wheelless, L. R. (1990). Cross-situational consistency and use-nonuse tendencies in compliance-gaining tactic selections. *The Southern Communication Journal*, 56, 1–11.
- Maio, G. R., Esses, V. M. (2001). The need for affect: Individual differences in the motivation to approach or avoid emotions. *Journal of Personality*, 69, 583–614.
- Marwell, G., Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350–364.
- McGuire, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey, E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (pp. 136–314). Reading, MA: Addison Wesley.
- Miller, G. R., Burgoon, M. (1978). Persuasion research: Review and commentary. In B. D. Ruben (Ed.), *Communication yearbook 2* (pp. 29–47). Newbury Park, CA: Sage.
- Morley, D. D., Walker, K. B. (1987). The role of importance, novelty, and plausibility in producing belief change. *Communication Monographs*, 54, 436–442.
- O’Keefe, D. J. (1997). Standpoint explicitness and persuasive effect: A meta-analytic review of the effects of varying conclusion articulation in persuasive messages. *Argumentation and Advocacy*, 34, 1–12
- O’Keefe, D. J. (1998). How to handle opposing arguments in persuasive messages: A meta analytic review of the effects of one-sided and two-sided messages. In M. E. Roloff (Ed.), *Communication yearbook 22* (pp. 209–249). Thousand Oaks, CA: Sage.
- O’Keefe, D. J. (2002). Guilt as a mechanism of persuasion. In J. P. Dillard, M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook: Developments in theory and practice* (pp. 329–344). Thousand Oaks, CA: Sage.  
doi:10.4135/9781412976046.n17
- O’Keefe, D. J., Figgé, M. (1999). Guilt and expected guilt in the door-in-the-face technique. *Communication Monographs*, 66, 312–324.  
doi:10.1080/03637759909376482
- O’Keefe, D. J., Hale, S. L. (1998). The door-in-the-face influence strategy: A random-effects meta-analytic review. *Communication Yearbook*, 21, 1–33.

- Perloff, R. M. (2010). *The dynamics of persuasion. Communication and attitudes in the 21st century*. Routledge, New York.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 123–205). New York: Academic Press.
- Petty, R. E., Ostrom, T. M., Brock, T. C. (Eds.) (1981). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale: Erlbaum.
- Petty, R. E., Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken, Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 41–72). New York: Guilford.
- Pratkanis, A. R., Aronson, E. (2001). *Age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New York: W. H. Freeman.
- Reinard, J. C. (1988). The empirical study of the persuasive effects of evidence: The status after fifty years of research. *Human Communication Research*, 15, 3–59.
- Reinard, J. C. (1998). The persuasive effects of testimonial assertion evidence. In M. Allen, R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through meta-analysis* (pp. 69–86). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Reynolds, R. A., Reynolds, J. L. (2002). Evidence. In J. P. Dillard, M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook: Theory and practice* (pp. 427–444). Thousand Oaks, CA: Sage. doi: 10.4135/978-1-41297-604-6.n22
- Rittle, R. H. (1981). Changes in helping behavior: Self-versus situational perceptions as mediators of the foot-in-the-door effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 431–437.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Rook, D. W. (1985). The ritual dimension of consumer behavior. *Journal of Consumer Research*, 12, 251–264.
- Sadler, O., Tesser, A. (1973). Some effects of salience and time upon interpersonal hostility and attraction during social isolation. *Sociometry*, 36(1), 99–112.
- Schrader, D. C. (1999). Goal complexity and the perceived competence of interpersonal influence messages. *Communication Studies*, 50, 188–202.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins, R. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 527–561). New York: Guilford Press.
- Sillars, A. L. (1980). The stranger and spouse as target persons for compliance-gaining messages: A subjective utility model. *Human Communication Research*, 6, 265–279.

- Snyder, M., DeBono, K. G. (1985). Appeals to image and claims about quality. Understanding the psychology of advertising. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 586–597.
- Taylor, S. E., Thompson, S. C. (1982). Stalking the elusive "vividness" effect. *Psychological Review*, 89, 155–181.
- Toulmin, S. (1958). *The uses of argument*. Cambridge University Press.
- Webster, D. M., Kruglanski, A.W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1049–1062.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806–820.
- Wheless, L. R., Barraclough, R., Stewart, R. (1983). Compliance-gaining and power in persuasion. In R. Bostrom (Ed.), *Communication yearbook 7* (pp. 105–145). Beerly Hills, CA: Sage.
- Wilson, S. R. (2002). *Seeking and resisting compliance*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Witte, K. (1994). Fear control and danger control: A test of the extended parallel process model (EPPM). *Communications Monographs*, 61, 113–134.

DUPress

NYELV ÉRZÉKENY ÖNJELLEMZÉSEK KÉTNYELVŰEKNÉL?<sup>12</sup>

KONDÉ Zoltán  
Debreceni Egyetem  
Pszichológiai Intézet, Általános Pszichológiai Tanszék  
konde.zoltan@arts.unideb.hu

PÁNTYA József  
Debreceni Egyetem  
Pszichológiai Intézet, Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék

BAKOS VITÁL Mária  
Debreceni Egyetem  
Pszichológiai Intézet, BA hallgató

POLONYI Tünde  
Debreceni Egyetem  
Pszichológiai Intézet, Általános Pszichológiai Tanszék

## ÖSSZEFOGLALÓ

Kutatásunkban a kérdőívek segítségével történő csoportalapú önjellemzések nyelvérzékenységét vizsgáltuk magyar-szlovák kétnyelvű diákok körében. A nemzeti identitás egyes vonatkozásaival összefüggő önjellemzéseket kértünk a *patriotizmus* (Patriotism scale – Meier-Pesti és Kirchler, 2003) és a *kulturális etnocentrizmus* (Generalized Ethnocentrism Scale – Neuliep és McCroskey, 1997) skálák felhasználásával. A kérdőívek egyenértékű magyar és szlovák nyelvű változatait alkalmaztuk. A vizsgálatokban 103 kétnyelvű, középiskolás szlovákiai magyar diák vett részt. A vizsgálatokat fél év különbséggel, ugyanazokkal a személyekkel megismételtük. A személyek felénél a kitöltés nyelve azonos maradt, más részükénél megváltozott (pl. magyarról szlovákra). A vizsgálati személyeket a kitöltés nyelve és ideje alapján négy csoportba soroltuk (magyar-magyar, szlovák-szlovák, magyar-szlovák, szlovák-magyar). A kérdőíveken kapott adatok teszt-reteszt korrelációját és csoporteltéréseit elemeztük. Elvárásunk szerint a kitöltés nyelvének eltérése illetve vizsgálatok közötti megváltozása hatással van a kérdőíveken adott önjellemzésekre, továbbá a nyelvi hatásoknak hasonlóképpen kell megmutatkoznia személyen belüli összehasonlítás esetén, mint az azonos idejű, csoportok közötti összehasonlításkor. Az eredmények szerint a két adatfelvétel korrelációja lényegesen nagyobb volt, amikor a kitöltés nyelve azonos volt a két felméréskor, mint amikor a nyelv megváltozott, mindkét skála esetén. A korrelációk módosulása elsősorban arra vezethető vissza, hogy a nyelvet váltó csoportban a nem anyanyelvű kitöltéskor magasabb értékek mutatkoztak az etnocentrizmus és a patriotizmus

<sup>1</sup> A kutatás a Debreceni Egyetem belső kutatási pályázatának támogatásával készült.

<sup>2</sup> Ezúton mondunk köszönetet Zatroch Zsuzsannának a kérdőívek szlovák nyelvű adaptálásában nyújtott segítségével.

skálán is az adatfelvétel idejétől függetlenül. Megfigyeléseink arra utalnak, hogy a nyelvi kontextus megváltozása hatással lehet a kollektív vonatkozású, tehát társas perspektívában értelmezhető önjellemzésekre.

Kulcsszavak: kétnyelvűség; explicit attitűdök; nemzeti identitás; nyelvi relativitás.

