

SZERKESZTETTE:

KÁDI ANNA | KISS ORHIDEA EDITH | DÚLL ANDREA

INSPIRÁCIÓK



VÁLOGATOTT TANULMÁNYOK
FARAGÓ KLÁRA SZÜLETÉSNAPJA
TISZTELETÉRE

Inspirációk

Válogatott tanulmányok
Faragó Klára születésnapja tiszteletére

Inspirációk

*Válogatott tanulmányok Faragó Klára
születésnapja tiszteletére*

Szerkesztők:

Kádi Anna, Kiss Orhidea Edith, Dúll Andrea

Budapest, 2019

A kötet megjelenését az Eötvös Loránd Tudományegyetem 2018. évi jegyzettámogatási pályázata keretében támogatta.

A kötetben megjelenő új tanulmányok az ELTE Felsőoktatási Intézményi Kiválósági Program (1783-3/2018/FEKUTSRAT) keretében, az Emberi Erőforrások Minisztériuma támogatásával készültek el.

© Kádi Anna, Kiss Orhidea Edith, Düll Andrea, 2019

© Szerzők, 2019

ISBN 978-963-489-072-0



www.eotvoskiado.hu



Felelős kiadó: az ELTE Pedagógiai és Pszichológiai Kar dékánja

Kiadói szerkesztő: Brunner Ákos

Projektvezető: Sándor Júlia

Tipográfia: Manzana Bt.

Borítótervező: Csele Kmotrik Ildikó

Nyomdai kivitelezés: CC Printing Kft.

Tartalomjegyzék

Köszönetnyilvánítások	9
BEVEZETŐ	11
<i>Kádi Anna</i> : Előszó	13
<i>Hunyady György</i> : Az öntörvényű és érték szempontú döntések professzora: Faragó Klára 70	26
Ész és szív összjátéka. Beszélgetés a hetvenéves Dr. Faragó Klarával, az ELTE PPK professzor emeritusával	30
I. FARAGÓ KLÁRA VÁLOGATOTT MUNKÁI	39
I. MÉREI NYOMDOKÁBAN: SZOCIÁLPSZICHOLÓGIAI VIZSGÁLÓDÁSOK	41
<i>Faragó Klára, Gondos Anna</i> : Szociabilitás és kooperáció vizsgálata páros helyzetben (1970)	41
<i>Dr. Szakács Ferenc, Faragó Klára, Szuszky Judit</i> : „Maradj józan, hogy ember maradhass!” Vizsgálatok az alkoholizmus elleni propaganda köréből (1973)	58
<i>Faragó Klára</i> : Tervezés és igény szint (1989)	83

2. TÁRSADALMI TÉMÁK, ÜZENETEK A TÁRSADALOMNAK A TÁRSADALOMRÓL 87

Faragó Klára, Vári Anna: Vélemények az első magyar veszélyeshulladék-égetőmű telepítéséről. Egy mélyinterjú vizsgálat tapasztalatai (1989) 87

Faragó Klára: Az egészségi és környezeti helyzet Közép- és Kelet-Európában (1992) 100

Faragó Klára: Kockázatkommunikáció fertőzött területek rehabilitálása ügyében (Esettanulmány) (1992) 112

Faragó Klára: Valóság és percepció: tudomány és értékek a kockázatelemzésben és a kockázat értékelésében (1999) 123

Faragó Klára: A burzsoá és citoyen. A vállalkozók értékvilága (1993) 135

Faragó Klára, Kovács Zoltán, Kovács Judit, Kovács János: A rendszerváltás a gazdasággal kapcsolatos attitűdök tükrében (1998) 141

Faragó Klára: Mi lenne, ha... Tudománytalan gondolatok Faragó László kapcsán (2001) 155

3. DÖNTÉSPSZICHOLÓGIA, KOCKÁZATVÁLLALÁS, VÁLLALKOZÓ KEDV EGYÉNI ÉS SZERVEZETI SZINTŰ VIZSGÁLATA 163

Faragó Klára: „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. Bevezető (2008) 163

Faragó Klára, Uatkán Ajna: A gazdagok vagy a szegények kockáztatnak többet? A felhalmozott erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolata terepkísérletben és a laboratóriumban (2018) 173

Faragó Klára: Vállalkozói szellem a tudományos élet szereplőinél (2012) 201

Fekete Olivia, Faragó Klára: A kockázatvállalási motívumok feltárása deviáns és nem deviáns serdülőknél mélyinterjú módszerrel (2015) 217

Kádi Anna, Faragó Klára: Percepció és valóság. Szervezeti kockázatvállalás, stratégiaválasztás és sikeresség (2011) 236

<i>Uatkán Ajna, Tóth Ágnes, Faragó Klára: Alkalmazzák-e a szervezetben dolgozó HR-szakemberek a szervezeti kutatás eredményeit? (2014)</i>	268
 II. INSPIRÁCIÓK	289
 <i>Dúll Andrea: A környezetpszichológia: önálló tudományterület vagy alkalmazott szociálpszichológia?</i>	291
 <i>Szászi Barnabás, Aczél Balázs: (Ir)reflektivitásra épülő döntésirányítás, avagy a metakognitív torzításokat alkalmazó nudge-ok háttere és alkalmazása</i>	324
 <i>Kiss Orhidea Edith: Az online vásárlás motivációs háttere – Impulzív és kényszeres vásárlás online boltokban</i>	335
 <i>Kovács Judit: Az elosztásokkal együtt járó kockázatvállalás és a kapcsolati erőforrások összefüggése</i>	356
 <i>Kádi Anna: A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség összefüggései a szervezetpszichológia nézőpontjából</i>	373
 <i>Sessler István: Angyali történet</i>	406
 <i>Ehmann Bea: Szervezeti metanarratívák: karizmatikus hatások és indoktrináció</i> . .	419
 <i>Székelly Vince: A csoportérzelmek hatása a teamekre. A team-coaching szerepe</i>	436
 <i>Hunyady György: A szociálpszichológus(nő) demokrata</i>	450
 Faragó Klára publikációinak összegyűjtött listája 2016-ig	463

Köszönetnyilvánítások

Köszönetet mondunk a kötet összeállításához nyújtott támogatásért:

Harsányi Tamás grafikusnak, aki a borítón szereplő „Faragó Klára-aranytallér”-t megálmodta és megalkotta;

László Andrea pszichológusnak, volt hallgatónknak, aki a régi folyóiratokból a cikkek többségét összegyűjtötte;

Szathmári Edit PhD-hallgatónak, aki a PDF-file-ok szerkeszthetővé tételét segítette;

Sziráczy Zoltánnak, aki a papíralapú cikkek digitalizálását és a régi ábrák újraserkesztését vállalta magára, és a kötet szerkesztési munkáit támogatta.

BEVEZETŐ

Előszó

KÁDI ANNA

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

A könyv kiadásának gondolata Faragó Klára 70. születésnapjára készülve merült fel bennünk. A születésnap alkalmából szervezett ünnepségen sok értékes előadás, Faragó Klára személyét jellemző közös emlék és reflexió fogalmazódott meg. Az azóta eltelt időszak alatt összegyűjtöttük Faragó Klára életútjának fő állomásait jelentő, eddig azonban kevésbé ismert írásait, amelyek régebben, nem a közismert pszichológiai folyóiratokban vagy idegen nyelvű könyvekben jelentek meg. Elkészültek a Faragó Klára által inspirált új tanulmányok is.

A könyv témái Faragó Klára eddigi munkásságához kapcsolódnak a '70-es évektől kezdve egészen napjainkig. Válogatásunkkal egy csokrot nyújtunk át az alkotónak és az olvasóknak, amellyel nem elsősorban az emlékek felfrissítése, sokkal inkább új gondolatok, új inspirációk átadása a célunk.

A kötetet **Hunyady György köszöntője** indítja, és szakmai írása zárja, körbefonva, keretet adva a könyvben szereplő tanulmányoknak.

Hunyady professzor úr köszöntőjében személyes, baráti hangon tekinti át Faragó Klára szakmai életútját, amelyben felvillannak azok az emberi és kutatói értékek, melyek annyira jellemzőek Klárára. A dinamikus, vállalkozó kedvű professzor asszony stabil belső értéken nyugvó, ugyanakkor rugalmas, racionális és az intuíciókra is hallgató gondolkodásmódja, kreativitása, kritikai szemlélete és megbízhatósága mindannyiunk számára követendő mintát jelent.

A születésnap alkalmából **Faragó Klárával Tisza Kata PhD-hallgató beszélgetett**; ez az interjú „**Ész és szív összjátéka**” címmel jelent meg. A beszélgetésből jól kirajzolódik az a sokszínűség, amely kötetünk minden írásával tovább gazdagodik. Faragó Klára önmagát vállaló, független magatartása már tizenévesen kialakult, amikor nagyon határozottan megfogalmazta: „na, majd én mindent elintézek egyedül”. Mégsem volt sohasem egyedül, és bár időről időre változtak azok az emberek, akikkel közvetlenül együtt dolgozott, kutatási témaválasztásaiban mindig nagy szerepe volt a társaknak, a közösségnek. A kollégákkal való együtt gondolkodás hatására alakult saját érdeklődési köre is. Talán éppen ez vezetett ahhoz, hogy oly sok témával foglalkozott, és oly sok téma továbbgondolását, kutatását engedte át másoknak, a pályatársaknak és a feltörekvő új kutatóknak.

Ahogy ő fogalmaz: „... amihez kedvem volt, belevágtam... kerestem mindig a területet, ahol teljes lényemmel elköteleződhettem... Lehet, hogy ez baj: talán túl sokat csapongtam, több témába is belefogtam, és nem haladtam szigorúan egyetlen irányba...” Mi úgy gondoljuk, éppen ez a kíváncsiság, bátorság és nagyvonalúság az, ami mindannyiunk számára nagyon inspiráló, további kutatásokra késztető.

Kötetünk első részében Faragó Klára válogatott írásait három nagy téma köré rendeztük: (1) Szociálpszichológiai vizsgálódások, (2) Társadalmi kérdések elemzése, (3) Döntépszichológia, kockázatvállalás, vállalkozó kedv.

A tanulmányokat az eredeti formájukban közöljük, kisebb változtatásra csak a formai egységesítés érdekében került sor.

MÉREI NYOMDOKÁBAN: SZOCIÁLPSZICHOLÓGIAI VIZSGÁLÓDÁSOK

Faragó Klára munkásságának első 16 évét, 1970–1986 között a Magyar Tudományos Akadémia Pszichológiai Intézetében töltötte. Kutatói pályája kezdetén Mérei nyomdokában haladva szociálpszichológiai vizsgálatokat folytatott társaival közösen. Ebből a korszakból három tanulmányt válogattunk könyvünkbe.

A **„Szociabilitás és kooperáció vizsgálata páros helyzetben”** címmel 1970-ben megjelent, Gondos Annával írt tanulmányából a kiskamaszok (13 évesek) körében folytatott vizsgálat eredményeit ismerhetjük meg. A vizsgálat azon a feltételezésen alapult, hogy a szociabilitás és az egyén közösségben elfoglalt helyzete meghatározza az együttműködést és a közös tevékenység irányítását. Az eredmények ezzel szemben arra mutattak rá, hogy a centrális személyek elsősorban a viszonylatra, a társas kapcsolat meghatározására, míg a perifériás helyzetűek inkább a feladatra fókuszáltak. A centrális személyek a vezető szerepet a tényleges funkciótól függetlenül is érvényesíteni igyekeznek, „énes” törekvéseik nem a teljesítményre, nem a feladat végrehajtási módjára, hanem a társas viszonylat meghatározására irányulnak. Faragó és Gondos, bár ez explicit módon nem került megfogalmazásra, a vezetői szerep, a hatalmi pozíció kialakulásának és fenntartásának lényegi mozzanatára mutattak rá. Faragó Klára a kooperáció témáját később Joó Andrással közösen végzett vizsgálatában (FARAGÓ – JOÓ 1982) egy kiterjesztett fogolydilemma-helyzetben vitte tovább, amelyben az áttételesebben szerveződő érdekviszonyok módot adtak arra, hogy elkülönítsék az egyéni nyereség maximalizálásának motívumát az együttes érdekek felismerésének képességétől.

A **„Maradj józan, hogy ember maradhass».** Vizsgálatok az alkoholizmus elleni propaganda köréből” című, Szakács Ferencsel és Szuszky Judittal közös, 1973-ban megjelent tanulmányban az alkoholizmus elleni, intenzív hatást, ellenállást, agressziót kiváltó plakátok üzeneteinek érvényességét, a plakátok fogadtatásával kapcsolatos re-

akciókat vizsgálták. Az alkoholizmus elleni plakátpropagandával kapcsolatos megállapítások a jelenre nézve is tanulságul szolgálnak: a cikk általános érvényű megállapítása – a plakátok megítélésében általában szerepet játszik a mentális-civilizációs színvonal – mellett felhívja a figyelmet a közlések meggyőző erejét befolyásoló tényezőkre. A fontos külső és belső késztetések, szükségletek kielégítését frusztráló közlések meggyőző ereje általában csekély, és szinte minden esetben ellenállást vált ki. Különösen akkor várható ellenállás, ha az üzenetek nem támaszkodnak semmilyen más szükségletre, nem építenek a címzettek kompetenciaigényére, frusztrálják az érintett attitűdöket, anélkül, hogy azokat érvénytelenítenék. A szerzők azt javasolják, hogy a káros hatások hangsúlyozása helyett a fogyasztási motívumokat kellene célba venni, és alternatív, rivalizáló szükségletek felé terelni az italozó embereket. A napjainkban szinte mindent elárasztó, fogyasztásra buzdító és/vagy az egyre gyakoribb politikai, ideológiai üzeneteket hordozó plakátokkal szembeni reakciók kialakulása során ugyanezen alapmechanizmusok jutnak érvényre.

A „Tervezés és igényszint” című írás a Mérei Ferenc születésének 80. évfordulója alkalmából készített emlékkönyvben jelent meg 1989-ben. A személyes emlékezéssel indító tanulmányban bemutatásra kerül, hogy az előzetes tapasztalatok és a referenciák értékelését, illetve alkalmazását az egyéni különbségek: az irrerealitás, az ambíciók szintje, a sikerorientáció és a kudarckerülés határozzák meg, amelyek eltérő szintű, tartalmú célok megfogalmazását és ehhez kapcsolódóan különböző kidolgozottságú és realitástartalmú tervek készítését eredményezhetik. A cikkben megfogalmazott eredmények már előrevetítik a mai kutatásokban is vizsgált prevenció- vs. promóciófókuszról adódó különbségeket, és a sikeresség túlértékelésére vonatkozó hajlamot is.

ÜZENETEK A TÁRSADALOMNAK A TÁRSADALOMRÓL

A Duna Kör mozgalom által felkarolt bős–nagygyarosi vízlépcső elleni tiltakozás a '80-as években a rendszerváltás egyik érdemi nyitánya volt. Faragó Klára kutatói munkásságának második nagy korszakában, 1985 és 1999 között a rendszerváltás időszakában egyre fontosabbá és aktuálisabbá váló társadalmi témák, közöttük elsősorban a kockázat értékelése körül kialakuló társadalmi konfliktusok kerültek érdeklődésének a fókuszába. A kockázatelemzés Egyesült Államokban és Magyarországon lefolytatott összehasonlító vizsgálata ma is sokat hivatkozott, meghatározó tanulmánynak számít (ENGLÄNDER – FARAGÓ – SLOVIC – FISCHHOFF 1986). 1986-ban a dorogi veszélyeshulladék-égető telepítésével szembeforduló lakossági megmozdulások ritkaságszámba mentek a szocialista blokkon belül, ezt a társadalmi konfliktushelyzetet dolgozta fel szerzőtársaival *Csak ne az én kertembe* címmel 1989-ben megjelent könyvében. Később a WHO által kezdeményezett nemzetközi kutatócsoport tagjaként tevékenykedve 1998-ban tanulmánykötetet

jelentettek meg az Európában meghonosodott különféle kockázatkommunikációs gyakorlatokról, amelyben három fejezetet is jegyez.

A kockázatot övező társadalmi konfliktusok mellett ebben az időszakban az is foglalkoztatta Faragó Klárát, hogy mennyire álltak készen a társadalom tagjai attitűdjeikkel, értékeikkel, elvárásaikkal a rendszerváltás befogadására és keresztülvitelére. Megszületett-e az a mentalitás, ami a polgári értékeket valló és megvalósító társadalmi rendnek megágyazhat?

E korszakból öt tanulmány szerepel kötetünkben.

A **„Vélemények az első magyar veszélyeshulladék-égetőmű telepítéséről. Egy mélyinterjú vizsgálat tapasztalatai”** című, 1989-ben megjelent, Vári Annával közösen jegyzett tanulmányban a veszélyeshulladék-égető telepítéssel kapcsolatos, három városban végzett vizsgálat eredményei kerülnek bemutatásra és elemzésre. A kvalitatív elemzés módszertani újítását később a téma kutatói közül többen követték: tematikus blokkokba, majd tágabb perspektívákba rendezik az interjú tartalmait, és a különböző érdekcsoportok megnyilvánulásainak tartalmi elemzésével explicit és implicit módon megjelenő konfliktusokat azonosítanak. A vizsgálat legfontosabb tanulsága kettős: egyrészt rámutat arra, hogy az implicit konfliktusok akadályozzák az eredményes kommunikációt, másrészt bemutatják az érintettség kettős szerepét. Egyrészt úgy tűnik, hogy a környezettel kapcsolatos tudatosságunk eléggé ingatag, és csak akkor válunk igazán érzékennyé, fogékonnyá egy társadalmi probléma, egy környezeti kockázat iránt, amikor az konkrét döntési helyzetként jelentkezik számunkra. Amellett azonban, hogy a közvetlen érintettség felkelti az érzékenységet és a nyitottságot, háttérbe szorítja a probléma komplex, tágabb perspektíva szerinti értékelésére irányuló igényt, és arra hajlamosít, hogy az érintettek a saját, szűkebb körű szempontjaikra koncentráljanak. Ez a kettős hatás jelentős mértékben megnehezíti, torzíja a nagy horderejű társadalmi és környezeti kérdések optimális és hatékony megoldását, kezelését. A széles körű, megfelelő tartalmú kommunikáció és a párbeszéd, az érdekegyeztető tárgyalások kiemelt szerepet játszanak ezekben a helyzetekben.

A következő két tanulmány a WHO által 1998-ban kiadott kockázatkommunikációs kézikönyvben (*Communicating about risks to environment and health in Europe*) jelent meg.

A **Közép- és Kelet-Európa egészségi és környezeti helyzetét** elemző tanulmányában Faragó Klára a környezeti kockázátészlelés és a megfelelő kommunikáció hiányosságaira, valamint a környezet- és egészség tudatosság elmaradottságára hívja fel a figyelmet. Annak ellenére, hogy a '80-as évek második felében a térségben is kezdtek kibontakozni a környezetvédő mozgalmak, az önszerveződő társadalmi csoportok és a politikai irányító testületek között nem alakult ki a megfelelő együttműködés. A bizalom és a kooperáció hiánya, a lakossággal való érdemi kommunikáció elmaradása a lobbierdekek felülkerekedéséhez vezetett a globális környezeti, társadalmi érdekekkel szemben.

A **„Kockázatkommunikáció fertőzött területek rehabilitálása ügyében”** című esettanulmányban Faragó Klára egy fertőzött terület rehabilitációjának tükrében mutatja be a magyarországi gyakorlatot. A nagytérenyi ólomszennyezés kapcsán kialakult

folyamatok, a különböző érintettek, szereplők reakcióinak és aktivitásának bemutatásán keresztül mutat rá arra, hogy a környezeti kockázatok felismerése és kezelése a politikai hatalom és a lakosság közötti bizalom, megfelelő kommunikáció és együttműködés nélkül nem lehet eredményes.

A **„Valóság vagy percepció: tudomány vagy értékek a kockázateszlelésben és a kockázat értékelésében”** című tanulmány az *Environmental health for all*, a Kluwer Academic Publishers gondozásában 1999-ben megjelent könyvben szereplő írás fordítása, amely a kockázat laikus és szakértői felfogásának elkerülhetetlen szubjektivitását és az ítéletalkotás tipikus torzításait mutatja be.

Az **„A burzsoá és citoyen. A vállalkozók értékvilága”** című írás a Neumann Alapítvány által rendezett konferencián 1993-ban Visegrádon elhangzott előadás szövege. Az előadás legfőbb megállapítása, hogy Magyarországon és a közép-kelet európai országokban – a nyugati térségben kialakult helyzettel ellentétben – nem esik egybe a burzsoá, a jó anyagi módban élő polgár és a citoyen, azaz a felelősen gondolkodó állampolgár. A rendszerváltás környékén a nagy többség számára a burzsoá lét volt vonzó, kevesen akartak citoyenek lenni. Ma is aktuális a cikk záró kérdése: vajon ez a kép az átmenet állapotát mutatja, vagy éppen a térségben csak egy sajátosan balkáni polgári társadalom létrejöttére és működésére van esély?

Az **„A rendszerváltás a gazdasággal kapcsolatos attitűdök tükrében”** című, Kovács Zoltán, Kovács Judit és Kovács János társszerzőkkel írt, 1998-ban a Pataki Ferenc tiszteletére szerkesztett kötetben megjelent írásban a gazdasági fogalmak értékelése és ismerete, az attitűdök, az értékek és a viselkedés rendszerváltást követő változásainak vizsgálatára vonatkozó eredmények kerülnek bemutatásra. A gazdasági fogalmak értékelése, a vezetői szerepfelfogások és a béralkuhelyzetben tanúsított viselkedés körében végzett vizsgálatok arra mutattak rá, hogy míg az ismeretek, a tudás területén kimutatható a változás, addig az értékek, az attitűdök és a viselkedés normái inkább az elmúlt rendszer hagyományaihoz tapadnak. A gazdasági fogalmak ismeretére és értékelésére vonatkozó megállapítások egy nemzetközi kutatásból származnak, amelyet Faragó Klára angol, holland és lengyel társszerzőkkel végzett (ANTONIDES – FARAGÓ – REYNOLD – TYSKA 1997). Míg a tartósabb tradíciókkal rendelkező kapitalista gazdaságokban a hosszú távú gazdasági siker előfeltétele és felismert stratégiája a becstelenség és a megbízhatóság, addig nálunk a „vadkeleti kapitalizmus” sajátos túlélési stratégiái alakultak ki: a csalás, a megvesztegetés bocsánatos bűnnek számít. Ez a stratégia, ez a szemlélet a mai magyar társadalomban is jelen van, és elképzelhető, hogy gyökerei az elmúlt rendszer előtti történelmi korszakokhoz nyúlnak vissza. A gazdasági, hatalmi kapcsolatokat mozgató értékek, morális szempontok és attitűdök kulturálisan beágyazottak, változásukra csak hosszú távon, széles körű, tudatos, kitartó meggyőző, „nevelő” munka, és pozitív követendő minták láttatása esetén lehet esély.

A nevelőmunka fontossága fogalmazódik meg a **„Mi lenne, ha... tudománytalan gondolatok Faragó László kapcsán”** címmel megjelent írásában, amelyben Faragó Klára

amellett, hogy édesapjára emlékezik, a humanista embereszmény, a kultúrszociológiai nézőpont és a gyerekközpontúság hármasszempontrendszerének nevelésre gyakorolt hatását foglalja össze. Felfogásában a nevelés tudatos alakító tevékenység, emberformálás, amelynek célja a lehetőségek kibontakoztatása, eredménye: igaz emberség. A sok megfogalmazott kérdés, kétség – „Képesek-e [...] a tudósok a politika számára irányt adó irányelveket, megfelelő akciókat sugallani?” „Illúzió, hogy az emberiség egy racionálisan megszerkesztett ideál irányában valamikor is alakítható lesz...” – ellenére csak egy (a Faragó László nevelésideálja szerinti) érték- és emberközpontú, több generáción átívelő tudatos nevelőmunka adhat esélyt a pozitív változásra.

DÖNTÉSPSZICHOLÓGIA, KOCKÁZATVÁLLALÁS, VÁLLALKOZÓKEDV

Faragó Klára döntépszichológiával és a kockázatvállalás vizsgálatával Engländer Tibornak, a leíró döntéelmélet hazai meghonosítójának és a szervezetpszichológiai kutatások kezdeményezőjének hatásaként vele együttműködésben, az Engländer Tibor által alapított Döntépszichológiai Kutatócsoport tagjaként kezdett foglalkozni.

Később, már az ELTE Pszichológiai Intézetének – ahol 1986 óta dolgozik – munkatársaként a társadalmi kérdéseket feszegető vizsgálatok mellett egyre inkább a szervezeti és egyéni szintű döntési helyzetek és kockázatvállalás vizsgálatára fókuszált. 1996-ban Faragó Klára kezdeményezésére és vezetésével indult el a Szervezet- és Döntépszichológiai Program, majd ebből fejlődött ki a Gazdaság- és Döntépszichológia Intézeti Központ. A szervezet-, munka- és döntépszichológia a hazai pszichológus alapképzésben szakirányként sokáig csak az ELTE PPK programjában szerepelt. Az oktatói munkát segítik az **„A döntéshozatal pszichológiája”** és a **„Kockázat”** címet viselő tanulmányok, amelyek 2002-ben *Döntélmélet* címen Paprika Zita szerkesztésében, valamint az **„Étikai kérdések a gazdaságpszichológiában”** Hunyady György és Székely Mózes szerkesztésében 2003-ban *Gazdaságpszichológia* címmel megjelent összefoglaló kötetekben kerültek közlésre.

Faragó Klára az egyéni döntések, a kockázatvállalás és a vállalkozókedv kérdéseit az ELTE PPK Gazdaság- és Döntépszichológia Intézeti Központ és a Munka- és Szervezetpszichológiai Doktori Program vezetőjeként PhD-hallgatóival és kollégáival közösen kutatta. A vizsgálatokról készült tanulmányok több helyen is megjelentek.

Az egyéni szintű kockázatvállalás vizsgálatának eredményeit Faragó Klára elsőként a Magyar Pszichológiai Társaság Országos Tudományos Nagygyűlésén, a Mérei emlékelőadás keretében ismertette 2008-ban. Az előadás tanulmány formájában is megjelent **„Bandázs nélkül, sisak nélkül»: az erőforrás hatása a kockázatvállalásra** címmel a *Magyar Pszichológiai Szemlében*. Kötetünkben e tanulmánynak csak a bevezető fejezetét tesszük közzé, a vizsgálati eredményeket pedig a témához tartozó legfrissebb, 2017-

ben készült, Uatkán Ajnával (Pszichológiai Intézet, Pszichológia Doktori Iskola) közösen jegyzett, eddig még nem publikált tanulmány mutatja be. Az **„A gazdagok vagy a szegények kockáztatnak többet? A felhalmozott erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolata terepkísérletben és a laboratóriumban”** című tanulmányban a korábban elvégzett vizsgálatokat új vizsgálatokkal kiegészítve a rendelkezésre álló erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatását vizsgálták és hasonlították össze kreatívan kigondolt és megvalósított terepkísérletben és laboratóriumi helyzetekben. A vizsgálat egyik fontos kérdésfeltevése arra vonatkozik, hogy lehet-e érvényesen vizsgálni a motivációt erősen érintő kockázatvállalást laboratóriumi helyzetekben. A válasz kétségeket ébreszt a téma laboratóriumi vizsgálatának érvényességével szemben: a terepkísérletben a csökkenő erőforrásokkal párhuzamosan a kockázatvállalás csökkent, míg laboratóriumi helyzetben ellenkező tendencia mutatkozott meg.

A kalibráció kérdéseit Móra László Xavérral vizsgálta, aki Faragó Klára témavezetése mellett e témából írta doktori értekezését. A vizsgálat fő kérdése, hogy a valószínűségi ítéletek helyesek-e, ténylegesen tükrözik-e a valóságot, és azokat mely tényezők alakítják. Az eredmények szerint a kalibráció pontossága függ a feladat nehézségétől, a válaszokat pedig a tényleges tudás mellett a saját tudásról alkotott kép, egy belső sztereotípiá irányítja, ami felülírja a tudásról kapott visszajelzéseket (FARAGÓ – MÓRA 2006).

A diákok, vállalkozók és bűnelkövetők kockázatvállalási stratégiáit Kiss Orhidea és Boros János részvételével vizsgálta (FARAGÓ – KISS 2006; FARAGÓ – KISS – BOROS 2008). A vállalkozókat a tét nagysága, a diákokat a bizonytalanság elkerülése, a bűnelkövetőket pedig az inkonzisztensen magas kockázatvállalás jellemezte.

A kockázatpercepciót, valamint a kockázatvállalás és a személyiségjegyek összefüggéseit Faragó Klára szintén doktori kutatás témavezetőjeként, Radnóti Istvánnal vizsgálta. Igazolták, hogy a kockázatok észlelése során a kontrollérzet pozitívan, míg a bizonytalanság, a váratlanság frusztrálóan hat. A kockázatos döntések során pedig, bár jellemző az analitikus döntési stratégiára törekvés, az idő- és információhiány jellemzően felismerésalapú, heurisztikus döntésekhez vezet (RADNÓTI – FARAGÓ 2005). A kockázatvállalás számos személyiségvonással – extraverzió, nyitottság, optimizmus, magabiztosság, egocentrizmus – összefügg. A kockázatvállaló vállalkozó magányos farkasként jellemezhető, fontos számára a függetlenség, nem szívesen kér másoktól tanácsot, nem kész az együttműködésre. Saját ítéleteiben túlzottan magabiztos, emiatt kevésbé fontos számára az alapos információgyűjtés, alternatívakeresés. A környezet nagyvonalú, durva értékelése alapján gyorsan, magabiztosan dönt, önbecslése azonban ingatag, frusztrációs toleranciája gyenge (FARAGÓ – RADNÓTI 2010).

