

**„ELÉG-E MÁR A ROSSZBÓL?” – AZ ESZKALÁLÓDÓ KONFLIKTUSBÓL VALÓ KILÉPÉS
KÍSÉRLETES VIZSGÁLATA A VISZONZATLAN BÉKÜLÉSI GESZTUS ÉS A MENTALIZÁCIÓS
KÉPESSÉG FÜGGVÉNYÉBEN¹**

KOVÁCS JUDIT² (kovacs.judit@arts.unideb.hu), PÁNTYA JÓZSEF
(pantya.jozsef@arts.unideb.hu), BERNÁTH ÁGNES (bernath.agnes@arts.unideb.hu), MÁTH
JÁNOS (math.janos@arts.unideb.hu), HIDEKGUTI ISTVÁN (hidegkuti.istvan@arts.unideb.hu)

Debreceni Egyetem Bölcsészettudományi Kar (DE BTK) Pszichológiai Intézet

Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék

4010 Debrecen, Egyetem tér 1.

Az interperszonális konfliktusok gyakran eskalálódnak: az egyik fél ellenséges gesztusát követi a másiké. A tét jellemzően emelkedik, az okozott és viszonzásképp kapott károk egyre nagyobbak. Ez a folyamat mindkét félnek árt, s a felek gyakran élik meg azt, hogy szeretnének belőle kilépni, de a folyamatnak olyan sodrása van, ami ezt nem engedi megtenni.

Kísérletes vizsgálatunkban, melyben 90 fő vett részt, azt tanulmányoztuk, hogy az eskaláló konfliktusokból való kilépést bizonyos interaktív és személyi változók hogyan befolyásolják. Az interaktív tényezők közül a viszonzatlan békülési gesztus, a személyi változók közül pedig a mentalizációs képesség hatása állt érdeklődésünk középpontjában. Kérdéseink megválaszolására egy olyan kísérletes játékhoz fordultunk, melyben jól értelmezhetőek voltak az eskaláló konfliktus, a békülési gesztus, a viszonzatlan békülési kezdeményezés és a bosszú jelenségei. A kísérletes játékot azért tartottuk megfelelő keretnek, mert a viszonzatlan békülési gesztus hatásának megfigyelése kontrollált környezetben lehetséges benne, másrészt a mentalizációs képesség feltételezett hatásai a stratégiai játékokban megfelelően kibontakozhatnak.

A viszonzatlan békülési gesztus későbbi megegyezést befolyásoló hatásáról felállított hipotézisünk egyértelmű megerősítést nyert: ez az esemény nehezíti a későbbi megegyezést. Normát sért, a kezdeményező felet ezáltal presztízssérelem éri, ami az egyébként is jelenlevő anyagi veszteségekhez adódóan további megtorlásra ösztönöz. A mentalizációs képességgel kapcsolatban pedig sikerült megerősíteni azt a várakozásunkat, hogy konfliktusviselkedés esetén a jobb mentalizációval bíró személyek (esetünkben a *Szemből olvasás* tesztben jobb eredményt elérő személyek), valószínűleg az empátia közvetítésével, könnyebben békülnek, könnyebben tudnak megegyezésre jutván véget vetni a konfliktusoknak.

Kulcsszavak: konfliktus, megbocsátás, bosszú, mentalizáció

1. BEVEZETŐ

Az interperszonális konfliktusok, csakúgy, mint a csoportközi konfliktusok, gyakran eskalálódnak: az egyik fél ellenséges gesztusát követi a másiké. A tét jellemzően emelkedik,

¹ A publikáció elkészítését a TÁMOP-4.2.2/B-10/1-2010-0024 számú projekt támogatta. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósult meg.

² levelező szerző

az okozott és viszonzásképp kapott károk egyre nagyobbak. A költségeket a felek anyagi és erkölcsi-érzelmi valutában egyaránt fizetik (PRUITT, 2006; PRUITT, RUBIN, KIM, 1994). Ez a folyamat mindenkinek árt, s a felek gyakran élük meg azt, hogy szeretnék belőle kilépni, de valahogy a folyamatnak olyan sodrása, örvénye van, ami ezt nem engedi megtenni. Az örvény képi analógiája alapján szokás ezt a folyamatot *bosszúspirálnak* is nevezni (BOLLE, TAN, ZIZZO, 2010). Az örvényt mozgásban tartó egyik legfőbb erő a bosszúvágy, mely nem hagyhatja megtorlatlanul az *Ént* ért sérelmeket (KIS, KOVÁCS, 2010). Ez az érzés azonban nagyon különféle erővel munkálkodhat különböző típusú helyzetekben és különböző személyiségű, személyes tulajdonságokkal bíró embereken.

Az interakciós folyamatot tekintve érdeklődésünk fókuszába a viszonzatlan békülési gesztus hatása került. Gyakran előfordul ugyanis, hogy az egyik fél kész felülemelkedni a történeten, és egyezséget kínál fel. Ha ezt a gesztust a másik nem viszonzozza időben, az örvény sodrása újult erővel bevonhatja a spirálba a békülést kezdeményező felet, úgy, hogy később már akkor sem lesz képes kilépni, ha a másik is kezdeményezi: legyen vége.

Feltételezésünk szerint az anyagi veszteségekhez adódó presztízssérelem jelentősen megnöveli a következményeiben káros bosszúvágyat, vagyis a visszautasított békülési gesztus nehezíti a békülést. Ezt a feltételezést a bosszúvágy és a sértett önérzet kapcsolatára (BAUMEISTER, 1996; LINDNER, 2006; MISCHER, DESMET, KROSS, 2006), az alanyként megtapasztalt normasértések önértékelést csökkentő erejére (OPOTOW, 2006), valamint a viszonzás hiányának normasértő voltára alapozzuk, mely általában is (CIALDINI, 1993) és a megbocsátás esetében konkrétan is értelmezhető (WALLACE, EXLINE, BAUMEISTER, 2008).

A viszonzatlan békülési gesztus eseményét viselkedéses vizsgálatunkban egy kísérletes játékban alakítottuk ki, mely játék keretében jól értelmezhetőek voltak az eszkalálódó konfliktus, a békülési gesztus, a viszonzatlan békülési kezdeményezés és a bosszú jelenségei. Az általunk megkonstruált játék alapjául BOLLE, ZIZZO és TAN (2010) bosszújátéka szolgált.

Az egyéni tulajdonságok közül a mentalizációs képesség hatása kerül nagyító alá vizsgálatunkban. A jó mentalizációs képesség, mint a más személyek mentális tartalmaiba (gondolatok, nézőpontok, érzelmek, szándékok) való belegondolás és beleérzés képessége (ALLEN, FONAGY, BATEMAN, 2008), feltételezésünk szerint a konfliktusokban is segítheti a másik fél részéről érkező békülési hajlandóság azonosítását, a más személyek perspektívája felvételének képességén (AICHHORN, PERNER és mtsai, 2006) keresztül mérsékelheti a presztízssérelem okozta düh intenzitását (MOHR, HOWELLS és mtsai, 2007), az empátiával való kapcsolatán (HOOKER, VEROSKY és mtsai, 2008) keresztül növelheti a megbocsátási

hajlandóságot (McCULLOUGH, WORTHINGTON, RACHAL, 1997). Mindezen hatások miatt a jó mentalizációs képességet a békülés esélyeit növelő jegyként feltételeztük vizsgálatunkban, mely adottságra fokozott presztízssérelem esetén kiváltképp nagy szükség lehet. A mentalizációs készség mérésére a „Szemből olvasás” (BARON-COHEN, JOLLIFFE és mtsai, 1997) tesztet használtuk.