## BEVEZETÉS

Mi történik akkor, ha egy személy egy kérdőív, skála kérdései, állításai mentén önmagát jellemzi? A személy elgondolkodik és legjobb tudása szerint válaszol, a kérdőív adta keretek között önmagát jellemzi. Vajon számít-e az, hogy a kérdések az anyanyelvén hangzanak el, vagy egy másik nyelven, feltéve hogy érti is az adott idegen nyelvet? Az intuitív válasz talán inkább az lenne, hogy nem, nem számít, ami lényeges, hogy miről szól a kérdés, hogyan érti, értelmezi a személy a kérdéseket, hogyan látja a kérdés tartalmát önmagára vetítve. De vajon számít-e az, hogy miről is szólnak a kérdések? A pszichológia legkülönfélébb területein, a legkülönbözőbb problémák mentén használnak kérdőíveket, skálákat. A kérdőívek nemzetközi, kultúrák, nyelvek közötti mozgása természetesnek tűnik, hétköznapi jelenség. A kérdőívek, skálák és egyéb eszközök adaptálása egy adott nyelvi-kulturális közegbe bevett gyakorlat, és jól kialakított protokoll eljárásokat követ. A kérdőívek fordításának, visszafordításának, oda-vissza ellenőrzésének szigorú folyamata biztosíthatja, hogy az eszközök más kulturális-nyelvi közegben is megfelelően működjenek. Így megfelelően adaptált kérdőívek esetén nincs is szükség arra, hogy a vizsgálatokat ne anyanyelvi változatok felhasználásával végezzük el. Így az eredeti kérdésünk nem is tűnik indokoltnak, lényegesnek. Mégis, adódhat olyan helyzet, hogy a szükséges nyelvi kompetenciák megléte mellett nem anyanyelven történik egy adatfelvétel. Egyes kutatási területeken, például a kétnyelvűség kutatásában, a vizsgálat tárgya kívánja meg, teszi szükségessé, hogy ne anyanyelven történjen egy kérdés, adott esetben kérdőíves vizsgálata. Várható-e ilyen esetben hogy a kétnyelvű személy másképpen válaszolna az anyanyelvén, mint egy másik nyelven? És vajon, számít-e, az esetleges eltérő válaszok szempontjából, hogy mire is vonatkoznak a kérdések, miről is szól a kérdéssor? Az alábbi tanulmányban ezekre a kérdésekre keressük a választ.

Kutatásunk közvetlen előzménye egy erdélyi magyar-román kétnyelvű személyekkel végzett vizsgálat (Kondé, Pántya, Dósa, Holló és Polonyi, 2015). Ennek során a személyek kollektív identitásának kulturális-nemzeti aspektusait (Collective Self Esteem Scale – CSE; Luhtanen és Crocker, 1992), illetve személyes értékpreferenciáit (Portrait Value Questionnaire – PVQ21, Schwartz és mtsai, 2001; Schwartz, 2003; Kovács,

Pántya, Bernáth, Medvés és Bányai, 2011; Kovács, Pántya, Bernáth és Medvés, 2013) vizsgáltuk kérdőívek segítségével. A vizsgálati személyek egyik csoportjában a kérdőívek anyanyelvi (preferált nyelvi) változatát használtuk, két másik csoportjában a kérdőívek angol (semleges nyelv) és román (nem preferált) nyelvi változatait. Az eredmények a személyes értékpreferenciákat vizsgáló kérdőív (PVQ21) három nyelvi változata esetén nagyfokú egybevághást mutattak, vagyis a kitöltés nyelvétől függetlenül a hasonló kulturális háttérrel jellemezhető személyek hasonló értékprioritási mintázattal jellemezhetőnek bizonyultak. Ezzel ellentétben a kollektív önértékelés egyes aspektusai mentén (Személyes és Nyilvános alszkálák) markáns eltéréseket tapasztaltunk az egyes nyelvi csoportok között. A saját csoporttagság értékelése illetve mások általi megbecsültsége sajátos nyelvérzékenységet mutatott, elsősorban a preferált magyar és a kevésbé preferált román nyelvi csoportok összehasonlításában. Értelmezésünk szerint ezek a megfigyelések arra utalnak, hogy a kitöltés nyelve egyfajta emocionálisan telített, implicit referenciát kínál fel a kérdőív itemek által megkívánt összehasonlító önértékelés számára, amennyiben az önjellemzés tárgya eleve egyfajta kulturális-nyelvi perspektívában értelmezhető (pl. milyennek tartom a saját kultúráim jelentőségét, értékét egy „hipotetikus másik“ szemével). Az eredmények statisztikai értelemben szignifikánsnak bizonyultak, azaz a használt nyelv szerint létrehozott csoportok közötti eltérések elég jelentősek voltak semhogy arra hivatkozhatnánk, hogy a személyek közötti véleltenszerű eltérések okozhatnák a csoportkülönbségeket. Például, az egyik csoport tagjai számára történetesen fontosabbak a csoportthovatartozás kérdései. Bár a vizsgálatot meglehetősen nagy mintán végeztük, és a nyelvi csoportok egy viszonylag homogén középiskolás populáció tagjaiból álltak, a megfigyeléseink további visszaigazolást szükségeltetnek, egyrészt, a vizsgálatok más mintákon történő elvégzésével, másrészt, ugyanazon mintán, ugyanazon személyek körében történő ismételt mérések segítségével.

## VIZSGÁLAT

Vizsgálatunk célja a korábbi vizsgálat céljához nagyon hasonló. A nyelv, amelyben egy több nyelv kompetens használatára képes személy gondolkodik önmagáról illetve saját kultúrájáról, vajon hatással van-e a személy explicit, kollektív identitásához kötődő értékválasztásaira és az értékekhez igazodó önjellemzésére? A kérdést elsősorban „technikai“ problémaként fogalmazzuk meg, a kulturális önmeghatározás és identitás komplexumának perspektíváját csak a megfigyelések elemi szintű értelmezhetősége szempontjából, amennyiben ez elengedhetetlen, tartjuk fontosnak. Kérdésünk tehát, mi történik akkor, ha önjellemzéseket kívánó

kérdőíves vizsgálatokban a kitöltés nyelve nem azonos a személy anyanyelvével? Mennyiben módosulnak a megfigyelések, ha ugyanazon személy egy későbbi időpontban egy megváltozott nyelvi „közegben“ hajtja végre a kérdőívek kitöltését?

A kérdések vizsgálatához felvidéki magyarok körében végeztünk kérdőíves vizsgálatokat a nemzeti-kulturális önmeghatározás egyes aspektusaira (etnocentizmus, patriotizmus) vonatkozóan. E csoportalapú önmeghatározási aspektusokat olyan konstruktumokkal igyekeztünk vizsgálni, amelyek a saját kultúrával és csoporttal történő azonosulást, illetve annak identitásbeli fontosságát, többféle módon is megragadják: nemcsak más csoportokra való tekintet nélkül (patriotizmus – lásd pl. Mummendey, Klink és Brown, 2001), de más csoportokhoz viszonyítva is (etnocentrizmus – lásd pl. Neuliep és McCroskey, 1997). A nyelvi hatások vizsálatára a kérdőívek egyenértékű magyar és szlovák nyelvű változatait hoztuk létre és a kérdőívek alapján magyar és szlovák nyelvű csoportokat alakítottunk ki. A kérdőíves vizsgálatot két különböző időpontban is felvettük, fél év különbséggel ugyanazon személyek körében úgy, hogy a személyek felénél a kitöltés nyelve azonos maradt, a másik felénél megváltozott (magyarról szlovákra, illetve szlovákról magyarra). A korábbi, erdélyi magyarok mintáján végzett felmérésünk eredményeihez hasonlóan nyelvi hatások megjelenését vártuk a kollektív, itt nemzeti-kulturális önjellemzés alakulásában, azt vártuk, hogy eltérések lesznek a magyar és szlovák nyelvű csoportok átlageredményeiben.

Vizsgálatunk legfontosabb kérdése a személyen belüli összehasonlítások eredményeire vonatkozott. Azt vártuk, hogy a két mérés adataiban erőteljes teszt-reteszt korrelációs érték mutatkozik meg. Az együttjárást különösen akkor vártuk erőteljesnek, amikor a két mérés során a kitöltés nyelve nem változik. A korreláció gyengülését feltételeztük amikor a kitöltés nyelve megváltozik a két mérés között. Ez az eredmény, értelmezésünk szerint az azonos idejű mérés során megmutatkozó nyelvi hatások visszaigazolását jelenthetné.

### *Személyek és vizsgálati körülmények*

A vizsgálatban résztvevő személyek mindannyian Szlovákiában élő magyar nemzetiségű középiskolások, akik egyidejűleg két kultúrával vannak kapcsolatban. Ez a több kulturájú élethelyzet egyrészt a két nyelv, másrészt a két kultúra ismeretét és abban való jártasságot eredményezi. A kisebbségi helyzetben élő kétnyelvűeknél feltételezhető a kétirányú kulturális tájékozottság és kötődés, de a két irányban nem feltétlenül azonos erősséggel (a két nyelv és a két kultúra közötti kölcsönhatásról lásd Grosjean, 2010). Összesen 103 személyt vizsgáltunk, átlagéletkoruk 17,33 év (16 – 18 éves

diákok), 56 lány, 47 fiú, 2.-3. osztályos gimnazisták. A vizsgálat helyszínéül a komárnói Selye János Gimnázium magyar tanítási nyelvű gimnázium szolgált. A vizsgált személyek anyanyelvükön, magyarul, és az ország hivatalos nyelvén, szlovákul (heti 5 óra) és egy idegen nyelven tanulnak.

