

Egyetemi doktori (PhD) értekezés tézisei

Helyzetbe hozni vagy helyzetbe kerülni?

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

Pántya József

Témavezető: Molnárné dr. habil. Kovács Judit



DEBRECENI EGYETEM

Humán Tudományok Doktori Iskola

Debrecen, 2014.

Az értekezés előzményei és célkitűzései, a téma körülhatárolása

Jelen értekezésben a hatalmi szerepeknek és az instrumentális motívumoknak a stratégiai döntésekre gyakorolt hatását vizsgáljuk. Mindennapi interakcióink nagy változatosságot mutatnak a felek alá- és fölrendeltségének tekintetében. A hatalomnak, mint az interakciók alapvető strukturális jegyének a szociálpszichológiai szempontú vizsgálata több évtizedes múltra tekint vissza, és ebben a hatalom gyakran a mások kimenetei feletti kontrollként jelenik meg (pl. Fiske és Berdahl, 2007; Kipnis, 1976). A kutatások eredményei szerint a hatalmi pozíció olyan pszichológiai működésmódot állít be, amely a pozíció birtokosát az instrumentális szempontok figyelembevételére tereli (Guinote, 2007; Keltner, Gruenfeld és Aronson, 2003; Magee és Smith, 2013). A hatalombirtokos megismerési folyamatai és társas viselkedése is megváltozik, célorientálttá válik, és interakciós partnereivel kapcsolatos kiértékelését is elsősorban az elvégzendő feladatok és elérendő célok határozzák meg (pl. Gruenfeld, Inesi, Magee és Galinsky, 2008; Kipnis, 1976). E hatás már a hatalmi pozíciót kísérletes úton aktiváló laboratóriumi helyzetekben is megjelenik.

A hatalom témakörének kísérleti szociálpszichológiai kutatásában a hatalom pszichológiai hatásait a hatalmi helyzetből eredeztető tanulmányok dominálnak; kevesebb azoknak a tanulmányoknak a száma, amelyek a hatalom döntésszichológiai hatásait a stabilabb attitűdök szintjén keresik. Ezért különösen fontosnak tartjuk, hogy a hatalmi attitűdök tartósabb hozzáférhetőségének hatását is megvizsgáljuk. Véleményünk szerint ez olyan személyiségjellemzőknek a kutatásba való bevonásával megtehető, amelyek vagy stabil hatalmi attitűdökkel, vagy az instrumentalitás eltérő személyes hangsúlyával járnak együtt. Az előbbi jellemzőt vizsgálatainkban a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés személyes mértékének kezelésével ragadtuk meg. Az instrumentalitás személyes hangsúlyának kezelésére a társas értékorientáció koncepcióját találtuk relevánsnak, amely azt ragadja meg, hogy a személyek kölcsönös függőségi helyzetben milyen mértékben preferálják az egyéni érdekek érvényesítését (proszelf értékorientáció) a közös haszonra törekvéssel szemben (proszociális értékorientáció).

A disszertációban bemutatott kutatásainkban ezért a hatalmi pozíciónak, továbbá a hatalmi attitűdöknek és az eredményességközpontú instrumentális motívumoknak a hatását közös vizsgálati keretben igyekszünk megragadni, és azt vizsgáljuk, hogy ezek külön-külön és együttesen milyen hatást fejtenek ki a stratégiai döntésekre. A machiavellizmus és a társas értékorientáció stratégiai döntéseket befolyásoló szerepének külön-külön történő vizsgálatára találhatunk kutatási példákat (Curry, Chesters és Viding, 2011; Paál, 2011; Spitzer,

Fischbacher, Herrnberger, Grön és Fehr, 2007; van Dijk, De Cremer és Handgraaf, 2004). Kutatásunkban a két személyiségjellemző hatását mi egyszerre vizsgáljuk, és egyúttal arra is vállalkozunk, hogy a machiavellizmus és társas értékorientáció pszichológiai koncepcióit az interperszonális értékek talaján is összekössük.

Vizsgálatainkban a helyzeti és személyes tényezőket egyszerre kezelve az alábbi kérdésekre keressük a választ: vajon ha hatalmi helyzetbe hozzuk, önérdekkövetőbbé válik-e egy olyan személy, aki eredendően nem különösképpen volt motivált az instrumentális szempontok érvényesítésére? Lesz-e belőle ugyanolyan ügyes stratégia, mint a másiktól, akit a hatékony befolyásolás eleve jobban mozgat? A hatékony befolyásolásra motivált személyek alárendelt helyzetben tesznek-e inkább lépéseket azért, hogy jobb pozícióba kerüljenek, mint az, akit ez a cél kevésbé vezérel? Vizsgálatunk fontos újszerűségének tartjuk, hogy a vizsgálatainkban alkalmazott döntési helyzetben (ultimátumjáték) a résztvevők döntéseit olyan módon ragadjuk meg, hogy az eltérő játékbeli szerepkörökben meghozott döntések minőségüket tekintve mégis összevethetőek maradnak. Az alábbiakban vizsgálataink főbb hipotéziseit, módszereit és eredményeit ismertetjük.