Részben ezekhez a kutatásokhoz kapcsolódik az a tudományos kutatók körében, Kádi Annával együtt folytatott interjúsorozat, amely annak megismerésére irányult, hogy a kutatási eredmények hasznosulását, vállalkozássá válását milyen személyiségjegyek, vállalkozói attitűdök segítik. A kutatás eredményeit Faragó Klára a **„Vállalkozói szellem a tudományos élet szereplőinél”** című – kisebb olvasói kör számára ismert – írásában

foglalta össze, amelyet most kötetünkben is bemutatunk. A kutatók számos olyan tulajdonsággal rendelkeznek – újdonságkeresés, innováció, szakértelem, intuíció, ötletek, kitartás, rendszeret, pragmatizmus, kompromisszumkészség, józan logika, energiaszint, helyzetfelismerés, helyzetértékelés – mint a vállalkozók, kockázathoz fűződő viszonyuk azonban különbözik, a vállalkozók kockázat- és bizonytalanságtűrése jó, a kutatók azonban alapvetően biztonságorientáltak. A vállalkozással, vállalkozókkal kapcsolatban ambivalens kép rajzolódott ki. A kutatók ugyan nem tekintik feladatuknak, hogy felfedezésük hasznosításával foglalkozzanak, nem idegenkednek azonban az üzleti tevékenységtől, és a vállalkozókról megfogalmazott negatív sztereotipikus kép mellett a sikeres vállalkozók elismerése is megjelent.

Faragó Klára doktori témavezetőként irányította Fekete Olívia kockázatvállalási motívumokra irányuló kutatásait is. Kötetünkben bemutatjuk az **„A kockázatvállalási motívumok feltárása deviáns és nem deviáns serdülőknél mélyinterjú módszerrel”** című közös tanulmányukat, amely csak egy szűkebb kör által elérhető kiadványban jelent meg. A kutatásban a szakirodalomban leírt motívumok – kompetencia, társas motívum, haszonszerzés – mellett új motívumokat azonosítottak, a feszültségoldás, valamint az önismeret, az identitásformálódás motívumait. Az élmény megélése, a kompetencia és a társas motívumok devianciától függetlenül, általánosan jellemzőek a vizsgált fiatalokra, míg azonban a nem deviáns fiatalok körében a kockázatvállalás adaptív, önismereti funkciója a meghatározó, addig a deviáns serdülők számára a kockázatvállalás feszültségszabályozó, illetve célélérésben játszott szerepe az elsődleges.

Faragó Klára a kutatásokat az egyének mellett a gazdálkodó szervezetekre is kiterjesztette, és a kockázatvállalás szervezeti sikerességgel való kapcsolatát elemezte Kádi Annával közösen, doktori témavezetőként. Az első kismintás vizsgálódásokat követően (FARAGÓ 2008) nagyobb mintán ismételték meg a kutatást 2009-ben, és az eredményeket az *Entrepreneurship: Motivation, Performance and Risk* címmel New Yorkban, a Nova Science Publishers gondozásában megjelent könyvben publikálták, amely magyar nyelven most olvasható kötetünkben. **„Percepció és valóság. Szervezeti kockázatvállalás, stratégiaválasztás és sikeresség kapcsolata normál körülmények között és válságban”** című tanulmányukban a gazdasági válság kezdetekor tapasztalható reakciókat vizsgálták a szerzők. A kutatás rávilágított arra, hogy a magyarországi vállalatok normál körülmények között is alacsony kockázatot vállalnak, amit tovább csökkentenek válság észlelésekor. Összhangban a 2008. évi tanulmányban publikált eredményekkel, ez a vizsgálat is azt tükrözi, hogy a magyar kultúrában az agresszív versengés ugyanúgy kockázatvállaló stratégiának bizonyul, mint a proaktivitás, és mindkét stratégia elsősorban a sikeres tendenciát mutató szervezetekre jellemző. A válságra adott negatív reakció arra utalt, hogy a magyarországi vállalatok a környezet jellemzőire reagálva nem alkalmaztak rugalmasan változó, adaptív versengési stratégiát. A megkérdezettek kivétel nélkül felülértékelték mind sikerességüket, mind kockázatvállalásukat, a sikeresség és a kockázatvállalás között pozitív kapcsolat mutatkozott. A cikkben megfogalmazásra került: a gazdasági válság

időszakában különösen fontos, hogy a vezetők pontosan értékeljék helyzetüket és tevékenységüket, felismerjék és kihasználják a nehéz időszakokban rejlő lehetőségeket, elébe menjenek a változásoknak, s ennek során helyesen mérjék fel és kezeljék a kockázatokat.

A Pszichológiai Doktori Iskola kutatási témái mentén Faragó Klára a szervezeti pszichológia témakörében több tanulmánykötetet (FARAGÓ – KOVÁCS 2005; FARAGÓ 2013) szerkesztett, és PhD-hallgatóival közösen azt is vizsgálta, hogy a szervezeti kutatások eredményei miként jelennek meg a gyakorlatban. Az **„Alkalmazzák-e a szervezetben dolgozó HR-szakemberek a szervezeti kutatás eredményeit?”** című, Uatkán Ajnával és Tóth Ágnessel készített, kötetünkben is szereplő tanulmányban egy humánerőforrás- (HR) szakemberek körében folytatott kérdőíves vizsgálat alapján megállapításra kerül, hogy a kutatások eredményeit kevésbé ismerik a szakemberek, sőt, a kutatási eredmények felhasználásának igénye is alacsony. A megkérdezettek azonban általános egyetértésben úgy gondolják, hogy javítani kell az elméletalkotók és gyakorló szakemberek közötti együttműködést. Az *evidence based management* szervezeti és vezetési gyakorlat szélesebb körű elterjedéséhez mind a releváns kutatások tervezése, mind a kutatási eredmények mindennapi gyakorlatba való átültetése során a szakemberek és a kutatók közös gondolkodása, munkájuk összekapcsolása szükséges.

INSPIRÁCIÓK

Kötetünk második részébe Faragó Klára munkássága, kutatási témái és személye által inspirált kutatásokat, új tanulmányokat válogattunk. A tanulmányokat az első fejezet logikáját követve a szociálpszichológia és az általános döntési, kockázatvállalási kérdések felől a szervezeti, gazdasági kérdések irányába haladva mutatjuk be, és a fejezet végén mintegy összefoglalásként visszakanyarodunk a szociálpszichológia tudományos szemléletéhez, társadalomképéhez.

Dúll Andrea **„A környezetpszichológia: önálló tudományterület vagy alkalmazott szociálpszichológia?”** című írásában bemutatja, hogyan jött létre a környezeti veszélyekkel kapcsolatos hazai és nemzetközi szociálpszichológia kutatásokba ágyazottan, azokból kinőve és további szakterületeket, elméleteket – szociofizikai környezet, ökológiai elméletek, viselkedéstudományi eredmények, csoportviselkedés – magába integrálva a környezetpszichológia. A környezetpszichológia minden lényeges kérdésének vizsgálata során központi szerepet töltenek be az attitűdök, amelyek az ember–környezet-tranzakció szociálpszichológiai modelljének középpontját jelentik, és a környezetpercepcióban is meghatározónak bizonyulnak. A városok szociológiai, pszichológiai tanulmányozása nemcsak a települések, hanem a városi emberek, csoportok, közösségek jellemzőinek vizsgálatára is kiterjed, ezzel támogatja az élhető városok, települések kialakulását és fejlődését. A fenntarthatóság, az ember környezeti válságokban betöltött szerepével,

felelősségével kapcsolatos kérdések érdemi megválaszolása a környezetvédelem, a szociálpszichológia, a környezetpszichológia és további tudományágak integrációját igényli. E tekintetben a környezetpszichológia integratív szemléletű, alkalmazott szociálpszichológiai irányzatnak tekinthető. A környezetpszichológiának azonban önálló identitása van, amelyen belül két fő irány különíthető el: az „építészeti” (irányultságú) pszichológia és a „zöld” pszichológia. A tanulmányban áttekintésre kerülnek a zöld környezetpszichológia legfontosabb témái, és megfogalmazódik az egyre erősödő igény a tudományközi együttműködésre, valamint a környezetek, tárgyak használóival történő széles körű kommunikációra. A tanulmány mind szellemiségében, mind tartalmában akár Faragó Klára korai munkásságának szerves folytatásaként is felfogható.

Szászi Barnabás és Aczél Balázs „(Ir)reflektivitásra épülő döntésirányítás, avagy a metakognitív torzításokat alkalmazó *nudge*-ok háttere és alkalmazása” című tanulmánya a döntépszichológia egyik központi kérdését, az irreflektív, téves döntéseket és torzításokat veszi górcső alá, s azokra az esetekre fókuszál, amikor a hibás döntések metakogníciós hiányosságból fakadnak. Ezek jellemzője, hogy a heurisztikus döntések helytelen kimenetelét helyesnek fogadjuk el, ezért nem reflektálunk rá, nem vizsgáljuk felül, nem módosítjuk, nem korrigáljuk. A hibás, irreflektív döntésekhez vezető okok rövid áttekintését követően a szerzők azt tárgyalják, hogy mit tehetünk ezek ellen. A rossz metakognitív döntést ellensúlyozására alkalmas *nudge*-módszer részletes bemutatása mellett felhívják a figyelmet arra, hogy mivel a hibás döntések mögött többnyire multikauzális rendszer és különböző folyamatok feltételezhetőek, más típusú döntésszerűtő intervenciók is eredményesek lehetnek. A tanulmányban bemutatott döntésszerűtő módszerek bár számos limitációval küzdenek, hasznos segítséget nyújthatnak mindennapi életünk során a jobb döntések meghozatalához. A szerzők a döntépszichológia fontos kérdéseinek áttekintése mellett úgy is kapcsolódnak Faragó Klára munkásságához, hogy olyan elméleti kérdésekkel foglalkoznak, amelyek fontos gyakorlati problémákra adhatnak választ.

Kiss Orhidea Faragó Klárával korábban (2014) közösen vizsgálta az önszabályozó fókusz elméleti és módszertani kérdéseit. **Kiss Orhidea „Az online vásárlás motivációs háttere. Impulzív és kényszeres vásárlás online boltokban”** című új tanulmánya a 21. század egyre inkább meghatározó fogyasztási formája, az online vásárlás során jelentkező kockázatok észlelésével, a személyi és helyzeti meghatározókkal foglalkozik. Az online vásárlás mögött általában meghatározóbbak a haszonelvű motivációk, a motivációs jellemzők alapján azonban különböző online vásárlói csoportok határozhatóak meg, amelyek között kiemelten fontos a veszélyeztetett vásárlók megismerése. A veszélyeztetett vásárlói csoportra jellemzőbb az észrevétlen vásárlás, a társas interakció elkerülése, a termék és az információ változatossága, az azonnali pozitív érzelmek megélésének igénye, és az is, hogy az élvezet keresése határozottabban vezérli a vásárlást, mint a haszonszerzés. Jellemzőbb rájuk a prevenciófókusz, gyakrabban vásárolnak szükségtelen termékeket, a folyamatot élvezik a termék megszerzésével szemben. A veszélyeztetett csoport tagjai a meg nem feleléssel való szembesülést elkerüléssel, észrevétlenséggel próbálják elérni, ami arra is utalhat,

hogy a kényszeres vásárlás a szociális identitás erősítéséből és a negatív értékeléstől való félelemből táplálkozhat.

Kovács Judit „Az elosztásokkal együtt járó kockázatvállalás és a kapcsolati erőforrások összefüggése” című tanulmánya az erőforrások birtoklása és a kockázatvállalás közötti összefüggést egy speciális kontextusban vizsgálja. A saját csoportra jellemző kapcsolati erőforrások mértéke a vezetőbe vetett bizalom, illetve a csoportlégkör mérése alapján kerül meghatározásra, a kockázatvállalás pedig az összetett elosztásokkal együtt járó egyenlősítéstől való eltérésben jelenik meg. Az eredmények szerint az erőforrások és a kockázatvállalás között U alakú összefüggés figyelhető meg: az emberek inkább hajlanak az elosztás során a differenciálásra és az ezzel együtt járó kockázatvállalásra a kicsi és nagy társas tőkével jellemezhető kapcsolatokban, mint a közepessel jellemezhetőekben. Az eredmények jól illeszkednek a Faragó Klára korábbi, 2008-ban publikált vizsgálatában megfigyelt összefüggésekhez.

A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség témakörét Faragó Klára doktori témavezetése mellett **Kádi Anna** vizsgálta tovább, aki doktori kutatását a gazdasági válság időszaka alatt folytatta. **„A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség összefüggései a gazdasági válság időszaka alatt”** című írásában a sikeres szervezeti válaszokhoz vezető szervezeti és vezetési tényezők változásait mutatja be. A saját sikeresség felülrértékelésére vonatkozó általános hajlam már a korábbi kutatás során is megfigyelhető volt a vezetők körében, különösen a sikertelen szervezetek esetében. A válság alatt folytatott ismételt kutatások azt mutatják, hogy a válság a sikeresség észlelésében tapasztalt torzítást átmenetileg csökkentette ugyan, de a felülrértékelés szintje két év alatt visszarendeződött. A kockázatvállalás és a sikeresség között általánosan pozitív kapcsolat mutatható ki, ettől csak a válság kezdetekor, az észlelt kockázatvállalás esetében mutatkozott kismértékű eltérés, amikor U alakú összefüggés rajzolódott ki. A válság alatt a vállalkozói stratégiák alkalmazásában is jelentős eltérések mutatkoztak. Az észlelt sikeresség és a bizalmon alapuló, nyitott, motiváló szervezeti kultúra erős kapcsolata mindvégig meghatározó mértékben kimutatható volt, a többi szervezeti, vezetési tényező észlelt sikerességre gyakorolt hatása azonban elmentmondásosan alakult. A tanulmány Faragó Klára kutatásainak szerves folytatásaként igazolja a kockázatvállalás, az innováció sikerességben betöltött szerepét, és felhívja a figyelmet annak fontosságára is, hogy a vezetők ne csupán a gazdasági mutatóikra és aktivitásukra figyeljenek, hanem törekedjenek az értékítéleteik pontosságának javítására, az emberi kapcsolatok, a bizalom, a kommunikáció és a motiváció fejlesztésére.

A gazdálkodó szervezetek, vállalatok sikerességéhez, megújulásához a kockázatvállalás és az innováció mellett megfelelő pénzügyi források is szükségesek. A kockázati tőkebefektető, ún. üzleti angyalok az induló vállalkozások támogatásával járulnak hozzá azok sikeréhez, azonban a környezet, a társadalom megújulására is szükség van. A témába rendhagyó megközelítésben **Sessler István** nyújt betekintést **„Angyali történet”** címmel. Az angyalok támogatására nemcsak a gazdasági életben, de a kutatómunkában is nagy szükség van. A téma metaforikus, szimbolikus kezelése sok új gondolat, kérdés és

személyes érzelm felszínre hozására teremt lehetőséget, és kimozdít minket a megszokott gondolkodásmódból, vállalva a tudománytalanság kritikáját is. Ahogy a szerző írja, a jelenlegi földi élet nem jó minta, és mindannyian szeretünk az olyan utópisztikusnak tűnő gondolatokkal eljátszani, hogy például „van olyan hely, ahol nem kell etnikai, nemzeti-ségi problémákkal küzdeni, nincs bevándorlási probléma”. Lehet, hogy éppen a cybertér kínálja ezt a lehetőséget? Minden bizonnyal szükség van az eddig kialakult elosztási gyakorlat megváltoztatására is, amihez szintén jó lenne „angyali támogatást” kapni. A szerepünk meghatározó ebben, tudatosan, felelősen, a Faragó Klára által is megfogalmazott és képviselt értékek szerint élve minden bizonnyal hozzájárulhatunk ahhoz, hogy közelebb jussunk a „földi mennyországhoz”.

A magával ragadó képzeleti kalandozást követően, ahhoz szellemiségében is jól kapcsolódva **Ehmann Bea** **„Szervezeti metanarratívák: karizmatikus hatások és indoktrináció”** című írását olvashatjuk. A tanulmány a szervezetsz pszichológia egyik kevésbé ismert irányzatába, a narratív szervezetsz pszichológiába nyújt betekintést. A narratívák szerepe a szervezeti kultúra kialakulásában és fejlesztésében meghatározó lehet, a szervezettel való azonosulás, kötődés érzelmi alapját adhatják. A közös történetek, hagyományok ereje, a valahová tartozás élménye mellett a karizmatikus vezetés eszköztárában is jelentős. A tanulmányból a bemutatott különféle narratív mintázatok, történettípusok mellett megismerhetjük a karizmatikus jellegű és erejű szervezet – *„amely felépíti a lelkesedést, elbűvöli az adományozókat és energetizálja az alkalmazottakat”* – kialakításának modelljeit. A tanulmány jól igazolja a szerző állítását: „a nagy szervezetek–szervezetsz rendszerek erejét sok-sok emberéletre szóló munkálkodása és a szervezeti metanarratívum rugalmas alakításának képessége adja”.

A narratívák mellett a szervezet- és vezetésfejlesztés egyéb eszközökkel is támogatja a szervezetek és a szervezeti tagok eredményes, sikeres működését. **Székely Vince** **„A csoportérzelmek hatása a teamekre. A team-coaching szerepe”** című tanulmányában a csoportérzelmekkel kapcsolatos megközelítésekről és a legújabb kutatásokról ad rövid leírást, és áttekinti azon eredményeket, amelyek közvetlenül köthetőek a csoportérzelem fókusszal végzett team-coachinghoz. Megfogalmazásra kerül, hogy a teamek eredményességét és hatékonyságát fejlesztő team-coaching akkor lehet sikeres, ha a coach jártas a csoportérzelmek felismerésében, és elősegíti, hogy a vezető és a tagok hatékonyan tudják kezelni a csoportban működő érzelmeket. A csoportok és a szervezetek érzelmi kultúrájának fejlesztésével nemcsak jobban működő, hanem jobban is élhető szervezetek hozhatóak létre. Székely Vince tanulmánya jól kapcsolódik a csoportok kooperációját vizsgáló kutatáshoz, és a csoporton belüli együttműködés egy másik oldalára hívja fel a figyelmet.

A kötetet Hunyady György **„A szociálpszichológus(nő) demokrata”** című írása zárja, amelyben a szociálpszichológia és a szociálpszichológusok tudományos szemléletét, fejlődését, ember- és társadalomképét ismerheti meg az olvasó. A tudás természete, hogy abban „mindig is a gondolat és érzelm fonódik össze, személyes preferenciák és kollektív identitások jelennek meg”. A demokrácia vétele és védelme nemcsak történetileg

meghatározó téma, hanem napjainkat is feszítő, égető kérdés, amelyhez a piaczgazdasági demokrácia kereteiben született, annak tapasztalatait feldolgozó szociálpszichológia több területen is érdemi hozzájárulást adott és ad.

A kötet írásainak válogatása, el- és újraolvasása kapcsán a szerkesztők megtapasztalták azt a rendkívül gazdag tartalmat, amely a majdnem 50 éves szakmai pálya alatt keletkezett, és számos ponton új összefüggéseket, ma is aktuális kérdéseket fedeztek fel. A tanulmányok válogatása során nem törekedtünk teljességre, az írások rövid áttekintése mégis jól mutatja Faragó Klára eddig megtett életútjának fő állomásait, azt a sokszínűséget és szakmai igényességet, amely érdeklődését, gondolkodását, munkásságát jellemzi.

Faragó Klára mindig a kollégákkal, pályatársakkal, barátokkal, tanítványokkal együttműködve, őket, minket inspirálva tevékenykedik. Köszönjük azt a sok-sok megtermékenyítő gondolatot, kérdést, kritikát, amely nemcsak a szakmai eredményeinket, hanem személyes fejlődésünket is szolgálta.

További sikeres, gyümölcsöző kutatómunkát kívánunk Klárának és vele együtt önmagunknak is!

Az öntörvényű és érték szempontú döntések professzora: Faragó Klára 70

HUNYADY GYÖRGY

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet

A felvilágosult ember a rációban hisz, melynek révén átláthatja a világot, és melynek alapján rendet teremthet a maga célszerűen szervezett világában. A társadalomtudományok sora – a gazdaság, a jog és politika tudománya – többnyire az emberi cselekvés racionalitásából indul ki, elemzéseit erre és ebből építi. Valójában azonban az emberi cselekedetek és az ezekből fakadó társadalmi folyamatok pusztán a tudatos mérlegelésen alapuló észszerű döntésekből le nem vezethetőek. Mielőtt azonban az irracionalizmus süppeteg talajára tántorodnánk, segítségül hívhatjuk és ajánlhatjuk a pszichológiát, adjon tudományos magyarázatot a gondolkodás, a döntés és cselekvés menetére és eredményeire. A pszichológia csele az, hogy visszahódítja az értelem számára az ember belvilágát, amikor fogalmilag szétboncolja és törvényszerűségeiben megragadja az érzelmekkel összefonódott megismerést, a cselekedetek motivációs alapjait és a társas egymásra hatás egyének fölé emelkedő forгатagát.

Faragó professzor asszony, Klári, a '60-as években az alakulófélben lévő szociálpszichológia számos tanulmányozásra érdemes témájával találkozott, el is játszott többel, de figyelmének fókuszába a döntés került, a kognitív pszichológia világviszonylatban ekkor ébredő tárgyköre, és nem is került ki e fókusból szép szakmai pályafutásának évtizedei alatt. A döntés elvben az alternatívák értékének és kockázatának racionális mérlegelésén alapul, a döntés pszichológiája azonban szisztematikusan feltárja ennek a racionalitásnak a behatároltságát, torzító tényezőit, félrehúzó logikáját. Az egyéni döntésekben gyökerező, ám társas-szervezeti közegben születő és érvényesülő döntéshozatal mechanizmusa, buktatói és önkorrekciója a társadalmi folyamatok tárgyszerű, jobb megismeréséhez valóban kitüntetett figyelmet érdemel.

Amint a felvilágosultságot és a rációt – mint elrugaszkodási pontot és végső győztest – emlegetem ünnepeltünkkel kapcsolatban, felteszem, hogy nem állok egyedül, amikor benne az elemzően kritikus gondolkodás, a hűvös logika, a logikus gondolati rendszeralkotás letéteményesét látom. Ezek a kvalitásai jelen voltak és vannak a vele folytatott köznapi és szakmai beszélgetésben, tanóráin és jeles tanulmányaiban egyaránt. Közleményeinek sokaságából különösen szép példány e tekintetben, kedvencem, a 2008. évi

Mérei Ferenc-előadása.¹ A névadó Mérei volt az, aki a nála gyakorló Faragó Klárának referálni adta Kurt Lewin klasszikus írását az igények dinamikájáról. Ez méltán maradt az egyetemi időszak maradandó emléke, és képezte alapját annak, hogy évtizedek múltán az igényszint és a kockázatvállalás vizsgálatának finom fogalmi összefüggéseit és árnyaltos különbségeit feltárja. Így tudta a különböző erőforrásokkal rendelkezők jellegzetes kockázatvállalási stratégiáit (a szélső helyzetűek merészségét és a közép-szer óvatosságát) Kurt Lewin nagyvonalú elméletének keretei között értelmezni. E stratégiák jelentkezését terep-kísérleti elrendezésben, valamint vállalatok vezetőinek döntéshozatalát elemezve szűrte ki és azonosította, megvalósítva a mintaértékű átkaroló hadműveletet a magas elvontságú elmélet és a konkrét életszerű döntések szembesítésére és egymással való megfeleltetésére.

A döntés Klári esetében pompásan megválasztott vizsgálati tárgykör, egyben életgyakorlatának kitüntetett eleme, amely sajátos helyet foglal el karakteres személyiségének mentalitásjegyei között is. Ő ugyanis életét építve, saját és közös dolgaiban fenntartotta és fenntartja magának a mérlegelés jogát, és saját belátása szerint dönt, nem sodródik, nem követ fenntartás nélkül konvenciókat, nem illetődik meg mások státusától, bízik az ítélőképességében, és nem hagyja azt elvitatni. Ezt talán lehet öntörvényűségnek nevezni, különösen, ha tisztázzuk, hogy e címkének nincs oly pejoratív éle, hogy önfejlően érzéketlen lenne mások érveivel, szempontjaival, álláspontjával szemben. Épp ellenkezőleg: kollégaként, vezetőként, barátként és családtagként – én úgy láttam – egyik legfőbb erénye a rezonancia, a magának megkövetelt döntési szabadság tisztelete másokban, érdeklődő nyitottság mások felfogása iránt, különösen, ha abban van egyéniség és egyediség, van valami aktuálisan gondterhelt vagy éppen lelkesült. Személyekkel, ügyekkel, közügyekkel kapcsolatos választásaiban és döntéseiben én mindig érzékelnem véltem érték szempontokat, kritikai és támogató állásfoglalásban egyaránt. Hogy ne menjünk messzebb tudományos munkálkodásánál, jellemzőnek találom, hogy az elsők közt volt az országban, aki a dorogi környezetkárosításban azonosította a rendszerhibát, és ő volt az, aki *Gazdaságpszichológia* című tankönyvi összeállításunkban hazai viszonylatban úttörőként vállalkozott a gazdasági morál pszichológiájának felderítésére és összegzésére. Szakirodalmi munkáin is áttűzött intellektuális és morális tartása, amint erre utalni próbáltam méltatásom címében, amikor az öntörvényű és értékeltető döntések mestereként, professzoraként aposztrofáltam őt.

Hosszú utat tettünk meg együtt, majd' egy fél évszázadot közös munkában, munkatársi körben, intézményekben, és ami perdöntő: igazi jó barátságban. Lehattunk mi fenn és lenni, voltam fiatal kutatótársa, munkát kínáló tudományos igazgató és munkanélküli, segítségére utalt egyetemi oktató és intézményét újra- és újrarendező dékán, lett professzortársam azonos és más egyetemen – mindez árnyalatnyit sem változtatott emberi kapcsolatunkon, beszélgetéseink tónusán, egymás készséges megsegítésén bármely élet-helyzetben.

1 Kötetünkben az előadás alapján 2008-ban megjelent „Bandázs nélkül, sisak nélkül»: Az erőforrás hatása a kockázatvállalásra” c. cikk bevezetője olvasható.

Az MTA Pszichológiai Intézetének kis celláiban heti két alkalommal találkoztunk rendszeresen, az alakulófélben lévő szociálpszichológiai csoportban, amelynek én már pár éves veteránja voltam, amikor Klári munkába állt. Pataki Ferenc volt ennek a kis csoportnak a vezetője, aki gazdag közéleti múltjának megfelelően nagyon is megadta ennek a formáját. Bennünk azonban – valljuk be utólag is – a tiszteletlenség ördöge lakott, nagy mulatsággént éltük meg a találkozást az intézeti hierarchiával, a kézműves szinten lassan bontakozó kutatómunka kiforratlanságát és eszköztelenségét, a '60-as évek lefojtott atmoszférájában itt felderengő szakmai lehetőségeket. Mindketten foglalkoztunk a személyközi jó kapcsolatokkal, és én magunkra nézve is relevánsnak érzem, amit azokban az években vizsgáltam, a „látens ideológiai viszonyok” szerepét a szociometriai kapcsolatokban. Mi Klárral tulajdonképpen egyívásúak voltunk, a '45 után erőre kapott humanista értelmiség vékony polgári rétegéből származtunk, amely a balra tolódás radikalizálódásával '48 után széttűződött, egzisztenciálisan lebomlott, műveltségét, világlátását, szakmai tudását azonban megőrizte, és a '60-as évektől újra kamatoztatni tudta. Ez a családi háttér kölcsönzött nekünk valami játékos és kritikai távolságtartást, amelyből persze más és más következett '56 vagy '68 generációs élményei alapján.

'72-ben én elhagytam az intézetet, hogy egy alkalmazott szociálpszichológiai attitűdműhelyt alakítsak ki a közvéleménykutatások ekkor születő bázisán, ahol Klári is bekapcsolódott tömegkommunikációs vizsgálatainkba. A helyemre az MTA intézetbe belépő Engländer Tibor és formálódó szakmai munkacsoportja hozta azonban az igazi változást, az új elkötelezettséget Klári szakmai életébe. Engländer igen tehetséges és meglehetősen tehetetlen ember volt, ő olvasta ki a kortárs pszichológiából a döntés jelentőségét, és hányatott szakmai útjának tapasztalatai alapján ő helyezte nálunk e nagy jövőjű témát a szervezet szociálpszichológiai kontextusába. Kutatócsoportjának nagy hasznára volt Klári originális látásmódja, szellemi összeszedettsége és kommunikációs készsége, amely kivitte közös munkájukat a nemzetközi tudományosság színterére. Klári a terület legjelesebb kutatóinak (Fischhoffnak és Slovicnak) lett együttműködő partnere: reputációjában bizonyosan benne volt a mai szemlélő számára kábító impaktfaktoros közlemények és az amerikai állások kínálókozó lehetősége. Ő – kissé triviálisan szólva – megcsinálta „a nagy kunsztot”, hogy saját jogán rangos szakmai partnere és befogadott barátja lett a szakterület vezető egyéniségeinek, de nem ezen az úton tört tovább előre: a magyar szociálpszichológia kialakításának, tananyaga kicsiszolásának, egyetemi intézményesítésének lett jelentékeny előharcosa. Én ezzel tökéletesen szolidáris vagyok, úgy gondolom, hogy ekkor ez volt a mi missziónk.