1.1. A konfliktusok eszkalációja és a konfliktusviselkedést befolyásoló hatások (helyzeti és személyi tényezők)

Nem állítjuk, hogy minden, de sok konfliktus eszkalálódik. Amelyeket egy bizonyos pontig, mely után már a konfliktus eldurvulása fenyeget, nem sikerül valamilyen módon megnyugtatóan rendezni, azokat fenyegeti ez a veszély. Az eldurvulás lényege, hogy viszonzatlanul egyik fél sem tűr veszteséget, sőt, kamatosan megfizet azokért, hiszen a *tényleges* károk mellett még a „*becsületen*” esett csorbát is felszámítja.

PRUITT (2006) szerint – aki az eszkalálódó konfliktusban gyakorolt *ellenséges* viselkedést mint *agresszív* viselkedést jelölte meg –, ha azon gondolkozunk, hogy milyen tényezők indítják a konfliktusokban agresszív viselkedésre az embereket, érdemes felidéznünk mindazt a tapasztalatot, melyet a szociálpszichológia általában véve az agresszív viselkedés előzményeiről felhalmozott. Például ilyen lehet, ha valaki(k) azt éli(k) meg, hogy frusztráló módon folyamatosan *bosszantják* ő(ke)t, folyamatosan ellehetetlenítik tevékenységei(ke)t (MIKOLIC, PARKER, PRUITT, 1997). De ilyen lehet az *érdekkonfliktus*, melyről a reális konfliktus elmélete alapján tudjuk, hogy gyűlölködést és agressziót szül, vagy ilyen lehet egy *provokáció*, melyet előítéletekkel áthatott közegben követ el egyik fél a másik ellen. S általában véve bosszúra, megtorlásra, ezáltal az önértékelésen esett csorba kiköszörülésére és a bosszún keresztül a *kontroll* érzetének átélésére sarkall az a sérelem, mely az ént, az *önértékelést* fenyegeti (BROWN, 2004; TWENGE, BAUMEISTER és mtsai, 2001).

Az, hogy milyen a kezdeti *kapcsolat* a felek között, bizonyosan sokat számít. Ami egy meleg, barátságos közegben viccnek, egy másik, feszültségtelibb kapcsolatban súlyos provokációnak minősülhet. BACK már 1951-ben rámutatott, hogy a kohézív csoportokban noha több a vita, azok igen ritkán vezetnek eszkalálódó konfliktushoz. S hogy *kikről* van szó, az is befolyással bír. A konfliktusviselkedésre potenciális hatással bíró személyiségtényező az ellenségesség (*hostilitás*), avagy bosszúviselkedésre való hajlam. Ebbe a konstruktumba éppúgy beletartoznak a másik emberről való specifikus hiedelmek, mint olyan tágabb értelmű jelenségek, mint a negatív érzelmi reakciók vagy az agresszív viselkedésre való hajlam (BAREFOOT, BOYLE, 2009).

Azt, hogy a diszpozícióikban, személyiségvonásaikban különböző személyek a konfliktushoz való hozzáállásukban és a konfliktusok során mutatott viselkedéseikben is eltérhetnek egymástól, nemcsak az ellenségesség konstruktumának vizsgálati eredményei bizonyítják. SANDY, BOARDMAN és DEUTSCH (2006) is beszámolnak a különböző személyiségaspektusok és a konfliktusokban mutatott viselkedések gyenge, de szignifikáns együttjárásáról. A *személyiség ötfaktoros modelljének* (COSTA, MCCRAE, 1985) egyes dimenzióiban (neuroticitás, extravertió, nyitottság, lelkiismeretesség és barátságosság), ill. ezek alszálláiban mutakozó egyéni különbségek a konfliktus során választott viselkedéses stratégiákban (tárgyaló, vitázó, elkerülő és támadó) is megnyilvánulnak: a tárgyaló stratégiát például a barátságosság és extravertió, az említett másik három stratégiát pedig a neuroticitás tekintetében magas értékkel jellemezhető személyek választják gyakrabban. Ugyanakkor a szerzők a személyiség konzisztens hatását vizsgálva megállapították, hogy a stratégiák a társas szituációk tekintetében is jelentősen különböznek, ez pedig a kontextuális tényezők konfliktuskezelést befolyásoló erejére hívja fel a figyelmet.

Tömör áttekintésünkéből képet nyerhettünk róla, milyen széleskörű azoknak a helyzeti és a személyiséghez kapcsolódó tényezőknek a köre, melyek befolyásolják, hogyan zajlik egy konfliktus folyamata, eszkalálódik-e az vagy rendeződik, és a helyzeti és személyi tényezőknek még együttes hatása is van. Vizsgálatunkban e számos lehetséges tényező közül a viszonzatlan békülési kezdeményezés interaktív történésének, valamint a mentalizációs képesség hatásaival foglalkozunk.

1.2. A viszonzatlan békülési kezdeményezés mint a konfliktust mélyítő tényező

Ha egy konfliktusban az egyik fél nagyvonalúságát bizonyítva kész önmaga árnyékán túllépni, gesztust tenni a másik irányába, ezt abban a reményben teheti, hogy bízik benne, a másik viszonozza. Ez a várakozás nem is alaptalan, hiszen a viszonoosság univerzális emberi normája az emberi kapcsolatok igen erős szabályozója (CIALDINI, 1993). WALLACE, EXLINE és BAUMEISTER (2008) vizsgálatukban bizonyították, hogy jellemzően a viszonoosság normája a megbocsátás esetében is működik. Ezzel együtt a viszonzatlan bizalom, a „rászedettség” érzésétől való félelem igen erős visszatartó erőként munkálkodhat a békülési kezdeményezés esetében, csakúgy, mint más bizalmat igénylő helyzetekben. HONG és BOHNET (2007) rámutatnak, hogy amerikai reprezentatív mintájukban a rászedettség érzésétől való félelem bizalomtól visszatartó ereje különösen a magasabb társadalmi presztízst birtokló személyeket jellemzi, vagyis akiket jellemzően magasabb önbecsülésük miatt nagyobb presztízszvesztés érhet a rászedettség sértő élményének megtapasztalásakor. A viszonzatlan békülési

kezdeményezés okozta érzés jó példája annak az általános összefüggésnek, hogy olyan tettek alanyának lenni, melyek alapvető emberi normákat, valamiféle bánásmódbeli minimumot sértenek, megalázó (OPOTOW, 2006).

A sértett önérzet, melyet LINDNER (2002) „érzelmi atombombának” nevez, és a szenvedélyekhez hasonlít, komoly mozgósító erőként működhet az eszkalálódó konfliktusok érzelmi tüzelőanyagát szolgáltatva. Mivel a konfliktusok eszkalációja heves, érzelmileg dinamikus folyamat (MISCHEL, DESMET, KROSS, 2006), továbbá, ahogy azt fenti szakaszunkban elemeztük, ez az érzélem fontos forrását meríti a sértett önérzetből, s mivel a szakirodalom a bosszúállást erősen összekapcsolja a nárcisztikus, az ént ért kritikára, támadásokra érzékenyen reagáló működésekkel (BROWN, 2003, 2004; MCCULLOUGH, BELLAH és mtsai, 2001), feltételezésünk szerint konfliktusok esetében az anyagi veszteségekhez adódó viszonzatlan békülési kezdeményezés okozta presztízssérelem jelentősen megnöveli a következményeiben káros bosszúvágyat. A presztízssérelemre való érzékenység természetesen függhet egyéni sajátosságoktól: olyanoktól is, amelyek kezelése nem tartozik tanulmányunk hatókörébe (pl. önértékelés és annak stabilitása, nárcizmus), s olyantól is, melyekkel kitüntetetten foglalkozunk (mentalizáció), melyre vonatkozó elképzeléseinket a megfelelő ponton feltárjuk.