Hipotézisek

Hipotéziseink szerint a helyzeti változók közül a *hatalmi (főlérendelt) szerep (H1)*, a személyes változók közül a *machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértéke (H2)* és az *önérdekhangsúlyos (proszelf) társas értékorientáció (H3)* magasabb stratégiai kifinomultsághoz vezet, különösen ha a kifinomult stratégiai gondolkodásnak kedvező személyiségjegyek és a hatalmi szerep együttesen vannak jelen (*H4*). A machiavellizmus magas mértékével jellemezhető személyektől a hatalmi szerep erősebb preferenciáját is várjuk (*H5*). Várakozásaink szerint a machiavellizmus és a társas értékorientáció koncepciók az interperszonális értékekben hasonlóságot mutatnak: a machiavellista beállítódás és a proszelf társas értékorientáció a dominanciához és önérdek-vezéreltséghez, míg a machiavellizmus alacsony szintje és a proszociális beállítódás a közösségi szempontokhoz kapcsolódó értékek prioritásával jár együtt (*H6*). Hipotéziseink ellenőrzésére 3 vizsgálatot terveztünk és kivitelezünk. Az *1. táblázat* áttekintést ad arról, hogy melyik vizsgálatunk milyen kutatási kérdés megválaszolására irányult célzottan (xx jelölés) vagy közvetetten (x jelölés). (Megjegyzés: a vizsgálatok sorszámai egyben azok időbeli megvalósulását is mutatják.)

1. táblázat. Kutatási kérdéseink és hipotéziseink összegző áttekintése

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

A módosított ultimátumjátékot alkalmazó első vizsgálatunk bemutatása

Az első vizsgálatban alkalmazott módszerek

Hipotéziseink ellenőrzésére laboratóriumi adatgyűjtést terveztünk, 98 hallgató (50 nő és 48 férfi) bevonásával. Az adatgyűjtés során a viselkedéses játékelméletből ismert ultimátumjátéknak (Güth, Schmittberger és Schwarze, 1982) egy módosított verzióját (Güth és Kovács, 2001) alkalmaztuk. A klasszikus ultimátumjátékban a játékosok két szerep egyikében hoznak döntést. Az *elosztó* dönthet arról, hogy a számára rendelkezésre álló erőforrásból (esetünkben 1000 Ft-ból) mennyit kíván átadni a *fogadónak* és mennyit kíván abból megtartani. Ha a fogadó elfogadja a számára felajánlott összeget, akkor az erőforrásból az elosztó ajánlatának megfelelően részesednek. Ha a fogadónak nem tetszik a felajánlott összeg, élhet a vétójogával: ebben az esetben senki nem kap semmit.

Az általunk alkalmazott ultimátumjátékban a fogadó is rendelkezett egy bizonyos mértékű erőforrással (300 Ft), amelyet különböző erejű vétójogok megszerzésére költhetett. Vétójogból háromféle létezett. A *teljes* vétójog megfelelt a klasszikus ultimátumjátékbeli eljárásnak, azaz a vétójog életbe lépése esetén senki sem kapott semmit. A *közepes* erejű vétójog esetén az elosztó és a fogadó az ajánlott összeg egyharmadában, míg *gyenge* vétójog esetén az összegek kétharmadában részesültek. Amennyiben a fogadó nem szerzett vétójogot, a játékosok a klasszikus diktátorjátékot játszották, azaz a fogadó köteles volt elfogadni az elosztó ajánlatát. A vétójogra szert tenni sorsolás útján lehetett: a kísérlet lebonyolítására használt számítógépes program (z-Tree – Fischbacher, 2007) sorsolta ki azt, hogy az adott döntési körben melyik vétójog megszerzésére nyílt lehetőség, és az mennyibe került. A fogadónak a számára rendelkezésre álló pénzből kellett előre meghatároznia, hogy mennyit költene az egyes vétójogokra, és ha többet ajánlott a program által kisorsolt árnál, a vétójogot

a kisorsolt áron szerezte meg. A fogadók emellett arról is nyilatkoztak, hogy mennyi az a legkisebb összeg, amelytől már elfogadnák az elosztó ajánlatát (elfogadási küszöbök), ha teljes, közepes vagy gyenge vétójoggal rendelkeznek. Az elosztóknak pedig azokat az összegeket kellett meghatározniuk, amennyit a teljes, közepes és gyenge vétójoggal rendelkező, illetve a vétójogot nem birtokló fogadónak felajánlanának. A személyek tehát döntéseiket előre hozták meg, a játék lehetséges alakulásának minden egyes esetére (teljes, közepes, gyenge és nincs vétójog). A játék kétfordulós volt, a fordulók közötti szerep- és párcserével. A párok véletlenszerűen kerültek kisorsolásra. A személyektől tehát mindkét fordulóban az alábbi stratégiák meghatározását kértük (2. táblázat).