A '70-es évek végén kezdtem a pszichológia szakon a szociálpszichológia tantárgyblokkjának oktatását, ekkor kértem és kaptam Faragó tanárnőtől pótolhatatlan segítséget, eleinte szinte ellenszolgáltatás nélkül, később a csoport- és szervezteléktan felelős oktatójaként. Több helyütt részt vett a szociálpszichológia oktatásának meghonosításában, Debrecenben is maradandó hatást gyakorolt a '80-as években, és a Pázmány Péter Katolikus Egyetemen is felvállalta egy időre a szakterület oktatásának terhet.

Tudományos irányvétele és tananyagfejlesztő munkája (melynek eredményeként szakirány, tanszék, doktori modul született) együtt alakult, annak a tudatos és haszonnal kecsegtető törekvésnek a jegyében, hogy a döntépszichológiát a laboratóriumok ezoterikus világából kimozdítva beplántálja a szervezetek talajába. Ennek a tanítványokat is involváló, sokágú munkának a hátterében ott találjuk a szervezetszichológia nemzetközi szakirodalmának újra- és újrafrissített szisztematikus feldolgozását.

Együtt munkálkodásunk hosszú évtizedei alatt én nem is emlékszem valaha volt konfliktusra. Valami feldereng egy hármásban tett portugáliai – szigorúan szakmai – autótútról, egy templomlépcsőn folytatott élénk diskurzusról, amikor meg kellett győzni elemi érdekéről, hogy írja meg az egyetemi léthez és előrehaladáshoz szükséges kandidátusi disszertációját. Ez árulkodó adalék egy kiváló szervezetszichológusról, akinek a társadalmi és a személyes viszonyokra vonatkozó tudás fontos, mint ahogy fontos annak átadása, a kísérletezés öröme, a konszolidált otthon, a kiváló tehetségű gyerekeknek szentelt figyelem, fontos a zene is, de a karrierépítés nem a kenyeré. Attól fogva azonban, hogy eldöntötte: el fogja készíteni és megvédi értekezését, már egyenes út vezetett előre.

Erről jut eszembe egy rendkívül görbe utunk Szicíliában. Komoly szakmai túránk volt Olaszországban is, de ebbe épp belefért egy felettébb kockázatos autókirándulás a hegyekbe, szűk, kanyargó utakon, érdekes tájakon fel s le, mígnem teljes sötétség borult ránk, és halvány fogalmunk nem volt, a hajnali indulásra hogyan is jutunk vissza a szállásunkra, Palermóba. Többen szorongtunk a kocsiiban, én a bokáiban kibicsaklott lábamat kilógtattam az ablakon, Klári ült a volánnál, és süvítettünk a sötétben előre. A sötétségben azonban egyszerre csak feltűnt egy halvány fény, egy épület, amiről, mit tesz isten, kiderül, hogy a mi autókölcsönzőnk, ahonnan indultunk, és ahova vissza kellett érnünk. Azóta Professzor Asszonyban nemcsak egy igaz barátot, egy tudós embert és lelkiismeretes oktatót tisztelvek, hanem egy bűvös varázslót is, aki nemcsak vállalja a kockázatot, de a lehetetlennel is megbirkózik, és célba ér. Azt kívánom, így legyen 70-en túl is.

Ész és szív összjátéka

Beszélgetés a hetvenéves Dr. Faragó Klarával,
az ELTE PPK professzor emeritusával

TISZA KATA

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet, Doktori Iskola
Megjelent: 2015, *Magyar Pszichológiai Szemle* (4)9. 863–871.

A konvenciókkal szembeszáll, öntörvényű és értékközpontú, racionális és intuitív egyszerre, így jellemzik kortársai. A lehetetlenbe is belevág, nem érzi kockázatosnak. Andalogni nem lehet mellette, repülni kell. Ehhez adódik a friss füge, amit találkozásainkkor a kertjéből hoz. Meg a csokorba szedett levendula. A maga készítette szörp és aprósütemény. Váratlan meglepetései tovább árnyalják a jelentést, ahogy kiválik a cím mögül az ember. A teret betöltik közös elmélkedéseink az időről s annak mágiájáról, hogy miként is lehetne a megfoghatatlant a tudomány eszközeivel mégiscsak megfogni.

– Ahogyan megismertem Klárát az elmúlt években, elképesztő munkabírás és elvárásrendszer jellemzi. Nem enged magának pihenőt, és nemcsak önmagával szemben könyörtelen, hanem viszi magával a hallgatóit is. Nincs holtpont, nincsen elakadás soha?

– Bizony vannak elakadásaim nekem is, miközben én állandó flow-állapotban szeretnék lenni. Flow azonban nem túl gyakran adódik, és nem is tartós. Nekem pedig lételemem, hogy állandóan lelkesítsen valamilyen cél. Amikor elakadok, akkor egyenként teszem a lábaimat, egyiket a másik elé, és úgy haladok előre, de akkor sem állok meg. Csak ilyenkor megnő bennem a magammal való elégedetlenség érzése...

– És zenével át tud lendülni ezen? A zene családi örökség (apja, nagybátyja, testvére is zenélt), Klára is zongorázott, oboát is tanult a Konzervatóriumban, aztán később újra megjelent az életében: ezúttal a hegedű társaságában. Láttam játék közben, mintha ott és akkor igazán átlényegülne.

– Csak a kései negyvenes éveimben kezdtem hegedűn játszani. Tulajdonképpen úgy talált rám az ötlet, hogy a gyerekeim kamarazenéltek, én meg irigykedtem. Erre mondták, hogy ugyan miért nem kapcsolódom be én is. Ezért aztán belevágtam. De bosszant, hogy ilyen későn már nem lehet elég jól megtanulni ezt a nehéz hangszert...

– Hm... Gyakran tör pálcát önmaga fölött. Egy olyan apa képe, mint amilyen a Kláráé, ösztönző vagy nyomasztó volt?

– Mindkettő. A mai napig számít, hogy mit mondana, az egész elvárásrendszeremben benne van, neki nagyon sokat számított a teljesítmény. Annyiban nyomasztó, hogy ha összehasonlítom vele magam, akkor jóval alacsonyabbra helyezkedem. Az ő számára mindennél fontosabb volt a munka, hitt abban, hogy a tudomány képes jobbá tenni a társadalmat, szolgálni az emberiséget. Nagyon művelt volt, az ógörög és a latin mellett számos nyelvet ismert. Persze a sok munka nem csak beállítódás kérdése volt, el kellett tartania a családot. Oroszul is megtanult később, hogy fordításokkal kiegészíthesse tanári fizetését, miután 1950-ben elmozdították főiskolai igazgatói állásából.

– *Apjáról, Faragó László neveléstudósról gyakran, ám anyjáról ritkán beszél...*

– Okos és művelt nő volt az anyám, könyvtárosként dolgozott, először a Mérei vezette Országos Neveléstudományi Intézetben. Évekig nem tudott elhelyezkedni, miután őt is elbocsátották. Az apám nem bánta, hogy otthon maradt, de azt hiszem, nem volt neki való a három gyerek meg a háztartás, kissé megkeseredett, zárkózott lett. Ezekben a nehéz években úgy éreztem, nem elég figyelem fordul felém, ezért tizenévesen már elhatároztam, hogy „na, majd én mindent elintézek egyedül”.

– *Ez az elhatározás el is kísérte mindvégig, eléggé magányosan indult a felnőtt élet, már az érettségi évében magára maradt Klára.*

– Akkoriban más idők jártak, a lányokkal szemben sokkal tradicionálisabb elvárásokat támasztottak. Ezért aztán óriási kaland volt, hogy elmehettem egyedül Párizsba, megszakítva gimnáziumi tanulmányaimat. A család ezidőben Nigériába utazott, mivel az apámat az UNESCO felkérte 1963-ban egy tanárképző főiskola matematikai tanszékének vezetésére, és ő azzal a feltétellel vállalta az állást, hogy a gyerekei külföldre utazhassanak. Kinyílt a világ számomra: a cselédszobából, amit béreltem, egyenesen ráláttam a Notre Dame egy szegletére... Hazatérve aztán folytattam a gimnáziumot, de sosem voltam jó kislány, és utáltam az akkori merev időszakot. Miért kellene nekem fehér galért, övet viselni, ha én egyszer nem akarok? Nem csináltam nagy balhét, de rebellis alkat voltam, az irracionalitás ellen mindig szót emeltem. Az orosztanárom jól el is látott egyességekkel, olyasmikért, hogy nem vittem szótárat. Az iskolának szemet szúrt önállóságom, kirívó volt, hogy egyedül lakom, ezért homályos vádak alapján arra kényszerítettek, hogy a nagymamához költözzem... Azt hiszem, akkor veszítettem el a hitemet abban, hogy az igazság végül mindig érvényre jut. Falura menekültem tanítani, ami igen nagy próbatétel volt. A következő évtől aztán felvettek az egyetemre, s a papám betegsége miatt a család is hazaköltözött.

– *A gyerekkori „fekete bárány” szerep meddig kísérte el?*

– Hunyady professzor a születésnapomon tartott beszédében¹ úgy jellemezte engem, mint aki „saját és közös dolgaiban fenntartotta és fenntartja magának a mérlegelés jogát, és saját belátása szerint dönt, nem sodródik, nem követ fenntartás nélkül konvenciókat,

1 Hunyady György köszöntőjének teljes szövege kötetünkben „Az öntörvényű és értékszemponutú döntések professzora: Faragó Klára 70” címmel olvasható.

nem illetődik meg mások státuszától, bízik ítélőképességében és nem hagyja azt elvitatni”. Úgy tűnik, a „fekete bárány” nem csak külsőség. Ma már nem tűnök ki, az egyetemen nem követelik meg a konformitást. Egy multinál, azt hiszem, elég nagy gondban lennék. Inkább individualistának mondanám magam, a sorba beállítás és konformitás kevésbé jellemző rám. Kicsit meglepő talán, hogy végül mégis szigorú tanár lettem, de nem a formális keretek tiszteletét kérem számon. Inkább azt várom el, hogy vegyék komolyan a munkát, mindenki dobja be magát, én nem vagyok egy jószívű tanár.

– *A szóbeszéd szerint Klára nagy hippí volt...*

– Talán a Hunyady professzor által megcímkezett öntörvényűség tette? A konformitás elleni lázadás? Élesen megmaradt gyerekkori emlékeim vannak a tekintélyuralmi rendszerrel kapcsolatban érzett viszolyogtató érzésekről. Kisiskolás voltam, amikor Sztálin meghalt, és az osztályban fel kellett állni, és kollektíven szomorkodni emiatt. Emlékszem a május elseji felvonuláson a Marx–Engels–Lenin–Sztálin–Rákosi színezett képek feltűnő csúnyaságára – apám vitt el bennünket néhányszor, és a nagymamám barátnőjének „Aréna úti” erkélyéről néztük –, meg a tribün előtti suta és befejezetlen néptáncokra... Az úttörővasútban, az osztálykirándulásban az egyéniségvesztést, a fanatizmus csíráját láttam, és ösztönös ellenszenvet éreztem. Még KISZ-tag sem voltam, a Pártba se léptem be, és azóta sem tudok jó szívvel csatlakozni közösségekhez, főleg ha ideológiai alapon szerveződnek. Számomra a fontos értékek: szabadság, egyenlőség, tolerancia, kritikus gondolkodás. Toleranciám csak az ezen eszmékkel szemben harcosan intoleráns, fanatikus személyeken törik meg. Az ötvenes-hatvanas években a hivatalos narratíva manipulált és hazug volta iránt érzett erős ellenszenvem elfordított a társadalmi-politikai kérdésektől. Ugyanakkor érdeklődéssel követtem minden, a hivatalostól eltérő hangot. A hatvanas évek a lázadások kora, megjelenik a beatzene, a *Nagyvilág*, közölni kezdik a legmodernebb nyugati irodalmi műveket. Ezeket szívesen fogyasztottam, de érdeklődtem a beatnemzedékkel ellentétes nézeteket és ultrabalos politikát valló csoport tevékenysége és nézetei iránt is. Bár ideológiájukkal nem azonosultam, néhányszor az én lakásomon tartották összejöveteleiket. A nyolcvanas években Szabó Miklós „repülő egyetem” szemináriumain vettem részt nagy lelkesedéssel. Ez a beállítódás érzékenyített arra, hogy később, a társadalmi változások lassú beindulásával, társadalmilag fontos és időszerű kérdésekkel foglalkozzam.

– *Részben saját elhatározásból, részben éppen az apja hatására köteleződött el a pszichológia mellett. Melyik volt az a pillanat, amikor döntött erről?*

– Negyedik gimnazista voltam, és a természettudományok és bölcsészettudományok között vacilláltam. Elég tudatosan végiggondoltam, hogy a pszichológia mindkét területet ötvözi, hiszen addigra már sokat olvastam a témában, nagymértékben az otthoni könyvtárunknak köszönhetően. És természetesen a Mérei Ferencsel folytatott beszélgetések is vonzottak a pályára.

– *Mérei neve gyakran előkerül a Klárával való beszélgetésekben, aki ugye az apja révén egyrészt családi barát, másrészt tanára is volt a Lipótmézón. Boldoggá teszi a szakma, amelyet ilyen erős hatásokra is választott?*

– Én a metszéspontokat szeretem. A döntés tanulmányozása egyszerre elméleti és gyakorlati kérdés is. Hogyan látják az emberek a világot, miként hozzák meg döntéseiket, és azok milyen következményekkel járnak, illetve milyen irányban lehetne rajtuk javítani. El tudtam volna magam klinikusként is képzelni akár, de a rutint nem szeretem. Számomra nagyon fontos a változatosság, és az egyetemi lét minden formájában örömet találok, a tanításban, a kutatásban egyaránt, ezért nekem ez egyszerre munka és szórakozás is, szeretek kísérletezni, kockázatot vállalni.

– *Amikor pályakezdőként az MTA Pszichológiai Intézetébe került, milyen volt a fogadtatás, tetten érhető volt akkoriban az életkoralapú előítélet?*

– Ebből a szempontból jó munkahely volt, elfogadták a fiatalokat, bár nem kaptam annyi segítséget, amennyire szükségem lett volna abban az időben. Ugyanakkor a kutatás számos területen még kiforratlan volt. A hatvanas évek végén csak fordítások voltak, meg idejétmúlt könyvek, nehéz volt a tudást összeszedni, egy fiatalnak egyedül lábra állni. Inkább magányosan dolgoztak a kollégák, nem vonták be egymást, nem volt kialakult team-kultúra. Könyvek és folyóiratok hiányában sok mindent csak később tudtam megtanulni. Egy kicsit túl kritikusként és kevésbé konstruktívnak éreztem a légkört.

– *Hunyady professzor, aki „egyívásúnak” vallja magát Klárával, szerepet játszott abban, hogy az ELTE-re jött, és itt is maradt, miközben számos másik egyetem nem tudta ott tartani?*

– Olyannyira, hogy amikor síbalesetem volt, autót küldött értem, hogy csak ne lazsáljak, én meg felkötött lábbal tanítottam... Az ő invitálására jöttem az ELTE-re.

– *Miközben óvatosnak nevezi magát, gyakran szeret olyasmibe belevágni, aminek nincs előzménye, hazai hagyománya, akár a döntépszichológia meghonosítása, akár a korát meghaladó kultúrközi vizsgálatok terén.*

– Az ellentmondás úgy békíthető össze, hogy amihez kedvem volt, belevágtam. És ha hiszek valamiben, akkor nem érzem azt kockázatosnak. Szeretem, ha az élet játék, és nem rutin. S hogy szokás szerint valami kritikát is megfogalmaznak önmagammal szemben: kerestem mindig a területet, ahol teljes lényemmel elköteleződhettem, így nem éreztem a döntés súlyát. Lehet, hogy ez baj: talán túl sokat csapongtam, több témába is belefogtam, és nem haladtam szigorúan egyetlen irányba...

– *Szabó Laura előadása² szerint Klárának „csak a személyes ambíciói nem voltak erősek soha”.*

– Sose motivált a hierarchiában való előrelépés, a professzorság is Hunyady Györgynek köszönhető, aki erőteljesen ösztönzött arra, hogy a szakmai karrierhez szükséges grádicsokra sorban fellepegessek. Nekem nem volt fontos, nem érdekelt. Ma persze ez már az egyetemi életben maradás feltétele, régebben nem volt az. Vezetővé is inkább a sors tett, mint a saját ambícióim. De ha már az lettem, igyekeztem valamit létrehozni.

2 Szabó Laura „Hogyan lesz valaki Nagytudású?” címmel tartott köszöntő előadást a 2015. május 21-én, az ELTE PPK szervezésében megrendezett ünnepségen.

– *A hallgatóknak adott kerti partik is arra utalnak, hogy Klára átlép a hierarchikus dimenziókon.*

– Nem hiszem, hogy az egyetemi tanárság a legfőbb jellemzőm. Nem szeretném, hogy e szerepen keresztül közelítsenek hozzám a diákjaim, az ismerőseim vagy az idegenek. Nem ez vagyok én. Csak ez is. A hozzám közel álló hallgatókkal, kollégákkal való informális együttlét pedig természetes emberi kapcsolat számomra.

– *Kísérletező kedvét, új ötleteit, irányait hogy fogadták a kollégái, hallgatói?*

– Nem akadályoztak benne, de azt sem mondhatnám, hogy túlzott lelkesedéssel támogattak volna. Persze akadt azért segítők is az évek során, de számos cserbenhagyásos történetet is magam mögött tudok. Végül is alapvetően egyedül vittem véghez, amit elhatároztam. Inkább azt mondanám, hogy az egyetem olyan közeg, ahol nem szólnak bele, ha az ember dolgozik valamin.

– *A nemrég átvett életműdíj milyen érzéseket hozott felszínre? Egyáltalán, miként viszonyul a díjához, amiből magáénak tud már jó párat?*

– Díjat kapni nem annyira jó, mint amennyire rossz lenne nem kapni... Inkább az számít, ha másnak tényleg tetszik valami, amit én csináltam. Hogy például Hunyady professzor említette a születésnapomon előadott beszédében, hogy tetszett neki a munkám. Az számít, ha érzem, hogy ez most tényleg nekem szól. A forma kevésbé érdekel.

– *Tudom, hogy szorongató volt Klára számára a hetvenedik születésnap ünnepségre való készülődés, de végül megnyugvást hozott az esemény, mindazzal a sokféle és intenzív érzéssel, ami kísérte.*

– Igen, idegenkedtem tőle, mint minden formális alkalomtól, nem szeretem az ünnepi alkalmakkor szokásos, célzatosan dicsérő beállításokat, amelyek gyakran nem őszinték. Ám nem ilyen légkör fogadott: minden személyes volt és igazi. Hálát éreztem a kollégáim felé, akik megszervezték úgy, hogy nekem is tetsszen, akik őszintén és barátsággal méltatták szakmai és emberi vonásaimat. Egyszóval örültem, mert jól sikerült, és azonosulni tudtam mindennel, ami ott történt és elhangzott. Kollégáim és tanítványaim nem üres frázisokban értékelték a munkámat, hanem rólam beszéltek. Például miközben Szabó Laura felidézte személyes barátságunk mozzanatait, kiderült az is, hogy nagy munkabírási és igényes, önfeláldozó és felelősségteljes szakembernek tart. Kósa Éva³ pedig amellett, hogy megemlékezett a pszichológiai oktatás beindításáért közösen vívott csatáinkról a Pázmányon, megosztotta kulináris és irodalmi élményeinket is. Semmiről sem tudtam előre: nem számítottam rá, hogy ott lesznek a gyerekeim, a barátnőm és szerzőtársam, Ági Oldfield eljön Angliából, hogy a gyerekeim és a zenekartagok, akikkel együtt játszom, egy kis koncertet adnak, hogy viszontlátom magam a filmvászonon... Ezek mind azt mutatják, hogy ez az esemény valóban nekem szólt, csakúgy, mint a műveimből ajándékképpen összeállított kötet.

3 Kósa Éva Chili és vanília címmel tartott köszöntő előadást a 2015. május 21-én, az ELTE PPK szervezésében megrendezett ünnepségen.

– *Ilyenkor az ünnepelt hátra is néz, meg előre is: Klára mit lát?*

– Ha visszafelé nézek, akkor azt látom, hogy bár sok munka, írás, tanítvány és barát integet felém, még több és értékeesebb művet is hagyhattam volna magam mögött, hogy lehetne több végzett doktoranduszom. Bár nincs bennem elégedetlenség, úgy érzem, többet is véghezvihettem volna ahhoz, hogy megfeleljek magasra tett ideáljaimnak.

– *Nem érzi az elismerést?*

– A mások elismerése nem elégít ki. Szigorú bírāja vagyok önmagamnak: ez apai örökség és mérce is.

– *És ha előre néz, akkor?*

– Úgy vélem, van még tere a munkámnak, a tanításnak, a kutatásnak, publikációk megjelentetésének. Nemrég fejeztem be egy angol nyelvű tanulmányt...

– *Azt látom, hogy a kutatásai mindig reflektálnak a társadalom aktualitásaira, van ebben célzatosság?*

– A rendszerváltáskor éreztem azt, hogy érdemes társadalmilag fontos és időszerű kérdések felé fordulnom. Amerikai tanulmányutamon olyan neves kutatókkal kerültem kapcsolatba, mint Paul Slovic és Baruch Fischhoff. Közösén végzett kultúrközi kutatásunkban arra a kérdésre kerestük a választ, hogy a kockázatpercepciót milyen mértékben határozzák meg az emberi gondolkodásra jellemző sajátosságok, és milyen mértékben az adott társadalom gazdasági, társadalmi és kulturális viszonyai. A kérdés érdeklődést váltott ki, később több kultúrában is megismételték vizsgálatainkat. Az Egyesült Államokban kapott szakmai inspirációk hatására továbbra is foglalkoztatott a kockázathoz való viszonyulás társadalmi jelentősége. Amikor 1984–85-ben Dorogon egy hulladékégető telepítéséről döntött a hatóság, az heves lakossági tiltakozást váltott ki. Ez akkoriban szokatlan volt, a rendszerváltás előszeleként lehet így utólag értelmezni a történeteket. Vári Anna kollégámmal a különböző érdekcsoportok nézeteit vizsgáltuk, a konfliktus alakulását, s végül a vitakezelés hazai gyakorlatát ellenpontoztuk a társadalmi konfliktusok kezelésének nyugati módszereivel. A kilencvenes években több nemzetközi fórumon is foglalkoztam a környezetvédelem pszichológiailag releváns kérdéseivel. A WHO kezdeményezésére egy nemzetközi kutatócsoporttal kézikönyvet készítettünk a környezeti kockázatok különböző országokban honos gyakorlatáról, és ajánlásokat tettünk a kommunikáció javítására. Később, a gazdaság átalakulásával párhuzamosan, úgy véltem, hogy a kockázatvállalás az a terület, ami aktuális, társadalmilag fontos kérdést feszeget, hiszen a vállalkozás, az innováció egyik motorja a kockázatvállalás. Munkatársaimat bevonva elemeztem a vállalkozók kockázatvállalásának természetét, annak személyiségi hátterét. Az ELTE Innovációs Központjának megbízásából, Antoni Györgyi felkérésére tanulmányoztam a vállalkozó szellem érvényesülését és akadályait az innovatívnak számító kutatói populációban. Erősen foglalkoztatott az az általánosabb elméleti kérdés, hogy vajon a rendelkezésre álló erőforrások hogyan befolyásolják a kockázatvállalást, a tehetősebb őrzi-e a vagyont, vagy bátran kockáztat, a kevésbé tehető „nem veszíték semmit” alapon inkább kockáztat, vagy félve vigyázza megmaradt javait. A kérdés vizsgálatára

a pszichológiai adatgyűjtésben amúgy ritka, mert nehezen megvalósítható módszert választva terepkísérletet terveztem, ahol valódi élethelyzetben vizsgáltam a kockázatvállalás és a rendelkezésre álló erőforrás kapcsolatát. Eredményeim arra is rámutattak, hogy bizony a terep- és a laboratóriumi kísérlet igen eltérő eredményekkel tud szolgálni, érdemes tehát kritikával kezelni a laboratóriumi eredmények validitását. Ezt a kérdéskört aztán jól össze lehetett kapcsolni a szervezetek kockázatvállalásának problematikájával is, amihez lehetőséget kínált a gazdasági válság terepe is.

– *A gazdasági döntésekre alkalmazható modell használható-e a kockázatvállaló magatartás leírására egyéb téren is, mint mondjuk a párkapcsolatok, az egészség, a munkaerőpiac?*

– A döntépszichológia leírja a racionális mérlegelés lépéseit, és megadja a jó döntés kritériumait. A racionalitás és a tudatos szempontok egy határig működőképesek, ahol viszont hagyni kell teret az intuíció számára is. A racionális modell univerzálisan használható sok mindenre, de önmagában nem old meg egy problémát sem, mindig figyelni kell az ész és a szív összjátékára.

– *Ezeket az ismereteket hasznosította a mindennapi életben? Működhet-e egyáltalán ilyenfajta tudatosság a saját életvezetésben?*

– Nem vagyok túlságosan pszichologizáló alkat, inkább spontánul élek. Minden élethelyzetet újként kezelek, előítélet-mentesen. Bármilyen jön, megnézem, megszagolom, megkóstolom, és hagyatkozom a megérzéseimre is. Ahol alkalmazhatóak, hasznosak az ismereteim, ott előveszem ezt a tudást, ami sokszor segített a saját problémáim végiggondolásában, az emberekkel való kommunikációban. De saját pénzügyi befektetés esetében például mindenképpen egy szakértőt kérdezek meg, mert ez nem az én területem, és nem mindig térül meg a befektetett energia...

– *Milyen Klára élménye arra vonatkozóan, hogy a társadalom megítélése változott-e a tudós nővel, anyával szemben az évek során? Mik a saját, személyes tapasztalatai a szerepek összeegyeztethetőségéről?*

– A szakmában egy kicsit változott a nők szerepe. Régen nagyon kevés nő volt jelen, ma már egyre több, de a vezetésben még mindig férfiakat látunk... Ami pedig a személyes tapasztalataimat illeti, szülés után visszatérni dolgozni nagyon nehéz helyzetet teremtett. Féléves volt a fiam, amikor már az MTA Pszichológiai Intézetében dolgoztam, de rögtön utána jött a második gyerek, és klasszikusan rám maradt a gondoskodó szerep. A bölcsőde és alkalmi segítők közt lavíroztam, küzdve az állandó gyerekbetegségekkel. Ezt az időszakot nagyon rosszul éltem meg: se anyának nem vagyok jó, se a munkahelyemen nem felelek meg, úgy éreztem. De nem bírtam otthon maradni a túlságosan izolált háziasszonyi szerepkörben sem. Ezért aztán számomra óriási kiugrás volt, amikor fél évre elmentem az Egyesült Államokba egy ösztöndíjjal. Élveztem az utazást, a szakmai közeget, a függetlenséget, ugyanakkor szörnyű büntudat gyötört a gyerekek miatt... Azt tapasztalom, hogy a karriert és az anyaságot csak azok a nők tudják valamennyire összeegyeztetni, akiknek komoly segítségük van. Ezért a tudományos ambíciókkal rendelkező nőknek inkább azt tanácsolom, hogy lehetőleg előbb doktoráljanak, és csak utána szüljenek.

– *A gyerekei hogyan küzdöttek meg a tudós anya képpel?*

– Ha az eredményét nézem, könnyen. Mindkét gyerekem doktorált, a lányom kortárs író és emigrációs költészettel foglalkozik, a fiam rákkutató. Nagyon büszke vagyok rájuk. Ha a megküzdés folyamatát nézem, a fiamnak ment könnyebben, ő mindig is buzdított a további sikerek elérésére, a lányomnak meg nehezebben, ő egy darabig sok mindent máshogy akart csinálni, mint én. Végül azonban azt mondta: „Mama, én egyre inkább olyan leszek, mint te.” Ma már két érett nő egyenrangú párbeszéde a mienk.

– *A magaslatokon az egyén gyakran magányos. Megtalálja-e Klárát is olykor ez az érzés, és vannak-e olyan időtálló barátságai, amelyek oldanak rajta?*

– Vannak olyan, időben visszanyúló szakmai kapcsolatok, amelyek személyes, emberi kötődéssé is váltak az évek során. Ezek igen fontosak számomra, mert úgy érzem, hogy kölcsönös szolidaritás alakult ki közöttünk, és mindig számíthatunk egymás őszinte kritikájára és támogatására is. Ilyen viszony fűz például Hunyady Györgyhez is, Szabó Laurához, Kósa Évához, de Kovács Zoltánhoz, volt tanítványomhoz, Kovács Judithoz, és a nemrégiben elveszített, mesteremnek tartott Engländer Tiborhoz is. Az egyetemi közegben jól érzem magam, de azért hiányérzetem van amiatt, hogy bár számos kollégámmal és diákkal dolgoztam együtt az általam kezdeményezett témákon, úgy látom, egyiküket sem ragadta igazán magával a döntés- és gazdaságpszichológia világa. Kissé aggódok amiatt, hogy milyen lesz a folytatása a jövőben mindennek...