1.3. A perspektíaváltás mint a konfliktusrendezést segítő technika

Az ütköző szempontok, érdekek összehangolásában, a konfliktusok rendezésében nagy segítség lehet a perspektíaváltás, vagyis a másik fél nézőpontjának a felvétele. A perspektíaváltási paradigma szerint (JOHNSON, 1971; JOHNSON, JOHNSON, TJOSVOLD, 2006) az emberek különböző, számukra előnyös nézőpontból szemlélik a dolgokat, ami azt is jelenti, hogy a különböző üzenetek ebből a nézőpontból kerülnek „feldolgozásra”. Nehéz úgy beszélni vagy olyan üzeneteket adni, ami a hallgatóság felfogásában is ugyanazt jelenti. Az emberek megpróbálják felbecsülni azt, amit a többiek tudhatnak, hihetnek, vagy ahogyan értékelhetnek bizonyos dolgokat, ami azért fontos, mert ezek mentén próbálják felbecsülni a másik gondolkodásának alapját. Konfliktushelyzetben mindez fokozottan problematikus, mivel az érdekkülönbözésből következő motivált beállítódás a téves percepciók talaja lehet.

A hatékony problémamegoldás és döntéshozás megkövetel egyfajta nyitottságot, a különböző perspektívák pontosabb megértését (JOHNSON, JOHNSON, TJOSVOLD, 2006). A konfliktusrendezésben jótékony hatású perspektíaváltáshoz mindazonáltal szükség lehet a perspektíaváltás képességére.

MOHR, HOWELLS és munkatársai (2007) 636 személyt kérdeztek meg videofilmen megnézett sértésekkel kapcsolatban, mennyire lennének dühösek, hogyan reagálnának, ha ugyanazt kellene átélniük, mint a filmen látott személyeknek. DAVIS (1980) Interperszonális Reaktivitási Skálájának Perspektíva-felvételi skáláján jó eredményt elért személyek kisebb dühről számoltak be, tehát a perspektíva-váltás (képessége) e vizsgálatban is igazoltan csökkentette a sérelmek esetén megélt dühöt.

1.4. Személyes tényező (képesség), mely a perspektíva-váltás és megbocsátás alapja lehet: a mentalizációs képesség

A fent említett vizsgálatban alkalmazott mérőeszköz (DAVIS perspektíva-váltás skálája) valamiféle önjellemzéseket kér arról, hogy a személy olyan módon közelít-e egy vitás helyzethez, hogy meg akarja ismerni a másik véleményét. Noha ez a tudatos attitűd valóban segítségére lehet a konfliktusrendezésben a személyeknek, a mások mentális tartalmaiba (gondolatok, nézőpontok, érzelmek, szándékok) való belegondolás és beleérzés általános képességét inkább a mentalizációs képesség ragadja meg (ALLEN, FONAGY, BATEMAN, 2008), mely mérésére szolgáló eszközök ezt a képességet nem a szándékok, de a működés szintjén vizsgálják.³

Az elmeolvasó képességnek kognitív adottságok által is behatárolt természete van. Nem minden ember képes felnőtt korban sem bizonyos komplexitású helyzetekben követni a másik ember mentális aktivitását. A mentalizációs képesség bizonyos szintje a kölcsönös egymásrahangolódással segítheti a másokkal való interperszonális kapcsolatokat.

Az egymásrahangolódást az *empátia* közvetíti, mely a mentalizációval idegéletteni vizsgálatok eredményei szerint is szoros kapcsolatot mutat (HOOKER, VEROSKY és mtsai, 2008). Az empátia egyfelől valamiféle kognitív folyamatra utal („cold” empátia), melynek segítségével megértjük a másik helyzetét és azt, hogy miként érezhet abban a szituációban. Ez egyfajta perspektívaátvétel, mely nem jár feltétlenül együtt az adekvát érzelmek átvételével (DAVIES, STONE, 2003). Másfelől az empátia arra az állapotra is utal („hot” empátia), amikor készek vagyunk átérezni azt, amit a másik érezhet, készek vagyunk az ő nézőpontjából szemlélni a dolgokat⁴.

Tanulmányunkban azon lesz a hangsúly, ahogyan a mentalizáció (az empátia feltételezett közvetítésével) az oda-vissza irányuló megtorlások bosszúszomjas

³ A mentalizációs képességnek mindazonáltal a szó szoros értelmében tényleg kapcsolata van más személyek perspektívája felvételének képességével, melyet AICHHORN, PERNER és munkatársai (2006) idegéletteni vizsgálataikban is igazoltak.

⁴ Az empátia ez utóbbi típusa szolgáltat alapot azokra az empátia-altruizmus hipotézis (BATSON, DUNCAN és mtsai, 1981) alapján felállított feltételezésekre, melyek szerint a magas mentalizációs képesség magas segítségnyújtási hajlandósággal és együttműködési hajlandósággal jár (PAÁL, BERECSKEI, 2007).

pengeváltásaiból való kiszabadulásra hat. A bosszút abbahagyni természetesen nem jelent feltétlenül megbocsátást, de azt is bizonyosan állíthatjuk, hogy egy már megbocsátott sértésért nem szoktunk bosszút állni.

Az empátiának a megbocsátással való kapcsolatáról EXLINE és ZELL (2009) a következő okfejtést kínálják: abban a pillanatban, amikor az embereket megbántják, igyekeznek megvédeni magukat egy további offenzíva elkerülése érdekében, megpróbálják visszaállítani a megsebzett én-imázsukat. A támadótól való eltávolodás asszertív, protektív módjai a revans vagy a kapcsolat megszüntetése. Az empátia ilyen helyzetekben viszont éppen az ellentétes irányba tereli az „áldozat” válaszát, úgy, hogy a „bűnös” perspektívájának megfontolására/átvételére készíti a személyt. Amikor az emberek empatizálnak – akár azzal a személlyel, aki ártott nekik – a dühös indulataik enyhülnek. Ha a személy „jó” okokat tud a támadó cselekedeteinek hátterében találni, nehezebben fogja a támadó motívumait szimplán rosszindulatúnak tartani, és ebben az esetben kevésbé lesz elkötelezve arra, hogy folytassa a játszmát azzal, aki ártott neki. Ez a fajta gondolkodásmód feltételezhetően megbocsátáshoz vezet.

Az empátia és megbocsátás kapcsolatáról több tanulmány is beszámol, olyanok is, melyek az empátiát annak érzelmi terminusában határozták meg (pl. FINCHAM, PALEARI, REGALIA, 2002; McCULLOUGH, RACHAL és mtsai, 1998; McCULLOUGH, WORTHINGTON, RACHAL, 1997), s olyanok is, melyek kognitív megközelítésében a megértésre vagy perspektívaátvételre fókuszáltak (pl. EXLINE, BAUMEISTER és mtsai, 2008).

A fentiekből következő módon tehát a jó mentalizációs képességet olyan adottságnak tartjuk, mely – az empátia közvetítésével – segíti a konfliktusrendezést. Azzal analóg módon, ahogyan a perspektívaátváltás is éles konfliktus esetében a legnehezebb (JOHNSON, JOHNSON, TJOSVOLD, 2006), a jó mentalizációs képesség is a különösen erős – esetünkben a visszautasítottság presztízssérelmével terhelt – helyzetekben adhat hozzá a konfliktusrendezéshez a legtöbbet.

1.5. Hipotézisek

Kutatásunkban azt a kérdést vizsgáljuk tehát, hogy elmélyült konfliktusoknak a megegyezéssel való lezáródását hogyan befolyásolják bizonyos személyes és kapcsolati tényezők. A jelenség multifaktoriális természetét (PRUITT, 2006) nem megkérdőjelezve, szakirodalmi bevezetőnkben azokat a kutatási eredményeket mutattuk be hangsúlyozottan, melyek megalapozzák a jó mentalizációs képesség és a visszautasított békülési kezdeményezés hatásaira kialakított feltételezéseinket.