A térség (Felvidék) több etnikumot (magyar, szlovák, cseh) magába foglaló nagyobb régió. Szlovákiában a 2011-es népszámlálás szerint 458 467 magyar nemzetiségű személy él, legtöbbször a nyitrai kerületben (24,6 % vagyis 169 460 személy), Komárnóban 18 506 vallja magát magyarnak (Štatistický úrad SR, 2012). Az itt felnövő fiatalok döntő többsége az anyanyelvén tanul, de már óvodába lépéstől tanítják/tanulják a többségi szlovák nyelvet. Az iskolába lépéssel kötelezővé válik a többségi nyelvnek az elsajátítása valamint egy nemzetközinek minősített idegen nyelv (leggyakrabban az angol vagy a német, esetleg a spanyol vagy francia) tanulása is. Mivel nagy számban élnek különböző nemzetiségű személyek egy régióban, általánosságban biztosítottak tűnik az a sajátos élethelyzet, amely hozzáférhetővé teszi az egyes kultúrákra jellemző sajátos hagyományrendszer megismerését, elsajátítását, beleértve a nyelvhasználatot, vallásgyakorlást stb. A többségi nyelvvel való érintkezés leggyakoribb színterei ebben a térségben és korosztályban az iskolai oktatás és a hivatalos ügyek intézése.

### *Vizsgálati csoportok*

A vizsgálati személyeket osztályok szerint csoportosítottuk, így négy vizsgálati csoportunk volt. Az első kitöltésnél két osztály (2.A. és 2.B) magyar nyelvű, két osztály (3.A. és 3.C.) pedig szlovák nyelvű tesztet töltött ki. A visszamérés hat hónap múlva történt, úgy, hogy két osztály (2.B. és 3.A.) nyelvet váltott (lásd *1. táblázat*). Két személy (a magyar-magyar csoportból) nem vett részt a 2. adatfelvétel során, ezért az ő adataik csak az első mérésre vonatkozó elemzésekben jelennek meg. A tesztek papír-ceruza változatát töltötték ki iskolai körülmények között az osztályfőnök és a vizsgálat vezetőjének jelenlétében.

*1. táblázat: Csoportbeosztás a tesztfelvételi időpont és nyelv alapján elemszámokkal*

<b>Osztály</b>	<b>Nyelvi csoport</b>	<b>N</b>	<b>Kitöltés nyelve</b>	
			1. adatfelvétel május	2. adatfelvétel, október
2.A.	AZONOS	26	MAGYAR	MAGYAR
2.B.	ELTÉRŐ	26	MAGYAR	SZLOVÁK
3.A.	ELTÉRŐ	22	SZLOVÁK	MAGYAR
3.C.	AZONOS	29	SZLOVÁK	SZLOVÁK

### *Eszközök*

Ahogy arra a vizsgálatunk célkitűzéseit taglaló szakaszban már utaltunk, a nemzeti-kulturális önmeghatározást két irányból is relevánsnak tartottuk megközelíteni. Mivel vizsgálati személyeink nemcsak kétnyelvűek, de életüket kisebbségi csoporttagként is élik, ezért a csoportalapú önmeghatározás lekérdezése indokoltnak tűnt. A csoportthovatartozás egyéni fontosságát tehát kétféle módon is megragadtuk: arra egyrészt más csoportokra való tekintet nélkül (patriotizmus – lásd pl. Mummendey és mtsai, 2001), de más csoportokhoz viszonyítva is (etnocentrizmus – lásd pl. Neuliep és McCroskey, 1997) rákérdeztünk.

#### *Az Etnocentrizmus skála*

Az etnocentrizmus arra utal, hogy egy csoport, amellyel a személy erősen azonosul, milyen mértékben meghatározó az egyén mindennapi kiértékeléseiben és viselkedéseiben. A saját kultúrával szembeni elfogultság személyes mértékének meghatározására a Neuliep és McCroskey (1997) által kialakított Etnocentrizmus skála 22-ites revideált verzióját alkalmaztuk (*Generalized Ethnocentrism Scale, GENE* – Neuliep és McCroskey, 1997; Neuliep, 2002). Az etnocentrizmus annak az egyéni beállítódásnak a mértékét jelöli, amellyel a személy a saját csoportjának attitűdjeit, értékeit és viselkedését standardként tekintve más csoportok attitűdjeit, értékeit és viselkedését megítéli és minősíti, és amely a külső csoportnak a saját csoportjától eltérőnek észlelt attitűdjeit, értékeit és viselkedéseit – és ezáltal a külső csoport tagjait is – negatívabb színben láttathatja a saját csoporthoz képest (Neuliep, 2002). A skálához tartozó tételek például az alábbiak: „Saját kultúrámm mintaképp szolgálhatna más kultúrák számára.”, „Nem bízok meg azokban, akik különböznek tőlem.” vagy „Tisztelem más kultúrák értékeit és szokásait.” (utóbbi fordított item). Az egyes tételekkel való egyetértés mértékét a vizsgálati személyek egy 7-fokú skála mentén (1 = *egyáltalán nem értek egyet*, 7 = *teljes mértékben egyetértek*) fejezhették ki. Az Etnocentrizmus skálán elért magasabb pontszámok (amelyet a 22-ből 15 item felhasználásával lehet kiszámítani) ennek megfelelően a saját kultúra irányában megnyilvánuló nagyobb mértékű kulturális elfogultságot jelentik. A kiértékelésben az átlagolás során egyes itemek nem számítanak, más itemek fordítottak, melyek újrakódolást igényelnek, és az újrászámolt értékek kerültek be az adattáblázatba.

#### *A Patriotizmus skála*

A patriotizmus a saját (kulturális) közösséggel való azonosulásként és a saját közösséghez való érzelmi kötődésként határozható meg (Schatz, Staub és Lavine, 1999). A patrióta azonosulás és kötődés kialakulása – az

etnocentrizmussal ellentétben – nem igényel csoportközi összevetéseket. Sőt, az azonosulásnak ez a módja, bár alapvetően a saját csoportra vonatkozó pozitív értékelésekkel jár, nem zárja ki a saját csoportra irányuló kritikus hozzáállást sem (Gangl, Torgler és Kirchler, 2015; Schatz és mtsai, 1999). A nemzettel való azonosulás, a pusztán nemzeti önkategorizáció és a nemzeti csoporthoz történő érzelmi kötődés, így a nemzeti identitás erősségének mértékét mérő Patriotizmus skálát Meier-Pesti és Kirchler 2003-as munkájából adaptáltuk a céljainknak megfelelően. A skálának ezt a magyar nyelvre lefordított verzióját hazai mintán korábbi kutatások már alkalmazták (Kovács és Pántya, 2012). A 11 tételes forrásskálában lévő *osztrák* nemzeti csoportot *magyar* nemzeti csoportra cseréltük. Az identitásformáló, nemzettel való azonosulási módok közül a nacionalizmus a saját és más csoportokat összevető, aktív diszkriminációs tendenciákkal jár együtt, míg a patrióta azonosulási mód jellemzően csak a saját csoport figyelembevételére korlátozódik, referenciák és saját-külső csoportösszevetések nélkül (Mummendy és mtsai, 2001). (Az adaptált és felhasznált skála egyes állításai ennek megfelelően összevethetők a Roccas, Klar és Liviatan (2006) által kidolgozott *kötődő identitást* mérő skála állításaival is.) A vizsgálat alanyai 7-fokú skálákon (1 = egyáltalán nem értek egyet, 7 = teljes mértékben egyetértek) fejezhették ki, milyen mértékben értenek egyet olyan állításokkal, mint például „Azonosulok a magyarsággal.”, „Kötődöm a magyar emberekhez.”, „Nem jelent sokat számomra az, hogy magyar vagyok.”. A kérdőív egyes itemei fordítottak, azaz az állítással való nem vagy kis mérvű egyetértés fejezi ki a kérdéses patrióta viszonyulásmód meglétét. Az ezeken az itemeken kapott pontértékeket megfordítottuk és újrakódolás után vittük be az adattáblába.

#### *A nyelvi változatok kialakításának folyamata*

Az egyes skálákat az eredeti nyelvről<sup>3</sup> a szakmai protokoll szerint elfogadott módon először magyar, illetve szlovák nyelvre fordítottuk le, majd visszafordítottuk az eredeti (itt magyar) nyelvre. A két változat (eredeti és visszafordított) egyeztetésével jött létre a mérőeszközöknek a vizsgálat során használt végső változata.

### *Eredmények*

#### *Reliabilitásvizsgálat*

A mérőeszköz megbízhatóságáról Cronbach-alfa mutató kiszámításával kaptunk képet, mely 0,7-es érték fölött, leginkább 0,8 és 0,9 tartományban

---

<sup>3</sup>A kérdőívek eredetileg angol vagy német nyelven készültek, így a magyar változat is már egy lefordított kérdőívet jelent.

vagy a fölött számít kielégítőnek. Mindkét skála esetén alfákat számítottunk a nyelvi csoportokra (szlovák, magyar) és a teszfelvételi időpontokra (május, október) külön-külön. Ahogy a táblázatban is látható, mérőeszközeink megbízhatónak tekinthetők (lásd 2. táblázat).