– *Nem érzi, hogy át tudja adni a téma iránti lelkesedését a diákjainak? Én többször is hallottam hallgatói körökben, hogy igaz, hogy Klára sokat követel, ám ez látványos előmozdulást idéz elő a végeredmény minőségében, tehát megéri a befektetés, ugyanakkor képes még az éjszaka közepén is átolvasni egy-egy anyagot, amit szintén értékelnek a diákok. Mennyire hat ez vissza Klárára, tud-e ebből építkezni?*

– Valóban képes vagyok sokat megtenni a hallgatóimért, ám van egy hibám is, ami a túlzott elvárásban jelentkezhet. Azért várok el sokat, mert tisztelem a diákokat. Sajnos hajlamos vagyok arra, hogy inkább a hibáikra mutassak rá, mintsem hogy túlságosan dicsérném őket, pedig azt tanultam Méreitől, hogy a dicséret nagyon fontos, és ő mindenkinben talált is dicsérni valót, ami szárnyakat adott a diákoknak. Aki nagyon jó volt, azt kritizálta, így sajtolt ki belőle többletteljesítményt. Nem próbálok jól hangzó dolgokkal népszerűséget hajhászni, inkább azt szeretem, ha kritikus szellem uralkodik az órámon, ha párbeszéd van, ha kérdeznek. Ettől aztán én is beindulok, ellenkező esetben meg úgy érzem, hogy egy kietlen homoksivatagban próbálok előrehaladni.

– *Mit gondol, mik voltak a múltban, és mik most egy kutatói identitás kialakításának a nehézségei?*

– Nem léteztek kitaposott utak a kutatásban, mindenki keveset tudott, és mindent magának kellett kitalálnia. Ma könnyebb az út abban a tekintetben, hogy hatalmas irodalom áll rendelkezésre, számítógépes programok és jó képzés segítik a fejlődést, persze az elvárás is magasabb. Az igazán jó, tehetséges munka azonban manapság is elég ritka. Rengeteg jó dolgozat születik, amely a sztenderdizált sémák szerint forgatja meg a többé

vagy kevésbé releváns pszichológiai kérdéseket, ám gyakran nincs bennük túl sok fantázia. Régen még a legrosszabb dolgozat is egyéni volt. Ma szinte bárki szerezhethet fokozatot, aki szorgalmas. A jó technika elfedi, hogy hiányzik a tehetség, az eredetiség, s ami leginkább kellene, a szikra!

– *És milyen változásokat észlel önmagán az idő előrehaladásával?*

– Nagyon furcsa számomra, hogy elkezdtek tekintélyszemélyként viszonyulni hozzám, határozottan érzem, hogy ebben változás történt az idő múlásával. Negyvenévesen magázódásra váltottam a diákjaimmal, mert azt éreztem megfelelő kommunikációs formának ebben az életkorban, de sokszor letegeztek, amiből én nem csináltam gondot, de azért meglepett. Ma viszont egyre inkább kijár a magázódás a „nagytekintélyű professzor aszszonynak”, noha Tanárnőnek szólítanak inkább mégis. Ha minden átmenet nélkül, ismeretlenül tegeznek, azt azért nem szeretem, több játékosság van a magázódásban, legalábbis egy ismeretség elején. Mindent összevetve: sok gyerekbetegségen túljutottam már. De igazából nem érzem az időt. Fizikailag jól vagyok, van bennem lendület. Évek óta jógázom, ez is segít kiegyensúlyozni a feszültséget és a nyugalmat. Nem érzem szinkronban magam az életkorommal, noha tudom, hogy bármikor bekövetkezhet egy radikálisabb hanyatlás ebben a korban. Úgy érzem, lelkileg fel vagyok erre is készülve, nem élek az örök fiatalság bűvöletében...

I. FARAGÓ KLÁRA VÁLOGATOTT MUNKÁI

1. MÉREI NYOMDOKÁBAN:
SZOCIÁLPSZICHOLOGIAI VIZSGÁLÓDÁSOK

2. TÁRSADALMI TÉMÁK, ÜZENETEK
A TÁRSADALOMNAK A TÁRSADALOMRÓL

3. DÖNTÉSPSZICHOLOGIA, KOCKÁZATVÁLLALÁS,
VÁLLALKOZÓ KEDV EGYÉNI ÉS SZERVEZETI
SZINTŰ VIZSGÁLATA

Szociabilitás és kooperáció vizsgálata páros helyzetben

FARAGÓ KLÁRA, GONDOS ANNA

Megjelent: *Acta Iuvenum* – ELTE 8. 92–119. (1970)

Az ember meghatározott környezetben, környezetével való kölcsönhatásban él, pszichikus jelenségeinek, történéseinek társas konnotációi vannak, amelyek tevékenységét, gondolkodását, érzelmeit, sőt még percepcióját is kodeterminálják. A pszichikus jelenségek pusztán individuális, intraperszonális vizsgálatán kívül tehát jogosult – sőt szükségszerű – egy olyan vizsgálati szempont érvényesítése, amely éppen a személyen „kívüli” személyek közötti jelenségekre, az interperszonális történésekre helyezi a hangsúlyt.

Az emberi környezethez való alkalmazkodás feltétele valamilyen információcsere, amelynek révén az igények és követelmények „alkujában” létrejön a mindenki társas helyzetét, súlyát meghatározó „megállapodás”; a közösség, a társadalom. Ez a jellegzetesen emberi alkalmazkodás a kommunikációk bonyolult rendszerében valósul meg, ahol minden információadás végső soron a társas viselkedés szabályozásaként fogható fel.

A kommunikáció – és ennek legfejlettebb fajtája, a beszéd – kialakulását történelmileg az együttes tevékenységből fakadó szükségszerűséggel magyarázhatjuk. Az együttes tevékenység tervszerűséget, ehhez információcserét, azaz kommunikációt igényel, kommunikáció és kooperáció tehát szoros kölcsönhatásban állnak mind történeti kialakulásukban, mind lefolyásukban.

A kooperáció során funkciók állandósulnak, a közösség egyes tagjai funkcióik révén meghatározott szerepekhez jutnak – amelynek megfelelő tevékenységet, viselkedést várnak el majd tőlük a többiek –, a közös cél mindenkiére érvényes és kötelező kialakulását eredményezi. Mindez az egyéni szokásrendszerek színességével végül is a közösség jellegzetes struktúráját eredményezi, amely szerkezet ezt a közösséget tagjai számára a „mi” élményegységben teszi minden más közösségtől különbözővé. Ebben a közösségben „klímájától” függően jól-rosszul érzi magát az egyén, képességeinek megfelelően magasabb vagy alacsonyabb szinten végzi munkáját, érzelmi szálakon kapcsolatok szövődnek, amelyekben cinkostársat–barátot–ellenséget szerez magának. A csoportos tevékenységet,

teljesítményt a technikai feltételeken, az egyének képességein, képzettségén, tapasztaltságán kívül ezek a szociálpszichológiai tényezők is meghatározzák. Elton Mayo kísérletei mutatták ki első ízben, hogy egy üzem termelékenységének szempontjából a munkahely szociális klímája releváns tényező. Az egyes ember munkavégző képességének megítéléséhez is fontos tudnunk, hogy az illető milyen mértékben képes a közösségbe beilleszkedni, milyen kedvvel vesz részt a társas történetekben – tehát milyen fokban szociabilis.

A szociabilitás megközelítésének kétféle elméleti kiinduló alapját ismerjük. A csoportközpontú vizsgálat egy adott közösség társas szerkezetének feltárásával mond véleményt az egyén társas helyzetéről (mint a Moreno és követői által kidolgozott szociometria eljárások), és ennek alapján határozza meg szociabilitásának mértékét, mindvégig azt tartva szem előtt, hogy a vizsgált közösség szempontjából minősítse az egyént.

Az egyének a csoporthoz, más emberekhez való érzelmi viszonyulását, szociális affinitását vizsgálják a különböző attitűdskálák, interjúk és a projektív tesztek szociabilitás skálái. A kétféle metodika tulajdonképpen azonos jelenséget vizsgál, területük mégis elszigetelt, eredményeik nehezen hozhatók összhangba. Bár a közösség más, mint az egyének puszta összessége – a közösségi lét új törvényszerűségeket hoz létre –, a csoport mégis egyénekből áll, akik egyéni sajátosságaikkal meghatározzák a közösséget, és szociabilitásuk is személyiségük lehetőségeinek határán belül alakul. A csoport történései teszik meghatározott helyre az egyént, de az egyén szociabilitása individuális jelenséggént határozza meg viselkedését. Úgy gondoljuk, hogy a kooperáció az a terület, ahol a kétféle szemléletet ötvözve lehet alkalmazni, ha a kooperáció sajátosan társas viszonylathoz kötött jelenséget a szociabilitással való összefüggésében vizsgáljuk.

A társas szituáció alapvető modellje a pár; ez a szociális lét kezdeti formája. Az én és a másik különbözőségének, az énnel való felismerésének a területe ez a kettes, diád-helyzet. Zazzo (1960) szerint több ember együtteséből páros közeledések során alakul közösség. Társas viselkedésünk ősmoddellje mindvégig a szülő–gyermek-viszonylatra mintázódó páros kapcsolat marad. Ez a kapcsolat rendkívül feszült, dinamikus, drámai az ambivalencia miatt, ami a másikkal kötöttség és önállósulási törekvés ellentétes erőiből adódik. A harmonikus párhelyzethez tulajdonképpen vagy az ént vagy a társat kell feladni. Egyéni fejlődésünk ebbe a szociális konfliktusba ágyazott: a szociális adaptáció zökkenői a kötődés–leválás bonyolult és soha meg nem oldott problémájából fakadnak.

Mérei (1967), aki a párt sajátos, önálló dinamikai jelenségvilággal rendelkező társas pszichológiai alakzatnak tekinti, mégis azt feltételezi, hogy a páros beilleszkedés könnyebb és hatékonyabb, mint az egyéni, s ez a helyzet különösen alkalmas társas pszichológiai vizsgálódásokra. A csoport megfigyelésénél több jelenség elsikkadhat, az egyének máshogy viselkednek, ha cselekvésük személyi felelőssége előtt a többiek tevékenysége mögé rejtőzhetnek.

Vizsgált jelenségünk – a kooperáció – szempontjából külön előny az, hogy az együttműködés tényezőinek számát oly módon redukáljuk a páros helyzetben, hogy a kooperáció minden lényeges tényezőjét figyelemmel követhetjük, míg az egyéb – bonyolultabb

– csoportpszichológiai jelenségeket kiszűrhetjük. Így a páros helyzetben vizsgált kooperációból a csoportosra is következtethetünk, ha figyelembe vesszük az ismert csoportpszichológiai módosító tényezőket.

Az együttműködés feltétele is, eredménye is a szerepek differenciálódása, amelynek során vezetők és vezetettek különülnek el. A páros kapcsolatban is egyik valószínű együttműködési mód a vezető–vezetett-viszonylat. Csoportban általában a sok szimpátiaválasztással rendelkező „kedvencből”, „sztártól” várják el a tagok, hogy igényeiknek–szükségeiknek–hagyományaiknak megfelelően vezesse őket. Kérdés, hogy a centrális társas helyzetű egyén mindenkor – tehát a kooperáció során is – vezető-e, s külön kérdés, hogy párhelyzetben az együttműködés szempontjából a szociabilitás releváns tényező-e.

A probléma egyik első vizsgálója, Ex (1960) a Sherif-féle autokinetikus illúzióval vizsgálta véletlenszerű és intim párok tagjainak egymásra hatását. Azt találta, hogy idegenek – különösen férfiak – páros helyzetben mindig egymáshoz igazodó viselkedést tanúsítottak, s csak intim pároknál talált egymástól való távolodást a teljesítményben. Ezt a meglepő eredményt Ex azzal magyarázta, hogy az idegenség dependens érzelmeket kelt, és fokozza az együttműködési készséget, míg az egymást jól ismerőknek nincs miért egymástól tartaniuk, ezért szabadon végzik – akár egymás véleménye ellenére is – tevékenységüket. Bos (1957) 6–9 és 11–13 éves párokkal vizsgált kollaborációs tevékenységet, amelynek során a vizsgálati személyeknek (v. sz.) képeket kellett stílus szerinti csoportokba rendezniük. Minden v. sz. először egyedül, aztán páros helyzetben végezte el a feladatot. Az ismétlés hatását Bos kontrollcsoporton ellenőrizte, ahol mindenki egyedül, kétszer csinálta meg a feladatot. Általános tapasztalata az volt, hogy a páros helyzetben a teljesítmények kiegyensúlyozottabbak voltak, mint az egyéniek, s ez a teljesítményfokozódás nincs összefüggésben sem a v. sz.-ek kognitív színvonalával, sem személyiség szerkezetükkel. A kollektív tevékenységnek három változatát figyelte meg:

1. Aktív kooperáció, kölcsönös versengéssel;
2. Rezisztens–determináns viszonylat;
3. Kollektív–individuális tevékenység, amelyre az jellemző, hogy tulajdonképpen nem jön létre kollaboráció, a pár két tagja együtt, de nem közösen, hanem felváltva, külön-külön egyénileg végzi munkáját.

Mindkét szerző azt találta, hogy a kooperáció során a páros helyzet leggyakoribb struktúrája a vezető–vezetett-viszonylat.

Vizsgálatunk *első kérdésfeltevése* az volt, hogy a páros kooperációban a centrális társas helyzetű, magas fokú szociabilis v. sz.-ek a tevékenységet meghatározó vezetőként vesznek-e részt.

Vizsgálati helyzetünk (ismertetését lásd később) olyan volt, hogy a feladatot együttműködés nélkül megoldani nem lehetett, a v. sz.-eknek tehát folyamatos információcsere, kommunikációra volt szükségük. Az együttes tevékenységet meg kellett tervezni, a továbbiakban ennek értelmében kellett eljárniuk, s a terv szerinti haladást kölcsönösen

ellenőrizniük kellett. Feltételeztük, hogy a párok kommunikációjának milyensége összefüggésben van kooperációjuk színvonalával és produktivitásuk fokával.

Második kérdésfeltevésünk az volt, hogy van-e a kooperáció során létrejött kommunikációban a centrális és perifériás helyzetű v. sz.-ek között jellemző különbség.

A kommunikáció vizsgálatának alapkérdését Smith (1946) és munkatársai fogalmazták meg: „Ki, mit, milyen információs csatornán, kinek, milyen hatásfokkal mond.” Az egész folyamat elemzése során tett megállapítások közül számunkra több szerző eredményei is érdekesek. Az előbb említett munkacsoport azt találta, hogy egy kommunikáció hatékonysága egyenes arányban van a kommunikáló presztízsével, szociálpszichológiai penetranciájával. Granneberg és mások azt tapasztalták, hogy az emocionális színezetű információk hatékonyabbak, mint a racionálisak. Bales (1953) kimutatta, hogy csoportos kommunikáció esetén a leginkább preferált „topman” információi a leghatásosabbak. Diád helyzetben, férj–feleség párokat vizsgált Strodbeck (1951), és leírja, hogy kísérleti munkában, problémamegoldó helyzetben mindig a többet beszélő fél volt az irányító.

A VIZSGÁLAT ISMERTETÉSE

Vizsgálatunkat egy budapesti általános iskola VII. osztályos tanulóival végeztük, két szakaszban. Elővizsgálatok során, szociogram-módszerrel szociabilis (centrális társas helyzetű, preferált, azaz sok feléje irányuló választással rendelkező) és kevésbé szociabilis (peremhelyzetű) tanulókat választottunk ki, valamint – kontrollként – intim párokat „emeltünk le” a szociogramról. A szociogramot két osztály összesen 52 tanulójaival, három kérdés alapján állítottuk össze (lásd 1., 2. ábra).

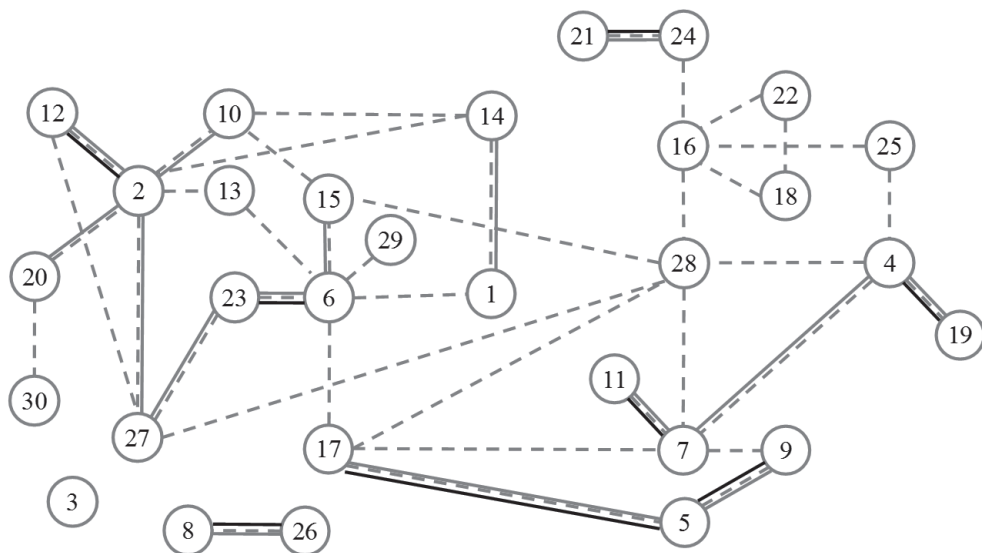
A három kérdés a következő volt:

1. Kivel barátkozol?
2. Ha kirándulást szerveznél, kit vinnél feltétlenül magaddal?
3. Kivel lennél szívesen együtt közös munkacsoportban?

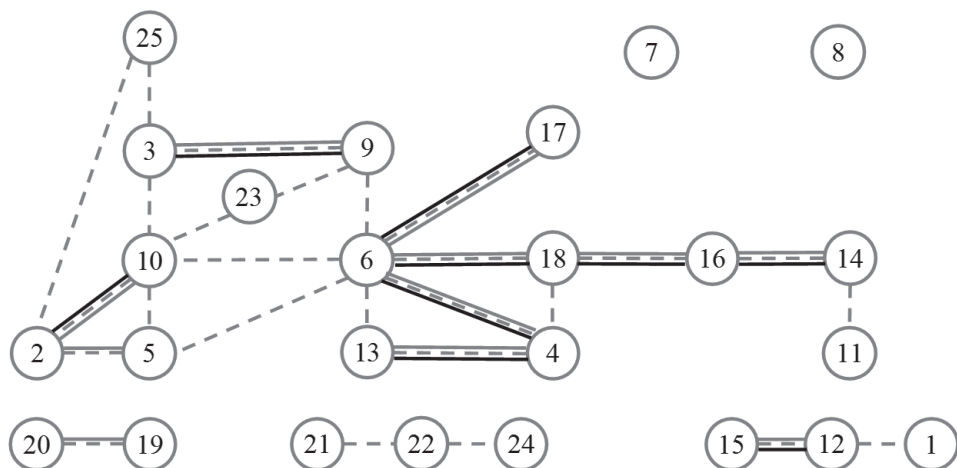
A tanulók a kérdésekre írásban feleltek úgy, hogy minden kérdésre osztálytársuk nevét adhatták meg. A kísérletet a következő tanulókkal végeztük:

I. szociogram: 21, 24, 2, 6, 7, 16, 17, 3, 25, 1, 20, 13;

II. szociogram: 19, 20, 12, 15, 6, 2, 16, 22, 25, 1, 7.



1. ábra. I. szociogram

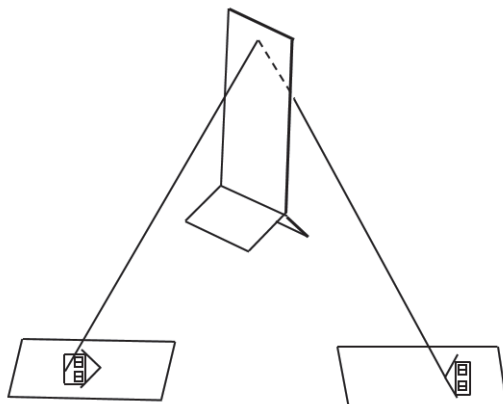


2. ábra. II. szociogram

A 12 tanulót négy csoportba osztottuk a következő összeállításban:

- 3 intim pár (21–24, 19–20, 12–15);
- 3 centrális helyzetű pár (6–2, 6–2, 7–16);
- 5 perifériás helyzetű pár (20–13, 23–8, 1–7);
- 3 centrális és perifériás helyzetű pár (17–3, 23–1, 16–22).

A vizsgálati szituáció a következő volt: egy asztal egy-egy végére 1/8 ív rajzpapírt rögzítettünk. A rajzpapírhoz leülített tanulók egy-egy ceruzát kaptak, de a ceruzák össze voltak kötve, a zsinór az asztal közepén rögzített állványon levő lyukon volt keresztülvezetve. Az így összekötött ceruzák a rögzített papírlapok közepéig értek (lásd 3. ábra). Az asztal közepén, mindkét tanuló számára jól látható helyzetben egy ugyancsak 1/8 ív nagyságú rajzot helyeztünk. Az ábra egyszerű (ház kerítéssel, nappal, házhoz vezető úttal, füstölő kéménnyel), lényege az, hogy az egész papírlapot kitöltsi, szélről-szélre terjed a rajz.



3. ábra. Vizsgálati szituáció

A v. sz.-ek feladata az volt, hogy az ábrát azonos méretben rajzolják le a rögzített papírlapra, azzal az utasítással, hogy a rajzot egyszerre kell befejezniük. A feladat teljesítése után írásban külön-külön három kérdésre kellett válaszolniuk:

1. Mi a feladat megoldása?
2. Te hogyan jöttél rá?
3. Társad segített vagy akadályozott a munkában?

A verbális kommunikációt magnetofonon, a nonverbális kommunikációkat és a tevékenység folyamatát jegyzőkönyvben rögzítettük.

Az adatok feldolgozásánál a fő hangsúlyt a verbális kommunikációk elemzésére helyeztük. Ennek oka egyrészt az volt, hogy messze ez látszott a legjelentősebb információs módnak, másrészt az, hogy a magnetofon segítségével a verbális megnyilvánulások maradéktalan teljességgel feldolgozhatókká váltak. A feldolgozás technikája az volt, hogy bizonyos szempontok alapján a közléstípusokat formalizáltuk, megfelelő jelrendszert alakítottunk ki, a jeleket – előfordulásuk gyakorisága alapján – számszerűen feldolgoztuk, és az így kapott mutatókat értelmeztük.

A verbális kommunikációkat a feladatra vonatkozó információs értékük és a kooperációs attitűdöt mutató jellegük szerint a következő kategóriarendszer alapján jelöltük:

I. Domináns megnyilvánulások

1. Demokratikus irányítás, vezetés
 - a) Javaslat: A feladat megoldására vonatkozó indítvány, adekvációs foka szerint + / ± / - minősítéssel.
 - b) Információadás: Saját munkájáról, a problémáról, feladatról, instrukcióról.
 - c) Segítés: Együttérzést, segítőkészséget, -szándékot kifejező megnyilvánulás.
 - d) Vélemény: A másik tevékenységére vonatkozó vélemény, ami a kooperációt szolgálja, megfogalmazásban, érzelmi színezetében nincs elmarasztalás.
2. Autokrata irányítás, vezetés
 - a) Utasítás: A másiknak a feladattal kapcsolatos tevékenységére vonatkozik. Megfogalmazásában, érzelmi színezetében erély van. Felszólítást, parancsot fejez ki. Adekvációs foka szerint + / ± / - minősítéssel.
 - b) Agresszió: Az információban explicit agresszív tartalom vagy ilyen érzelmi színezet nyilvánul meg.
 - c) Fölény: A v. sz. explicite kifejezi, hogy az irányítást, vezetést magának követeli.
 - d) Kritika: A másiktól vagy tevékenységéről negatív színezetű véleményt mond, amelynek sem a kooperáció színvonalát emelő, sem a másik tevékenységét segítő funkciója nincs.

II. Dependens megnyilvánulások

1. A partner vezető szerepének elismerése
 - a) Információkérés: A társától a problémára, saját munkájának egyes részleteire vonatkozó felvilágosítást kér, vagy azt kérdezi, hogy a másik hol tart, mik a további tervei.
 - b) Utánzás: Társának szavait, gesztusait, tevékenységét ismétli. Nem egyszeri történést, hanem folyamatot jelöl.
 - c) Engedelmeskedés: Társának irányítását, utasítását elfogadja, ennek szóban is kifejezést ad.
 - d) Alárendeltség: Annak hangsúlyozása, hogy aláveti magát a másik irányításának, vezetésének.
 - e) Meghátarlás: A másik dominanciájának sikertelen elhárítása, majd annak kifejezése, hogy belenyugszik partnere akaratába. Folyamatot jelöl.
2. Csökkent önértékelés kifejezése
 - a) Információkérés a szituáción kívülről: A feladat megoldásában a vv. segítségét kéri vagy addig végzett munkájának minősítését várja tőle.
 - b) Tehetetlenség: Annak nyílt beismerése, hogy képtelen a megoldásra rájönni, feladja a próbálkozást és a munkát. Nem kell, hogy valóban abbahagyja!
 - c) Kudarcc: A vizsgálat vagy tevékenységének végén annak hangsúlyozása, hogy munkája sikertelen volt, a feladatot nem végezte el, az instrukciónak nem tett eleget.

III. Paradox megnyilvánulások

A verbális megnyilvánulásnak nincsen sem a kooperációra, sem a problémára vonatkozó információs értéke; redundáns elemek.

1. Frustráció: Valamilyen akadályozó tényező vagy más frusztrációs mozzanat kifejezése, hangsúlyozása.
2. Énes verbalizálás:
 - a) Vélemény önmagáról: Nem kommunikációs szándékkal minősíti saját teljesítményét, viselkedését, vagy magát bármilyen módon értékeli.
 - b) Autizmus: Információértékkel nem bíró kijelentés saját magáról, gondolatairól, egyéb konnotációiról.
3. Kilépés a szituációból: Oda nem tartozó dolgokról beszél.
4. Humorizálás.

A kooperációs tevékenységet színvonala szerint öt kategóriába soroltuk:

- A) A probléma megoldásán alapuló, megbeszélte terv szerinti tevékenység, együttes munkával, egyszerre történő befejezéssel. (A problémát akkor tekintettük megoldottnak, ha felismerték, hogy egyszerre csak úgy rajzolhatnak mindketten, ha egyikük a kép alját, másikuk a kép tetejét rajzolja.)
- B) A probléma megoldása hiányzik, de van előzetes megbeszélés, amely lehetővé teszi, hogy ideiglenesen közösen dolgozzanak. (Mindketten megrajzolják a kép felső részletét.) Ezt követően felváltva, közös megállapodás szerinti szakaszokban dolgoznak, majd valamilyen kis részletnél (esetleg általuk önkényesen kitalált új részlettel) együtt fejezik be a munkát.
- C) Alternáló munkamódszere. A feladatot felváltva, szakaszonként történő munkával teljesítik. A kooperáció pusztán abban a (megbeszélte vagy spontán, ki nem mondott) megállapodásban van, hogy hosszabb-rövidebb szakaszokat engednek egymásnak a munkára. Az együttes befejezés nem kritériuma ennek a szintnek, de ha van, sem emelkedik a B-be.
- D) Megbeszélés és hozzájárulás nélküli alternatív munka, a szakaszok huzavona során, véletlenszerűen alakulnak, együttes befejezés nincs.
- E) Semmilyen együttműködés nem alakul ki. A pár két tagja vagy külön-külön egymás után rajzol, vagy egyáltalán nem teljesítik a feladatot.

AZ EREDMÉNYEK ISMERTETÉSE

Az adatok összesítésének két fő szempontja volt: milyenek a centrális, perifériális és intim páros helyzetű v. sz.-ek megnyilvánulásai, és ezek hogy módosulnak a különböző páros szituációkban. Arra a kérdésünkre, hogy a centrális helyzetű v. sz.-ek a páros kooperációban irányítóként vesznek-e részt, három kritérium alapján kerestünk választ:

(1) Megnyilvánulásaikban kimutatható-e a dominancia túlsúlya a perifériás helyzetűek hasonló megnyilvánulásaival szemben, illetve a perifériás helyzetűek hangsúlyozottan dependensebbek-e náluk. Az erre vonatkozó adatokat az 1. táblázat tartalmazza. Összehasonlításként közöljük az intim párok adatait is.

1. táblázat. Páros összehasonlítás eredménye

I.	DOMINANS		CENTRÁLIS	PEREM-HELYZETŰ	INTIM PÁROK
		Demokrata	7	6	12,5
		Autokrata	13,3	4,4	11
II.	DEPENDENS		4,3	3,1	7,75
III.	PARADOX		17	3	7

A táblázatról leolvasható, hogy a centrális helyzetű v. sz.-ek dominanciája csak az autokratikus kommunikációkban érvényesül (a kommunikációk átlagának viszonya 13,3:4,4) másrészt az is látható, hogy a megnyilvánulások átlagát tekintve a perifériás helyzetűek nem dependensebbek. A legszembetűnőbb különbség a paradox megnyilvánulások terén mutatkozik a centrális helyzetűek „javára” (átlagok aránya 17:3) Az is látható, hogy a centrális helyzetűek lényegesen többet kommunikálnak (átlagok aránya 41,6:17), mint a peremhelyzetűek. Az intim párok kommunikációs szisztémája, az egyes megnyilvánulások aránya inkább a centrális helyzetűek csoportjára hasonlít, mint a perifériásokéra. (Sok domináns és paradox elem, kevés dependencia.)