A jó mentalizációs képességről azt az elvárást fogalmazzuk meg, hogy segíti a kapcsolatban rejlő megegyezési lehetőségek azonosítását, növeli a békülés esélyeit **(H1)**. A jobb mentalizáció növelheti a megbocsátási hajlandóságot egyrészt érzelmi bázison (FINCHAM, PALEARI, REGALIA, 2002; MCCULLOUGH, WORTHINGTON, RACHAL, 1997), másrészt a jobban mentalizálók, mivel inkább képesek felvenni a másik perspektíváját (AICHORN, PERNER és mtsai, 2006), csillapítani tudják a konfliktusaikban megélt presztízsveszteségeik okozta dühük intenzitását (MOHR, HOWELLS és mtsai, 2007).

A kapcsolati tényezők közül a múltbeli visszautasításra koncentráltunk. Számos konfliktusban fordul elő ugyanis, hogy az egyik fél békülést kezdeményez, amit a másik, valamilyen oknál fogva, rögtön nem tud elfogadni. Utána lehet, hogy meggondolja magát, ez azonban gyakran már késő. Azt feltételezzük, hogy a korábban visszautasított békülési kezdeményezés nehezíti a későbbi megegyezést **(H2)**. A visszautasítás ugyanis normasértő, nemcsak a bármiféle viszonzatlanság (CIALDINI, 1993), de a viszonzatlan megbocsátás is (WALLACE, EXLINE, BAUMEISTER, 2008).

A kapcsolati és személyi változók interaktív hatására is fogalmazunk meg elvárásokat: A mentalizáció és a visszautasítottság békülésre gyakorolt interaktív hatásáról azt feltételezzük, hogy a jó mentalizáció különösen nagy segítségére lehet a megegyezéseknek, ha a probléma nagy, tehát visszautasítás esetén **(H3)**.

2. VIZSGÁLAT

2.1. Eszközök

A bosszújáték

Hipotézisvizsgálatunk eszközüül egy stratégiai játékot választottunk, olyat, mely jól megjeleníti az eszkalálódó konfliktusok logikáját, olyat, melyben értelmezhető a megegyezési ajánlattétel, a viszonzatlan békülési kezdeményezés, a békülési gesztus elfogadása („megbocsátás”), és a bosszú. Azért választottunk stratégiai feladatkörnyezetet vizsgálatunk eszközüül, mert a stratégiai játékokban való sikeres szereplés különösen igényli a „másik fejével való gondolkodást”: a másik viselkedésének anticipációját, annak elővételezését, hogy a másik mit vár el, hogy az mit vár tőle, és így tovább. Emiatt az elővételezési feladat miatt a stratégiai játékokat különösen alkalmasnak találtuk arra, hogy mentalizációra kiélezett hipotéziseink szignifikáns eredményekhez vezessenek⁵.

⁵ Noha van olyan kutatás is, mely a stratégiai eredményesség és a mentalizáció közt nem találta meg a mindenki által elvárt kapcsolatot (SALLY, HILL, 2006), ennek az ellenkezőjére is van több példa (vö. OHTSUBO, RAPOPORT, 2006). OHTSUBO (2002) például arról számolt be, hogy a mentalizációt mérő Kiderman-feladatokban (KINDERMAN, DUNBAR, BENTALL, 1998) jobban teljesítő személyek jobb eredményt értek el egy stratégiai játékban (beauty contest game).

A feszültségteli, eskalációra lehetőséget nyújtó konfliktus megragadására a BOLLE, TAN és ZIZZO (2010) által kifejlesztett kísérletes játékot választottuk, annak változtatható paramétereit és forgatókönyvét némileg saját céljainkhoz igazítva. Az eredeti játékban két személy vesz részt, akik ketten együtt vagy 45-45% vagy 25-65% esélyt tudhatnak magukénak, mellyel egy 10 Angol Font értékű jutalmat elnyerhetnek. Nyerési esélyeiken azonban javíthatnak, de ehhez „lopás”-hoz („ELVESZ” a mi nevezéktanunk szerint) kell folyamodniuk: 10%-nyit (vagy ennek egész számú többszörösét) elvehetnek a partnerüktől, azzal saját esélyeiket 2/3-szor 10%-nyival (vagy 2/3-szor annyival, amennyit elvettek) növelve. Ezeket a döntéseket felváltva hozzák meg, és a játék akkor ér véget, ha két egymást követő döntésben (tehát az egyik játékos is és a másik játékos is) úgy döntenek, hogy „nem lopnak” („MEGHAGY” döntést hoznak). Egyéb esetben a játék mindaddig folytatódik, míg valakinek nem esik a nyerési esélye 10% alá. A szerzők eredményei szerint a bosszú és a megtorlás ismétlődő sora az esetek 60-80%-ában a lehető legrosszabb irányt veszi, a kölcsönös és a végsőig tartó megtorlásét. (Ez némileg a független változóktól is függ, nevezetesen, hogy egyenlő vagy egyenlőtlen esélyekkel indultak, illetve hogy játék közben értékre adhatták-e partnerüknek, hogy hogyan érznek a történetekkel kapcsolatban.)

A fenti játékon a következő módosításokat tettük: a nyerési esélyek 30-30%-ról indultak. Az ELVESZ döntéseket 5%-os egységekben lehetett meglépni, ami a kezdeményezőnek 3%-nyi esélynövekedést jelentett. A vizsgálati személyek, bár abban a hiszemben hozták meg döntéseiket, hogy más vizsgálati személyekkel játszanak, valójában egy előre kialakított válaszsémával játszottak. Forgatókönyvünk szerint a válaszséma tette a kezdő lépést (ezt így „sorsoltuk ki”) egy ELVESZ döntéssel. A válaszséma mindaddig ELVESZ döntéseket lépett, amíg a vizsgálati személy nem mutatott maga is két egymást követő ELVESZ választ, ezt a bevonódás egyfajta megmutatkozásaképp ragadjuk meg. Miután a vizsgálati személy ezt megtette (ez akár lehetett rögtön az első két döntésében is, ami tehát az események rendjében a 2. és a 4. – mivel a páratlan sorszámú döntéseket mindig a válaszséma adja –, de lehetett akár jóval később is), a válaszséma MEGHAGY válasszal rukkolt elő, ezáltal lehetőséget teremtve arra, hogy a vizsgálati személy azt viszonzva véget vessen a játéknak, tehát az interakció megegyezéssel záruljon. Vizsgálatunk fontos függő változója, hogy ekkor a vizsgálati személy hogyan reagál: tovább viszi-e a rombolás spirálját vagy véget vet annak, tehát elfogadja a békét, vagyis „megbocsát”. Független változóink közül a „viszonyzatlan békülési kezdeményezés” változóját abban ragadtuk meg, hogy a vizsgálati személy a játék első két körében tett-e legalább egyszer békülési kezdeményezést, volt-e legalább egyszer MEGHAGY válasza.

Közvetlenül a kísérletes játék után a személyek egy rövid kérdőívet töltöttek ki, mely manipulációnk sikerességét volt hivatott ellenőrizni. A játékosárs viselkedésével kapcsolatos *normatív ítéletekre* (pl.: „szokványosnak tartottam a partnerem viselkedését”), illetve a viselkedés által kiváltott *rossz érzésekre* kérdeztünk rá (pl.: „haragudtam a partneremre”). Továbbá a következő kérdést tartalmazta a vizsgálati személyek kísérletes manipulációval szembeni esetleges gyanakvásának ellenőrzése céljából: „*A teremben ülő személyek közül az egyikőjük nem egy másik kísérleti személlyel játszott, hanem egy előre programozott válaszsémával. Mekkora esélyt ad annak, hogy pontosan Ön volt az, aki válaszsémát kapott partneréül?*” Válaszaikat 5 fokozatban, 0-tól 100%-ig, 20%-os intervallumokon adhatták meg.