2. táblázat: A Cronbach-alfa értékek a nyelvi csoportokban az 1. és a 2. adatfelvétel adatai alapján. Zárójelben a törölt itemek sorszáma

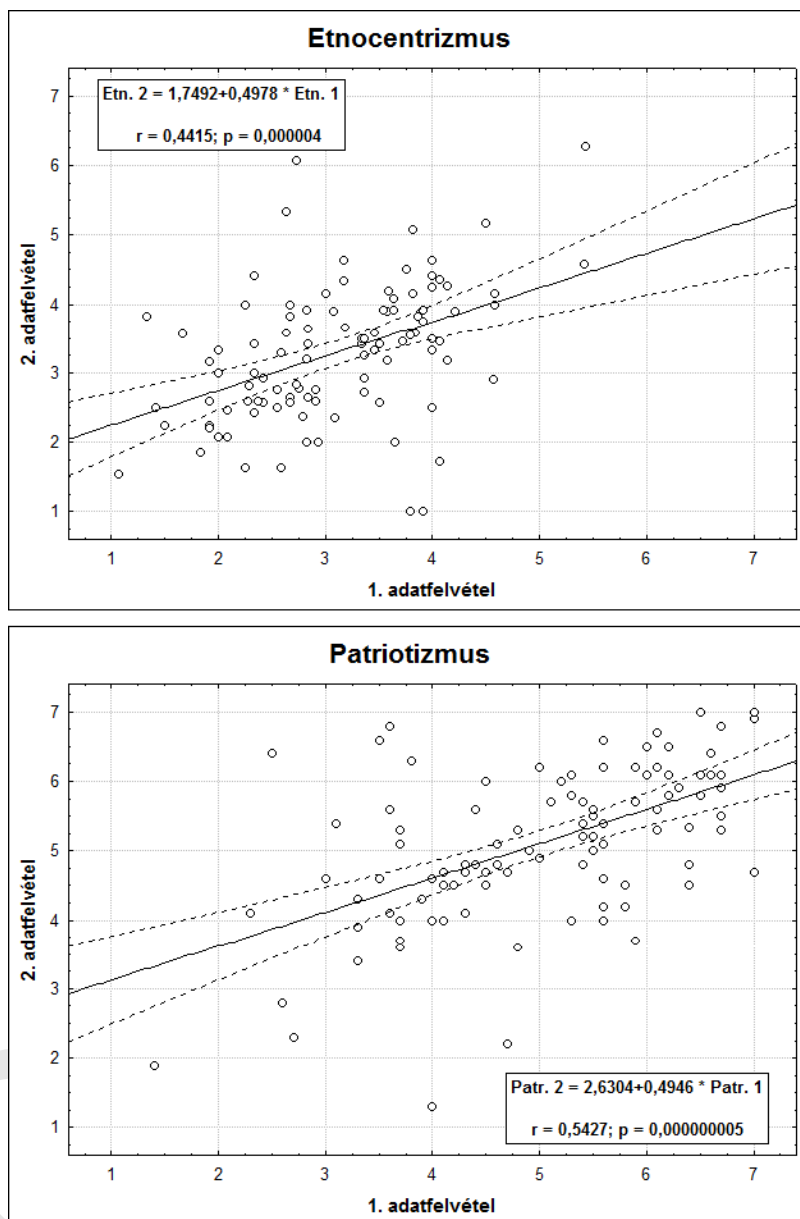
	<i>magyar</i>		<i>szlovák</i>	
	1.	2.	1.	2.
<b>Etnocentrizmus</b>	0,81 (1., 2., 13.)	0,87 (7.)	0,83 (4., 7., 9., 10.)	0,82 (4., 7., 9.)
<b>Patriotizmus</b>	0,91 (4.)	0,90 (4.)	0,87 (4.)	0,86 (4.)

#### *A skálaátlagok összehasonlítása*

Az elemzés első szakaszában arra voltunk kíváncsiak, hogyan alakul a kapcsolat két, időben eltolt adatgyűjtés eredményei között olyan esetben, amikor ugyanazon vizsgálati személyek vesznek részt a két adatfelvételben. Először azt vizsgáltuk, hogyan alakulnak a skála értékek átlagai a két adatfelvétel során. Páros t-próbát futtattunk a két skála két adatsorára. Az eredmények szerint az Etnocentrizmus skála értékek a második vizsgálat során szignifikánsan magasabbak voltak, mint az 1. méréskor [1. mérés: 3,01 vs. 2. mérés: 3,38;  $t(100) = 4,03$ ;  $p < 0,001$ ]. A Patriotizmus skála átlagértékek ellenben nem különböztek jelentősen egymástól [1. mérés: 5,08 vs. 2. mérés: 4,99;  $t(100) = 0,79$ ; n.s.].

#### *Korrelációs elemzés*

Az elemzés második lépésében a két mérés során gyűjtött adatok korrelációs vizsgálatát végeztük el. Az eredmények alakulását a 1. ábra mutatja. Az eredmények szerint szignifikáns teszt-reteszt korreláció figyelhető meg mindkét skála esetén. Az Etnocentrizmus skálán a korreláció, a fentebbi átlegetérésekkel összhangban némiképp gyengébb volt [ $r = 0,48$ ;  $p < 0,001$ ], a 2. mérés adatai varianciájának mintegy 25%-a magyarázható az 1. mérés adataiból [ $r^2 = 0,23$ ]. A regressziós egyenlet alapján a 2. mérés során kapott Etnocentrizmus pontszám kb. az 1. mért érték feléhez adott 2 pont alapján kalkulálható. A Patriotizmus skálán a korreláció jelentősebb [ $r = 0,54$ ;  $p < 0,001$ ], ami a variancia mintegy 30%-át magyarázni tudja [ $r^2 = 0,29$ ]. A regressziós egyenlet alapján a 2. Patriotizmus érték az 1. érték feléhez adott 2,5 pont alapján állítható elő.



1. ábra: Az 1. és 2. adatfelvétel során kapott adatok korrelációja az Etnocentrizmus és a Patriotizmus skála esetén

Összességében a két mérés során kapott eredmények viszonylag erős, szignifikáns kapcsolatban voltak. Ez az adat a mérőeszközök megbízhatóságáról, és a mért tulajdonság időbeli stabilitásáról ad képet. Ugyanakkor az összefüggéseket árnyalhatja az a tény, hogy a személyek fele

a két mérés során eltérő nyelven töltötte ki a kérdőíveket. Ennek a kérdésnek a vizsgálatára került sor az elemzés második szakaszában.

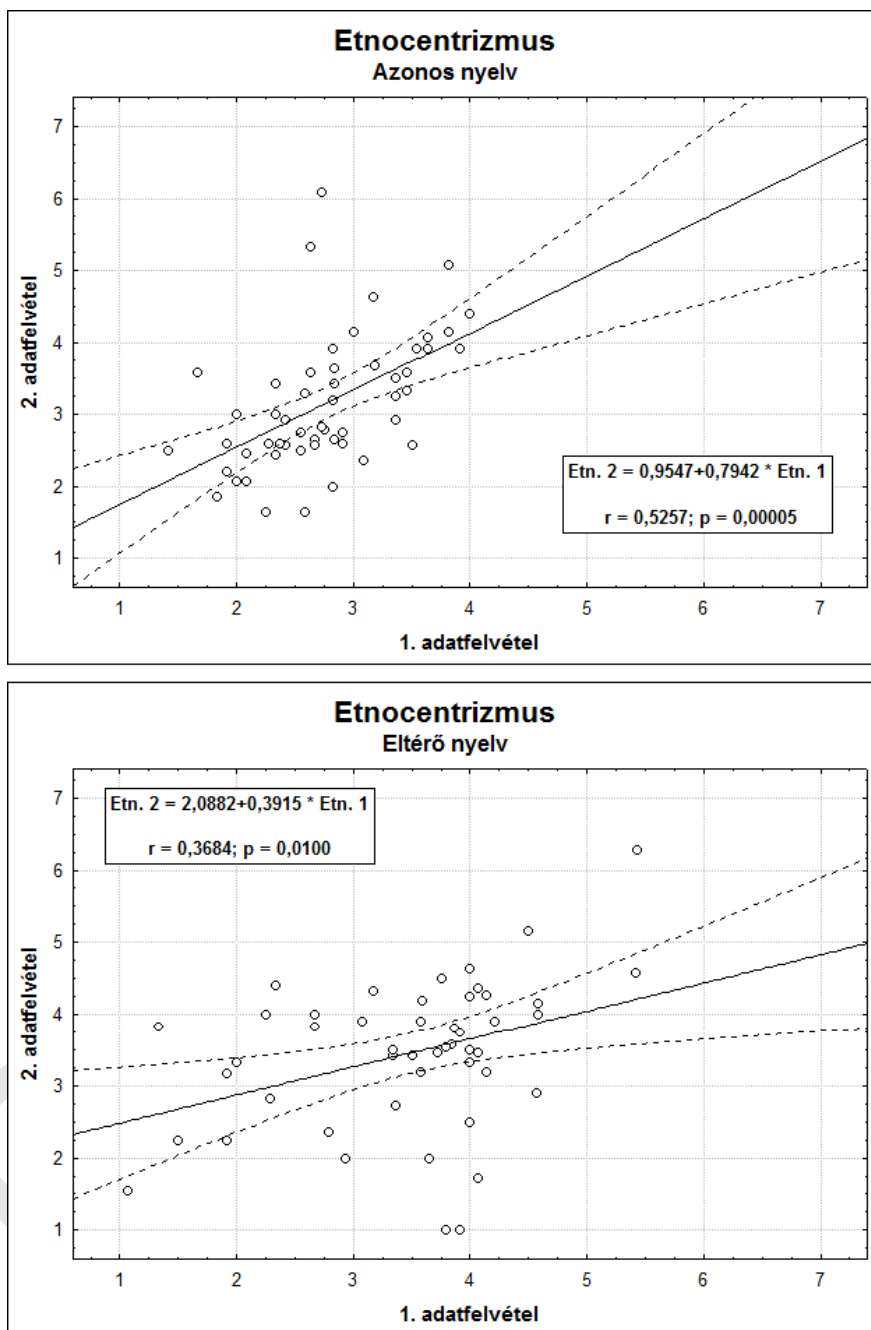
### *Nyelvi hatások vizsgálata; Korrelációs elemzés*