2. táblázat. A résztvevőktől az egyes ultimátumjátékbeli szerepekben gyűjtött stratégiák

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

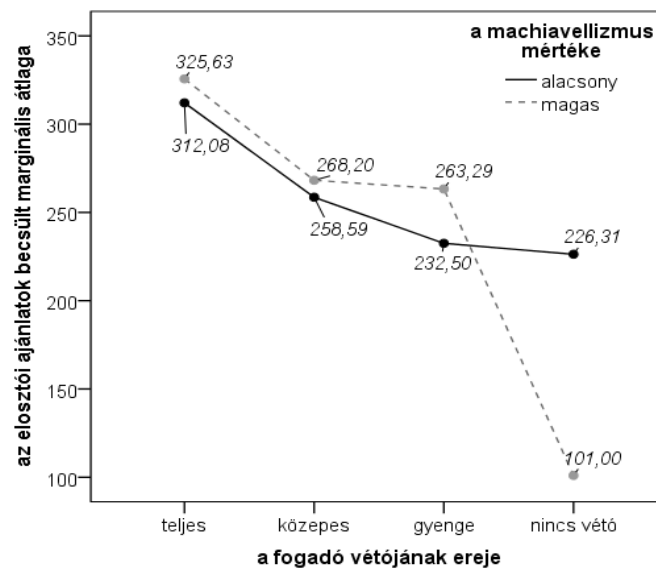
A személyes jellemzőket a szakirodalomban szokásosan alkalmazott eszközökkel, kérdőíves módszerrel mértük. A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mérésére a Mach-IV skálát (Christie és Geis, 1970; Szakács, 1989), míg a társas értékorientáció azonosítására egy pontelosztási helyzeteket megjelenítő kérdőívet (Van Lange, Otten, DeBruin és Joireman, 1997) alkalmaztunk. A döntési körök és a keresetek ismertetése után a személyek rövid utókérdőívet töltöttek ki, amellyel arról kívántunk benyomást szerezni, hogy milyen reprezentációkat alakítottak ki a döntési helyzetről, és abban milyen motiváció (egyéni haszonszerzés vs. proszociális hozzáállás) alapján döntöttek. Az általunk alkalmazott döntési helyzet és a személyes változók egyszerre történő kezelésével a korábbi kutatásokhoz képest a *H2* és *H3* hipotézisek mellett a *H1* és *H4* hipotéziseink ellenőrzésére is lehetőségünk nyílt.

Az első vizsgálat eredményei

Első hipotézisünket χ^2 -próbával vizsgáltuk, és a döntések kategorikus stratégiai megítélésében a következő kritériumokat alkalmaztuk: stratégiainak tekintettük az elosztó döntéseit, ha azok arról tanúskodtak, hogy (1) a teljes vétójoggal rendelkező fogadónak az elosztó többet ajánlott, mint egy vétó nélküli fogadónak, és (2) közepes vétó esetén nem ajánlott többet, mint teljes vétó esetén, illetve gyenge vétó esetén sem ajánlott többet, mint amennyit közepes vétó esetén ajánlott. Ugyanez a „teljes vétóért adjon, de az egyes vétójogokat ne értékelje fordítva” elv a fogadói döntésekben is figyelembe vehető. Stratégiainak tekinthető ugyanis a fogadó árszabása, ha (1) a teljes vétóért kínált valamekkora összeget, és (2) a közepes vétóért nem kínált többet, mint a teljesért, illetve a gyengéért sem kínált többet, mint a közepesért. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy az elosztói szerepben meghatározott döntések nem képezik le jelentősen jobban a játék logikáját, mint a fogadói döntések. Ugyanakkor a későbbiekben kifejtett eredményeink közvetett támogatást nyújtanak annak a feltételezésünknek (*H1*), hogy az elosztói szerep nagyobb stratégiai kifinomultsághoz vezet.

Második, harmadik és negyedik hipotézisünket vegyes elrendezésű ANOVA módszerrel vizsgáltuk, ahol személyen belüli változóként az elosztói ajánlatok, a fogadók által a vétókért kínált árak és fogadói küszöbök szolgáltak. Személyek közötti változóként kezeltük a résztvevők nemét, machiavelliánus nézetekkel való egyetértésük fokát, társas értékorientációját, továbbá azt, hogy a személyek az elosztói vagy fogadói döntéseket a döntési helyzet első vagy második fordulójában hozták-e. Eredményeink szerint a fogadók vétójogának erőssége jelentősen befolyásolta az elosztók ajánlatait: a fogadók vétóerejének gyengülésével a felajánlott összegek is csökkentek ($F_{\text{VÉTÓ}}(2,57; 241,90) = 25,36, p < 0,001$). A hatást a machiavellizmus mértéke módosította ($F_{\text{VÉTÓ} \times \text{MACH}}(2,57; 241,90) = 8,02, p < 0,001$). A machiavelliánus nézetekkel erősen egyetértők (magas Mach-ok) elosztói döntéseikben óvatosak voltak, és a teljes, közepes és gyenge vétó eseteiben valamivel nagyobb felajánlásokat tettek alacsony Mach társaiknál. Ha azonban a fogadó nem rendelkezett vétójoggal, ajánlatukat – az alacsony Mach-okkal ellentétben – drámaian csökkentették. A magas Mach-okat tehát egyfajta stratégiai igazsággyakorlat vezérelte: óvatosak voltak, ha a partnernek a vétójog birtokában lehetősége nyílt a kimenetek befolyásolására, és jelentősen csökkentették az ajánlatokat, ha a fogadónak nem nyílt módja a befolyásra. Ezt a stratégiai igazságossággyakorlatot szemlélteti az *1. ábra*. Az ábra azt is illusztrálja, hogy ajánlataikat az alacsony Mach-ok is jelentősen csökkentik a vétóerő gyengülésével, azaz a döntési helyzetet elosztói szerepkörben a legtöbben stratégiaileg