A Szemből olvasás teszt

A kísérleti személyek mentalizációs (vagy elmeolvasási) képességeinek mérésekor egy eredetileg a társas érzékenység és az elmeolvasási készség szintjeinek feltárására kialakított, nem kizárólag klinikai kutatásokban alkalmazott pszichometriai eszközre támaszkodtunk (BARON-COHEN, JOLLIFFE és mtsai, 1997)⁶. A mérőeszközt, mely érzelmek felismerését méri, a szakirodalom jellemzően a mentalizációs, illetve empátiás teljesítmény mérésére alkalmas eszköznek mutatja be, anélkül hogy annak *hideg* vagy *meleg* típusához kötné (BARON-COHEN, S., WHEELWRIGHT ÉS MTSAI, 2001; RODRIGUES, SASLOW ÉS MTSAI, 2009), bár vannak olyan tanulmányok is, melyek arra jutnak, hogy az inkább a meleg empátiás teljesítmény mérőeszköze (KALAND, CALLESEN és mtsai, 2008), de olyan nézőponttal is lehet találkozni, mely szerint a teszt sokkal inkább a hideg empátiát méri, tekintettel arra, hogy az adott érzelmet csak felismerni, a másik embernek tulajdonítani kell, nem pedig átélni (DUTTON, 2011). A magunk részéről az eszközzel való méréshez a legjellemzőbb felfogásban közelítünk, vagyis azt az empátiás teljesítmény egyfajta általános fokmérőjének tekintjük.

A *Szemből olvasás teszt* több pszichometriai problémát is kiküszöbölő revideált verziója (BARON-COHEN, WHEELWRIGHT és mtsai, 2001) 36 személy tekintetét ábrázoló szempár fényképéből áll, amelyeket egy „próba-szempár” előz meg (a fényképek alanyainak nembeli megoszlása többé-kevésbé kiegyenlített). A fényképeket Microsoft Office PowerPoint®-diavetítés formájában, 15 másodperces követési idővel mutattuk be a kísérlet alanyainak, akiknek egy válaszlapon kellett jelölniük, hogy az adott szempár mellett feltüntetett 4 lehetőség közül véleményük szerint mit gondol vagy érez éppen a szempár tulajdonosa. Minden helyes válasz 1 pontot ér. A teszt egyik itemét az *1. ábra* példázza.

⁶ A teszt www.autismresearchcentre.com internetes oldalon található felnőtt verzióját magyar nyelvre Ivády Rozália Eszter fordította.

szégyenkező

magabiztos



viccelődő

kedvetlen

1. ábra. Példa a *Szemből olvasás teszt* egy itemére (helyes válasz: magabiztos)

BARON-COHEN, WHEELWRIGHT és munkatársai (2001) autista férfiak, átlagpopulációhoz tartozó, eltérő foglalkozással és végzettséggel bíró személyek és felsőfokú tanulmányokat folytató hallgatók tesztben nyújtott átlagos teljesítményét vetették össze. Eredményeik szerint az autisták jelentősen rosszabbul teljesítenek a többi csoportnál: átlaguk 21,9, az átlagpopulációé 26,2, míg a hallgatóké 28 pont volt. Bár a teszt az Asperger-szindróma esetében diagnosztikus eszközként is alkalmazható, az eredeti cél a mentalizációs képességben lévő egyéni különbségek megragadása volt (BARON-COHEN, 2006).

2.2. A vizsgálati minta

Kísérletünkben 90 fő vett részt, 21 férfi, 69 nő, átlagéletkoruk 21 és fél év volt (1,6 év szórással). A kísérleti személyektől történő adatgyűjtés két időpontban, 2009 októberében és decemberében zajlott. A Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézetének III. éves hallgatói által szervezett Pszichológia Szakhét keretei között 51 fő járult hozzá kísérletünk eredményes lefolytatásához. Közülük 36 fő magyar, többségben pszichológia szakos hallgató volt, akikkel egy időpontban kísérletünket az őszi szemesztert az intézetünkben teljesítő 12 amerikai és 3 lengyel nemzetiségű hallgatóval is lefolytattuk. A minta elemszámát bővítendő, a kísérletet – annak módosítása nélkül – az év végén 39 további kísérleti személlyel megismételtük. A kísérleti személyek toborzásában mindkét esetben az akkor III. éves tanulmányaikat folytató hallgatók voltak segítségünkre.

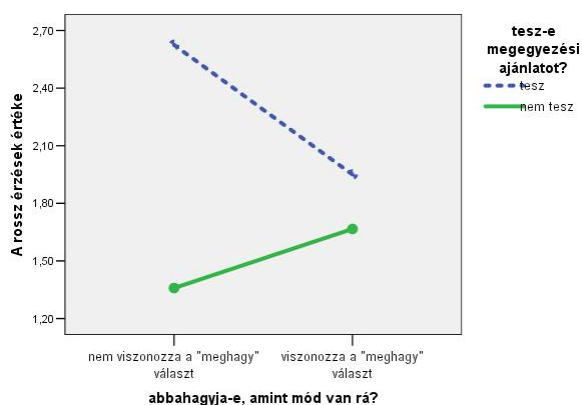
2.3.. A vizsgálat menete

A kísérleti személyek először a *Szemből olvasás tesztet* töltötték ki egy nagyobb létszám befogadására alkalmas teremben, majd a fent említett kísérletes játék konstrukciójának megfelelően, annak hiteles lefolytatásához, illetve az azt követő utókérdőív kitöltéséhez a

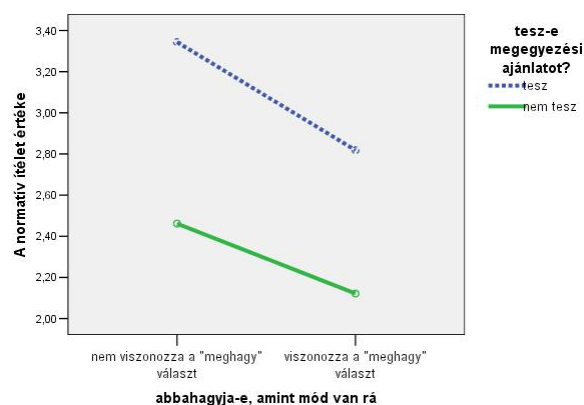
személyeket kisebb, különálló termekbe kísértük. Közreműködésükért, a kísérletes játék írásos formában részletezett szabályai szerint, a végeredményként elért egyéni nyerési eséllyel egy számítógépes sorsoláson vehettek részt, amelyen kb. 1000 Ft-os tárgynyermények (könyv, CD, DVD, toll stb.) találhattak gazdára. A sorsolást a kísérleti személyek utólagos tájékoztatása előzte meg.

2.4. Eredmények

Kísérletes manipulációnk ellenőrzése végett az utókérdőívben nyert önjellemzések közül különösen informatívak számunkra azok, melyek a sértettséggel kapcsolatosak, illetve azok, melyek a partnerről kialakított morális ítéletet ragadják meg. A sértettséget jelenítik meg a dolgok fölötti bánkódásra, szomorúságra, a másik felé érzett haragra irányuló kérdések, melyek a „rossz érzések” skáláját adják ($\alpha = 0,79$). A három kérdésre adott válasz átlagából a „rossz érzések” változóját képeztük. A normatív ítéletet a partner furcsállásáról, nem szokványos viselkedéséről és a saját morális fölényről szóló állítások képviselték. Mivel a három állítás nem rendezhető kielégítő α -tulajdonsággal bíró skálába, így a „normasértés” ítéletet annak a két, egymással jól korreláló ($r = 0,35$; $p < 0,01$) kérdésnek az átlagából képeztük, ami a másik furcsa, illetve nem szokványos viselkedésére kérdezett rá.