(2) Az interakciók során adott utasításait, javaslatait a pár másik tagja többször fogadja-e el, mint a perifériás helyzetű v. sz.-ekét, tehát nagyobb-e kommunikációs hatékonyságuk illetve; a perifériás helyzetűek hasonló megnyilvánulásait többször utasítják-e el, mint az övékét. Erre a 2. táblázat adataiból kapunk választ.

2. táblázat. Interakciók során adott utasítások, javaslatok elfogadása

	+	±	–	+	±	–	+	±	–	+	±	–
i	1						5			3		
	1						1				2	
							1				1	
n	2	2					2	2		1	1	
								1				1
										3		
i	3	1		2			1			1	3	
						1	1			1		
n			1			3				1		1

A számok nem adnak egyértelmű választ erre a kérdésre. A centrális és perifériás helyzetűek utasításait összességükben tekintve kb. azonos mértékben fogadják, illetve utasítják el. (Elfogadott utasítások, irányítások aránya 9:2.) Ha azonban azt nézzük meg, hogy milyen összetételű párosban történt a kommunikáció, akkor azt láthatjuk, hogy a centrális helyzetűek nem fogadnak el utasítást perifériás helyzetű pártól (egyetlen alkalommal sem!), míg a perifériás helyzetűek minden összetételű párban elfogadnak irányítást, de inkább perifériás helyzetűtől, mint a centrálístól (centrálístól 3, perifériástól 12 esetben!). A számok inkább a kétféle társas helyzetű v. sz.-ek oppozíciós tendenciáit tükrözik, azt mutatják, hogy páros helyzetben a centrális helyzetűek rezisztensebbek a másik kommunikációival szemben, mint a perifériás helyzetűek.

(3) A kooperáció szempontjából relevánsabbak-e, a tevékenységhez viszonyítva adekvátabbak-e a centrális helyzetűek kommunikációi, mint perifériás társaiké (3. táblázat).

3. táblázat. Javaslatok, irányítások átlagértékei

		c +	- ±	c +	- ±	p +	- ±	p +	- ±	inf +	- ±		
II.	i	1 5	2										
	n	2 2	3 1									3,3	+
III.	i					9 2 2 1	1 1			2 5	3 4	1 1	±
	n					4 1 2	4 2 2			1 3		1	-
IV.	i											2,4	P
	n						2					3,5	+
V.	i							1				1,7	±
	n			2						2 1	3 7	1 5	-

Átlag:

A táblázat a javaslatok-irányítások átlagértékeit tartalmazza, minősítés szerinti csoportosításban. A számok egyértelműen ellentmondanak feltételezésünknek: a centrális v. sz.-ek kommunikációi nem relevánsabbak, nem adekvátabbak, mint perifériásoké (a + közlések átlagértéke a két csoportban szinte azonos: 3,3:3,5). Jellemzően többször adnak azonban ± és - értékű utasítást, irányítást (a ± kommunikációk aránya 2,4:1,7, a - értékek aránya 3,5:0,4). Vezető szerepüket tehát tényleges funkciójuktól függetlenül is érvényesíteni igyekezzenek, törekvésük nem a teljesítményre, nem a feladat végrehajtási módjára, hanem a társas viszonylat meghatározására irányul.

4. táblázat. Kommunikációs mintázatok

Verbális kommunikáció módja				C		P		Elsz.		
I.	Domináns	Demokrata	Információkérés	1.					1, 2, 3	
			Információkérés	2.	1	0,66	1	0,43	3,3	3,00
			Információkérés	3.			1, 2			
			Információadás	1.	1 1 1		1 1 1 1		9	
			Információadás	2.			3 1 2 2	1,71	1 3 2	0,75
			Javaslat	+	5	2,00	2 2 1 9 2	2,85	3 2 5	0,75
			Javaslat	±	2	0,36	1 1	0,28	3 4	1,75
			Javaslat	–	1	0,33	1	0,14	1 1	0,50
			Segítés		3	1,00	1 1	0,28	1 1	0,50
			Véleménymondó demokrata		4	1,23	1 2 1	0,57	1	0,25
		Autokrata	Kritika		2	6,26	1 1 1	0,43	3 1	1,00
			Utasítás	+	2 2	1,35	1 2	0,14	1 2 1 3	5,50
			Utasítás	±	3 5	2,66	2 2 2	0,85	7 3 4	5,50
			Utasítás	–	1 5	2,00	1 1	0,28	5 1 2	2,00
			Fölény	–	1 1 7	3,00	2 2 2	0,85	6 2	2,00
			Javaslat elutasítása		2 3 2	2,33	3 1 4 1	1,28	6 1 1 4	1,75
			Agresszió		5	1,66	1 1	0,28	6 1	1,75
II.	Dependens	Utánvágás				1	0,14	2	0,50	
		Engedelmeskedés		5 1	2,00	3 2 9 1	2,10	1 3 4 5	3,25	
		Meghátolás		1	0,33			1	0,25	
		Alárendeltség						5 2	1,45	
		Tehetetlenség						1 1 3	1,25	
		Információkérés kintről		1 5	2,00	3 1 1 1	0,85	1 2 1	0,75	
III.	Paradox	Frusztráció		2 3 9	4,00	7 1 1 1	1,41	1 1 9	0,25	
		Vélemény önmagáról		2 3	1,66	1 1	0,28	2	0,50	
		Humor		2 5	2,33	1	0,14	1 1 1	0,75	
		Autizmus		6 1 3	6,33	4 1 1 1	1	4 3 1	2,00	
		Kilépés		1 4	1,56	1	0,14	1 4 1 1	1,75	
Átlag				41,6		15,7		40,2		

Második kérdésfeltevésünkre – hogy ti. van-e a kooperáció során létrejött kommunikációban jellemző különbség a centrális és perifériás helyzetű v. sz.-ek között – a táblázat adatai adnak felvilágosítást, amelyben minden verbális kommunikációt csoportonkénti átlagértékben összegeztünk (4. táblázat). A táblázat jellemző eltéréseket mutató adatait a könnyebb áttekinthetőség kedvéért, az eltérés nagysága szerinti rangsorolásban az 5. táblázatban tüntettük fel.

5. táblázat. Jellemző eltérések a kommunikációban

	C	P
autizmus	6,33	1
utasítás	6	2
frusztráció	4,66	1,41
főlény	3	0,85
információkérés kívülről	2	0,85
humor	2,33	0,14
információadás	1	1,71

A táblázat adataiból a centrális helyzetűek fokozott énes törekvése olvasható le. Úgy tűnik, hajlamosak arra, hogy a diád másik tagját ne vegyék figyelembe. Viselkedésüket csak mint motívum, cselekvést kiváltó tényező határozza meg a másik jelenléte, de a tőlük érkező visszajelentés nem módosítja magatartásukat, pedig – amint azt a perifériás csoport adatainak egyetlen jellemző eltérést mutató adata bizonyítja (információadás 1:1,71) – a perifériás helyzetűekben van ilyen törekvés.

A kétféle társas helyzetű v. sz.-ek ellentétes tendenciáiból a különböző párosításokban a következő kooperációs attitűdök születtek (6. táblázat).

6. táblázat. Kooperációs attitűdök

		Demokrata	Autokrata	Dependens	Paradox
IP₁	A	30	47	3	20
	B	20	6	60	14
IP₂	C	24	29	13	34
	D	27	21	21	31
SzP₁	+	40	17	–	43
	+	51	17	25	7
SzP₂	+	3	36	7	54
	–	26	24	13	37
SzP₃	–	49	17	17	17
	–	40	20	30	10
SzP₄	–	24	19	43	14
	–	50	37	10	3
SzP₅	–	43	28	7	22
	–	44	22	22	12

A számok az egyes v. sz.-ek domináns–dependens–paradox megnyilvánulásainak összes saját megnyilvánulásaihoz viszonyított százalékos előfordulási gyakoriságát mutatják az adott páros helyzetben. Ezen adatok alapján a kooperációs attitűdök:

1. A viszonylat direkt meghatározása: autokrata–dependens pár (IP_1 és P_4)
2. Alkalmazkodáson alapuló együttműködés (a pár egyik tagja dependensebb, egyéb adatok hasonlóak: P_3 , P_5)
3. Szimmetrikus, mellérendelt együttműködés (IP_2)
4. A kooperáció indirekt meghatározása (az egyik tag sok javaslatot, ugyanakkor azonban sok dependens reakciót is ad: P_1 , P_2).

Vizsgálatunkban kerestünk összefüggést a kooperáció színvonala és az értelmi színvonal, valamint a kooperációs attitűd és az értelmi színvonal között is. A 7. táblázat az erre vonatkozó adatokat tartalmazza, adott páros helyzetekre lebontva. Az adatok sehol sem mutatnak jellemző összefüggést, azt mondhatjuk, hogy az értelmi színvonal a páros helyzetben történő kooperáció szempontjából irreleváns tényező. (Az értelmi színvonalat egy – a tanár minősítésén alapuló – négyjegyű skálával határoztuk meg: ++ magas színvonalú; + átlagnál jobb; – átlagnál rosszabb; – – alacsony színvonalú.)

7. táblázat. A kooperációs attitűdök kapcsolatai az értelmi és érzelmi színvonallal

	a	b	c	d
I.	++ ≤ intim ==			++ ≤ c-c ++
II.	± ≤ p=p =	= ≤ p=p ==	++ ≤ c-c ± ≤ intim =	
III.	++ ≤ c-p ==	± ≤ c-c ± ≤ p-p ±		± ≤ c-p ==
IV.	± ≤ intim ++			++ ≤ c-p ++

AZ EREDMÉNYEK ÉRTELMEZÉSE

A kísérletet, amelyet a vizsgálatunkba beiktattunk, Rey végezte eredetileg, és Nielsen (1951) közölte. Fejlődéslélektani szempontból vizsgálták a szociabilitás kialakulását. Piaget terminológiája szerint nyomon követik a gyermekek fokozatos eltávolodását az egocentrikus világtól, és kooperációjukat, kommunikációikat ilyen szempontok alapján értékeli, Érdekes módon nem gondolkodtak el azon a kérdésen, hogy a kooperáció

a vizsgált korú gyermekek számára mennyire életközeli. A gyerekek fő tevékenysége a tanulás és a játék. A tanulás elsősorban individuális tevékenység, a számonkérés és értékelés eredménye az otthoni egyéni munkától függ. A játéknak vannak olyan formái, amelyek együttes tevékenységet igényelnek.

Különösen az úgynevezett szerepjátékok ilyenek, ahol a kalauzhoz utas, a vásárlóhoz eladó kell. Itt azonban az együttes tevékenység más szinten folyik. A szerepek kiosztása után a gyerekek azonosulhatnak szerepükkel, mindenki magáért játszik, a társ szinte tárgyasul a viszonylatban, mint a villamosjegy. Az együttes tevékenység atomizálódik, és közben tulajdonképpen nem kooperálnak, csak alkalmazkodnak egymáshoz. A helyzet nem igényli azt a folytonosan egymásra irányuló figyelmet, azt a kölcsönös dependenciát, amelyet a valódi kooperáció megkövetel. A kooperáció során a személyeknek kissé le kell mondaniuk önmaguk egyéni megvalósításáról, szüntelenül a másikhoz kell igazítani tevékenységüket. Vizsgálatunk úgy mutatta, hogy a kooperáció ebben az életkorban igen nehezen megy. A v. sz.-ek frusztrálva érezték magukat a vizsgálati helyzetben. A legmagasabb szintű kooperáció, a megtervezett együttműködés létre sem jött. Az alternatív munkamódszerrel tulajdonképpen az atomizálódott együttműködést képezték le a gyermekek, és egyéni tevékenységük megszakításának kényszere sok paradox viselkedéssel eredményezett. Úgy tűnik, a valódi kooperáció idegen ettől az életkortól, elsősorban felnőtt tevékenység.

A tizenhárom éves korúakra jellemző, szociometrikusan ábrázolt társas szerkezet gazdagon tagolt, sok kölcsönös kapcsolatot és kevés magányos helyzettel rendelkező struktúrát mutat. Vizsgálati anyagunkban azonban nem ezt találtuk, mindkét osztály laza szerkezetű, fejlettebb alakzatok nélküli közösség. Ezért a szociabilitás kritériumába a centrális helyzeten kívül a preferáltság (feléje irányuló választások száma) mértékét is felvettük. A mi szociabilis v. sz.-eink inkább sok választással rendelkező „sztárok”, mint sok kölcsönös kapcsolattal rendelkező „topman”-ek. Ebből a körülményből feltételezhető volt, hogy azok a v. sz.-ek, akik viszonzatlanul választották őket, eleve bizonyos függő, kissé kiszolgáltatott helyzetben vannak velük szemben. Várható volt tehát, hogy szociabilisnak ítélt v. sz.-eink a vizsgálati situációban a kooperációban vezető szerepűek lesznek, s a tevékenységet hatékonyan befolyásolni fogják. Eredményeink ezzel szemben nem ezt mutatták, a centrális személyek megnyilvánulásai nem elsősorban a feladatra irányultak. Inkább a viszonylat meghatározására törekedtek, míg a perifériás helyzetűek inkább a feladat felé fordultak. Kiélezve tehát úgy mondhatjuk, hogy a centrális helyzetűek úgy viselkedtek, mintha – a feladatsituációtól függetlenül – csak a társ lett volna jelen (magatartásuk tehát szociális térbe ágyazott), a perifériás helyzetűek pedig mintha a másik csak a feladathoz tartozó „kellékként” lenne jelen (magatartásuk tehát cselekvésbe ágyazott).

Továbbgondolva: a centrális helyzetűek, elszakadva a helyzet dologi részétől, nem a vezetői funkció, hanem a helyzettől független, csak a szociális térben érvényesülő vezető szerep fonalán tevékenykednek (akkor is utasítanak, ha ez az utasítás a teljesítmény szempontjából rossz, helytelen!). Ez a magatartás nem felel meg a mindennapok állandó felada-

taihoz alkalmazkodni kényszerülő célirányos, céltudatos viselkedésének. Tulajdonképpen nincs összhangban a közösség egyik alapvető funkciójával, amely tevékenység, cselekvés valamilyen közös cél érdekében. Ezt a gondolatot támasztja alá az a pszichodiagnosztikai tapasztalat, amely szerint a realitásérzék mutatójának értéke a centrális helyzetű személyeknél alacsonyabb, mint a perifériás helyzetűeknél.

Mi a jelentősége akkor annak az érzelmi viszonyulásnak, ami Moreno koncepciójában alapvető fontosságú: a szimpátia–antipátiának? Valóban ez lenne az egyetlen közösségformáló tényező?

A szociális érzelmek kialakulásának kezdete talán a jóllakott csecsemő kielégültség-érzésének és anyja képiének érzésének társulása. A véletlenül összekerült emberek együtteséből a közös cél, az „együttes élmény” kovácsol közösséget. Ebben a közösségben első helyét mindenki a funkciója révén kapja. A tagok tevékenysége valamilyen szükségletigény kielégítésének irányában folyik. Az együvé kerülés pillanatában kétségkívül van jelentősége egy attitűdből fakadó, külső jelek alapján ítélt szimpátia–antipátia-érzésnek, s ennek mentén fel is választható a „községnek” valamilyen lappangó struktúrája. Ez a struktúra azonban még nem a valódi közösség szerkezete. Valódivá ez az „emberegyüttes” csak a funkciók-szerepek kialakulása után válik. A csoporttagok általában valamilyen kölcsönös méltányosságon alapuló, homeosztatisztikus állapot megteremtésére törekcszenek. A szociabilis személy ebben vesz részt úgy, hogy az emberekkel való manipulálás révén – anélkül, hogy maga részt venne a feladatok megvalósításában – olyan viszonylatokat határoz meg, amelyekben ki-ki könnyebben elégítheti ki saját igényeit.

A feléje irányuló nagyszámú szimpátiareakció tehát nem feltétele vezető szerepének, hanem következménye, „honorárium” a sajátos személyiségéből fakadó szociális manipulációinak. Ezt a gondolatot két tapasztalat látszik alátámasztani:

Ha valóban első pillanatban eldőlnének a szociális viszonylatok a valamilyen „belső mintaként” létező szimpátiaérzelem következtében, akkor nem érthető, hogy miért változnak oly sűrűn egy közösségen belül ezek a kapcsolatok. Sokkal valószínűbb, hogy éppen azért, mert az egyes tagok tevékenységét, funkcióját kísérő érzelmi reakciók tesznek valakit szimpatikussá vagy antipatikussá a többiek szemében, s így csak huzamos együttes tevékenység révén határolódnak el ezek az érzelmi viszonylatok. A szociális struktúra, a szociális kapcsolatok tehát inkább helyzetmeghatározottak, mint valamilyen „tele” által előre „elrendeltek”.

A non-direktív csoportpszichoterápiás eljárásnak egyik figyelemre méltó szociálpszichológiai tapasztalata a szereptelenség „vákuum-élménye”. A minden funkció és viselkedési direktívák nélkül maradt csoporttagok nem tudnak kikerülni a szociális izoláltságból, csak valamilyen tevékenység, funkció révén. Ennek kialakulása után strukturalódik a csoport. Itt sem tapasztalunk spontán csoportátszerveződést, a „tele” itt sem működik.

Vizsgálatunknak azt az eredményét, hogy a szociabilitás és a kooperáció nem összefüggő jelenségek, természetesen nem kívánjuk általános érvényű törvényszerűségként

leszögezni. Úgy gondoljuk azonban, hogy eredményeink feljogosítanak bennünket a fentiek végiggondolására, s ez legalább egy nagyobb kiterjedésű, részletesebb vizsgálat kiinduló hipotéziseként érvényesnek fogadható el.

IRODALOM

- BALES, R. F. (1953): The equilibrium problem in small groups. In: PARSONS, T. et al.: *Working Papers in the Theory of Action*. Free Press, New York. 111–161.
- BOS, M. C. (1937): Experimental study of productive collaboration. *Acta Psychologica* (3). 315–426.
- BUDA B. (1967): A kommunikáció és az emberi kapcsolatok pszichológiája. *Valóság* (9)6. 16–27.
- BUDA B. (1967): A közvetlen kommunikáció modern elmélete és ennek pedagógiai perspektívái. *Pedagógiai Szemle* (17)10. 925–940.
- EX, J. (1960): The nature of the relation between two persons and the degree of their influence on each other. *Acta Psychologica* (17). 39–54.
- HIEBSCH, H. – VORWEG, H. M. (1967): *Bevezetés a marxista szociálpszichológiába*. Kossuth Könyvkiadó, Budapest.
- HOVLAND, C. – MANDELL, W. (1952): An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* (47)3. 581–588.
- HUNYADY Gy. (1967): A szociometriai és latens ideológiai szerkezet viszonya a csoportban. *Magyar Pszichológiai Szemle* (24)1. 362–377.
- KELMAN, H. C. – HOVLAND, C. I. (1953): “Reinstatement” of the communicator in delayed measurement of opinion change. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* (48)3. 327–335.
- LÉNÁRD F. (1967): *A pszichológia új útjai*. Gondolat Kiadó, Budapest.
- MÉREI F. (1947): *Az együttes élmény. Társadalomlélektani kísérlet gyermekeken*. Officina Kiadó, Budapest.
- MÉREI F. (1967): A pár és a csoport. In: GEGEI KISS Pál (szerk.): *Pszichológiai Tanulmányok* X. Akadémiai Kiadó, Budapest. 373–423.
- NIELSEN, R. F. (1951): *Le développement de la sociabilité de l’enfant. Étude Expérimentale*. Delachaux & Niestlé, Paris.
- PATAKI F. (1967): A marxista szociálpszichológia tájékoztatói irányai. *Társadalmi Szemle* (12)3. 944–947.
- SMITH, B. L. – LASSWELL, H. D. – CASEY, R. D. (1946): *Propaganda communication and public opinion; a comprehensive reference guide*. Princeton University Press, Princeton.
- SPONBERG, H. (1948): A study of the relative effectiveness of climax and anticlimax order in argumentative. *Journal Speech Monographs* (13)1. 35–44.

- SPROTT, W. J. H. (1967): *Human Groups*. Penguin Books, London.
- STRODTBECK, F. L. (1951): Husband–wife interaction over revealed differences. *American Sociological Review* (16). 468–473.
- SZAKÁCS F. (1968): Szociabilitás-mutatók projektív tesztekben. *Magyar Pszichológiai Szemle* (25)1–2. 564–577.
- ZAZZO, R. (1960): *Les jumeaux, le couple et la personne* 2 vol. P.U.F., Paris.

„Maradj józan, hogy ember maradhass!”

Vizsgálatok az alkoholizmus elleni propaganda köréből

DR. SZAKÁCS FERENC, FARAGÓ KLÁRA, SZUSZKY JUDIT

Megjelent: *Alkohológia* (4)2. 86–99. (1973)

I. BEVEZETÉS

Az Alkoholizmus Elleni Országos Bizottság múlt évben lefolytatott propagandakampányának széles körű, alapiában véve kedvező hivatalos visszhangja volt. Az utcán terv szerinti sorrendben megjelenő plakátokra azonban egyre nagyobb számban firkáltak gúnyostámadó megjegyzéseket, s (rendszeres, de nem módszeres megfigyeléseink szerint) egyre gyakrabban tépkedték le őket.

A grafittók száma és jellege, a gyakori tépkedés azt jelezte, hogy a „közvélemény” megkülönböztetett módon: a szokásosnál nagyobb ellenállással reagált ezekre a plakátokra. Idézőjelbe tettük a közvélemény szót, mert nem tudjuk, kik és mennyien lehetnek azok, akiknek az a „köz”-véleménye, hogy ezeknek a plakátoknak az üzenetei nem érvényesek; akikben a plakátok olyan feszültséget keltettek, hogy „érvénytelen” üzeneteiket nem voltak képesek a többi felesleges és érvénytelen plakátüzenettel hasonló módon elintézni (azaz szelektálva nem odafigyelni rájuk); akik a plakátok keltette rossz közérzetüket csak úgy vélték helyreállítani, ha az érvénytelen üzenet megszüntetésére törekedtek, akár úgy, hogy megcáfolni, akár úgy, hogy fizikailag megsemmisíteni igyekeztek őket.

Az mindenesetre sommásan megállapítható, hogy a plakátok intenzív hatással voltak. Igen, de kikre? Tudjuk (MÉTNEKI 1962; 1970), hogy a propagandaüzenetek mindig rétegezten hatnak. Az alkoholistákra?

S a grafittók, tépkedések az ő bosszújuk lenne? Nehéz elképzelni – több ok miatt.

Először is, bár az „alkoholisták” igen sokfélék, egyiküknek sem differencia specifikája a grafittókészítés vagy plakáttépés. Meg aztán kevésbé valószínű, hogy az intenzíven fogyasztó, dependens alkoholisták figyelmét ilyen mértékben felkeltették volna a plakátok. A feliratok helyenként kétségtelenül frappáns humora pedig – ha nem is különleges, de az övékénél érintetlenebb agyvelőről árulkodik. Maga a kivitelezés is mozgékonyt, bizonyos fokú helyzetfelismerést, körültekintést igényel. És végül is: miért tennék? Nem közömbös már számukra, hogy mi van a falakra ragasztva?

Akkor hát a nem alkoholistákra. Azaz mindenki másra? Azt mégsem feltételezhetjük, hogy mindenki firkált és tépkedett. Hisz miért tenné az, aki nem alkoholista? Hisz egyet kell értenie a plakátüzenettel: „A sok ital méreg!” és a lerészegedés nem szórakozás stb. Vagy mégsem ért egyet?

És hogyan értelmezzük azt a tényt, hogy sehol sem volt látható „ellen-grafittó”, olyan jel tehát, amely arra utalt volna, hogy van valaki, aki nem ért egyet a támadókkal? Mintha ez az ellenpropaganda mindenki beleegyezésével folyna! Mégiscsak ilyen lenne a közvélemény?

A kérdés megválaszolása megérne egy széles körű „közvélemény-kutatást” – jelen tanulmányban nem vállalkozunk erre. Azt gondoljuk, feltételezhető, hogy a szeszesital-fogyasztással, az alkoholizmussal, az alkoholizmus elleni propagandával kapcsolatos vélemények, attitűdök nyilvánultak meg aktív, agresszív ellenállásban.

Vizsgálatunkban ezért arra kerestünk választ, hogy milyen kapcsolat van az alkoholizmus elleni plakátokról alkotott vélemények és a szeszesital-fogyasztási tendencia között.

Szociálpszichológiai ismeretek szerint (MCGINNIES 1970; SECORD – BACKMAN 1972; STEINER – FISHBEIN 1965) valamely közléssel szembeni ellenállás mértéke függ: (1) a személy meggyőzhetőségének mértékétől, (2) a közléssel kapcsolatos attitűdöktől, (3) a közlőről alkotott véleményről.

Egy személy meggyőzhetősége általában függ a konformizmusának mértékétől (olyan mértékben győzhető meg, amilyen mértékben a közlést referenciacsoportjával konszónánsnak véli, tehát amilyen mértékben csoportja jóváhagyását reméli); intelligenciaszintjétől (az extrém magas és extrém alacsony intelligenciájú személyek általában nem meggyőzhetőek). Előbbiek azért, mert feltehető, hogy a propagandától függetlenül érvényes – sok esetben érvényesebb – ismeretekkel rendelkeznek, utóbbiak pedig intellektuálisan nem hozzáférhetőek. Egyéb esetekben az intelligenciaszint úgy esik latba, hogy magasabb intellektuális színvonalú közlés esetén az intelligensebbek, alacsony szintű közlés esetén pedig a kevésbé intelligensek a meggyőzhetőbbek, illetve fordítva; függ ez az önértékeléstől (a fokozott önbecsülés gátja a meggyőzhetőségnek); az agresszivitás fokától (az agresszívek ellenállóbbak a közlésekkel szemben); és végül a nemtől (a nők inkább meggyőzhetőek).

Az attitűdök érzelmi, gondolati és viselkedési sémák, értékek tipikus komplexumai, amelyek valamely szükséglet (vagy „quasi-szükséglet”) kielégítése mentén szerveződnek (HALÁSZ – SIPOS 1969; ROKEACH 1969; SCHEIBE 1970). Minden olyan közlés, amely valamely attitűddel disszonáns a homeosztázis-elvnek megfelelően, az attitűd integritásának védelmében az egyén ellenállását váltja ki.

A disszonancia keltette szorongás különösen heves lehet olyan közlések esetén, amelyek „érvédelmi” bázison nyugvó attitűdök, vagy amelyek egzisztenciálisan fontos referenciacsoport ellen támadnak (HUNYADY 1972). Általában nehezen tarthatók azok az attitűdök is, amelyek előítéletté élesedve nemcsak valamely valóságmozzanatra reagálás, hanem a tényleges hatást megelőző minősítés tipikus módját is megszabják.

A közlőről alkotott vélemény, különösen a közlő szavahihetősége erősen befolyásolja az ellenállás mértékét (lásd erről: ARONSON et al. 1963; HOVLAND – WEISS 1951), esetükben

azonban elhanyagolható tényező volt a következők miatt: a plakátokon feltüntetett „közlő szerv” a Magyar Hirdető volt, amely hazánkban szinte minden propaganda- (és reklám-) közlés kivitelező szerve. Ezért ha az ellenállást a negatív vélemény vagy szavahihetőségének hiánya okozta volna, úgy ennek egyéb esetekben is meg kellett volna nyilvánulnia. (A nem ritkán megjelenő jogos kritikánkat semmiképpen nem tekinthetjük az ellenállás jelének.)

Vizsgálatunkban tehát olyan különböző intelligenciaszintű vizsgálati személyekre volt szükségünk (férfiakra és nőkre), akiknél a szeszesital-fogyasztással kapcsolatos attitűdök különböző mértékben határozhatták meg az alkoholizmus elleni plakátokról alkotott véleményüket, de akiknél rigid „évédelmi” fogyasztási attitűdökkel még nem kellett számolnunk. Ezért olyan 18–20 éves egyetemi hallgatókat és alacsonyabb iskolázottságú fiatalokat vizsgáltunk, akik egészségi-egzisztenciális problémát okozó mértékben szeszes italt nem fogyasztottak.

Intelligenciavizsgálatra nem volt lehetőségünk, ezért a mentális színvonalnak az ellenállásban betöltött szerepét csak alternatív tényezőként vehettük figyelembe. A két vizsgálati csoport iskolai végzettsége jelentősen eltérő: a dolgozóké 9,7, az egyetemi hallgatóké 12,2 az eredményesen befejezett tanulmányi évek átlaga (3. táblázat).

Idősebb személyeknél, tartós és intenzív alkoholizálás esetén elképzelhető ugyanis, hogy az ivási szokásokat, fogyasztási mennyiséget stb. már rigiddé vált évédelmi attitűdök támogatják. Lehetséges, hogy ezek az attitűdök szociálisan vagy egzisztenciálisan elfogadhatatlan indítékok tudatosulását gátolják oly módon, hogy magát a kognitív tevékenységet blokkoló alkoholfogyasztást eredményeznek.