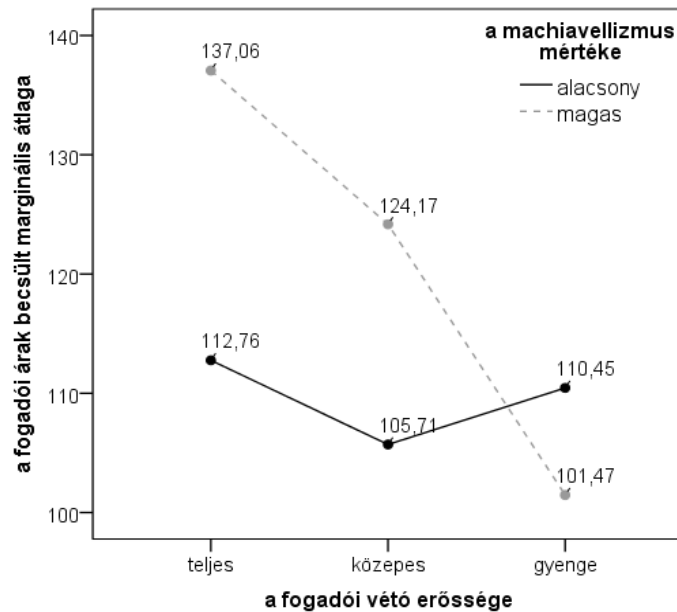
ragadják meg. A *H1* hipotézisünket közvetetten támogató adatokat a fogadói oldalon tett megfigyeléseink fogják tovább erősíteni.



1. ábra. Az elosztók által tett felajánlások mértéke a fogadói vétó és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértékének függvényében

A társas értékorientációval kapcsolatban azt az eredményt kaptuk, hogy bár a vétójog erősségének csökkenésével a proszociális és proszelf személyek is csökkentették ajánlataikat, a proszociálisok minden esetben jelentősen magasabb ajánlatokat fogalmaztak meg ($F_{\text{TÁRSAS ÉRTÉKORIENTÁCIÓ}}(1, 76) = 14,30, p < 0,001$). A különbség a fogadó vétójogának hiányában különösen nagy, ez a proszelfek stratégiai megfontoltságára utal. Ezzel a proszelfek nagyobb elosztói keresetre is tesznek szert a proszociális személyekhez képest ($Mdn_{\text{PROSZELF}} = 800,00, Mdn_{\text{PROSZOCIÁLIS}} = 650,00; U = 611,50, z = -1,82, p = 0,07$).

Fogadói oldalon a vétójog erősségének fogadói árszabást növelő tendenciaszintű hatásáról tudunk beszámolni ($F_{\text{VÉTÓ}}(1,47; 141,29) = 2,83, p = 0,08$). Ezt a hatást a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés tendenciaszinten módosította ($F_{\text{VÉTÓ} \times \text{MACH}}(1,47; 141,29) = 2,48, p = 0,10$): az alacsony Mach-ok a vétójog erősségétől függetlenül határozták meg a vétókért kínált árakat, a magas Mach-ok viszont az erősebb vétójogokért egyre többet kínáltak, ami arra utal, hogy őket az alacsony Mach-oknál jobban motiválja a kimenetek feletti befolyás megszerzése. A **2. ábra** azt is illusztrálja, hogy a vétójog fenti főhatása mögött kifejezetten a magas Mach-ok árszabási módja rejlik, ami egyúttal arra utal, hogy a fogadói döntéseikben csak ők képezik le a játék logikáját, szemben az elosztói szerepben hozott döntésekkel, ahol, mint láttuk, kisebb vagy nagyobb mértékben, de a vétójog erejének csökkentésével mindenki csökkentette ajánlatait.



2. ábra. Az egyes vétókért meghatározott fogadói árak a vétó egyes szintjeinek és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértékének függvényében

Ide kapcsolódó (a tendenciaszintet valamivel meghaladó) eredményünk, hogy valószínűleg éppen e befolyásszerzési motiváció miatt a magas Mach-ok kevesebb pénzzel zárták a játékot fogadóként, mint az alacsony Mach-ok (átlagosan 436,48 Ft vs. 500,23 Ft, $U = 974,00$, $z = -1,50$, $p = 0,13$). Elosztóként viszont ők voltak a sikeresebbek, és ez valószínűleg a vétó nélküli esetben meghatározott alacsony ajánlataiknak köszönhető (átlagosan 730,84 Ft vs. 666,49, $U = 971,50$, $z = -1,52$, $p = 0,13$).

Az utókérdőív itemeire adott válaszok elemzése azt mutatta, hogy a személyek túlnyomó többsége tisztában volt a játék stratégiai tulajdonságaival, és azzal, hogy a vétójog milyen szerepet tölt be abban. A magas Mach-okat játékbeli döntéseik meghatározásakor saját hasznuk jobban vezérelte az alacsony Mach-okhoz képest ($t(96) = -2,69$; $p < 0,01$), akik azonban jobban egyetértettek a proszociális motivációt megragadó itemekkel, többek között például azzal, hogy egy ilyen játékban tisztességes módon kell bánni a másikkal ($t(96) = 2,53$; $p = 0,01$).