2. ábra:
a rossz érzések a viselkedés függvényében



3. ábra:
a normatív ítéletek a viselkedés függvényében

Amint azt a 2. és 3. ábrán is láthatjuk, és azt a kétszemponos varianciaanalízisek eredményei is mutatják, azok a személyek, akik viszonzatlan megegyezési ajánlatot tettek,

negatívabb érzésekről számoltak be ($F_{\text{visszaütés}} [1; 79] = 12,26; p < 0,01$) és a másiktól rosszallóbban nyilatkoztak ($F_{\text{visszaütés}} [1; 79] = 4,97; p < 0,05$) mint azok, akik nem tettek ilyen gesztust. A barátságos gesztust kezdeményező emberek negatív érzései hangsúlyosabban jelen voltak azoknál a személyeknél, akik nem tudtak kilépni később a konfliktusból ($F_{\text{visszaütés} \times \text{megbocsátás}} [1; 79] = 4,93; p < 0,05$). Ezek az eredmények visszaigazolják manipulációnk logikáját, melyben arra alapoztunk, hogy a visszaütött barátságos kezdeményezés egyrészt normasértő, másrészt a normasértésből adódóan a személyes önérzetet is sérti, olyan mértékben, hogy az a megbocsátást megnehezíti. Egyúttal elmondható, hogy a rossz érzések átlagai megnyugtatóan alacsonyak, a legnegatívabb tapasztalatokat megélő csoport is csak közepesen rossz élményekről számolt be (1-5-ig skálán), tehát vizsgálatunkban a célul kitűzött dinamikát elégséges, de semmiképp nem túlzó szinten sikerült beindítanunk.

A vizsgálati személyeknek a kísérletes manipulációval szembeni esetleges gyanakvását ellenőrző kérdésre adott válaszaik szerint a résztvevők túlnyomó többsége nehezen tartotta elképzelhetőnek, hogy partnere nem valós személy volt.

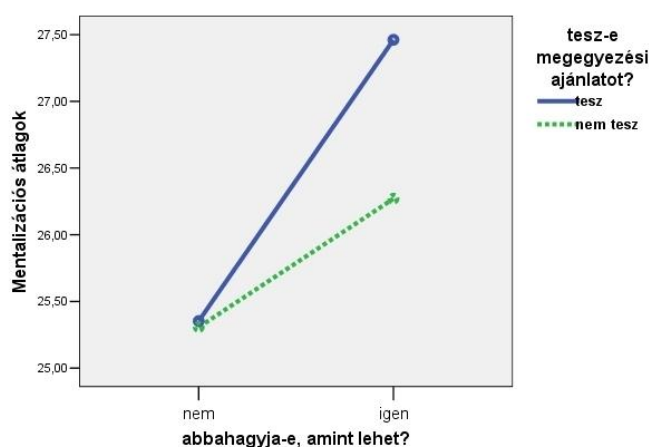
Hipotéziseink, mivel azok az eszkalálódó konfliktusból való kilépésre vonatkoztak, a mintának csak azon a részén vizsgálhatóak, akik bevonódtak a bosszúspirálba, tehát akiknek volt két egymást követő ELVESZ döntésük. Hipotézisvizsgálataink eredményeinek bemutatásánál nem teszünk különbséget a vizsgálati személyeink nemzetisége szerint, mivel előzetes statisztikai tájékozódásunk alapján a kilencven személyes mintán megmutatkozó eredmények semmiben nem különböznek azoktól, melyeket a kizárólagosan magyar személyekből álló mintán kaptunk.

Az eszkalálódó konfliktusba bevonódott 80 személy közül azok, akik tettek az első két kör valamelyikében békülési gesztust és azok, akik nem tettek, a kezelt változóban (mentalizációs képesség) nem különböznek. Ugyanakkor az, hogy tettek-e békülési gesztust vagy sem, meghatározta, hogy szembesülniük kellett-e a válaszsémánkból adódó szükségszerűen negatív tapasztalattal, a viszonzatlansággal, és az ezzel járó csalódottsággal, a becsapottság presztízsértő élményével. Hipotézisünk (H2) szerint ez a negatív tapasztalat megnehezíti a válaszsémától később érkező békülési gesztus elfogadását (a „megbocsátást”). Míg abból az 50 személyből, aki nem tett előzőleg békülési gesztust, csak 13 nem viszonzta a válaszséma békülési kezdeményezését, abból a 30 személyből, akik korábbi barátságos kezdeményezését visszaütötték, 17 nem volt fogadókész a békülésre (1. táblázat). Ez a különbség a Fisher egzakt próba eredménye szerint szignifikáns ($p < 0,01$).

| | | abbahagyja-e, amint mód van rá? | | összesen |
|-------------------------------------|------|---------------------------------|-------------|------------|
| | | nem | igen | |
| tesz-e megegyezési ajánlatot? | igen | 17 42,5% | 13 57,5% | 30 100% |
| | nem | 13 26% | 37 74% | 50 100% |

1. táblázat: A megegyezési ajánlattétel (vagy viszonzatlan békülési kezdeményezés) és a partner megegyezési ajánlata („megbocsátás”) elfogadásának keresztáblája

A jó mentalizációs képesség elvárásunk szerint segíti a konfliktusból való kilépést (H1), különösképpen viszonzatlan békülési kezdeményezés esetén (H3). A következőkben tehát azt vizsgáljuk, hogy mentalizációjukban – annak függvényében is, hogy ők maguk tettek-e az első két körben megegyezési javaslatot – különböznek-e azok a személyek, akik képesek a partnertől (a válaszsémától) érkező MEGHAGY választ szintén MEGHAGY döntéssel viszonzni, és azok, akik benne maradnak a rossz folyamatban. A kétszemponos varianciaanalízis eredménye szerint a kilépés főhatásként mutatkozik meg a mentalizációs eredményekben ($F_{\text{kilép}} [1; 79] = 4,89; p < 0,05$), vagyis akik kiléptek, magasabb értéket értek el a *Szemből olvasás tesztben* ($M = 26,58; SD = 2,92$), mint azok, akik nem léptek ki ($M = 25,33; SD = 2,33$). Ezen kívül más szignifikáns hatás nem volt azonosítható, vagyis nem jelentkezett a várt interakció ($F_{\text{kilép} \times \text{visszautasítás}} [1; 79] = 0,07; p = 0,41$: nem állíthatjuk, hogy a mentalizáció jobban segítette a konfliktusból való kilépést akkor, ha sérelmesebb volt az interakció előzménye (4. ábra).