Első lépésben a korábbiakhoz hasonló korrelációs elemzést hajtottunk végre, ezúttal a nyelvi változások figyelembe vételével előbb az Etnocentrizmus skálára, majd a Patriotizmus skálára. Az eredményeket a 2. és 3. ábra szemlélteti. Két elemzést végeztünk, előbb azon személyek adataira, akiknél a kitöltés nyelve nem változott, majd azokéra, akiknél nyelvválás történt. Ez utóbbi esetben a nyelvváltás irányát nem vettük figyelembe.

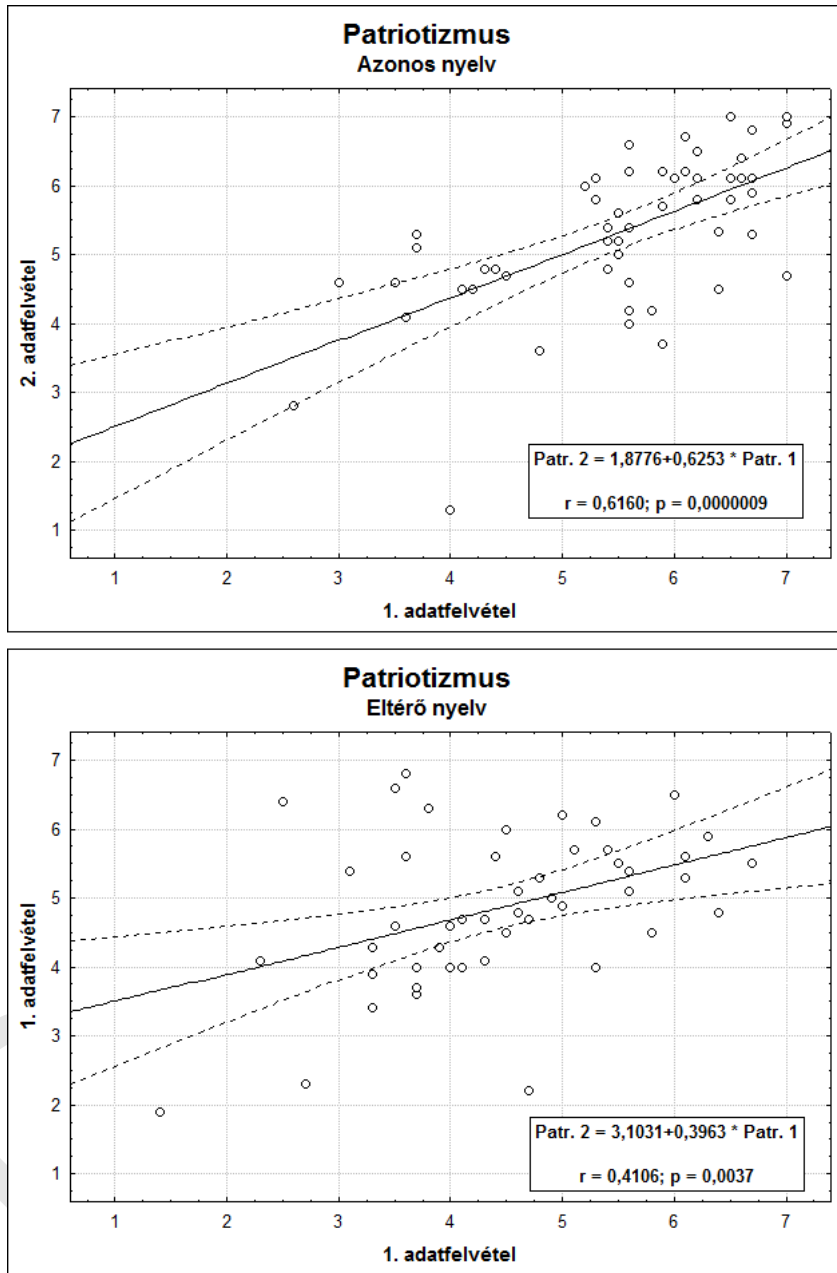
Az eredmények szerint az Etnocentrizmus skála értékek korrelációja azonos nyelvű kitöltés esetén erősebb volt, mint a teljes mintán [ $r = 0,53$ ;  $p < 0,001$ ], a 2. mérés adatai varianciájának mintegy 28%-a magyarázható az 1. mérés adataiból [ $r^2 = 0,28$ ]. A regressziós egyenlet alapján a 2. mérés során kapott Etnocentrizmus pontszám az 1. mért érték kb. 0,8-szorosához adott 0,95 pont alapján kalkulálható. Ezzel szemben, amikor a nyelv megváltozott a két mérés során, a korreláció gyengébb volt, mint a teljes mintán [ $r = 0,37$ ;  $p < 0,05$ ], ami azt jelenti, hogy a 1. adatsor alapján a 2. adatsor varianciájának csupán 14%-a magyarázható [ $r^2 = 0,14$ ]. A regressziós egyenlet szerint az 1. Etnocentrizmus érték 0,4-éhez adott 2 pont adja a 2. Etnocentrizmus értéket.

A patriotizmus skálán végzett korrelációelemzés hasonló képet mutat. A teszt-reteszt korreláció a teljes mintán megfigyelthez képest erősödött, amikor a kitöltés nyelve azonos volt [ $r = 0,62$ ;  $p < 0,001$ ], a megmagyarázott variancia a 2. mérés esetén kb. 38% [ $r^2 = 0,38$ ]. Az 1. Patriotizmus pont 0,6-szereséhez adott 1,9 pont adja a 2. Patriotizmus pontot. Amikor viszont a nyelv eltérő volt, a korreláció gyengült [ $r = 0,41$ ;  $p < 0,001$ ], a 2. adatsor varianciájának kb. 17%-át magyarázva [ $r^2 = 0,17$ ]. A 2. Patriotizmus pont az 1. pontszám kb. 0,4-hez adott 3 pont alapján határozható meg.

Összességében, a nyelv megváltozása jelentősen érintette a két adatgyűjtés során kapott pontszámok korrelációs kapcsolatát. A megváltozó nyelv esetén a válaszok összhangja lényegesen gyengül, ha viszont a nyelv azonos marad, a kapcsolat a két adatsor között lényegesen erősebb. Az elemzés további részében arra kerestük a választ, minek köszönhető a korrelációs értékek nyelvtől függő módosulása.



2. ábra: Az 1. és 2. adatfelvétel során kapott etnocentrizmus pontértékek korrelációja amikor a kitöltés nyelve azonos volt (azonos nyelv – fönt) és amikor megváltozott (eltérő nyelv – lent)



3. ábra: Az 1. és 2. adatfelvétel során kapott patriotizmus pontértékek korrelációja, amikor a kitöltés nyelve azonos volt (azonos nyelv – főt) és amikor megváltozott (eltérő nyelv – lent)