A módosított ultimátumjátékot alkalmazó második vizsgálatunk bemutatása

A második vizsgálatban alkalmazott módszerek

Kérdőíves kutatásunkban 220 fő (107 nő és 113 férfi) vett részt. A machiavelliánus nézetekkel való egyetértésük fokának mérése és társas értékorientációik azonosítása az 1. vizsgálatban alkalmazott módszerekkel történt. A személyeknek ez alkalommal is az 1. vizsgálatban bemutatott módosított ultimátumjátékban kellett döntéseket hozniuk. A kérdőíves adatgyűjtés jellegéből fakadóan a személyektől anyagi kompenzáció nélküli, elvi döntéseket kértünk, amelyeket az elosztói és fogadói szerepek valamelyikében hoztak meg. A döntések után a személyeknek arra a kérdésre is válaszolniuk kellett, hogy ha a jövőben újra részt vehetnének egy ilyen döntési feladatban, és szabadon dönthetnének arról, hogy elosztóként vagy fogadóként játszanak a játékot, melyik szerepet választanák szívesebben. Ezzel a kérdéssel azt kívántuk megragadni, hogy a személyek melyik játékbeli szerepet preferálják inkább ($H5$). A személyeket az 1. vizsgálatban alkalmazott utókérdőív itemeivel való egyetértésük kifejezésére is megkértük, amelyhez hozzáadtunk egy olyan ellenőrző itemet, amellyel megragadhatóvá vált, hogy az elosztói szerep a fogadónál ténylegesen nagyobb hatalomérzetet vált-e ki a személyekből.

A második vizsgálat eredményei

Eredményeink hasonlóak az 1. vizsgálatban kapott eredményekhez. Mind az elosztói, mind a fogadói döntéseket elsősorban a fogadó vétójogának erőssége befolyásolta. A vétójog erejének csökkenésével az elosztói ajánlatok ($F_{\text{VÉTO}}(2,37; 258,65) = 23,72, p < 0,001$), és fogadóként az egyes vétójogokért kínált árak is csökkentek ($F_{\text{VÉTO}}(1,34; 140,45) = 24,56, p < 0,001$). Az elosztói ajánlatokat szignifikáns mértékben befolyásolta továbbá a machiavellizmus főhatása (az alacsony Mach-ok ajánlatai rendre magasabbak voltak a magas Mach-ok ajánlatainál, $F_{\text{MACH}}(1, 109) = 5,92, p < 0,05$), és tendenciaszinten a társas értékorientáció is (a proszociális személyek ajánlatai magasabbak voltak a proszelfek ajánlatainál, $F_{\text{TÉO}}(1, 79) = 3,12, p = 0,08$). A fogadói árszabást a vétójog erősségének szignifikáns hatásán túl annak a machiavellizmussal való interakciója is tendenciaszintem módosította (a magas Mach-ok árszabása a vétójog erősségének csökkenésével meredekebben esett az alacsony Mach-ok árszabásánál, $F_{\text{VÉTO} \times \text{MACH}}(1,34; 140,45) = 2,48, p = 0,09$).

A játékbeli szerepekkel kapcsolatos preferenciák tekintetében a mintánk kétharmada az elosztói szerepet vonzóbbnak látta, és ez a preferencia függetlennek bizonyult attól, hogy a válaszadók a kérdőív kitöltése során elosztóként vagy fogadóként hozták-e meg döntéseiket.

A *H5* elvárásunk igazolódott: az elosztói szerep preferenciája kifejezettebben megjelent a magas Mach-ok körében (a mintánknak a legmachiavellistább felső negyedében, $\chi^2(1) = 2,61$; $p = 0,10$).

Adataink szerint a fogadói szerepben való döntéshozatalhoz képest az elosztói szerepben való döntéshozatal valóban jelentős mértékben fokozta a szubjektíven megélt hatalom szintjét (hétfokú skálát használtunk, a mediánok 5,00 vs. 3,00, $U = 4107,00$, $z = -4,16$, $p < 0,001$). Az 1. vizsgálat eredményeihez hasonlóan a magas Mach-okhoz képest az alacsony Mach-okat kevésbé vezérelte a másik megkárosításának szándéka, és fontosabbak voltak számukra a proszociális motívumok, míg a helyzet kihasználására, a magas Mach-okhoz hasonlóan, a proszelf társas értékorientációjú személyek szintén nagyobb hajlandóságot mutattak (minden esetben $p < 0,05$).