2.5. Összefoglalás és megvitatás

Tanulmányunkban azt vizsgáltuk, hogy az eszkalálódó konfliktusokból való kilépést bizonyos interaktív és személyi változók hogyan befolyásolják. Az interaktív tényezők közül a viszonzatlan békülési gesztus hatása, a személyi változók közül pedig a mentalizációs képesség hatása állt érdeklődésünk középpontjában. Kérdéseink megválaszolására egy olyan kísérletes játékhoz fordultunk, melyben jól értelmezhetőek voltak az eszkalálódó konfliktus, a békülési gesztus, a viszonzatlan békülési kezdeményezés, a megbocsátás és a bosszú jelenségei. Párban játszó vizsgálati személyeink, akik párja valójában egy általunk felállított válaszséma volt, felváltva hoztak arról döntéseket, hogy egy sorsoláson saját nyerési esélyeiket akarják-e a párjuk rovására, a párjuktól elvett esély $3/5$ -nyi értékével növelni. A megegyezést a fenti kérdésben jelölt cselekedettől való két egymást követő, tehát kölcsönösen megerősített elzárkózás jelentette. A $2/5$ -nyi értékvesztés az eszkalálódó konfliktusok romboló jellegét volt hivatott megjeleníteni, ugyanis ha a másiktól való szerzések (melyeket akár a kapzsiság, akár az önvédelem, akár a bosszú is motiválhat) folytonos sorában gondolkozunk, könnyen belátható, hogy megegyezés nélkül a felek erőforrásai a pusztulás irányába haladnak. A döntések sorát a válaszséma a rombolással kezdte, majd mindaddig rombolt, míg a vizsgálati személy maga is be nem vonódott a bosszúspirálba, vagyis maga is kétszer egymás után nem rombolt. Ezt követően a séma megegyezést ajánlott, vagyis eljött az a pont, ahol először hagytuk, hogy a játék véget érjen a vizsgálati személy döntésének függvényében. Ha a játékban nem jött el a megegyezés, annak az vetett véget, ha a vizsgálati személy nyerési esélye egy bizonyos szint alá süllyedt.

A kísérletes játékot azért tartottuk megfelelő keretnek, mivel ebben a gondolkodási keretben a viszonzatlan békülési gesztus hatását kontrollált körülmények között tudtuk vizsgálni, másrészt azért, mivel a mentalizációs képesség feltételezett hatásai kibontakozásának a stratégiai játékok megfelelő teret nyújtanak. Vizsgálati személyeink megélt érzelmei és ítéletei megerősítettek bennünket abban, hogy kísérletes manipulációnk megfelelő szerkezeti validitást biztosított kérdéseink megválaszolásához.

Főbb hipotéziseink közül az, melyet a viszonzatlan békülési gesztus későbbi megegyezést befolyásoló hatására állítottunk fel, egyértelmű megerősítést nyert: ez az esemény nehezíti a későbbi megegyezést. A viszonzatlan békülési gesztus normát sért, a kezdeményező felet presztízssérelem éri, ami az egyébként is jelenlevő anyagi veszteségekhez (hiszen a rombolással csak fogy az erőforrás) adódóan további megtorlásra ösztönöz. E hatás,

bár triviális, tudomásunk szerint ilyen direkt módon a szakirodalomban nem nyert még bemutatást, noha azt a megbocsátás viszonyossági norma általi vezéreltsége implikálja (EXLINE, BAUMEISTER ÉS MTSAI, 2008). Érdemes tudatosítani a gyakorlat mindazon színterén, ahol konfliktusrendezés, illetve azt segítő képzések, tréningek zajlanak.

A másik független változó mely hatását a konfliktusviselkedésre elemeztük, a mentalizáció volt. Sikerült támogatni azt a várakozásunkat, hogy konfliktusviselkedés esetén a jobb mentalizációval bíró (esetünkben a *Szemből olvasás tesztben* jobb eredményt elérő) személyek, valószínűleg az empátia közvetítésével, könnyebben békülnek, könnyebben tudnak megegyezésre jutván véget vetni a konfliktusoknak. Nézőpontunk szerint ebben mind a hideg, mind a meleg empátiának szerepe lehet, megegyezően azzal, ahogyan a szakirodalom a megbocsátás és empátia pozitív kapcsolatáról olyan tanulmányokban is beszámol, melyek az empátiát annak érzelmi terminusában határozták meg (pl. FINCHAM, PALEARI, REGALIA, 2002; MCCULLOUGH, RACHAL és mtsai, 1998; MCCULLOUGH, WORTHINGTON, RACHAL, 1997), s olyanokban is, melyek kognitív megközelítésében a megértésre vagy perspektívaátvételre fókuszáltak (pl. EXLINE, BAUMEISTER és mtsai, 2008). Mindazonáltal úgy véljük, a bosszúviselkedést érdemes lehet a mentalizáció másféle konceptualizáció szerinti vetületében is vizsgálni, s törekedni arra, hogy a meleg és a hideg empátia közvetítő szerepét jobban elkülönítsük. Ehhez jó megoldásnak tűnik a felületes teljesítményt mérő *Szemekből olvasás teszt* mellett a szándékokba és nézőpontokba mélyebb belegondolást igénylő eszközök kutatásba való beemelése (KINDERMAN, DUNBAR, BENTALL, 1998).

Hogy a jó mentalizáció különösképp akkor fejtené ki jótékony hatását, ha a személynek különös oka van a sértődésre, nem sikerült támogatnunk. Kiindulván az eredményekből sejlő, de szignifikáns megerősítést mégsem nyert irányból, elképzelhetőnek tartjuk, hogy esetleges adatnöveléssel vagy a változók kicsit máshogy történő megragadásával ez a várakozás is megerősítést nyerhetne.

Vizsgálatunkban laboratóriumi kísérletünkben univerzális összefüggések után kutattunk, melyek általánosíthatóságához további, más mintákon nyert megerősítések is szükségesek. Különösképp igaz ez egy olyan, kulturális normáktól erősen függő jelenségkörben, mint a bosszúviselkedés. Az általában vett stratégiai viselkedés vizsgálatában (is) egyre hangsúlyozottabb elv, hogy az összefüggéseket számos kultúrában érdemes kutatni (GOERG, WALKOWITZ, 2010).

Irodalom:

- AICHHORN, M., PERNER, J., KRONBICHLER, M., STAFFEN, W., LADURNER, G. (2006) Do visual perspective tasks need theory of mind? *NeuroImage*, 30, 1059–1068.
- ALLEN, J. G., FONAGY, P., BATEMAN, A. W. (2008) *Mentalizing in Clinical Practice*. American Psychiatric Publishing, Arlington
- BACK, K. W. (1951) Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 9–23.
- BAREFOOT, J. C., BOYLE, S. H. (2009) Hostility and proneness to anger. In LEARY, M. R., HOYLE, R. H. (eds) *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*. 210–226. The Guilford Press, New York
- BARON-COHEN, S. (2006) *Elemi különbség: férfiak, nők és a szélsőséges férfiagy*. Osiris Kiadó, Budapest (Eredeti megjelenés: 2003, *The Essential Difference: Men, Women, and the Extreme Male Brain*. Penguin Books, London)
- BARON-COHEN, S., JOLLIFFE, T., MORTIMORE, C., ROBERTSON, M. (1997) Another advanced test of theory of mind: Evidence from very high functioning adults with autism or Asperger Syndrome. *The Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 38, 813–822.
- 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. *The Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 42, 241–251.
- BATSON, C. D., DUNCAN, B. D., ACKERMAN, P., BUCKLEY, T., BIRCH, K. (1981) Is empathic emotion a source of altruistic motivation? *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 290–302.
- BAUMEISTER, R. F. (1996) *Evil: Inside Human Cruelty and Violence*. Freeman, New York
- BOLLE, F., TAN, J. H. W., ZIZZO, D. J. (2010) Vendettas. *University of Nottingham CeDEx Discussion Paper, 2010-02* (nottingham.ac.uk/economics/cedex/papers/2010-02.pdf)
- 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.
- BROWN, R. P. (2004) Vengeance is mine: Narcissism, vengeance and the tendency to forgive. *Journal of Research in Personality*, 38, 576–584.
- CIALDINI, R. B. (1993) *Influence: Science and Practice* (3rd ed.). HarperCollins, New York