*Nyelvi csoportok összehasonlítása*

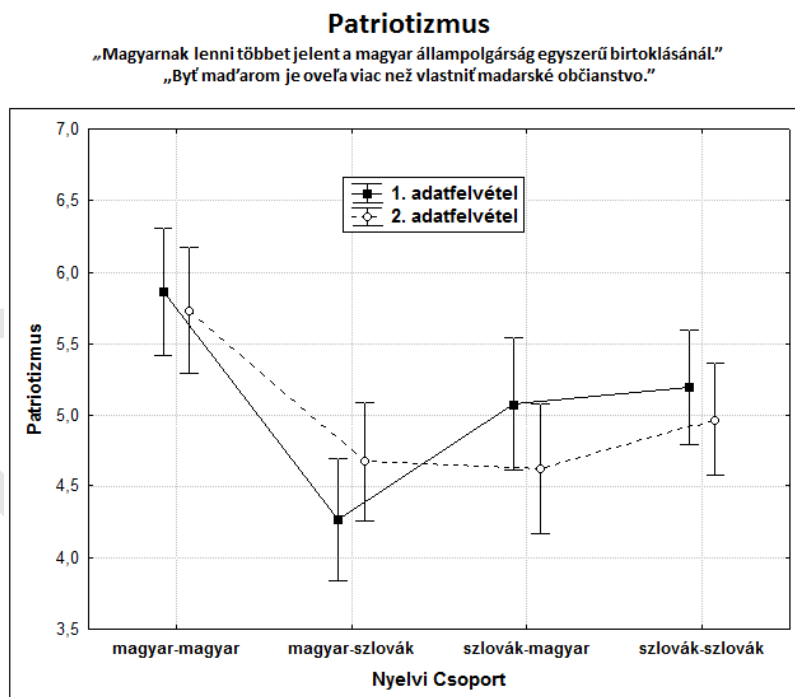
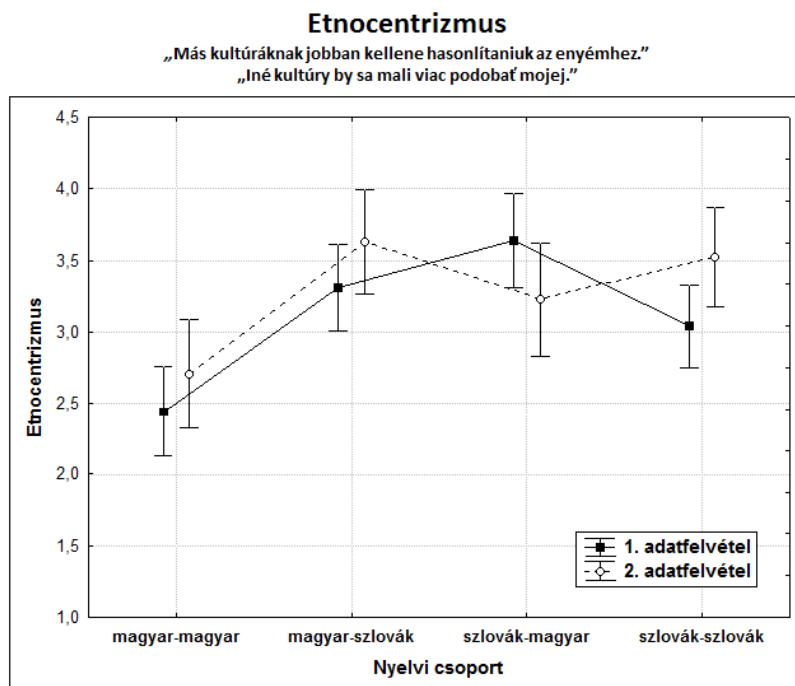
A teszt-reteszt korreláció módosulásának tisztább értelmezhetősége érdekében megvizsgáltuk a skálaértékek eltéréseit az egyes nyelvi csoportok között. A kitöltés nyelve alapján négy alcsoportot hoztunk létre. A magyar-magyar csoportban a kitöltés nyelve a magyar volt, mindkét alkalommal. A szlovák-szlovák csoportban a szlovák nyelvet használták mindkét kitöltéskor. A harmadik és negyedik csoportba azok a személyek kerültek, akik a magyar és a szlovák kérdőíveket is kitöltötték, azt is figyelembe véve, hogy magyarról szlovákra vagy szlovákról magyarra változott a kitöltés nyelve. A csoportátlagok alakulását a 4. ábra szemlélteti.

Egy 2 x 4 –es ismételt méréses ANOVA-t futtattunk az Adatfelvétel (1. vs. 2.) és Csoport (1-4.) változókkal a két skálán kapott értékekre. Az Etnocentrizmus skála esetén az Adatfelvétel főhatás marginálisan volt szignifikáns [ $F(1,97) = 2,97$ ;  $p = 0,087$ ], annak köszönhetően, hogy a második mérés értékei némiképp magasabbak voltak. A Csoport változó főhatása szignifikáns volt [ $F(3,97) = 8,21$ ;  $p < 0,001$ ] a nyelvi csoportok pontátlagainak eltérését jelezve. Az Adatfelvétel x Csoport interakció szintén szignifikáns volt [ $F(3,97) = 4,15$ ;  $p < 0,01$ ]. A kontrasztvizsgálatok szerint, a két nyelvet nem váltó csoportban a két mérés eltérése hasonlóan alakult [ $F(1,97) = 0,70$ ; n.s.]: a magyar nyelvű csoport értékei lényegesen alacsonyabbak voltak a szlovák nyelvű csoporthoz képest mind az első [ $t(97) = 2,79$ ;  $p < 0,01$ ], mind a második [ $t(97) = 3,17$ ;  $p < 0,01$ ] méréskor. A magyar-magyar csoportban a két mérés adatai nem különböztek [ $t(97) = 1,38$ ; n.s.], ellenben a szlovák-szlovák csoportban a második mérés során magasabb értékeket kaptunk [ $t(97) = 2,75$ ;  $p < 0,01$ ]. A változó nyelvű csoportokban a magyar nyelvű kérdőívek esetén alacsonyabb értékeket kaptunk, mint a szlovák nyelvű kérdőíveken [ $F(1,97) = 7,19$ ;  $p < 0,01$ ], mikor az első méréskor használtunk magyar nyelvet tendenciaszerűen [ $t(97) = 1,72$ ;  $p = 0,08$ ], amikor a második méréskor szignifikáns mértékben [ $t(97) = 2,06$ ;  $p < 0,05$ ].

Az előzővel megegyező elemzés során a Patriotizmus skála adatain az Adatfelvétel főhatás nem volt szignifikáns [ $F(1,97) = 0,82$ ; n.s.]. A Csoport változó főhatása szignifikáns volt [ $F(3,97) = 8,83$ ;  $p < 0,001$ ] a nyelvi csoportok pontátlagainak eltérését jelezve. Az Adatfelvétel x Csoport interakció szintén szignifikáns volt [ $F(3,97) = 2,70$ ;  $p < 0,05$ ]. A kontrasztvizsgálatok szerint az azonos nyelvű csoportokban hasonlóan alakult a két mérés eltérése [ $F(1,97) = 0,11$ ; n.s.]: sem magyar [ $t(97) = 0,57$ ; n.s.], sem szlovák nyelvű kérdőív esetén [ $t(97) = 1,11$ ; n.s.] nem volt különbség a két időpontban kapott adatok között. Mind az első [ $t(97) = 2,20$ ;  $p < 0,05$ ], mind a második [ $t(97) = 2,58$ ;  $p < 0,01$ ] méréskor a szlovák nyelven kapott pontértékek alacsonyabbak voltak.

Az etnocentrizmus skálához hasonlóan a változó nyelvű csoportokban eltérő patriotizmus pontszámokat kaptunk a két mérés során [ $F(1,97) = 7,22$ ;  $p < 0,01$ ]. A magyar nyelvű kérdőívek átlagértékei alacsonyabbak voltak, mint a szlovák nyelven kapott adatok, bár mindkét méréskor a különbség konvencionális értelemben nem szignifikáns [első mérés:  $t(97) = 1,88$ ;  $p = 0,063$ ; második mérés:  $t(97) = 3,7$ ;  $p = 0,057$ ].

Az elemzés mind az Etnocentrizmus, mind a Patriotizmus skálán eltéréseket jelzett a nyelvi csoportok összehasonlításakor és az egyéni szintű adatok egybevetésekor. Ugyanakkor megjegyzendő, hogy a csoportkülönbségek jelentős mértékben annak voltak köszönhetőek, hogy a magyar-magyar csoport (2A osztály) mindkét skála esetén jelentősen eltért a másik három csoporttól. Ez a legmarkánsabban akkor látszik, ha az első mérés adatai alapján összevetjük a két magyar nyelvű csoport adatait. Az idevonatkozó t-próba szerint az etnocentrizmus érték szignifikánsan alacsonyabb [ $t(97) = 3,94$ ;  $p < 0,001$ ], a patriotizmus érték szignifikánsan magasabb [ $t(97) = 5,14$ ;  $p < 0,001$ ] volt abban a csoportban, ahol a második mérés is magyar nyelven történt. Ha az első méréskor kapott adatokat összevontan kezeljük a magyar nyelven válaszolók esetén és összehasonlítjuk a szlovák nyelven válaszolók összevont adataival akkor az Etnocentrizmus skálán szignifikáns különbséget kapunk a szlovák nyelvű csoport javára [ $t(97) = 3,01$ ;  $p < 0,001$ ], vagyis az egyéni adatokkal egybevágóan, a szlovák nyelven mért etnocentrizmus magasabb, mint a magyar nyelven mért. Hasonló összevonás után a Patriotizmus skála esetén a magyar és szlovák nyelvi csoport eltérése megszűnik [ $t(97) = 0,33$ ; n.s.]. (Hasonló összevonást a második mérés adatain nem végeztünk, hiszen itt az összevont csoporton belül két alcsoport van a korábbi nyelv alapján.)