A machiavellizmus és társas értékorientáció koncepciójának lehetséges kapcsolódási pontjait kereső vizsgálatunk bemutatása

A harmadik vizsgálatban alkalmazott módszerek

Az 1. és 2. vizsgálatunk eredményeinek ismertetésekor szóltunk a machiavellizmus és társas értékorientáció hasonló motivációs bázisáról. Az 1. és 2. vizsgálatban a két személyiségjellemző együttjárását is vizsgáltuk, és azt tapasztaltuk, hogy a proszociális értékorientációjú személyek valószínűbben tartoznak az alacsony Mach-ok közé, mint a proszelf személyek a magas Mach-ok csoportjához. A hatékonyság és instrumentalitás, illetve a közösségi szempontok eltérő személyes hangsúlya alapján a két koncepció közötti kapcsolódás a szakirodalom alapján is felvethető (pl. Liebrand, Jansen, Rijken és Suhre, 1986; Paál, 2011). Ezért kíváncsiak voltunk, hogy a két konstruktum osztozik-e olyan alapvető közös bázison, mint az interperszonális értékekkel kapcsolatban potenciálisan megfigyelhető eltérő preferenciák. Ennek vizsgálatához 445 személytől (398 nő és 47 férfi) gyűjtöttünk adatokat. Az értékprioritások mentén előálló esetleges különbségek megragadására a Trapnell és Paulhus (2012) által kialakított értékkérdőívet alkalmasnak találtuk, amely azt méri, hogy a kitöltők milyen mértékben tartják fontosnak az önérdek-érvényesítéssel (pl. kompetencia, hatalom stb.) és a közösségiességgel (pl. önzetlenség, gondoskodás) kapcsolatos értékeket. A machiavelliánus nézetekkel való egyetértés fokának mérése és társas értékorientáció azonosítása az 1. és 2. vizsgálatban alkalmazott módszerekkel történt.

A harmadik vizsgálat eredményei

A *H6* hipotézisünket támogató eredményeink szerint az önérdek-érvényesítéshez és a dominanciához kapcsolódó értékek a magas Mach-ok és a proszelf személyek számára, míg a közösségi értékek az alacsony Mach-ok és a proszociális személyek számára fontosabbak. (Megjegyezzük, hogy mivel alapvető értéktörekvésekről van szó – azaz kompetensnek lenni, illetve kapcsolódni másokhoz –, nem várható bármelyik értéktípus elutasítása, és mintákban is az értéktípusok mentén kirajzolódó átlagok a skála középértékénél magasabbak voltak. Mindazonáltal az alacsony és magas Mach-ok, illetve a proszelf és proszociális társas értékorientációs csoportok összevetésében azonosított fenti különbségek a Mann-Whitney U-próbák eredményei szerint szignifikánsnak mutatkoztak, minden esetben $p < 0,01$). A közösségi értékeknek az önérdekhez kapcsolódó értékekhez képest számított relatív prioritását a két személyiségjellemző együttes kezelésével is megvizsgáltuk, és azt találtuk, hogy a közösségi értékprioritás elsősorban a proszociális alacsony Mach-csoportra volt jellemző, őket a proszelf alacsony Mach-csoport követte, míg a proszociális és proszelf magas Mach-csoportok a két értéktípus között azok fontossága tekintetében nagy különbséget nem tettek ($F(3, 102,92) = 24,92; p < 0,001$).

A vizsgálatok eredményeinek rövid összefoglalása és implikációi

Az értekezésben bemutatott vizsgálatokat kettős célkitűzés vezérelte. Egyrészt megvizsgáltuk, hogy az interakcióbeli fölé- és alárendelt szerep, illetve az instrumentális motívumokban jelenlévő olyan egyéni különbségek, mint a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés mértéke és a különböző társas értékorientációk hogyan befolyásolják a stratégiai döntéshozatalt egy módosított ultimátumjátékban. Másrészt megvizsgáltuk, hogy az említett két személyes tulajdonság, a machiavellizmus és a társas értékorientáció osztoznak-e közös jellemzőkben az önérdek-érvényesítéshez és a közösségiességhez köthető alapvető értékek bázisán.

Főbb eredményeink szerint a stratégiai döntéseket a helyzet (elosztói vagy fogadói szerep) és a személyiség egyaránt befolyásolták. Főlérendelt szerepben könnyebb a módosított ultimátumjáték logikáját lekövető döntéseket meghozni, míg a fogadói szerep kevésbé ad teret a stratégiai kifinomultság megjelenésére (ott ugyanis ez kifejezetten csak a magas Mach-oknál volt megfigyelhető). A stratégiai döntést a személyes tulajdonságok is befolyásolták. A machiavelliánus nézetekkel egyetértő személyek főlérendelt szerepben

mutatott stratégiai igazságossággyakorlata például kifejezetten támogatja azt az elvárásunkat, hogy a fölérendelt szerep különösen a stratégiai kifinomultságnak kedvező személyiségjegyek jelenlétében fokozza a stratégiai döntések kifinomultságát.

Eredményeinkkel csatlakozunk a kísérleti szociálpszichológiai megfigyelések azon sorához, amelyek szerint a hatalmi helyzet a stratégiai nézőpontokat hozzáférhetőbbé teszi. Nem vitatjuk, hogy a fölérendelt helyzet ne vezetne általában célorientáltabb megoldásokhoz, sőt, a vizsgálatainkban alkalmazott elosztói döntésekkel kapcsolatban mi is ugyanezt láttuk. Ugyanakkor a fogadói (alárendeltebb) szerepben hozott döntéseknél azt is láttuk, hogy csak a magas Mach-ok áldoztak a kimenetek feletti kontroll megszerzéséért, azaz alárendelt helyzetük ellen ők voltak készek tenni. Magasabb fokú befolyásolási motivációjukat az az eredményünk is aláhúzza, hogy az elosztói szerepet ők preferálták kifejezettebben.