Ismeretes, hogy ilyen alkoholisták szeszesital-fogyasztása (más „addikt tevékenységtől” eltérően) nem igazodik semmilyen szükségletmértékhez, azaz nincs „kielégülés”, a személy „mértéktelenül”, rendszerint az eszméletvesztésig iszik. Tekintettel azonban arra, hogy a fogyasztási készítés ereje a primer szükségletekével vetekszik, sőt azokat felül is múlhatja, a mértéktelen ivás esetében logikailag két feltételezés adódik:

1. vagy olyan szükségletéről van szó, amelynek kielégítése a központi idegrendszer „nem megfelelő” alkoholtoleranciája miatt állandóan frusztrált (ti. még-mielőtt kielégülhetne, a személy elveszti eszméletét), vagy
2. maga a tudatvesztés az a „szükséglet”, amely kielégítése érdekében az alkoholizálás folyik.

Mindkét esetben az alkoholabúzus (bár hibás, de) a homeosztázis helyreállítására irányuló tevékenység. Előző esetben azonban valamely konkrét ok vagy tudati vetületének hatásaként keletkezett feszültség oldására tesz kísérletet az abuzáló (például szerelmi csatlódás „ellen iszik”), de miután az alkohol „semmit sem old meg”, tartósan sikertelenül. Ilyen virtuális, irreális szükséglet forrásai lehetnek a legkülönbözőbb, hamis tudattartalmak, amelyek tévhitként, előítéletként stb. rögzülve fogyasztásra motiválnak. Utóbbi esetben pedig ilyen konkrét ok (legalábbis tudatos ok) nélkül, maga a „lét” okozza az el-

viselhetetlen feszültséget, s a „nemlét” az egyetlen „homeosztatikus” lehetőség, amelynek szükséglete motiválja a „knock-out”-ivást. Például tudatos vagy nem tudatos, de a személy számára elfogadhatatlan szuicid késztetések járnak együtt az elviselhetetlen szorongással, amelynek oldása „érdekében” iszik (HÁRDI 1970).

A szeszesital-fogyasztást tehát (mint a szükségletkielégítő tevékenységet általában) áttörhetetlen attitűdök védhetik, amelyek valóban „énvédő” funkciójúak (bár objektíve a személy vesztét okozzák), tehát maximális ellenállást indukálhatnak minden olyan közléssel szemben, amelyek a fogyasztást támadják. Azt kívántuk vizsgálni, hogy milyen az alacsony, illetve magas mentális-civilizációs színvonalú személyek szeszesital-fogyasztással kapcsolatos attitűdje és a plakátokkal szembeni ellenállása. Irodalmi tapasztalatok azt mutatják, hogy az alacsonyabb képzettségű társadalmi rétegekben nagyobb a fogyasztás is (ANDORKA – CSEH-SZOMBATHY 1970; KARDOS 1970), meg az ellenállás is a fogyasztás elleni propagandával szemben. Lehetséges, hogy ez az együttjárás nem jelent összefüggést is, tehát ezek a személyek alkoholfogyasztási attitűdjüktől függetlenül is fokozott ellenállást tanúsítanak minden propagandaüzenettel szemben, egyszerűen azért, mert alacsony intellektuális színvonaluk miatt nehezen hozzáférhetők; preformált, sablonos gondolkodásuk miatt pedig tudattartalmaik nehezen változtathatók. Az is lehetséges azonban, hogy éppen a fogyasztással kapcsolatos a fokozott ellenállás, oly módon, hogy a fokozott fogyasztási szükséglet kielégítésének „ideológiájaként” (részben pedig motívumaként) alakulhat ki az az attitűd, amellyel disszonáns az alkoholizmus elleni propaganda üzenete.

Mi azt feltételeztük – s ez volt munkahipotézisünk –, hogy az alkoholizmus elleni plakátpropagandával szembeni ellenállás mértéke lényegében minden esetben a szeszesital-fogyasztási szükséglet valamilyen formájától függ.

A szükségletfogalmat itt tág értelemben használjuk, tehát a csak áttételeken keresztül érvényesülő és másodlagos „quasi-szükségleteket” s a már említett irreális szükségleteket is beleértjük. Így például egy személynek azt az igényét, hogy eleget tegyen környezete elvárásának, hogy „férfi módra” „megigya a magát” (tehát az ún. „szociális ivást” – KARDOS – TÓTH 1970) szintén ide soroljuk, bár itt nincs szó arról, hogy maga az alkoholhatás elégítene ki valamilyen szükségletet.

A tapasztalatok feljogosítanak ettől eltérő hipotézis megfogalmazására is. Például azt lehetne gondolni, hogy a büntudat mértékétől függ, vagy éppen annak a haragnak a fokától, amelyet az a felismerés kelt, hogy a szeszes ital árusítása még akkor is jó üzlet, ha ellenpropagandát fejtenek ki a haszon egy-egy részéből stb. Sőt, olyan nézet is van, hogy a II. világháború intenzív, de ellentmondásos propagandái miatt az embereket irritál mindenféle tiltó vagy felszólító közlés.

Murray (1938) 24 olyan külső és belső késztetésről („press” és „need”) beszél, amelyek valamilyen motívumként szerepelhetnek. Reklám- és propagandakimutatásokból tudjuk (BERTH 1963), hogy ezen szükségletek bármelyikét frusztráló közlések meggyőző ereje csekély, mert szinte minden esetben több-kevesebb ellenállást váltanak ki. Ilyen szükségletek: befolyásolási vágy, sikervágy, kompetenciaigény, feltűnési vágy, érzéki

örömök keresése, szexualitás, gondoskodási törekvés, támaszigény stb. Azt is feltételezhetjük volna tehát, hogy a plakáttépők agresszivitását a fenti szükségletek valamelyikének frusztrálása váltotta ki. (Az ellenállásra vonatkozó irodalmat Watson (1971) tekinti át.)

Azt gondoltuk azonban, hogy a plakátjainkkal kapcsolatos minden ellenállás mögött valójában az lappang, hogy a közlés a fogyasztási szükséglet kielégítését frusztrálta.

Vizsgálatunkhoz ezért olyan eljárásokra volt szükségünk, amelyek révén remélhettük, hogy adatokat kapunk:

1. a szeszesital-fogyasztási tendencia erejére,
2. a plakátpropagandával szembeni ellenállás mértékére,
3. a két adathalmaz oki összefüggésének valószínűségére vonatkozóan.

Miután azonban az ellenállásnak egyéb tényezői is ismeretesek (intelligencia, agresszivitás stb.), ezek érvényesülését is vizsgálni kívántuk.

Az adatnyeréshez és -értelmezéshez használt fogalmak a következők voltak:

1. *A szeszesital-fogyasztási tendenciát* a tényleges fogyasztás bevallott mértékével s a szeszesital-fogyasztást szükségletkielégítő tevékenységnek állító-elfogadó előítéletek vélt igazságértékével kívántuk kifejezni.

Számos kutató tapasztalata késztetett bennünket arra az óvatosságra, hogy a fogyasztás bevallott mértékét ne tekintsük a valódi fogyasztás mértékének. Ezek a tapasztalatok azonban arra feljogosítják a kutatókat, hogy a bevallott adatokat a fogyasztási tendencia jelének tekintsék, tehát hogy azt feltételezzük: aki sokat mer mondani, az nem szégyelli azt sem, ha sokat iszik (vagy sokat inná). Szigorúan véve tehát egyetlen bevallott értékről sem (még a társadalmilag megtűrt normaközeliekről sem!) állíthatjuk, hogy milyen mértékben, csak azt, hogy megközelítőleg milyen valószínűséggel fejeznek ki valódi fogyasztást.

Vizsgálatunkban nem szerepelt egyetlen dependens fogyasztó sem. Ezért joggal feltételezhetjük, hogy a csak élvezeti cikk gyanánt vásárolt szeszes italra lehetőségeikhez mérten költenek. Ezt is találtuk: az igen csekély jövedelmű egyetemi hallgatók (havi átlag: 403,6 Ft) keveset (havi átlag: 36,2 Ft), a magasabb keresetű dolgozók (havi átlag: 1864,0 Ft) többet (havi átlag: 87,2 Ft). (Az átlagoktól jelentősen eltérő adatok tehát vagy szokatlan méretű fogyasztást, vagy disszimulációs tendenciát jeleztek volna.) Adataink szerint ez az igazodás nem szoros. Igen szűkös anyagi lehetőségek sem zárják ki a szeszesital-vásárlást, s a megnövekedett lehetőségekkel nem áll arányban az ilyen kiadás. Annyi mindenesetre beigazolódtott, hogy a közölt fogyasztási értékek nagyjában-egészében hitelesek.

Az említett előítéletekhez való viszonyulás alapján számolt értékhez (részletes ismertetését lásd később) olyan előítéleteket gyűjtöttünk, amelyeket eléggé elterjedteknek és hatékonyaknak véltünk, s amelyekben az alkoholfogyasztás szükségletkielégítő jellege markánsan megfogalmazódott. (A „gyűjtés” szakmai-baráti körökben, ismerősök közötti alkalmoszerű tájékozódás volt inkább, mint tudományos jellegű tevékenység. Bár ezek-

nek az előítéleteknek fogyasztást meghatározó szerepét fontosnak feltételeztük, nem volt célunk, hogy belőlük standard vizsgálati eszközt szerkesszünk.) Minél inkább egyetértett valaki az ilyen előítéletekkel, annál erősebb fogyasztás-motiváló erőt tulajdonítottunk nekik, illetve: annál a személynél feltételeztünk nagyfokú fogyasztási tendenciát, aki nagyfokú igazságértéket tulajdonított ezeknek az előítéleteknek.

2. *A plakátpropagandával szembeni ellenállás erejét* a plakátok globális-direkt megítélése és az egyes plakátok szemantikus differenciálása alapján számított érzelmi és indulati viszonyulásérték számaival, valamint annak az agresszivitásnak a mértékével fejeztük ki, amelyet a 2. sz. plakát váltott ki a v. sz.-ből.

Antons (1970) kutatásaiból ismeretes ugyan, hogy alkoholistá beteganyagán a különböző módszerekkel mért agresszivitásértékek nem korreláltak egymással, és a v. sz.-nek saját megítélései agresszivitásukat illetően egyik tesztmutatóval sem mutattak egyezést, az agresszivitásmutatók tehát igen megbízhatatlanok, mégis elfogadhatónak véljük eljárásunkat, két okból:

1. Maga Antons hangsúlyozza, hogy a különböző tesztek az agresszivitás különböző aspektusait tükrözik, tehát bár nem összehasonlíthatók, diszkrét mutatóként helytállóak.
2. Semmiképpen sem gondolhattunk más módszerre, mint verbális tesztre.

A személyiségtényezők szerepét a Gottschalk-féle tartalomelemzési módszerrel, spontán verbalizálási anyag induló és a 2. sz. plakát bemutatását követő agresszivitás- szorongásmutatókban igyekeztünk megragadni.

3. *Az ellenállás és a fogyasztási tendencia mértékét kifejező adatok közötti összefüggések valószínűsítésére* a következő módszereket használtuk:

- a) annak kimutatására, hogy az egyes vizsgálati csoportok között milyen jellemző különbségek vannak, kétmintás t-próba-számításokat végeztünk a következő csoport viszonylatokban: egyetemisták–dolgozók; nők–férfiak; egyetemista nők – dolgozó nők; egyetemista nők – egyetemista férfiak; egyetemista férfiak – dolgozó férfiak; dolgozó férfiak – dolgozó nők;
- b) annak valószínűsítésére, hogy az egyes vizsgálati ismérvek között milyen összefüggés van, egyszerű és parciális korrelációt számoltunk a 25 ismert (lásd később 2. táblázat) minden viszonylatában.

A számítások céljukat tekintve háromfélék voltak:

1. Annak kimutatása, hogy a fogyasztási ismérvek mennyiben függenek össze egymással, tehát hogy a különböző módon számolt fogyasztási tendenciák mennyiben fejezik ki ugyanazt (ti. valószínűleg a fogyasztási tendenciát).
2. Annak kimutatása, hogy az ellenállás ismérvei mennyiben függenek össze, tehát a különböző mutatók mennyiben fejezik ki ugyanazt (ti. valószínűleg az ellenállást).

3. Annak kimutatása, hogy a fogyasztási és ellenállási ismérvek egymással milyen kapcsolatban vannak (ti. hogy valóban a fogyasztási tendencia mértékétől függ-e az ellenállás mértéke).

Miután ismeretes, hogy a laboratóriumi egyéni vizsgálatok eredményei jobban torzulnak az elvárt értékek felé, mint a felmérések adatai, és miután a jelenség magyarázatára leginkább azt a körülményt fogadják el, hogy az egyén kiszolgáltatott a laboratóriumban, nincs módja senkivel sem megbeszélنے véleményét, vizsgálatunkat csoportos körülmények között, kollektív helyzetben is megismételtük. Ezt a részét vizsgálatunknak itt nem ismertetjük.

II. A VIZSGÁLAT ISMERTETÉSE

Vizsgálatunkban a „Maradj józan, hogy ember maradhass!” című plakátsorozatot (készítette: Kemény György) használtuk fel. A beszámolóban az egyes plakátok a következő sorszámozás szerint szerepelnek: (1) „Maradj józan, hogy ember maradhass!”; (2) „Az ital semmit sem old meg!”; (3) „Az alkoholizmus betegség!”; (4) „A sok ital mérég!”; (5) „Szórakozás?”. A vizsgálatban kisméretű plakátok szerepeltek (718629, Zrínyi [T] Nyomda Magyar Hirdető).

A vizsgálat lefolytatásában és az eredmények feldolgozásában segítségünkre voltak: dr. Illyés Sándor, Molnár Irén, Putsay Zsuzsa és Vágó Éva. A statisztikai feldolgozás Lipták Tamás matematikus irányításával készült.

A vizsgálatok adatgyűjtő részét az Alkoholizmus Elleni Országos Bizottságnak a Magyar Hirdető álta közvetített megbízásából végeztük.

Vizsgált személyek (v. sz.) összesen 100 személy, 18–20 éves fiatalok, 50 egyetemi hallgató és 50 dolgozó. Nemek megoszlása: 65 nő, 35 férfi. (Részletesebb adatokat lásd az eredmények táblázataiban, ahol a vizsgálati csoportok a következő jelekkel szerepelnek: E = egyetemi hallgató, D = dolgozó, N = nő; F = férfi.)

Az egyéni vizsgálatokat munkahelyeken, diákszállóban, a v. sz.-ek vagy a vizsgálatvezetők (v. v.) lakásán folytattuk le. A csoportos vizsgálatok az országos Ideg- és Elmegyógyászati Intézet (igazgató főorvos: dr. Tariska István egyetemi tanár) Klinikai Pszichológiai Kutatócsoportjában (vezető: dr. Szakács Ferenc tudományos főmunkatárs) került sor.

Alkalmazott eljárások:

- A) Kérdőív, amelynek adataiból az alábbiakat dolgoztuk fel:
 - itatra költött összeg átlaga utolsó 6 hónapban,
 - életkor években,
 - eredményesen befejezett iskolai évek száma,
 - utolsó 6 hónapi átlagjövedelem.

- B) Plakátok szemantikus differenciálása Osgood-technika nyomán, alábbi tulajdonságpárokkal:

1. táblázat. Plakátok szemantikus differenciálásához használt tulajdonságpárok

szép	1	2	3	4	5	6	7	csúnya
hasznos	1	2	3	4	5	6	7	haszontalan
meleg	1	2	3	4	5	6	7	hideg
jó szándékú	1	2	3	4	5	6	7	rossz szándékú
eredményes	1	2	3	4	5	6	7	eredménytelen
okos	1	2	3	4	5	6	7	buta
barátságos	1	2	3	4	5	6	7	barátságtalan
erkölcsös	1	2	3	4	5	6	7	erkölcstelen
szükséges	1	2	3	4	5	6	7	felesleges
korszerű	1	2	3	4	5	6	7	elavult
erős	1	2	3	4	5	6	7	gyöngye

- C) Plakátok hatásának elemzése irányítatlan verbális anyagon, Gottschalk–Gleser-féle tartalomelemzés módszerrel.
- D) Szesziesital-fogyasztással kapcsolatos előítéletek értékelése (Likert-technika nyomán):
1. Kevés szeszies italra szüksége van a szervezetnek.
 2. A nehéz munkát végző embernek több italra van szüksége.
 3. Kevés ital fokozza a szellemi teljesítményt.
 4. Az ital fokozza a szexuális képességeket.
 5. Az ital félelmet, szorongást vált ki az emberből.
 6. Az ital agresszívvé, támadóvá teszi az embert.
 7. Baráti társaságban természetes az, hogy beszélgetés közben isznak.
 8. Aki sokat bír inni, az különb a többinél.
 9. Kár a pénzt ilyen plakátokra pazarolni.

A vizsgálat lefolytatása

A vizsgálatban részt vevőkkel először megadott szempontok szerint interjút készítettünk. Ezt követte a kötetlen verbális minta felvétele, azaz a tulajdonképpeni hatásvizsgálat, amely a következő módon zajlott le: a v. v. magnetofonfelvételt készített az asztalnál ülő v. sz. 4 perces szabad asszociációs beszédéről oly módon, hogy az első 2 perc elteltével (minden külön instrukció nélkül) 5 másodperc időtartamra a v. sz. elé tette a 2. sorszámú plakátot. A vizsgálat instrukciója a következő volt: „Arra kérem Önt, hogy kb. 5 percig

beszéljen bármiről, ami eszébe jut. Kérem, engedje meg, hogy magnetofonra vegyem, amit mond, a szöveget úgy dolgozzuk fel, hogy nevek sehol sem szerepelnek. Utólag, ha kívánja, visszahallgathatja és törölheti a szöveget. Bármiről beszélhet, és mindent ki-mondhat, ami eszébe jut, akkor is mondja ki, ha nem találja elég szépnek, illedelmesnek, okosnak. Kérem, igyekezzék folyamatosan beszélni, hogy a magnetofonszalagot jól ki-használhassuk, ne legyen üresjárat. Ha van valami kérdése, kérem, most tegye fel, az 5 perc alatt kizárólag Ön beszélhet, én nem szólok, kérdéseire sem válaszolok. Szóljon, ha kezdhethük. Köszönöm, indítom a magnetofont.”

A szemantikus differenciálvizsgálat következett ezután: a v. sz. minden plakátot külön-külön elhelyezett a tulajdonságpárok 7 fokozatú skáláin. A „semmilyen” jelentésű 4-es számtól jobbra, illetve balra levő tulajdonságokról kellett megállapítania, hogy milyen mértékben jellemzők az egyes plakátokra. Minél inkább jellemzőnek találta valamelyik tulajdonságot, annál inkább a hozzá közel levő számot karikázta be. Az egyéni vizsgálatokat a szeszisital-fogyasztással kapcsolatos előítéletek értékelése zárta: a v. sz.-ek „osztályozták” az előítéleteket (5 = nagyon igaz, 4 = igaz, 3 = nem tudom, 2 = nem igaz, 1 = nagyon nem igaz).

A vizsgálat feldolgozási szempontjai

Adatainkat a következő ismérvek alapján dolgoztuk fel:

2. táblázat. A vizsgálati eredmények matematikai feldolgozásának ismérvei

1. Italra költött összeg havi átlaga (utolsó 6 hónap)			
2. Életkor években			
3. Iskolai végzettség (eredményesen befejezett tanulmányi évek)			
4. Havi átlagjövedelem (utolsó 6 hónap)			
5. EMO/1	6. IND/1	7. CON	8. ACR
9. EMO/2	10. IND/2	11. ANT	12. HAG
13. EMO/3	14. IND/3	15. PLA	16. AUT
17. EMO/4	18. IND/4	19. SZO	20. HAU
21. EMO/5	22. IND/5	23. HSZ	24. AMB
			25. HAM

A 25 ismérvet tartalmazó feldolgozási szempontrendszer betűjelzéses egységeinek jelentése és konstrukciós elve a következő:

5–9. (EMO) = az egyes plakátok emocionális jelentése.

Kiszámítása: a szópárok közé elhelyezett plakát, helyétől függően lehet a v. sz. számára közömbös (vagy adott viszonylatban megítélhetetlen). Ebben az esetben mindkét pólustól

egyenlő távolságra helyezi el, azaz a 4-es számjegyet karikázza be. (Tulajdonképpen tehát $4 = 0$.) A semleges középvnaltól a pozitív jelentésű bal oldal felé haladva a +1, +2, +3 értékek, a negatív jelentésű jobb oldal felé pedig a -1, -2, -3 értékek vannak. A számok tényleges jelentése tehát: $1 = +3$, $2 = +2$, $3 = +1$; illetve: $5 = -1$, $6 = -2$, $7 = -3$. Az összesen 11 szópár között az EMO összértéke (azaz a pozitív és negatív értékek összevonásával kapott szám) így -33 és +33 között egy zéró központú skálán helyezkedik el. (Az ismérvek indexei: EMO/1, 2 stb., a megfelelő sorszámu plakátot jelzik.)

10–14. (IND) = az egyes plakátokra adott jelentések indulati telítettsége.

Kiszámítása: a színezettől (tehát, hogy pozitív vagy negatív-e) eltekintve a szópárok pólusai közé elhelyezett jelentés-„töltés” a közömbös középtől a szélek felé haladva 1, 2, vagy 3 lehet. Az a plakát, amelyre sok v. sz. reagál extrém érzelmi jelentésadással, az magas fokú indulati felszólító jelleggel rendelkezik, nagyfokban indulatprovokáló. Az IND értéke 0 és 33 közötti szám lehet.

15. (CON) = az előítéletekhez való viszonyulás alapján feltételelezhető consumptio tendencia mértéke.

Kiszámítása: azon feltevésen alapulóan, hogy a szeszes ital fogyasztását indokoló és alátámasztó előítéletekhez való „semleges” viszonyulás (tehát: „Nem tudom, hogy igaz-e”) tulajdonképpen valamely egyetértést implikál („vétkesek közt cinkos, aki néma ...”), vagy legalábbis jelzi az előítéletben foglaltakkal szembeni ellenálláshiányt. Az „osztályzatok” jelentését a következőképpen szabtuk meg: $5 = +3$, $4 = +2$, $3 = +1$. (Ilyen „CON-ítéletek” a következők: „Kevés szeszes italra szüksége van a szervezetnek”, „A nehéz munkát végző embernek több italra van szüksége”, „Kevés ital fokozza a szellemi teljesítményt”, „Az ital fokozza a szexuális képességeket”, „Baráti társaságban természetes az, hogy beszélgetés közben isznak”, „Aki sokat bír inni, az különb a többinél”).

Tekintettel azonban arra, hogy a szeszesital-fogyasztás nemkívánatos következményeit állító (ANT) ítéletekkel (lásd alább) való egyet nem értés szintén fogyasztási tendencia jelzése lehet, a kismértékű egyet nem értést kifejező 2-es minősítést +4, a nagymértékű egyet nem értést kifejező 1-es minősítést pedig +2 ponttal ugyancsak ide számítjuk. A CON értéke tehát 0 és 22 közötti szám lehet.

16. (ANT) = az előítéletekhez való viszonyulás alapján feltételelezhető antikonsumptio tendencia mértéke.

Kiszámítása: a CON ismertetésénél mondtak – mutatis mutandis – itt is érvényesek, az ANT értéke tehát 0 és 18 közötti szám lehet („ANT-ítéletek” a következők: „Az ital félelme szorongást vált ki az emberből”, „Az ital agresszív, támadóvá teszi az embert”).

17. (PLA) = a plakátok globális, direkt értéke. Kiszámítása: 5-es minősítés: = 2 -1, 3-as = 0, 2-es = +1, 1-es = +2 pont. A PLA értéke tehát -2 és +2 közötti szám lehet. (Ilyen előítélet egy volt: „Kár a pénzt ilyen plakátokra pazarolni”).

18. (SZO) = a 2. számú plakát exponálást megelőző verbális minta alapján számolt szorongásmutató. (Kiszámítását a 19–25. mutatókkal együtt külön ismertetjük.)

19. (HSZ) = a plakátexponálást követő idő szorongásmutatója és a SZO közötti különbség értéke: a plakát hatása a szorongásra.

20. (AGR) = a kifelé irányuló (extrapunitív), nyílt és burkolt agresszivitást kifejező tartalmak alapján számolt mutató.

21. (HAG) = a plakát-exponálást követő agresszivitás-mutató és az AGR értéke közötti különbség: a plakát hatása az agresszivitásra.

22. (AUT) = az autoagresszivitás mutatója.

23. (HAU) = a plakát exponálását követő verbális anyagból számolt autoagresszivitás-mutató és az AUT értéke közötti különbség: a plakát hatása az autoagresszivitásra.

24. (AMB) = ambivalenciamutató.

25. (HAM) = a plakát exponálását követően számolt ambivalenciamutató és az AMB értéke közötti különbség: a plakát hatása az ambivalenciára.

A 18–25. mutatók kiszámítása:

A Gottschalk–Gleser-féle tartomelemzési módszer (részletes magyar nyelvű ismertetése: KARCZAG 1972) egyéb tartomelemzési eljárásokhoz hasonlóan azon a feltevésen alapul, hogy a személyiség a verbális közlésben is leplezetlenül megnyilvánul, ha ehhez biztosítjuk a szokásos projektív szituációt. Az azonosítani kívánt személyiségjegyek (érzelmi-indulati-hangulati stb. elem) annál nagyobb valószínűséggel (és gyakorisággal) jelenik meg a kötetlen beszédben, minél inkább részét képezi a „tipikus viselkedésnek” (ami Cronbach [1970] szerint azonos magával a személyiséggel). Így a keresett elem a következő tényezőkkel lesz arányos:

- a keresett tartalmi elemek gyakoriságával,
- a kifejezett tartalom áttételességi, közvetlenségi fokával,
- az én-involváltság, a személyesség mértékével.

E szempontoknak megfelelő súlypontoszási technikával meghatározható minden verbális minta tartalomértéke. Miután azonban az egyénenként különböző beszédtempó miatt azonos időtartamra különböző szómenyiség jut, a keresett tartalom relatív gyakoriságával kell számolnunk. Ezért adott verbális minta bármely (rendszerint azonban valamely effektív) tartalmi értéke a következőképpen határozható meg:

$$T = \sqrt{\frac{100 (Sp + 0,5)}{N}}$$

ahol:

T = tartalmi elem (esetünkben: szorongás, agresszió stb.)

Sp = az időegység alatti tartalmi elemekhez tartozó súlypontértékek összege

N = az időegységre jutó szavak száma

0,5 = korrekciós faktor, amelyre számítástechnikai okok miatt van szükség.

III. A VIZSGÁLAT EREDMÉNYEI

(A feldolgozási ismérvek számtani középértékeiben kifejezve.)

Kérdőív adatok: itálra költött összeg havi átlaga, életkor években, eredményesen befejezett tanulmányi évek száma, havi átlagjövedelem (1–4. ismérvek).

3. táblázat. Az itálra költött összeg (1), az életkor (2), az iskolai végzettség (3) és a havi jövedelem (4) átlagértékei az egyes vizsgálati csoportokban

	EN	EF	DN	DF	E	D	N	F	Átlag
1.	24,9	71,9	57	122,6	36,2	87,2	38,3	105,2	61,7
2.	20	19,6	19,6	20,7	19,8	20,3	19,8	20,2	20
3.	12,1	12,2	10,2	9,1	12,2	9,7	11,5	10,2	10,9
4.	425,8	333,3	1605,5	2167,3	403,6	1864	915,8	1538,6	1133,8

4. táblázat. A plakátok emocionális jelentése (5–9. ismérvek: EMO-értékek)

	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	n	n atl
EN	8	9,1	8,6	8,4	5,7	38	7,7
EF	5,2	3,3	3,8	3,7	4,3	12	4
DN	8,4	7,5	6	6,7	4,8	27	6,5
DF	5,8	8,6	7,7	12,2	8,4	23	8,5
E	7,5	7,7	7,5	7,2	4,6	50	6,9
D	7,2	8	6,6	9,2	6,3	50	7,5
N	5,6	6,8	6,3	9,3	7	35	7
F	82	8,4	7,4	7,7	4,6	65	7,2
Átlag	7,3	8,7	7,1	8,2	5,4	100	

5. táblázat. A plakátok indulatprovokáló hatása (10–14. ismérvek: IND-értékek)

	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	n	n atl
EN	17,6	17,4	19,5	17,8	16,9	38	17,8
EF	13,9	14,8	14,9	14	15,3	12	14,6
DN	18,4	18,3	18,3	17,3	17,5	27	17,9
DF	18,3	15,6	17,3	17,6	18,4	23	17,4
E	16,7	16,8	18,4	16,9	16,5	50	17,1
D	18,4	17	17,8	17,4	17,9	50	17,7
N	16,8	15,3	16,5	16,3	17,3	35	16,5
F	17,9	17,8	19	17,6	17,2	65	17,9
Átlag	17,6	16,9	18,1	17,2	17,2	100	

6. táblázat. A szeszesital-fogyasztás mellett és ellen szóló, valamint a plakátok globális-direkt megítélésére vonatkozó vélemények átlagértékei (CON-, ANT-, PLA-értékek 15-17. ismérvek)

	EN	EF	DN	DF	E	D	N	F	Összesen
(15)	6,2	5	8	7,8	5,9	7,9	7	6,9	6,39
(16)	8	8,8	7,7	7,4	8,2	7,6	7,9	8,2	7,9
(17)	-1,1	-0,8	-0,2	-0,5	-1	-0,4	-0,7	-0,6	-0,7

Induló értékek

	(18)	(20)	(22)	(24)
EN	2,1437	1,0406	0,9708	0,6816
EF	2,2848	1,181	1,5448	0,7426
DN	2,0172	0,9044	1,1442	0,7821
DF	1,5217	1,5971	0,8491	0,626
E	1,0743	1,0743	1,1067	0,6962
D	1,2056	1,2058	1,0159	0,7142
N	0,9853	0,9863	1,0412	0,7224
F	1,8078	1,441	1,1099	0,6697

A 2. sz. plakát bemutatását követő értékek és indulóértékek különbségei

7. táblázat. A v. sz.-ek habituális (aktuális) és a 2. sz. plakát hatására kialakult szorongás-, agresszivitás-, autoagresszivitás- és ambivalenciamutatóinak átlagértékei (18–25. ismérvek SZO-, HASZ-, AGR-, HAG-, AUT-, HAU- és HAM-értékek)

	(19)	(21)	(23)	(25)
EN	-0,2983	0,0339	-0,0968	-0,3546
EF	-0,5438	0,3012	-0,8470	-0,0281
DN	-0,3877	0,2821	-0,4025	-0,2968
DF	-0,0052	0,0806	-0,1499	-0,2736
E	-0,3572	0,0981	-0,2771	-0,2627
D	-0,2214	0,1944	-0,2926	-0,2867
N	-0,3346	0,1347	-0,2210	-0,3311
F	-0,2072	0,1633	-0,4116	-0,1604

Tekintettel arra, hogy az alkalmazott eljárások s a kapott eredmények validitását, reliabilitását, konfidenciáját nem megállapítottuk, hanem különböző megfontolások alapján becsültük, a számos adat közül csak azokat tekintjük relevánsnak, amelyeket – pszichopatológiai ismereteink alapján – kérdésfeltevésünk szempontjából hasznosnak ítéltünk. Fenti szempontokból is elemzett, egzakt eredmények nyeréséhez ugyanis „bemért” eljárások, sokkal nagyobb elemszám, más lehetséges determinánsok kiszűrése, mélyebbre hatoló matematikai analízis stb. lennének szükségesek, amely feltételek biztosításának költségigénye messze meghaladta volna lehetőségeinket. Minden kiszámított adatot közlünk azonban azért, hogy a téma iránt érdeklődők számára további elemzésüket lehetővé tegyük.