4. ábra: Az Etnocentrizmus és a Patriotizmus pontértékek alakulása a két vizsgálat során a négy nyelvi csoportban

## MEGBESZÉLÉS

Vizsgálatunk középpontjában egy egyszerű, kézenfekvő kérdés állt, nevezetesen, hogy mi történik akkor, ha egy kérdőívet a vizsgálati személy nem az anyanyelvén tölt ki? A kérdést a kétnyelvűség sokrétű problematikájának egy releváns módszertani és pszichológiai aspektusaként gondoljuk fontosnak, amennyiben a kétnyelvű személyek pszichológiai sajátosságainak kutatásában (is) bevett gyakorlatnak számít a kérdőíves megközelítés. A probléma általában a kérdőíves kutatások módszertani problematikájához is kapcsolódik, hiszen a kérdőívek nyelvek, kulturális kontextusok közötti adaptálása szükségszerű és általánosan elterjedt gyakorlat. Korábbi, kétnyelvű erdélyi magyarok körében tett megfigyeléseink (lásd Kondé és mtsai, 2015) arra utaltak, hogy a kérdőívek, tartalmuktól, produkciófelületüktől függően eltérően lehetnek érzékenyek a nyelvi kontextus hatásaira. Úgy találtuk, hogy a nyelvi hatás különösen markáns lehet, ha a kérdőív egy nyelvi-kulturális összefüggésben értelmezhető pszichológiai konstruktumot kíván megragadni (pl. a kollektív, nemzeti, kulturális önmeghatározás egyes aspektusait) és kevésbé erőteljes, illetve nincs jelen, ha az egyén személyes értékpreferenciájának jellemzésére szolgál.

Jelen kutatásban nem a különböző tartalmú kérdőívek nyelvi szenzitivitásának eltéréseit tartottuk fontosnak. Korábbi megfigyeléseinkre alapozva a nemzeti identitás egyes aspektusát (patriotizmus, etnocentrizmus) megragadó eszközöket használtunk, de nem annyira a nemzeti-kulturális elköteleződés vizsgálata szempontjából, hanem a kérdőíves vizsgálatok megbízhatóságának (teszt-reteszt, vagy ismétléses reliabilitás) vizsgálata érdekében. A kérdőívek megbízhatóságát jellemző korrelációs mutatót használtuk fel ugyanis arra, hogy a nyelvi kontextus hatását demonstrálni tudjuk. Azt vizsgáltuk, hogy mennyiben módosul a kérdőívek megbízhatósági indexe, ha semmi nem változik, csak a kitöltés nyelve. Az időbeli stabilitás - ami a nem változó nyelvi kontextusban megjelenő megbízhatósági mutatóból olvasható ki - romlása a nyelv megváltozása miatt megerősítheti az azonos időben végzett vizsgálatokban megfigyelt nyelvi hatásokat.

Legfontosabb megfigyelésünk a várakozásainknak megfelelően az volt, hogy a megismételt vizsgálatok során nyert adatok közötti kapcsolat megváltozott a kérdőívkitöltés nyelvétől függően: azonos nyelvű kérdőívek esetén a kérdőív pontértékek korrelációja mindkét skálán magasabb volt, mint amikor a két vizsgálat során a kitöltés nyelve eltérő volt. Noha összességében nem túlságosan magas korrelációkat tapasztaltunk, a 0,5 vs. 0,3 (etnocentrizmus) illetve 0,6 vs. 0,4 (patriotizmus) korrelációs értékek közötti eltérés figyelemre méltónak tűnik.

A korrelációs értékek változása mellett megvizsgáltuk a pontszámok nyelvi csoportok közötti eltéréseit is. A megfigyelések, noha nem minden mozzanatban konzisztensek, a korreláció módosulásokkal összhangban lévő képet rajzolnak ki. Legtisztábban az Etnocentrizmus skálán figyelhető meg, hogy az azonos nyelvű csoportok esetén a nem anyanyelvi csoportban magasabb pontértékeket kaptunk, mindkét adatfelvétel során. Ez az eredmény teljesen egybevág az erdélyi kétnyelvű magyarok mintáján tapasztaltakkal (Kondé, Pántya, Dósa és Polonyi, 2014): idegen nyelven az etnocentrikus szemléletmód hangsúlyosabbá válik. A csoportok közötti eltérésekkel teljesen egybevág az egyéni szintű adatok alakulása is a változó nyelvű csoportban: a magyar nyelvű kérdőívén kapott értékek alacsonyabbak voltak, mint az ugyanazon személyektől a szlovák nyelvű kérdőívéből származó adatok. Vagyis a csoportok között megfigyelt nyelvi hatás iránya azonos az egyéni szintű adatok módosulásának irányával. A patriotizmus skálaadatokon megjelenő nyelvi hatás szintén jelentősnek mondható, de itt az eredmények kevésbé konzisztensek. A magyar nyelvű csoport átlaga magasabb volt, mint a szlovák nyelvű csoport átlaga a nem változó nyelv esetén, mindkét adatfelvétel során. A változó nyelvű csoportokban a magyar nyelven kapott patriotizmus értékek szintén eltérőek voltak a szlovák értékektől, de érdekes módon az egyéni adatokban a csoporteltérésekkel ellenkező irányú eltéréseket tapasztaltunk: a magyar értékek csoport szinten magasabbak, egyéni szinten alacsonyabbak voltak a szlovák értékekhez képest.

Ez az ellentmondás feltehetően arra az érdekes, és nem várt különbségre vezethető vissza, ami a magyar nyelvű tesztek használó csoportok (2A és 2B) között volt megfigyelhető. Itt elvileg egy homogén csoport egy utólagosan keletkező szempont szerint lett külön választva (fél év múlva milyen nyelven válaszolnak) és ez különbséget eredményezett az etnocentrizmus és patriotizmus értékekben. Technikailag, az összetartozó adatok miatt a két csoportot szükséges megkülönböztetni, mégsem triviális ami történik, hacsak nem annak tulajdonítunk jelentőséget, hogy két külön osztályról van szó, akikről egyéb dolgot (például a képzésüket illetően) nem tudunk. Ha a két csoportot összevontan kezeljük, akkor a magyar nyelvű csoport etnocentrizmus értékei az egyéni szintű adatokkal egybevágóan alacsonyabbak voltak, mint a szlovák nyelvű csoporté. A patriotizmus skálán viszont az összevonás után a csoportkülönbség eltűnt, vagyis a nyelvi csoportok eltérése azonos idejű méréskor nem mutatkozott jelentősnek.

Az azonos nyelvű csoportok esetén tapasztalt „kilógó” adatokat illető nehézség miatt (ami, mint fentebb jeleztük, a nyelvi csoportok és az osztály közösségek átfedéséből adódik) a csoportkülönbségeket óvatosabban kell kezelni. Ezzel együtt megnő a jelentősége a személyen belüli összehasonlítások esetén tapasztalt eltéréseknek. A nyelvet váltó csoportokban mindkét skála esetén megmutatkozó konzisztens kép segíthet

ugyanis a korrelációs elemzésben megfigyeltek értelmezésében. A nyelv megváltozása esetén a személyt jellemző, ismételt mérések során kapott skálaértékek kapcsolata, korrelációja gyengül. Ez a nyelvet váltó csoportok értékeinek összehasonlítása alapján arra vezethető vissza, hogy a nem anyanyelvű kitöltéskor, függetlenül annak idejétől a skálaértékek megemelkedtek.

Legfontosabb megfigyeléseink (a korrelációk módosulása, illetve ennek hátterében a nyelvet váltó csoportok skálaértékeinek eltérése), tehát értelmezésünk szerint azt demonstrálják, hogy a nyelvi kontextus megváltozása, legalábbis a kulturálisan szenzitív kérdések mentén jelentős hatással lehet a kérdőíves vizsgálatok eredményeire, ezen keresztül a vizsgált pszichológia konstrukció által a vizsgálati személyekről, csoportokról nyújtott képre.