Vizsgálatunk eredményei véleményünk szerint fontos kutatási és gyakorlati implikációkkal bírnak. A kutatás számára például megfontolandó lehet, hogy a kísérletes szociálpszichológiának abban az irányzatában, mely a hatalom pszichológiai következményeit kutatja, nem kap-e túlzottan is nagy hangsúlyt a hatalmi helyzetnek vagy pozíciónak a pszichológiai mechanizmusokat alakító hatása, és nem kap-e túl kevés figyelmet a hatalmi attitűdök és személyes diszpozíciók hatásának tanulmányozása. Láttuk ugyanis, hogy bár a hatalmi szerep valóban fokozta a stratégiai kifinomultságot (azaz helyzetbe kerülvén valóban nagyobb az esélye az instrumentálisabb döntéseknek), de azt is láttuk, hogy alárendelt szerepben nem teszünk ugyanakkora erőfeszítéseket a befolyás megszerzéséért. Eredményeink ezért a gyakorlat számára is megfontolandók lehetnek. Egyrészt azért, mert a kölcsönös függés helyzeteiben hozott döntéseink mögött igen eltérő motivációk húzódnak, amelyekkel érdemes számolni. Másrészt azért is, mert bár a hatalmi szerep, például a munkavállalók ésszerű szervezeti felhatalmazása, valóban fokozhatja a hatékony döntéshozatalt, a befolyás megszerzésében jelenlévő egyéni különbségek meggátolhatják a nagyobb befolyással bíró szerepek betöltését, és az azokban történő stratégiai kiteljesedést.

A téziszűzetben hivatkozott források jegyzéke

Christie, R. & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York, NY: 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.

Fischbacher, U. (2007). z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental Economics*, 10, 171–178.

- Fiske, S. T., & Berdahl, J. (2007). Social power. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 678–692). New York, NY: Guilford Press.
- Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*, 111–127.
- Guinote, A. (2007). Behaviour variability and the situated focus theory of power. *European Review of Social Psychology, 18*, 256–295.
- Güth, W., & Kovács, J. (2001). Why do people veto? An experimental analysis of the evaluation and the consequences of varying degrees of veto power. *Homo Oeconomicus, XVIII*(2), 277–302.
- Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization, 3*, 367–388.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*, 265–284.
- Kipnis, D. (1976). *The powerholders*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, V. M., & Suhre, C. J. M. (1986). Might over morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology, 22*, 203–215.
- Magee, J. C., & Smith, P. K. (2013). The social distance theory of power. *Personality and Social Psychology Review, 17*, 158–186.
- Paál T. (2011). *Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban. A manipulatív viselkedés evolúciós perspektívája* (Doktori értekezés). Pécsi Tudományegyetem, Pécs.
- Spitzer, M., Fischbacher, U., Herrnberger, B., Grön, G., & Fehr, E. (2007). The neural signature of social norm compliance. *Neuron, 56*, 185–196.
- Szakács F. (1989). *Személyiséglélektani szöveggyűjtemény IV/3. Személyiségdimenziók mérése*. Budapest: Tankönyvkiadó.
- Trapnell, P. D., & Paulhus, D. L. (2012). Agentic and communal values: Their scope and measurement. *Journal of Personality Assessment, 94*, 39–52.
- van Dijk, E., De Cremer, D., & Handgraaf, M. J. J. (2004). Social value orientations and the strategic use of fairness in ultimatum bargaining. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 697–707.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N., & Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 733–746.

A szerzőnek az értekezés tárgyában megjelent publikációi

- Pántya J.**, Kovács J. (2014). A hatalom pszichológiai következményei – A hatalmi előhangolást alkalmazó szociálpszichológiai kísérletek néhány tanulsága. In Münnich Á. (szerk.), *Pszichológiai kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program* (pp. 137–150). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Pántya, J.**, & Kovács, J. (2013). Social value orientation and susceptibility to extrinsic incentives in a pro-environmental context. In G. Angyalosi, Á. Münnich, & G. Pusztai (Eds.), *Interdisciplinary research in humanities* (pp. 409–426). Nitra: Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies.
- Kovács, Cs., Kovács, J., **Pántya, J.**, & Papp, G. (2013). ‘Chat with a Mach’ – Machiavellian effectiveness in computer-mediated interactions. In G. Angyalosi, Á. Münnich, & G. Pusztai (Eds.), *Interdisciplinary research in humanities* (pp. 361–374). Nitra: Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies.
- 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. DOI: 10.1556/MPSzle.67.2012.4.2
- Kovács J., Bernáth Á., **Pántya J.**, Papp G. (2011). Az együttműködő személy figyelmessége és eredményessége által keltett benyomások a megfigyelőben: tesz-e különbséget a társas értékorientáció kétféle szemüvege? *Pszichológia*, 31, 107–123. DOI: 10.1556/Pszicho.31.2011.2.2
- Pántya, J.**, & Kovács, J. (2011). The relationship between social value orientation and strategic thinking. In S. E. G. Lea, D. Crelley, D. Modic, A. Butler, & D. S. Gordon (Eds.), *Proceedings of the 2011 Conference of the International Confederation for the Advancement of Behavioral Economics and Economic Psychology* (CD format: ISBN 1-873053-06-13). Exeter, UK: Washington Singer Press.