- COSTA, P. T., MCCRAE, R. R. (1985) *The NEO Personality Inventory manual*. Psychological Assessment Resources, Odessa, FL
- DAVIES, M., STONE, T. (2003) Synthesis: Psychological understanding and social skills. In REPACHOLI, B., SLAUGHTER, V. (eds) *Individual Differences in Theory of Mind: Implications For Typical and Atypical Development. Macquarie Monographs in Cognitive Science*. 305–352. Psychology Press, Hove, E. Sussex
- DAVIS, M. H. (1980) A multidimensional approach to individual differences in empathy. *JSAS Catalog of Selected Documents in Psychology*, 10, 85.
- DUTTON, K. (2010) *Flipnosis: the art of split-second persuasion*. Random House, London.
- 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.
- EXLINE, J. J., ZELL, A. L. (2009) Empathy, self-affirmation, and forgiveness: The moderating roles of gender and entitlement. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 28, 1071–1099.
- 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.
- GOERG, S. J., WALKOWITZ, G. (2010) On the prevalence of framing effects across subject-pools in a two-person cooperation game. *Journal of Economic Psychology*, 31, 849–859.
- HONG, K., BOHNET, I. (2007) Status and distrust: The relevance of inequality and betrayal aversion. *Journal of Economic Psychology*, 28, 197–213.
- HOOKE, C. I., VEROSKY, S. C., GERMINE, L. T., KNIGHT, R. T., D'ESPOSITO, M. (2008) Mentalizing about emotion and its relationship to empathy. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 3, 204–217.
- JOHNSON, D. W. (1971) Role reversal: A summary and review of the research. *International Journal of Group Tensions*, 1, 318–334.
- JOHNSON, D. W., JOHNSON, R. T. (1989) *Cooperation and Competition: Theory and Research*. Interaction Book Company, Edina, MN
- JOHNSON, D. W., JOHNSON, R. T., TJOSVOLD, D. (2006) Constructive controversy: The value of intellectual opposition. In DEUTSCH, M., COLEMAN, P. T., MARCUS, E. C. (eds) *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). 69–91. Jossey-Bass, San Francisco

- KALAND, N., CALLESEN, K., MOLLER-NIELSEN, A., MORTENSEN, E. L., SMITH, L. (2008). Performance of children and adolescents with Asperger syndrome or high-functioning autism on advanced theory of mind tasks. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 38, 1112–1123.
- KINDERMAN, P., DUNBAR, R., BENTALL, R. P. (1998) Theory-of-mind deficits and casual attributions. *British Journal of Psychology*, 89, 191–204.
- KIS M., KOVÁCS J. (2010) A bosszú pszichológiai összetevői. *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika*, 11, 129–150.
- LINDNER, E. G. (2002) Healing the cycles of humiliation: How to attend to the emotional aspects of “unsolvable” conflicts and the use of “humiliation entrepreneurship”. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, 8, 125–138.
- LINDNER, E. G. (2006) Emotion and conflict: Why it is important to understand how emotions affect conflict and how conflict affects emotions. In DEUTSCH, M., COLEMAN, P. T., MARCUS, E. C. (eds) *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). 268–293. Jossey-Bass, San Francisco
- MCCULLOUGH, M. E., BELLAH, C. G., KILPATRICK, S. D., JOHNSON, J. L. (2001) Vengefulness: Relationships with forgiveness, rumination, well-being, and the Big Five. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 601–610.
- MCCULLOUGH, M. E., RACHAL, K. C., SANDAGE, S. J., WORTHINGTON, E. L., JR., 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.
- 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.
- MIKOLIC, J. M., PARKER, J. C., PRUITT, D. G. (1997) Escalation in response to persistent annoyance: Groups versus individuals and gender effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 151–163.
- MISCHEL, W., DESMET, A. L., KROSS, E. (2006) Self-regulation in the service of conflict resolution. In DEUTSCH, M., COLEMAN, P. T., MARCUS, E. C. (eds) *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). 294–313. Jossey-Bass, San Francisco
- MOHR, P., HOWELLS, K., GERACE, A., DAY, A., WHARTON, M. (2007) The role of perspective taking in anger arousal. *Personality and Individual Differences*, 43, 507–517.

- OHTSUBO, Y. (2002) Strategy learning in two-person constant-sum game and theory of mind. Poster presented at the *4th Annual Meeting of the Human Behavior and Evolution Society of Japan*, Hokkaido University, Japan
- OHTSUBO, Y., RAPOPORT, A. (2006) Depth of reasoning in strategic form games. *The Journal of Socio-Economics*, 35, 31–47.
- OPOTOW, S. (2006) Aggression and violence. In DEUTSCH, M., COLEMAN, P. T., MARCUS, E. C. (eds) *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). 509–532. Jossey-Bass, San Francisco
- PAÁL, T., BERECKZEI, T. (2007) Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations *Personality and Individual Differences*, 43, 541–551.
- PRUITT, D. G. (1981) *Negotiation Behavior*. Academic Press, New York.
- PRUITT, D. G. (2006) Some research frontiers in the study of conflict and its resolution. In DEUTSCH, M., COLEMAN, P. T., MARCUS, E. C. (eds) *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). 849–867. Jossey-Bass, San Francisco
- PRUITT, D. G., RUBIN, J. Z., KIM, S. H. (1994) *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement* (2nd ed.). McGraw Hill, New York
- RODRIGUES, S. M., SASLOW, L. R., GARCIA, N., JOHN, O. P., & KELTNER, D. (2009). Oxytocin receptor genetic variation relates to empathy and stress reactivity in humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 21437-21441.
- SALLY, D., HILL, E. (2006) The development of interpersonal strategy: Autism, theory-of-mind, cooperation and fairness. *Journal of Economic Psychology*, 27, 73–97.
- SANDY, S. V., BOARDMAN, S. K., DEUTSCH, M. (2006) Personality and conflict. In DEUTSCH, M., COLEMAN, P. T., MARCUS, E. C. (eds) *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (2nd ed.). 331–356. Jossey-Bass, San Francisco
- TWENGE, J. M., BAUMEISTER, R. F., TICE, D. M., STUCKE, T. S. (2001) If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1058–1069.
- WALLACE, H. M., EXLINE, J. J., BAUMEISTER, R. F. (2008) Interpersonal consequences of forgiveness: Does forgiveness deter or encourage repeat offenses? *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 453–460.

**“HAS IT BEEN ENOUGH YET?” – EXPERIMENTAL STUDY OF AN UNRECIPROCATED FORGIVING ACT AND MENTALIZING
ABILITY INFLUENCING THE CHANCE FOR AGREEMENT IN AN ESCALATING CONFLICT**

Interpersonal conflicts often escalate: a hostile act from one party is followed by a hostile act from the other, losses are greater and greater. The involved participants sometimes would like to finish and make an agreement but the swim restrains them from doing it.

In our experimental study with 90 participants we investigated how certain interactive and personality variables influence the chance for agreement. From the interactive episodes the unreciprocated forgiving act was controlled. Among the personality characteristics mentalizing ability was in the focus of our interest. To reply our study questions we turned to an experimental game with 90 persons as subjects which game was designed to grasp the phenomena of escalating conflict, unreciprocated forgiving act, revenge, agreement. We considered that method appropriate because in this experimental game we could study the effect of an unreciprocated forgiving act in a controlled environment, and strategic games offer a good opportunity for identifying potential behavioral effects of mentalizing abilities.

According to our results unreciprocated forgiving act as an interactive episode renders the agreement more difficult. It hurts the norm of reciprocity, destroys self-esteem and adds some extra prestige-harm to the accumulated material harms, hence urges for further revenge. People with better mentalizing ability (scoring higher in the 'Reading the Mind in the Eyes'-test) could finish the escalating process more efficiently.

Keywords: conflict, forgiving, revenge, mentalization