Kérdésként vetődhet fel, hogy miképpen értelmezhető ez a már több vizsgálatunkban, több kiterjedt mintán is megfigyelt, viszonylag konzisztens nyelvi hatás? Miért van az, hogy a személy egy másik nyelv szűrőjén keresztül eltérőnek észleli, legalább is eltérőképpen jellemzi önmagát? Tanulmányunkban a kérdőívek eltérő nyelvi variánsainak alkalmazásakor esetlegesen jelentkező nyelvi hatások kérdését elsősorban „technikai” problémaként kezeltük, és az eredmények tartalmi kérdéseivel (mit is mutatnak az adatok a személyek etnocentrikus és patrióta attitűdjeiről?; mit is jelentenek a megfigyelések a kisebbségi helyzetben élő határon kívüli magyarok nemzeti érzéseiről?) nem foglalkoztunk. Mégis, talán éppen a nyelvi hatás értelmezéséhez szükséges lehet éppen a kérdőívek tartalmait is figyelembe véve átgondolni a megfigyeléseinket. Utaltunk rá fentebb, hogy korábbi vizsgálatunkban nyelvi hatás kollektivistikus jellemvonásokat megragadó kérdőívek esetén jelentkezett, a személyes értékek, értékválasztások esetén nem. Jelen esetben csupán a patrióta és az etnocentrikus viszonyulási mód, attitűd mentén vizsgáltuk a kollektív önjellemezés során megjelenő nyelvi hatásokat. A két skála hasonlóan ragadja meg a nemzettel, nemzeti kultúrával való azonosulás, illetve az identitás erősségének mértékét, amennyiben a nemzeti önbecsülés és annak a személy számára való fontosságának megítélését kéri. A jelentős különbség abban van, hogy a saját kultúra preferenciáját az Etnocentrizmus skála egy más kultúrához viszonyítva, explicit összehasonlítást felkínálva, a Patriotizmus skála azonban mindenfajta összehasonlítás nélkül vizsgálja. Az eredmények azt mutatják, hogy az Etnocentrizmus skálán, összességében alacsonyabb pontszámokat kaptunk, mint a Patriotizmus skálán. Az előbbi közepes vagy alacsony szintet, míg az utóbbi az átlagosnál magasabb szintet jelent. Ez a különbség arra utal, hogy legalább is a mi vizsgálati mintánkon, a saját kultúra egy másikkal való összehasonlításával, annak mintegy leértékelésével együtt járó etnocentrikus preferenciája kevésbé jellemző. A magasabb

pontszámok a patriotizmus skálán azt sejtetik, hogy a saját kultúra preferenciája jellemzőbbnek, erőteljesebbnek mutatkozik egy olyan viszonyulási módon keresztül, mely az etnocentrikus szemlélettől kissé eltérően, a saját nemzeti-kulturális hovatartozás fontosságát önmagában, mintegy abszolút értelemben, nem más kultúrához viszonyítva ragadja meg.

Az ugyanazon személyektől két időpontban kapott etnocentrizmus és patriotizmus értékek korrelációjának szignifikáns módosulását tapasztaltuk a kitöltési nyelv változásától függően. A teszt-reteszt korreláció gyengülése illetve erősödése mögött elsősorban a nyelvet váltó csoportok skálaértékeiben megfigyelhető eltérésekre hivatkozhatunk. A nyelvet váltó csoportoknál, történjen bármikor is a kérdőívek kitöltése, a többségi (szlovák) nyelven történő kitöltés emelte mind az etnocentrizmus, mind a patriotizmus pontszámokat. Ez az eredmény ellentmondani látszik azoknak a korábbi eredményeknek, amelyek szerint a kérdőívek különböző instrukciói révén vagy előhangolás útján hozzáférhetőbbé tett identitás az annak megfelelő, identitásreleváns önbeszámolókat vagy döntéseket hívja elő. LeBoeuf, Shafir és Bayuk (2010) például ázsiai-amerikai személyek esetében azt tapasztalták, hogy az ázsiai (vagy amerikai) identitás előhívása az azoknak megfelelőbb tradicionális (vagy egyedi) preferenciák megjelenését, következésképpen a hagyományosabb (vagy individualistább) opciók kiválasztását tette valószínűbbé. Hasonló, a hozzáférhetőbb identitással összeillő preferenciák vagy önjellemzések megjelenéséről más kutatások is beszámolnak (pl. Trafimow, Triandis és Goto, 1991; Ybarra és Trafimow, 1998). Vizsgálatunknak az az eredménye tehát, amely szerint ugyanazok a személyek például patriótább módon nyilatkoztak önmagukról, ha a kérdőívet *nem* saját kisebbségük nyelvén, hanem többségi szlovák nyelven töltötték ki, nem feltétlenül mond ellent az itt idézett eredményeknek. Megfigyelésünk hátterében állhat mintánknak az a specifikus jellemzője is, hogy kisebbségi csoporttagként a többségi nyelven való kitöltés éppen egyfajta identitáserősítő funkciót vesz fel, és ez az identitáserősítés mind az etnocentrizmus, mind a patriotizmus esetén megjelenik. E lehetséges magyarázat további vizsgálódásokat tesz szükségessé.

A korábbi és jelen vizsgálatunkban szerzett megfigyelések talaján hajlunk arra az értelmezésre, hogy a kitöltés nyelve implicit módon egyfajta referenciát kínál az önjellemzések számára, ami a saját kultúra előtérbe helyezését, emocionális felértékelését eredményezheti, pl. az etnocentrikus viszonyulás erősödésével. Ezzel egybevágóan, a patriotizmus pontszámok emelkedése nem anyanyelvi kitöltéskor azt jelezheti, hogy az implicit referencia, összehasonlítási támpont megjelenése az etnocentrikus viszonyulási módot hívja elő. Innen nézve, nem meglepő, hogy összességében a nem anyanyelvű adatok egymás irányába tartanak és emelkedő tendenciát mutatnak. Nem zárható ki természetesen, egyéb hatások

(pl. társas kívánatosság) megjelenése sem a nemzeti/kulturális szempontú önjellemzések nyelvfüggő módosulásában. De bármi legyen is a közvetlen hatótényező, megfigyeléseink azt demonstrálják, hogy a nyelvi kontextus megváltozása egyfajta hatás közvetítő, mediáló tényező szerepét töltheti be.

#### IRODALOMJEGYZÉK

- Gangl, K., Torgler, B., Kirchler, E. (in press). Patriotism's Impact on cooperation with the state: An experimental study on tax compliance. *Political Psychology*. doi: 10.1111/pops.12294
- Grosjean, F. (2010). *Bilingual: Life and reality*, Cambridge: Harvard University Press
- Kondé Z., Pántya J., Dósa Z., Holló G., Polonyi T. (2015) Nyelvi hatások a kétnyelvűek identitás-releváns önjellemzésében. In Kondé Z. (Szerk.), *Tanulmányok az Általános Pszichológiai Tanszék fennállásának 30. évfordulójára* (pp. 61-88). Debreceni Egyetemi Kiadó
- Kondé Z., Pántya J., Dósa Z., Polonyi T. (2014). Identitásreleváns torzítások explicit és implicit vizsgálata kétnyelvűeknél. *Magyar Pszichológiai Társaság XXIII. Nagygyűlése*. Marosvásárhely, 2014, május 15-17.
- Kovács J., Pántya J. (2012). A vesztes-szerep mintázatai magyar történelmi események értékelésében. In Kovács J. és Münnich Á. (Szerk.), *Nemzeti emlékezhelyek: Attitűdök, reprezentációk, élmények, funkciók, struktúrák* (pp. 33–56). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Kovács J., Pántya J., Bernáth Á., Medvés D., Bányai Zs. (2011). Subjects of Hungarian cultural memory in images. *Applied Psychology in Hungary*, 13, 7–21.
- Kovács J., Pántya J., Bernáth Á., Medvés D. (2013). Communicating national heritage to an ingroup or to an outgroup member as a group or as an individual. In Varga P. S., Katschthaler, K., Morse, D. E., Takács M. (Eds.), *Loci Memoriae Hungaricae I. – The Theoretical Foundations of Hungarian 'lieux de mémoire' studies / Theoretische Grundlagen der Erforschung ungarischer Erinnerungsorte* (pp. 137–150). Debrecen University Press.
- LeBoeuf, R. A., Shafir, E., Bayuk, J. B. (2010). The conflicting choices of alternating selves. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 111, 48–61.
- Luhtanen, R., Crocker, J. (1992). A collective self-esteem scale: Self-evaluation of one's social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 302–318.
- Mummendey, A., Klink, A., Brown, R. (2001). Nationalism and patriotism: National identification and out-group rejection. *British Journal of Social Psychology*, 40, 159–172.

- Meier-Pesti, K., Kirchler, E. (2003). Nationalism and patriotism as determinants of European identity and attitudes towards the Euro. *The Journal of Socio-Economics*, 32, 685–700.
- Neuliep, J. W., McCroskey, J. C. (1997). The development of a U. S. and Generalized Ethnocentrism Scale. *Communication Research Reports*, 14, 385–398.
- Neuliep, J. W. (2002). Assessing the reliability and validity of the Generalized Ethnocentrism Scale. *Journal of Intercultural Communication Research*, 31, 201–215.
- Roccas, S., Klar, Y., Liviatan, I. (2006). The paradox of group-based guilt: Modes of national identification, conflict vehemence, and reactions to the in-group's moral violations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 698–711.
- Schwartz, S. H. (2003). *A proposal for measuring value orientations across nations*. Chapter 7 in the questionnaire development package of the European Social Survey.  
[http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=126&Itemid=80](http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=126&Itemid=80) (2014. 09. 28.)
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., Owens, V. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 519–542.
- Schatz, R. T., Staub, E., Lavine, H. (1999). On the varieties of national attachment: Blind versus constructive patriotism. *Political Psychology*, 20, 151–174.
- Štatistický úrad Slovenskej Republiky (2012). Obyvatel'stvo podl'a národnosti základné údaje zo sčítania obyvateľ'ov, domov a bytov.
- Trafimow, D., Triandis, H. C., Goto, S. G. (1991). Some tests of the distinction between the private self and the collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 649–655.
- Ybarra, O., Trafimow, D. (1998). How priming the private self or collective self affects the relative weights of attitudes and subjective norms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 362–370.

DUPress