IV. AZ EREDMÉNYEK ÉRTELMEZÉSE

1. A bevallott fogyasztás (1. sz. ismerv)

A 3. táblázat adataiból kitűnik, hogy a vizsgálatban szereplő dolgozók (D) többet költenek italra, mint az egyetemi hallgatók, ezen belül is a dolgozó férfiak a legtöbbet. Annak valószínűsítésére, hogy ez miért van így, a következő adatokat kaptuk:

- a) Az italra költött összeg annál nagyobb, minél idősebb a személy. (Szignifikáns pozitív korreláció 1 vs 2 sz. ismérvek között. Együttható: 494 [391].)
- b) Az italra költött összeg annál nagyobb, minél alacsonyabb iskolai végzettségű a személy. (Szignifikáns negatív korreláció az 1. vs. 2. sz. ismérvek között. Együttható: 321 [-275].)
- c) Az italra költött összeg annál nagyobb, minél nagyobb a személy jövedelme. (Szignifikáns korreláció 1. vs. 4. sz. ismérvek között, Együttható: 409 [-12].)

A nagyobb fogyasztás tehát életkorukkal (legmagasabb az életkorátlag: 20,7 év), iskolai végzettségükkel (legalacsonyabb az iskolai évek átlaga: 9,1) és jövedelmükkel (legmagasabb a keresetátlag: 2167,3 Ft) magyarázható.

Ezek az adatok alátámasztják az utóbbi évek tapasztalatait. (Itt nem értelmezhető, sajnálatos összefüggés: minél alacsonyabb az iskolai végzettség, annál magasabb a fizetés: 3. vs. 4. sz. ismérvek szignifikáns negatív korrelációja –613 [-581].)

Azok, akik többet költenek italra, agresszívebbek, és inkább tartják feleslegesnek az alkoholizmus elleni propagandát, mint a kevesebbet költők (szignifikáns pozitív korrelációk az 1. vs 20. [248] [38] és 1. vs 17. [264] [67] ismérvek között). Ugyancsak szoros összefüggés (szignifikáns negatív korreláció) mutatkozott a fogyasztási kiadás és az ANT-értékek, valamint a HAG-értékek között, tehát minél nagyobb összeget költ valaki italra, annál kevésbé tartja a szeszesital-fogyasztás káros hatását kifejező előítéleteket igaznak (1. vs. 21. ismérvek közötti korrelációs együtthatók: –210 [-129]), és annál kevésbé

szaporodnak agresszív tudattartalmai a 2. sz. kép bemutatását követő időben (1. vs. 16. ismérvek közötti korrelációs együtthatók: $-238 [-190]$).

A két adat, hogy ti. a legtöbbet fogyasztók a legagresszívebbek, és ugyanakkor a legkevésbé válnak agresszívekké a bemutatott plakátok hatására, ellentmondásnak látszik, vagy még inkább paradoxonnak: aki agresszív, az nem agresszíven reagál. Pedig nincs ellentmondás: az induló értékek törvényének értelmében érthető, hogy az a személy, akinek „agresszivitástöltete” amúgy is magas (aki tehát már eleve a „plafonon van”), az relatíve kevésbé reaktibilis (kevesebbet tud a már magas szinten felfelé „srófolni”), mint a kevésbé agresszíven induló, akit viszont a plakát „srófol” a plafonig (FEJÉR 1970). Egy ilyen személynek a 21. sz. ismérve (tehát a kiváltott agresszivitás s az induló agresszivitás közötti különbség mutatója) nagyobb lehet, mint az előzőé, egyszerűen azért, mert az induló agresszivitás értékéhez képest relatíve nagyobb a kiváltott agresszivitása, amely azonban objektíve jóval alatta maradhat a kevésbé változó (mert már eleve agresszív) személy kiváltott agresszivitásszintjének. A 7. táblázaton látható, hogy vizsgálati csoportjaink közül legagresszívebbek a dolgozó férfiak voltak (20. ismérve = 1,5971), míg kiváltott agresszivitásuk majdnem a legkisebb (21. ismérve = 0,08606). Objektíve azonban így is ők voltak a legagresszívebbek (20 + 21 mutatóik összege a legmagasabb)!

Láttuk továbbá, hogy a sokat fogyasztó, agresszív személyek alacsony mentális színvonalúak is egyben, tehát kevésbé érzékenyek. Meg aztán tetszett is nekik a plakát: EMO-értékük majdnem a legmagasabb (4. táblázat: 6. ismérve = 8,6).

2. Vélemény az előítéletekről (15. sz., 16. sz. ismérvek)

A szeszesital-fogyasztás mellett és ellen szóló előítéletekről adott vélemények alapján számolt fogyasztási tendencia mutató a D csoportban magasabb, mint az egyetemi hallgatóknál (D = 7,9; E = 5,9). A különbség erősen szignifikáns ($P\% = 0,7$), külön-külön a nők és férfiak esetében is érvényes. ($P\% = 2,9$, ill. 5,9).

Magyarázatul a következő összefüggés kínálkozik: minél alacsonyabb egy személy iskolai végzettsége, annál inkább egyetért a fogyasztást helyeslő előítéletekkel (3., 15. sz. ismérvek között szignifikáns negatív korreláció: $-280 [-256]$ és természetesen annál kevésbé ért egyet az ANT-ítéletekkel (L vs. 16. = $-210 [-129]$).

(Az a tény azonban, hogy a nők kissé jobban hajlanak erre az egyetértésre, külön magyarázatra szorul, mert iskolai végzettségük kissé magasabb: DN = 10,2 tanulmányi év. Mindenesetre az eltérés nem lényeges, a kevés elemszám azt sem zárja ki, hogy véletlen.)

Az összefüggés egyébként lényegében evidens, majdnem triviális: a kevésbé értelmesek inkább hitelt adnak az ilyen előítéleteknek, véleményük, gondolkodásuk sablonosabb, preformáltabb, mint az értelmesebbeké. Nem lehet azonban minden előítéletre általánosítani, hisz mindennapi tapasztalat, hogy a magasán kvalifikált értelmiségiek is előítéletesen viszonyulhatnak például faji kérdéshez, hosszúhajviselethez stb. Az előítéletes viszonyulás nem függvénye az iskolai végzettségnek, de alacsonyabb mentális civilizációs szinten minden bizonnyal gyakoribb. Az a tény, hogy a fogyasztók többsége

alacsony mentális színvonalú, tehát erősen preformált tudati sémákban gondolkodik, azt is jelenti, hogy csak az tetszik nekik, ami ettől nem tér el. Más vizsgálatokból tudjuk (SZAKÁCS – MÜNNICH 1972), hogy alacsony iskolai végzettséggel rendelkező alkoholisták szimpátiaviszonyulása sablonizált, érzékszervi szinten és értékítéletek szintjén egyaránt. Preformált, viszonylag kisszámú ítélethez mereven ragaszkodnak. Az tetszik nekik, aki (ami) olyan, amilyennek szerintük lennie kell. Ez az elvárás a propagandának mind a tartalmát, mind formai elemeit (tehát magát az üzenetet) primitív sablonokba kényszerítené, ezért az igényesség érdekében eleve vállalni kell bizonyos hátrányokat a hatást illetően. Könnyen lehet például, hogy a kiemelkedően pozitív érzelmekkel minősített 4. sz. plakát azért tetszett annyira a D-férfiaknak (4. táblázat 8. sz. ismért = 12,2), mert a „Sok ital méreg” üzenet, valamint a halálfejszimbólum jól rácseng ismereti és perceptuális sablonjaikra. Ugyanez plakát (valószínűleg éppen sablonos jellege miatt) az egyetemista férfiktól a legalacsonyabb minősítést kapta (4. táblázat 8. sz. ismért = 3,7), bár többen kiemelkedően jónak tartották a grafikus művész szellemes konkretizálás-megoldását. Ez a „hatékonysági dilemma” azonban a propaganda-lélektan általános problémáihoz vezető kérdés, amely a pályázat kétségkívül legkiemelkedőbb plakátjait kiválasztó zsűrinek – köztük egyikünknek – sok gondot okozott.

3. Vélemény a plakátokról (5–14. ismérvek: EMO, IND)

A szemantikus differenciálok alapján adott plakátminősítések általában tendenciaszerűek, attitűdszerűek. Ezalatt azt értjük, hogy leggyakrabban azonosan minősítik az öt plakátot a megkérdezettek, tehát vagy mindet pozitívan, vagy mindet közepesen stb. Ennek tudható be, hogy igen sok a „belső korreláció”, azaz az egyes EMO- és IND-értékek egymással legnagyobbbrészt szignifikáns pozitív korrelációban vannak. Az egyes vizsgálati csoportok között viszonylag kevés különbség van a plakátok érzelmi jelentéstartalmát illetően. Sem a fogyasztási tendencia, sem az iskolai végzettség nem határozta meg döntően a jelenséget.

Legkirívóbb eltérés a 4. sz. plakát esetében adódott (értelmezését az előző pontban kíséreltük meg.) Az eltérés legnagyobb a D és E férfiak között ($P\% = 0,4$), de a dolgozó nők és férfiak között is jelentős (utóbbiak javára $P\% = 2,8$). A véleménykülönbség indulatilag telített (13. ismért: DF vs. EF $P\% = 1,4$).

A 3. sz. plakát különösen a nőkből váltott ki magas hőfokú válaszokat (5. táblázaton 12. ismért: EN = 19,5; DN = 18,3.) Az eltérő megítélés csak az egyetemisták csoportjában éri el ugyan a szignifikanciaszintet (12. ismért: EN vs. EF = 4,7 $P\%$), de valószínűnek látszik, hogy az iskolai végzettség nem játszik szerepet (E vs. D = 90 $P\%$), inkább csak a vizsgált személyek neme (N vs. F = 19 $P\%$).

Már utaltunk arra, hogy az előítéletekkel szemben, amelyek az alkoholfogyasztást „megideologizálják”, a nők fokozottan engedékenyeknek látszanak. Most önkéntelenül adódó gondolat, hogy a nők inkább elfogadják az alkoholizmus = betegség koncepciót, mint a férfiak. Nem kellene kicsit szigorítani a nőknek ezen az elfogadó-odaadó szemléletén?

Úgy látszik, mintha egyrészt eleve beletörődnének abba, hogy „ilyenek a férfiak”, másrészt pedig abba, hogy bizonyos körülmények között „inni kell”.

A felsoroltakon kívül nincs jellemző különbség az egyes csoportok érzelmi-indulati viszonyulásában. Mégis néhány tényező viszonyulást meghatározónak mutatkozott:

1. Az idősebbek inkább voltak „indulatosak”, különösen az 1., 2. és 4. sz. plakáthoz való viszonyulásukban (2. vs. 10., 2 vs. 11. és 2. vs. 13. viszonylatokban szignifikáns pozitív korrelációk. Együtthatók: 321 [185], 246 [38] és 267 [84]).
2. Az idősebbek pozitívabb érzelmi jelentést tulajdonítottak az 1. sz. plakátnak, mint a többieknek (2. vs. 5. viszonylatban szignifikáns pozitív korreláció. Együttható: 139 [231]).
3. Azok, akik pozitívan viszonyultak az 1. sz. plakáthoz, általában kevésbé fogadták el az alkoholfogyasztást indokoló előítéleteket, és fordítva (5. vs 15. viszonylat szignifikáns negatív korrelációja: -127 [-273]).

Az 1. és 2. pontban foglaltakat akár véletlenszerű műterméknek is tekinthetjük, hisz mint láttuk (a 3. táblázaton), a vizsgálatban részt vettek életkora gyakorlatilag azonos. A néhány tizedévtényi különbség matematikailag lehet releváns, értelmezhető jelentése azonban (ebben az életkorban!) nincs. Valószínűbb, hogy a számok között ezúttal elveszett a lényeg, amire a 3. pont tartalma utal. Ez a plakát mintegy vízvázasztóként működik, csak azoknak tetszett, akik nem adnak hitelt a szeszesital-fogyasztást indokoló előítéleteknek, s nem tetszett az előítéletekkel takaródzó fogyasztóknak. (Talán nem véletlen, hogy itt is a nők vannak többségben.) A megkülönböztetett viszonyulás érthető: a józanságát már többször elvesztett fogyasztó drasztikus támadásnak érezheti az emberi mivoltát kétségbe vonó üzenetet. Igaz, kívánatos lenne, hogy a társadalomban kialakuljon olyan közvélemény, amely az alkoholizálást emberi voltunkat fenyegető veszélynek minősíti, de alig remélhető, hogy ilyen attitűd éppen az alkoholizálóban alakítható ki legkönnyebben. Az üzenet címzése tehát téves.

4. Vélemény az alkoholizmus elleni plakátpropagandáról (17. sz. ismerv: PLA)

A „Kár a pénzt ilyen plakátokra pazarolni” ítélettel a D csoport tagjai inkább egyetértettek, mint az egyetemisták (6. táblázaton: 17. ismérvek: -0,4 és -1,0. Szavakra fordítva: a dolgozók majdnem vélemény nélküliek – különösen a nők [-0,2], az egyetemisták véleménye pedig: „Nem igaz”). A kérdésben szignifikáns a különbség (D vs E = 2,7 P%), ami főként a két csoport nőtagjainak nézetkülönbségéből adódik (DN vs EN = 3,3 P%).

A kérdést azért használtuk ebben a megfogalmazásban, mert előzetes tájékozódásaink során szinte mindenki kimondta azt, szentenciaszerűen, többé-kevésbé azonos szavakat használva s szinte mindenki indulatosan. Ilyen alkalmakkor rendszerint szubjektív tapasztalatokkal támasztották alá nézetüket, amelyekből az a meggyőződésünk támadt, hogy ebben az ítéletben mindenki azt akarja inkább mondani, hogy „Hagyjanak nekem békét!”

Tulajdonképpen annak megítélésére kívántuk felhasználni ezt a kérdést, hogy kit mennyire frusztrált az üzenet. Az eredmények nem igazolták ezt a várakozásunkat, s az óvatos mérlegelésekből inkább valódi értékítéletre, mint szubjektív indulatokra kell következtetnünk. Így azt a tényt, hogy az alacsonyabb iskolai végzettségűeknek nincs véleményük a kérdésben (3. vs 17. viszonylat szignifikáns negatív korrelációs együtthatója: $-345 [-275]$), inkább tanácstalanságuk, érdektelenségük jeleinek kell tekintenünk, mint frusztráltságuk hiányának. Hogy mégsem teljesen alaptalanul tulajdonítottunk ilyen jelentést is a mutatónak, azt igazolja a már bemutatott szoros kapcsolat az itálra költött bevallott összeg nagysága és e mutató között (amiből következően korreláció van a jövedelem és PLA-érték között is: $225 [-61]$).

A plakátokhoz való pozitív érzelmi viszonyulás általában együtt járt a propaganda hasznosságának elismerésével (minden EMO esetén negatív korrelációs tendencia, a 2. és 3. sz. plakátoknál pedig szignifikáns is: $-216 [-23]$, $-246 [-120]$), azaz pontosabban: akiknek inkább volt véleményük, azok szerint a plakátpropagandára nem „Kár a pénzt pazarolni”, s érzelmi viszonyulásuk is általában pozitív volt.

Azok, akik az alkoholfogyasztás nemkívánatos következményeit hangoztató előítéletekkel (ANT) egyetértettek, általában elutasították a PLA-ítéletet (16. vs 17. viszonylat szignifikáns negatív korrelációs együtthatója: $-248 [-103]$).

A két összefüggés nem triviális! Nem csak arról van szó ugyanis, hogy akinek tetszenek a plakátok, az hasznosnak is tartja a propagandát, és aki szerint az alkoholfogyasztás káros következményekkel jár, az szükségesnek tartja az alkoholizmus elleni propagandát. Attól ugyanis, hogy valakinek tetszik a plakát, és hogy az alkoholfogyasztást károsnak tartja, még lehetne az a véleménye, hogy általában kár a pénzt propagandára pazarolni, mert úgysem lehet eredményt elérni vele, gondolhatná azt, hogy ilyen plakátokra kár a pénzt pazarolni stb. A kérdés lehetővé tenné, hogy tetszése, egyetértése stb. ellenére kifejezze szkepszisét az alkoholizmus elleni propagandát illetően. És nem ez történt! Tehát nem igaz, hogy a közvéleményre sommásan propagandaellenes nézet lenne a jellemző!

5. A 2. sz. plakát hatása a képzetáramlásra

Bármely kötetlen verbalizálás esetén várható, hogy a feszültséghordozó tartalmak relatív gyakorisága csökken, hisz a beszédnek egyik fontos funkciója éppen a feszültségcsökkentés. A 7. táblázat adatai azt mutatják, hogy a 2. sz. plakát bemutatását követő idő alatt a négy ismérv közül három esetében valóban csökkenő tendencia mutatkozik minden csoportban. Azt a tényt tehát, hogy csökkent a szorongást, autoagresszivitást és ambivalenciát kifejező tartalmak relatív gyakorisága, nem tulajdoníthatjuk a plakát hatásának, hisz valószínű, hogy enélkül is csökkent volna.

Az agresszivitás egyöntetű növekedését azonban (éppen ezért is) a plakát hatásának tulajdonítjuk.

Valóban megbízható csak akkor lenne az állításunk, ha kontrollkísérlet is rendelkezésünkre állna. Ezzel kapcsolatos vizsgálatok az OIE Klinikai Pszichológiai Kutatóban folyamatban vannak. Sine morbo főiskolai hallgatók adataiból az a benyomásunk, hogy az agresszív tartalmak csökkennek, a szorongásos jellegűek viszont szaporodnak. A jelenség értelmezéséhez még nem áll elég adat rendelkezésünkre. Nem zárható ki az sem, hogy maguk a mutatók (skálák) kevésbé diszkrétek.

Az egyes csoportok között nincs jellemző különbség a mutató nagyságait (HAG = 21. sz. ismerv) illetően. Leginkább eltérően az iskolai végzettségükben legkülönbözőbb csoportok reagáltak (7. táblázaton 21. ismerv = EF 0,3012; DF = 0,0806). Az ismérvek közötti összefüggések elemzésekor kapott korrelációk a következők:

A kiváltott agresszivitás szignifikáns negatív korrelációban van az italtra költött összeg nagyságával (1. vs. 21. = -214 [17]) és a már említett induló agresszivitással (20. vs. 21. = -464 [-528]). Tehát minél többet fogyaszt, minél idősebb, és minél agresszívebb a vizsgált személy, annál kevésbé fokozódott képzetáramlásában az agresszív tartalmak relatív gyakorisága. Ezeknek az összefüggéseknek az elemzésével már foglalkoztunk. Pozitív korrelációt csak egyet találtunk (19. vs. 21. = 192 [262]), amely arra enged következtetni, hogy a legszorongóbbak reagálnak a legagresszívebben!

A szorongás viszont szignifikáns negatív korrelációban van a kiváltott szorongással, tehát minél szorongóbb valaki az induláskor, annál kevésbé fokozódik szorongása a plakát hatására (18. vs. 19. = -462 [-530]). (Ez ugyancsak az induló érték törvényének érvényesülését mutató összefüggés.)

Azaz: a plakát hatására a szorongók szorongása csökkent, agresszivitásuk növekedett.

7. táblázaton: EF 18. ismérve = 2,2848 a legmagasabb érték, azaz, ők a legszorongóbbak. Ugyanakkor a 19. ismervük = -0,5438 szintén a legmagasabb, tehát az ő szorongásuk csökkent a legnagyobb mértékben. Az agresszív reagálást jelző 21. ismervük pedig = 0,3012 ismét a legmagasabb, tehát ők reagáltak a legagresszívebben. A „szorongásból agresszió vált”. Ha nem így van is, figyelemre méltó a váltásnak ez a jellege.

Nem a sok szeszes italt fogyasztók reagáltak tehát fokozódó agresszivitással, hanem a szorongók, akik keveset költenek italtra. (Szignifikáns negatív korreláció : 1. vs 18. = -96 [-246]). Azaz az egyetemi hallgatók, közülük is elsősorban a fiúk. Mint a 7. táblázaton látható, ugyanakkor autoagresszivitásuk is (amely szintén a legmagasabb volt) a legnagyobb mértékben csökkent (23. ismerv = -0,8479).

Ha tudjuk is követni a szorongás–agresszióváltás pszichopatológiai mechanizmusát, vizsgálatunkból nem tudjuk magyarázni, hogy mi okozhatta a legértelmesebb csoportnak ezt az ellenséges reakcióját.

Mindenesetre abból a tényből, hogy többé-kevésbé mindenki így reagált, annyit lezűrhetünk, hogy ez az eredmény nem illeszthető hipotézisünkbe, más magyarázat szükséges.

Mindenekelőtt meg kell néznünk, nem a 2. sz. plakát sajátos hatásáról van-e szó. Nem lehetséges, hogy a többitől eltérő mértékben váltott ki agresszivitást? Ebben az esetben

ugyanis a kiváltott agresszivitást nem hozhatjuk kapcsolatba azokkal a mutatókkal, amelyek az összes plakátra globálisan érvényesek.

A 4. és 5. táblázat adataiból leolvashatjuk, hogy az egyes plakátok külön-külön milyen érzelmi-indulati hatást váltottak ki az egyes csoportokból. A (6) és (11) sz. ismérvek vonatkoznak a 2. sz. plakátra. Az összátlagok (Atl.) azt tanúsítják, hogy vizsgálati csoportunk egészére vonatkoztatva a 2. sz. plakát sem érzelmi, sem indulati hatását illetően nem különbözik lényegesen a többitől. (Igaz, az egyetemista fiúknak ez a plakát volt a legkevésbé pozitív érzelmi jelentőségű, ők azonban minden más plakáthoz is sokkal kevésbé pozitív érzelmekkel viszonyultak: a 4. táblázaton látható EMO-átlagok = 4,0, ami majdnem fele az átlagnak!). Az általa kiváltott általános agresszivitásfokozódást tehát az összes plakátra vonatkoztathatjuk.

Ez pedig az alkoholizmus elleni plakátokkal szembeni olyan általános ellenállásra utal, amely nem magyarázható kizárólag fogyasztási szükséglettel, hisz ez utóbbi a vizsgálati személyeknek csak egy részénél vált számottevő mértékben kimutathatóvá. Sőt, miután a relatíve legnagyobb agresszivitást éppen a legkevésbé fogyasztókból váltotta ki, azt kell mondanunk, hogy a plakátokkal szembeni ellenállásnak biztosan van a fogyasztási tendenciától független tényezője is.

Azon túl, hogy frusztrálja fogyasztási szükségletét, miért érinthet valakit érzékenyen az alkoholizmus elleni propaganda? Talán azért (s ez nem vizsgálatunk eredményei közé tartozó gondolat, hanem csak abból következtethető feltevés), mert az üzenet sérti a címzett valamely más szükségletét, például kompetenciaigényét.

Ezek a plakátok ugyanis semmi olyan új információt nem közölnek, amelyet a címzett ne ismerhetett volna, amelyet tehát ne mérlegelhetett volna. „A sok ital méreg!” Persze, hogy az, mindenki tudja, az is, aki iszik, sokat iszik.

A nikotin is méreg (a kevés is, akárcsak az italból!), az autók, házak, gyárak füstje is az, sőt az orvosság is az (ha sok). Aki iszik, dohányzik stb., az mind tudja mindezt, módja volt mérlegelni. (Hansson és Saarmann (1970) kutatásaiból tudjuk, hogy a szeszes italt fogyasztó iskolásgyerekek inkább tisztában vannak az alkohol káros hatásaival, mint a nem fogyasztók!) És mégis, esetleg egyetértő, helyeslő döntése ellenére is iszik, dohányzik stb.

Iszik, akár azért, mert azt hiszi, hogy őt nem fenyegeti az a veszély, hogy alkoholistá betegé (vagy pláne „nem emberré”) válik, akár azért, mert már nem tud, vagy nem akar nem azzá válni. Sőt, kifejezetten azért iszik esetleg, hogy a „csavargó”, „garázda”, „bűnöző” stb. kategóriákból a kíméletet élvező társadalmilag védett „betegszerep”-be kerülhessen. Mindegyik esetben a közlés és implikációi (ti., hogy ne igyék) frusztrálhatja a címzett „önrendelkezési jogát”, pontosabban azt a szükségletét, hogy önállóan döntsön afelől: mennyit és mit kockáztat azért az élvezetért, amit a szeszesital-fogyasztás számára jelent.

A 2. sz. plakát pedig implikált vádat továbbbíthat a nem fogyasztó címzett felé, míg a „búfelejtés végett” ivók számára heurisztikus élmény lehet.

Az ellenérzéseket azonban az értelmes, és mint az indulóértékekből láthatjuk (7. táblázat a 18. sz. ismért), szorongó személyek legyűrik akkor, amikor a véleményüket kérdezik az alkoholizmus elleni propagandáról, hisz belátják, hogy az alkoholizmus ellen harcolni kell, és ez egy mindenképpen kihasználható lehetőség ebben a harcban. (Globetti és Harrison (1970) vizsgálataikban hasonló eredményre jutottak: a megkérdezett egyetemi hallgatók nagy része szerint az alkoholizmus elleni propaganda fontos és hasznos.) A kevésbé értelmes, és agresszív (7. táblázat, 20. sz. ismért) személy azonban gátlás nélkül alakítja ki és vallja is azt a véleményét, hogy ami neki élvezetet szerez, amit csinál (és amiért a társadalom nem bünteti őt, sőt bizonyos mértékig szociálisan megerősíti!), az jó, az tehát nem lehet rossz. Azt kérni tehát tőle, hogy ne tegye, mert helytelen, értelmetlen, veszélyes, alkoholizmushoz vezet stb. eleve reménytelen, hisz benne semmilyen evidencia nem él ezekről az elvekről, sőt, véleménye szerint a szeszesital-fogyasztás fokozza a szexuális képességeket, kevésre szüksége van a szervezetnek stb. Az alacsonyabb mentális-civilizációs színvonalú személyek fogyasztását hamis tudattartalmak (előítéletek) is támogatják, amelyeket az alkoholizmus elleni közlések nem cáfolnak meg, nem hatástalanítanak! (Kivételnek tekinthető az ebből a szempontból is újszerű 5. sz. plakát!)

Az alkoholizmus elleni plakátok tehát frusztrálják a fogyasztást motiváló szükségleteket, anélkül azonban, hogy valamely más szükségletre támaszkodnának, frusztrálják a szeszesital-fogyasztással kapcsolatos attitűdöket, anélkül, hogy ezeket érvénytelenítenék, s végül frusztrálják a címzettek kompetenciaigényét, ahelyett, hogy erre építenének.

Az öt plakát mégis minden bizonnyal az első jelentős lépés hazánkban az alkoholizmus elleni propaganda terén. Feltétlenül eredményes kezdetként értékelhető. Ahhoz azonban, hogy a szociálpszichológiai propagandakutatásokból ismert „bumeráangeffektus” ne rontsa le az elért eredményeket, tovább kell lépni.

Befejezésül: vizsgálatunk tovább gondolásából fakadó propagandajavaslatok:

1. A mostanival azonos tartalmú vagy lényegileg hasonló propaganda esetében érdemes lenne a „rejtett meggyőzés” módszerét alkalmazni. Így ugyanis kialakíthatók új tudattartalmak anélkül, hogy velük szemben hamis tudati elemeken nyugvó ellenállás lenne mobilizálható. Ezt a technikai formát sokan javasolják minden etikai és technikai nehézsége ellenére is, éppen a reklámkutatásban bebizonyosodott hatásossága miatt. Az effajta vizsgálatok technikáját és kritikáját hazai vizsgálati anyagán dr. Móricz Éva (1968) mutatta be.