A szerző további megjelent publikációi

- Kovács, J., **Pántya, J.**, Medvés, D., Hidegkuti, I., Heim, O., & Bursavich, J. B. (2014). Justifying environmentally significant behavior choices: An American-Hungarian cross-cultural comparison. *Journal of Environmental Psychology*, 37, 31–39. DOI: 10.1016/j.jenvp.2013.11.001, IF: 2.549 (2012)
- Kogler, C., Batrancea, L., Nichita, A., **Pántya, J.**, Belianin, A., & Kirchler, E. (2013). Trust and power as determinants of tax compliance: Testing the assumptions of the Slippery Slope Framework in Austria, Hungary, Romania and Russia. *Journal of Economic Psychology*, 34, 169–180. DOI: 10.1016/j.joep.2012.09.010, IF: 1.081 (2012)
- Kovács, J., **Pántya, J.**, Medvés, D., & Bernáth, Á. (2013). Communicating national heritage to an ingroup or to an outgroup member as a group or as an individual. In P. S. Varga, K. Katschthaler, D. E. Morse, & M. Takács (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.
- Papp G., Kovács J., **Pántya J.**, Kiss N. (2013). Mikor vezet megbocsátáshoz a jóvátétel? *Magyar Pszichológiai Szemle*, 68, 277–300. DOI: 10.1556/MPSzle.68.2013.2.6
- Papp, G., Kovács, J., & **Pántya, J.** (2013). When does compensation lead to forgiving? – An experimental study about how the agent and extent of compensation influences forgiving. In G. Angyalosi, Á. Münnich, & G. Pusztai (Eds.), *Interdisciplinary research in humanities* (pp. 375–394). Nitra: Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies.
- 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* (33–56. o.). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Kovács, J., **Pántya, J.**, & Medvés, D. (2012). Room for rationalization in environmentally significant behavior choices: An American-Hungarian comparison. In A. Gasiorowska & T. Zaleskiewicz (Eds.), *Microcosm of Economic Psychology: Proceedings of the IAREP Conference Wroclaw 2012* (pp. 120–130). Warsaw, Poland: Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Faculty in Wroclaw.

- Pántya J.**, Dallos A., Papp G., Kovács J. (2012). A nemi alapú elutasítás iránti érzékenység és a férfiakkal szembeni ellenséges hiedelmek hatása az elutasítást követő helyzetértelmezésre és megbocsátási szándéokra. *Alkalmazott Pszichológia*, 14, 21–42.
- Kovács J., **Pántya J.** (2011). Kreatív konfliktusmegoldás. In Münnich Á. (szerk.), *A kreativitás többszemponú vizsgálata* (223–243. o.). Debrecen: Didakt Kiadó.
- Kovács J., **Pántya J.**, Bernáth Á., Medvés D., Bányai Zs. (2011). Subjects of Hungarian cultural memory in images. *Applied Psychology in Hungary*, 13(1), 7–21.
- Kovács, J., **Pántya, J.**, & Medvés, D. (2011). “Has it been enough yet?” – Experimental study of some interactive and personality characteristics influencing the chance for agreement in an escalating conflict. In S. E. G. Lea, D. Crelley, D. Modic, A. Butler, & D. S. Gordon (Eds.), *Proceedings of the 2011 Conference of the International Confederation for the Advancement of Behavioral Economics and Economic Psychology* (CD format: ISBN 1-873053-06-13). Exeter, UK: Washington Singer Press.
- Kovács J., Ruzsinszki P., Hidegkuti I., **Pántya J.** (2011). How do secondary school teenagers represent significant episodes of Hungarian history? A functional approach. *Applied Psychology in Hungary*, 13(1), 41–57.
- Medvés D., **Pántya J.** (2010). A környezettudatos viselkedés lehetséges meghatározói: a társas értékorientáció és az észlelt jelentőség. In Pete L. (szerk.), *Juvenilia III. Debreceni bölcsész diákkörösök antológiája* (232–246. o.). Debreceni Egyetemi Kiadó.
- Pántya J.** (2010). Hatással lehet-e az egyéni értékrend a kollektív emlékezetre? In Münnich Á. és Hunyady Gy. (szerk.), *A nemzeti emlékezet vizsgálatának pszichológiai szempontjai* (135–154. o.). Budapest: ELTE Eötvös Kiadó.
- Csukonyi Cs., Máth J., Medvés D., **Pántya J.** (2007). Munkahelyi beillesztés a megváltozott munkaképességű személyek munkaerőpiaci integrációjában. In Münnich Á. (szerk.), *Gyakorlati megfontolások és kutatási tapasztalatok a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatásához* (253–285. o.). Debrecen: Didakt Kiadó.
- Csukonyi Cs., Medvés D., Münnich Á., **Pántya J.** (2005). A társas támasz megítélése és a középiskolások kábítószer-fogyasztásának lehetséges összefüggései. In Münnich Á. (szerk.), *A mentális egészséget és egészségmagatartást befolyásoló tényezők* (187–205. o.). Debrecen: Didakt Kiadó.