2. Változatos technika esetén azoknak a motívumoknak az érvénytelenítésére kellene törekedni, amelyek a szeszesital-fogyasztásban gyakoriak. A „Semmit sem old meg” erre volt kísérlet. Sikeres megvalósításnak látszik a „Szórakozás?”, amely az egyik legelterjedtebb motívum, a „szociális” ivás ellen érvel úgy, hogy a fogyasztás presztízsmozzanatát

teszi érvénytelenné. Ebben az esetben különösen fontos lenne a rétegezettségnek (civilizáció, nem, érdeklődés stb.) megfelelően kimunkálni, hogy melyek a leghatékonyabb motívumok. (Globetti és Pomeroy (1970) kimutatták, hogy a fogyasztási attitűdök igen szorosan társadalomfüggők!)

3. Véleményeket, attitűdöket megváltoztatni – különösen olyanokat, amelyek valamely szükséglet, akárha irreális szükséglet mentén szerveződnek – csak olyan propagandamunkával lehet, amely ugyancsak valamely szükségleten épül. Tekintettel arra, hogy olyan szükséglet, amelynek a nem ivás lenne a kielégítése, nem ismeretes, azokra a „konkurens rivalizáló” szükségletekre kellene alapozni, amelyek csak akkor elégíthetők ki, ha szeszes italt nem fogyaszt valaki jelentős mértékben. Ilyen például a presztízsigény, sikerélmény, szexuális siker, autóvezetés, sportsiker stb. Itt is arra kellene törekedni azonban, hogy ezen szükségletek motiváló erejét erősítsük, s ne csak az alkoholfogyasztás káros következményeivel állítsuk szembe.

4. Az ivási szükségletet más, „konkurens, rivalizáló” italokkal is ki lehet – legalábbis részben – elégíteni. Nem egy üdítőitaltal megvan annak a lehetősége, hogy például „presztíz”-értéket alakítsanak ki, amely az alkoholtartalmú italfogyasztók presztízskeresői közül csábíthatna el jelentős tömegeket (különösen fiatalokat!). Hasonló javaslattal élt már Levendel és Mezei (1972) is.

V. ÖSSZEFOGLALÁS

50 egyetemi hallgató és 50 dolgozó, átlag 20 éves nő (összesen 65 személy) és férfi (összesen 35 személy) alkoholizmus elleni plakátpropagandával kapcsolatos nézeteit vizsgáltuk.

Alkalmazott eljárásaink a következők voltak: plakáthatás-elemzés Gottschalk-féle tartalomelemzéssel, szemantikus differenciál, szeszesital-fogyasztással kapcsolatos előítéletek értékelése. Azt feltételeztük, hogy a propagandához való viszonyulás a szeszesital-fogyasztási igénytől függ. A fogyasztási tendenciáit a szeszes italra költött összeg havi átlagának közölt értékével (1. sz. ismerv), a szeszesital-fogyasztást motiváló, illetve káros következményeit hangsúlyozó előítéletekkel való egyetértés, mértékével (15. sz. és 17. sz. ismérvek) fejeztük ki. A plakátpropagandához való viszonyulás mennyiségi mutatóit a szemantikus differenciál alapján számolt érzelmi értékkel (5–9. sz. ismérvek), a plakátpropaganda feleslegességét hangsúlyozó előítélettel való egyetértés mértékével (17. sz. ismerv) és kötetlen verbalizálási mintában a 2. sz. plakát által kiváltott agresszív ártalmak relatív gyakoriságát kifejező értékkel (21. sz. ismerv) fejeztük ki. Hipotézisünk alapján a fogyasztási és viszonyulási tendenciát kifejező ismérvek között alábbi táblázatban összefoglalt főbb összefüggéseket vártunk (várt korreláció) és találtunk (tényleges korreláció):

8. táblázat. A fogyasztási és viszonyulási tendenciák kapcsolata

Viszonylatok		Korreláció		Együttható (ezerszeres)	
		várt	tényleges	egyszerű k	parciális k
Fogyasztás	1. vs 15	+	+	238	-70
Fogyasztás vs. ellenállás	1. vs 5.	-	0	-110	-55
	1. vs 6.	-	0	-193	-219
	1. vs 7.	-	0	-134	-68
	1. vs 8.	-	0	-7	0
	2. vs 9.	-	0	53	177
	1. vs 17.	+	+	264	67
	1. vs 21.	+	-	-238	-190
	15. vs 5.	-	-	-127	-273
	15. vs 6.	-	0	-68	23
	15. vs 7.	-	0	-8	208
	15. vs 8.	-	0	-158	-121
	15. vs 9.	-	0	-36	-123
	15. vs 17.	+	+	272	9
	15. vs 21.	+	0	-128	-94
Ellenállás	17. vs 5.	-	0	-121	52
	17. vs 6.	-	-	-216	-23
	17. vs 7.	-	-	-246	-120
	17. vs 8.	-	0	-136	-54
	17. vs 9.	-	0	-141	-111
	17. vs 21.	+	0	-96	-43
	21. vs 5.	-	0	-45	35
	21. vs 6.	-	0	-50	-9
	21. vs 7.	-	0	-29	-106
	21. vs 8.	-	0	-84	-3
	21. vs 9.	-	0	-90	-32

Az eredmények feltevésünket csak részben igazolták: valószínűsíteni tudtuk, hogy minél erősebb szeszital-fogyasztási igény jellemez valakit, annál inkább feleslegesnek tartja a plakátpropagandát. Az érzelmi viszonyulás azonban nincs kimutatható összefüggésben a fogyasztási szükséglettel, s a kiváltott agresszivitásnak minden bizonnyal a fogyasztástól független oka is van.

Ennek lehetséges magyarázatára azt a feltevést fogalmaztuk meg, hogy a plakátüzenekek bizonyos szükségleteket frusztrálnak (fogyasztási-, kompetenciaigény), de nem épülnek semmilyen szükségletre. Kimutatható volt, hogy a plakátok megítélésében általában szerepet játszott a mentális-civilizációs színvonal.

Javaslatokat tettünk a további propagandára vonatkozóan:

1. hasznos lenne az antialkoholista üzeneteket ejtett meggyőzést (küszöb körüli ingerekkel) módszerrel is továbbítani (TV, mozi);
2. az üzeneteknek a gyakori fogyasztási motívumok ellen kellene irányulniuk a következmények hangsúlyozása helyett;
3. a rivalizáló szükségletekre kellene alapozni a propagandát (presztízs, szexuális örömek, sport, autó stb.);
4. a rivalizáló szükségletek kielégítéséhez konkurens italokat kell propagálni.

IRODALOM

- ANDORKA R. – CSEH-SZOMBATHY L. (1970): *A társadalmi környezet és az egyéni tényezők hatása az alkoholizmus kialakulásában*. 15. Nemzetközi Konferencia az alkoholizmus megelőzésére és gyógykezelésére. Budapest. 147–148.
- ANTONS, K. (1970): Empirische Ergebnisse zur Aggressivität von Alkoholkranken. *British Journal of Addiction* (65)4. 263–272.
- ARONSON, E. et al. (1963): Communicator credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *The Journal of Abnormal and Social Psychology* (67)1. 31–36.
- BERTH, R. (1963): *Wähler und Verbraucher Beeinflussung*. Fischer Verlag, Stuttgart.
- CRONBACH, L. J. (1970): *Essentials of Psychology Testing*. Harper International Edition, Harper and Row Publishers, New York – Evariston – London.
- FEJÉR A. (1969): *A szorongás mérése az Achilles-ín reflex félrelaxációs idejének regisztrálása útján*. Kandidátusi értekezés, kézirat.
- GLOBETTI, G. – HARRISON, D. E. (1970): Attitudes of High School Students toward alcohol education. *Journal of School Health* (40)1. 36–39.
- GLOBETTI, G. – POMEROY, G. (1970): Characteristics of community residents who are favourable toward alcohol education. *Mental Hygiene* (54)3. 413–415.
- HALÁSZ L. – SIPOS K. (1969): *Művészeti kommunikáció hatása faji előítéletekre*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

- HANSON, K. – SAARMAN, T. (1970): Alkohol-kunskaper och attityder. *Alkoholfragan* 64(1). 137–140.
- HANSON, K. – SAARMAN, T (rec.) (1972): *Quarterly Journal of Studies on Alcohol* (33)1. 284.
- HÁRDY I. (1970): *Az alkoholisták öngyilkosságának problémája*. 15. Nemzetközi Konferencia az alkoholizmus megelőzésére és gyógykezelésére. Budapest. 140–142.
- HOVLAND, C. I. – WEISS, W. (1951): The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly* (15)4. 635–650.
- HUNYADY Gy. (1972): *Szociálpszichológiai vizsgálatok a kognitív szerkezetek témakörében*. Kandidátusi értekezés, kézirat.
- KARCZAG J. (1972): A Gottschalk–Gleser-féle tartalmi analízis módszere. *MONITOR* 4. 176. OIE.
- KARDOS Gy. – TÓTH A. (1970): Adatok az alkoholizmus társaslélektani és epidemiológiai kérdéseihöz. *Ideggyógyászati Szemle* (23)1. 17–26.
- KARDOS Gy. (1970): *Indicatio és methodikai problémák az alkoholisták gyógykezelésében*. 15. Nemzetközi Konferencia, 108–109.
- LEVENDEL L.– MEZEI A. (1972): *Az alkoholista beteg személyisége*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- MÉTNEKI J. (1962): Vizsgálatok az alkoholizmus elleni küzdelem propagandája elemeinek meghatározására. *Népegészségügy* (43)1. 309–312.
- MÉTNEKI J. (1970): *A lakosság egyes csoportjainak kommunikációs megközelítése az alkohol-kérdésben*. 15. Nemzetközi Konferencia az alkoholizmus megelőzésére és gyógykezelésére. Budapest. 215–219.
- MÓRICZ P. (1968): *Küszöb körüli ingerek hatásának vizsgálata reklámfilmmel*. Szakdolgozat, ELTE BTK. Kézirat.
- MURRAY, H. A. (1938): *Exploration in personality*. Oxford University Press, Oxford – New York.
- ROKEACH, M. (1969): *Beliefs, Attitudes and Values*. Jossey-Boss, San Francisco.
- SCHEIBE, K. E. (1970): *Beliefs and Values*. Holt, Rinehart and Winston, New York.
- SECORD, P. F. – BACKMAN, C. W. (1964): *Socialpsychology*. McGraw-Hill Book Company, New York. Magyarul: (1972): *Szociálpszichológia* (Józsa Péter ford.). Kossuth Könyvkiadó – Mezőgazdasági Könyvkiadó, Budapest.
- STEINER, I. D. – FISHBEIN, M. (eds) (1965): *Current Studies in Social Psychology*. Holt, Rinehart and Winston, New York – Chicago – San Francisco – Toronto – London.
- SZAKÁCS F. – MÜNNICH J. (1972): Szimpátia-modellek kutatása Szondi-képekkel. In: LÉNÁRD F. (szerk.): *Környezet és tevékenység. Pszichológiai Tanulmányok. XIII*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 575–593.
- WATSON, G. (1971): Resistance to change. *American Behavioral Scientist* (14)5. 745–766.

Tervezés és igényszint

FARAGÓ KLÁRA

Megjelent: In: BAGDY E. – FORGÁCS P. – PÁL M. (szerk.) (1989):
Mérei Ferenc emlékkönyv születésének 80. évfordulója alkalmából.
MPT – Animula Egyesület, Budapest.

Mi, a tanítványok, mindannyian ismerjük az élmények befogadásában nyitott, és mindenkit nyitottságra buzdító, toleranciát hirdető Tanár úrnak azt a másik arcát, aki a feladatok kijelölésében és számonkérésében engesztelhetetlenül szigorúnak bizonyult. Ezt a szigorúságot elfogadtuk, és nemcsak úgy tekintettük, mint a ránk irányuló kitüntető figyelmének jelét, hanem mint irányjelzést arra vonatkozóan, hogy ahhoz, hogy önmagunkhoz eljuthassunk, és önmagunkat nehéz körülmények között is emberhez méltó életre szánjuk, keményen kell dolgoznunk. Ezt a tanítást is saját küzdelmeiből érlelte ki számunkra Mérei Ferenc. *Lélektani Naplójának* előszavában megrendítően ír arról, hogy a börtön hospitalizáló körülményei között, egy agyérgörcs után hogyan világosodott meg számára az, hogy az én-vesztés örvényével szembeszállni csak feladatmegoldással, kreatív munkálkodással lehetséges.

A szokásos tudományos ülésektől eltérő emlékülés alkalmát hadd ragadjam meg arra, hogy ide vonatkozó személyes élményemet felelevenítsem – talán vannak olyanok itt a teremben, akik számára ez az emlék az együttes élmény többletét is hordozza. Az 1968-as év nyarán nyári gyakorlatunkat a Lipóton töltöttük, és Tanár úr rám éppen Kurt Lewin „Igéyszint” című tanulmányát bízta szemináriumi referálásra. Az akkor még csak francia nyelven olvasható tanulmány a pszichológiai gondolkodásban még nem túl járatos elmém számára a megmérkőzés elején túlságosan is nehéznek bizonyult. Ahogy azonban előrehaladtam, a feladat megszólalt, és megmagyarázta önmagát: lehetőséget kaptam egyfajta kvázi-szükségletem kielégítésére, nehéz feladat megoldására. A feladat kijelölője, a Tanár úr pedagógiai és pszichológiai fogásként számunkra meglepetést jelentő eszközt alkalmazott: saját élményen keresztül juttatott el egy fontos felismeréshez úgy, hogy a tartalom és a tartalom birtokbavételének módja egymást felerősítő élményközelégben jutott el hozzánk. Megértettük azt, hogy a célok megvalósítása, a teljesítmény nemcsak erőfeszítést, akarat-összpontosítást igénylő belső kényszer, hanem emberi voltunkból eredő szükségletünk kielégítése, feszültségcsökkentő eszköz, örömforrás.

Megtanultuk azt is, hogy az élmények pusztá megélése, fantáziánk, álmaink önmagukban csak pillanatnyi, bár könnyen elérhető kielégülést nyújtanak. Ha ebbe az állapotba belefeledkezünk, utat tévesztünk, hagyjuk magunkat eltéríteni a feladatmegoldástól,

mérlegeléstől, ítéletalkotástól, a gondolkodástól. Az álmodozás narkózisa megfoszt a gondolkodás nyújtotta funkcióörömtől, az önmegvalósítás örömetől. Nyitottnak kell tehát maradnunk, hogy a világ érintését befogadhassuk, de önmagunk fölé kell emelkednünk ahhoz, hogy az élményanyagot megmunkálhassuk. Az érvényességre törekvő, szigorú gondolkodás egyik fő jellemzője az, hogy megmarad a realitás keretein belül. Az elmúlt években érdeklődésem a döntépszichológia felé vitt el. Ezen a területen az egyik legalapvetőbb pszichológiai kérdés az ítéletalkotás érvényessége, a gondolkodás realitása, a vágyak és a valóság ötvözésének konzisztenciája. A döntéshozó ember valamilyen cél érdekében mérlegeli meglévő alternatíváit, azok realitását, majd mérlegelésének eredményeképpen választ közülük. A gondolati erőfeszítés szükségessége még sürgetőbben jelentkezik a jövőre irányuló döntéseknél, vagyis a tervezésnél, amikor hosszú távra kell a célokat kijelölni és reális stratégiákat kidolgozni a célok megvalósítására. A közvetlen kielégülés és a szükségletek elhalasztása, a gondolati megmunkálás kérdése itt élesen felvetődik. Érdemes-e gondolati erőfeszítést tenni egy nehezen elképzelhető, változó és bizonytalan jövő érdekében? A célmegvalósító stratégiák elgondolásakor el tudunk-e szakadni vágyaink vezérelte elképzeléseinktől, ugyanakkor a nagy erőfeszítéssel kidolgozott terveken rugalmasan változtatni tudunk-e, ha helytelennek bizonyultak?

A tervezési tevékenység vizsgálatakor az egyik kérdésünk a tervezés és igényszint kapcsolatának felderítésére irányult. Ennek a munkának néhány eredményéről szeretnék beszámolni, adózva Tanár úr emlékének.

Az igényszint fogalma a célra irányuló viselkedés motivációs és személyiség háttérét hivatott megragadni. A célok kijelölésénél a célelérés vonzereje (pozitív felszólító jelleg Lewin terminológiájában) és a kudarc taszítása (negatív felszólító jelleg) határozza meg az elérni kívánt teljesítmény színvonalát. Emellett azonban figyelembe vesszük a siker elérésének valószínűségét is, így céljaink saját képességeink zónájában mozognak. A vonzerő és a valószínűségek együttes figyelembevételre azt eredményezi, hogy a siker akkor a legértékesebb számunkra, ha annak esélye 50% körül van, vagyis ha még megvalósítható, de jelentős célok követését eredményezi, és egyúttal az inkompetencia és a kudarc kínos élményétől is megóv bennünket.

Az értékek és valószínűségek megállapításához többféle referenciakeret szolgáltathat háttérrel: az előzetes tapasztalatok referenciája a realitás lehetőségét adja meg, a csoportnorma ismerete szociális támpontként szolgálhat, a vágyak szintje igényeink kielégítéséhez nyújt viszonyítási alapot. Egyéni különbségek határozzák meg a referenciák értékelését és alkalmazását: az irrealitás, az ambíciók szintje, a sikerorientáció, a kudarcckerülés eltérő cél kijelölését eredményezhetik.

Bár mind a tervezésben, mind az igényszint kitűzésében fontos szerep jut a célok meghatározásának, e két teljesítmény összefüggéseinek vizsgálata azért keltette fel érdeklődésünket, mert a két jelenségben fontos különbségeket véltünk felfedezni. Az igényszint vizsgálatára létrehozott helyzetben a személy, mint egy tanulási kísérletben, közvetlen visszajelzést kap előzetes teljesítményéről. A célkülönbség arról árulkodik, hogy köz-

vetlen tapasztalatainkat mennyire fogadja el referenciakeretnek egy olyan helyzetben, amikor a jósláshoz szükséges információk a rendelkezésre állnak. Az újszerű, bizonytalan helyzetben való tervezésnél kevés a saját tapasztalat, az is csak analógiát nyújthat, és általában mások tapasztalata, vagy az azt helyettesítő statisztikai adat az iránymutató az egyén számára. Ugyanakkor a tervezés nagy mentális erőfeszítést igénylő feladat, amely feltételezi, hogy az azt kivitelező személy a realitások keretén belül marad. Az is foglalkoztatott bennünket, hogy két tendencia ellentétes hatása közül melyik hogyan érvényesül: a teljesítmény értékét növeli, ha a sikernek alacsonyabb valószínűséget tulajdonítunk (50%), ugyanakkor ismert a „bizonyosság kívánásának” feszültségcsökkentő racionalizációja, amely az indokoltnál nagyobb konfidenciát eredményez az ítéletalkotási helyzetekben.

Vizsgálatunkban a feladat úgy definiálta a tervezést, hogy abban a célkijelölés eltérő szintje mellett a személyeknek stratégiákat kellett kidolgozniuk céljaik megvalósításához. A részfeladatokra tagolódó teljes terv különböző nehézségű és valószínűségű teljesítésekből állt össze, és külső kényszerek, valamint a véletlen is korlátok közé szorították a tervezést. A feladat a populációhoz közel álló egyetemi tanulmányok tervezése volt.

A tervezési tevékenységet a következő mutatók alapján értékeltük:

(1) a cél színvonala, (2) a tervezés kidolgozottsága, (3) a kivitelezésnek tulajdonított valószínűség, (4) a kudarcra adott reakciók.

Az igényszint vizsgálatánál a célkülönbségek (az előző teljesítmény és a következő jóslása közötti különbség) alapján 4 típusba soroltuk a személyeket (magyar vizsgálatok mutatóit figyelembe véve): (1) irreálisan magas elvárások, (2) ambiciózus, (3) ambícióatlan, (4) irreálisan alacsony elvárású személyek.

Feltételeztük, hogy a magas igényszint magas szintű célok kijelölését eredményezi, legyenek ezek a célok akár a realitás, akár az irreális tartományán belül. És fordítva, az alacsonyra helyezett mérce az alacsony igényszint velejárója, akár ambícióhiányról, akár a kudarcból való kóros rettegéstől legyen is szó. Feltételeztük továbbá azt is, hogy az irreális személyek kevésbé dolgozzák ki terveiket, inkább a vágyaikból indulnak ki, mint a realitásokból. Ennek megfelelően konfidenciájuk is nagyobb lesz, magasabb valószínűségi értékeket adnak meg. Végül azt vártuk, hogy a kudarc elviselése és a tervek rugalmas módosítása nagyobb nehézséget fog jelenteni számukra.

Eredményeink szerint a *célszint* nem differenciált az igényszint szerint azonosított csoportok között: irreálisan magas és alacsony igényszintű, valamint ambícióatlan személyek egyaránt tűztek ki színvonalas (perspektivikus) és kevésbé színvonalas (perspektívátlan) célokat. Sőt, az alacsonyabb célszintet kitűzők között több volt az irreális személy. Csak az ambiciózus csoportra volt egyértelműen jellemző a perspektivikus tervezés.

A *tervek kidolgozottsága* tekintetében az ambiciózus csoport vezet: a saját maguk által kitűzött szintet megalapozott stratégiával tervezik végrehajtani. A legkevésbé kidolgozott tervek a reális, de ambícióatlan, nagy perspektívájú személyeket, illetve az irreális, kis perspektívájú személyeket jellemezték.

A teljesítésnek tulajdonított *valószínűségeket* a legnagyobbnak az ambiciózus csoport értékeli, legkisebbnek viszont az irreálisan magas igényszintűek. Meg kell jegyezni, hogy mindenki jóval többnek ítéli 50%-nál: az 1. csoport 84, a 2. 64%-ra becsüli saját sikerét. (Ez a megadott statisztikai valószínűségek alapján is túlzott önbizalmat takar.) Az irreálisan magas igényszintűek valószínűségi ítélete is irreális: a teljes terv valószínűsége nagyobb, mint a részek kivitelezésének valószínűsége.

A *kudarccra adott reakció* az irreálisan magas igényszintű emberek esetében a legszélsebbes, teljesen feladja előzetes terveiket, vagy nagymértékben csökkentik azok színvonalát. A kudarc az ambiciózus csoportot is terveinek módosítására készíti, de ez a csökkentés nem radikális, a kudarcra adott természetes reakcióként fogható fel. Az ambíciótlan csoport mereven ragaszkodik terveéhez, azon nem változtat, de a módosítás sikerének tulajdonított valószínűséget erősen csökkenti.

Eredményeink elnagyolt bemutatása módot ad arra, hogy a tervezési tevékenységgel kapcsolatban néhány következtetést megfogalmazzunk. Úgy gondoljuk, hogy azok a néhol váratlannak látszó eredmények, amelyek a tervezés és igényszint sajátos összefüggéseit mutatják, arról tanúskodnak, hogy a vágyak sodrása és a jövőbe látás igénye és nehézsége bonyolult dinamikai folyamatok révén hat a tervek céljainak kitűzésére és a stratégia kidolgozására. Megállapítottuk, hogy a bizonyosság kívánása fontosabb motívum a tervezésnél, mint a siker értékét emelő bizonytalanság hangoztatása. A közvetlen tapasztalatokat semmibe vevő, irreális igényszint a tervezéskor nem a túl magas vagy túl alacsony célok megjelölésében érhető tetten, hanem a tervezés különböző összetevőiben megmutatózó inkonzisztenciákban: a magas célok kitűzése mellett a kudarcra adott defetista reakciókban, vagy éppen a sikertelenség ellenére a tervekhez való makacs ragaszkodásban, vagy a valószínűségek nem következetes értékelésében. (Az irreális igények melletti tervezési defetizmus és a rossz tervekhez való ragaszkodás az elmúlt évtizedek politikájában is tetten érhető volt.) Úgy vélhetjük, hogy az irreális igényszintű személy meghátrál az igazi erőfeszítés és megmérettetés előtt.

A célok színvonala, a stratégia kidolgozására fordított erőfeszítés, a kudarcra való megbirkózás ellentmondásmentesen csak a reális, de saját teljesítményével kapcsolatban az elvárásokat mindig valamivel magasabbra helyező személyek esetében valósult meg, ott, ahol az egyén kiterjeszti szabad mozgásának zónáját, s előző teljesítményének referenciáját figyelembe véve szinte önmagával versenyez. Talán érdemes a téri tájékozódás fejlődési szintjeinek Mérei által adott elemzését analógiaként felhasználni a tervezés különböző szintjeinek jellemzéséhez: az irreális személy különböző kiragadott támpontok alapján, élményeihez, vágyaihoz, szorongásaihoz kötötten tájékozódik a saját jövőjében, míg a reális embert az irány szerinti tájékozódás jellemzi, aki a maga elvontságában mégis reálisabban szemléli a célt, és dolgozza ki a hozzá vezető utat.

Vélemények az első magyar veszélyeshulladék-égetőmű telepítéséről

Egy mélyinterjú vizsgálat tapasztalatai

FARAGÓ KLÁRA, VÁRI ANNA

Megjelent: *Szociológia* (1989)1. 23–37.

A környezeti konfliktusok egyre nyíltabbá válnak a szocialista országokban, így hazánkban is. E konfliktusok kezelésére nem alakultak még ki megfelelő eljárások és hagyományok, és tisztázatlanok a résztvevők lehetőségei is. Egy korábbi (1982-ben végzett) nemzetközi összehasonlító vizsgálat szerint a magyar népesség a modern technika kockázatát jóval alacsonyabbnak ítéli, mint az amerikai (ENGLÄNDER – FARAGÓ – SLOVIC – FISCHHOFF 1987). A vizsgálat alapján úgy tűnik, hogy az ipari tevékenység környezeti kockázata a '80-as évek közepéig nemcsak azért nem volt vitatott kérdés a magyar lakosság széles rétegeiben, mert a politikai vezetés által nem volt elfogadott a véleménynyilvánítás ezen a területen, hanem azért is, mert a kockázat kommunikációjának hiánya a veszélytelen-ség érzését vagy illúzióját adta az embereknek. A vélemények, információk szabadabb áramlása révén felszínre került környezetszennyezési esetek megismerése (pl. Vác, Mosonmagyaróvár, Monorierdő) azonban a környezettel kapcsolatos tudatosság növekedéséhez vezetett. A bős–nagymarosi vízlépcső, a dorogi veszélyeshulladék-égető és az ófalu radioaktív hulladék-temető körül lezajlott, illetve zajló konfliktusok azt mutatják, hogy ezek sok tekintetben hasonlóak a nyugati országokban zajló környezeti konfliktusokhoz: szemléletek, szakvélemények, érdekek ütköznek össze, s a vita sokszor politikai jelleget ölt.

Az a vizsgálat, amelyről itt beszámolunk, a környezettel kapcsolatos tudatosság ébredésének időszakáról ad pillanatfelvételt. Ez volt az első olyan helyzet, amelyben egy helyi közösség aláírással tiltakozott egy veszélyesnek ítélt objektum, az első magyar veszélyeshulladék-égető dorogi telepítése ellen. A dorogi események új kérdéseket vetettek fel: az érintettség, ennek technikai és politikai oldala befolyásolja-e, és ha igen, hogyan egy olyan telepítés értékelését és elfogadását, amely nevében is tartalmazza a „veszélyes” jelzőt. További kérdés, hogy ebben a struktúrában milyen érdekcsoportok azonosíthatók, és azok hogyan vélekednek a konfliktust okozó objektumról, a konfliktusról és annak megoldási lehetőségeiről.

A KUTATÁS MÓDSZERE

Kutatásunk módszertanilag abba az utóbbi években kibontakozó irányzatba illeszkedik, amely a valamely témakör körül kialakuló véleménykülönbségek kimutatására törekszik a közlések mögötti gondolatmenetek, struktúrák, értékek stb. azonosításával (AXELROD 1976; GALLHOFER – SARIS 1986; HUMPREYS – BERKELEY 1983; THÜRING – JUNGERMANN 1986; BIEL – MONTGOMERY 1986). Az általunk alkalmazott módszer Toulmin (1958) argumentációelemző eljárásának továbbfejlesztett változata (VÁRI – VECSENYI – PAPIKA – 1986; FARAGÓ – OLDFIELD – VÁRI 1988), amely az érintettek verbális megnyilatkozásai alapján kísérli meg a konfliktusok jellegét meghatározni. A háttérben az a feltevés húzódik meg, hogy a konfliktusok jellegének és gyökereinek feltárása alapvető feltétele a konfliktusok hatékony kezelésének (WINTERFELD – EDWARDS 1984; MUMPOWER 1987; VÁRI 1988).

A VIZSGÁLT HELYSZÍNEK ÉS CSOPORTOK KIVÁLASZTÁSA

A vizsgálat terepéül három várost választottunk: Dorogot, ahol az első magyarországi veszélyeshulladék-égető telepítéséről hozott döntés tiltakozást váltott ki. Vácot, ahol veszélyeshulladék-égető telepítése nincs kilátásba helyezve, de korábbi krízishelyzetek (pl. súlyos levegő- és vízszennyezések) kapcsán a környezeti problémák ismertek a lakosság számára. Egert, ahol a veszélyeshulladék-égető építése nincs kilátásba helyezve, és környezeti problémákkal még nem találkozott közvetlenül a város. Dorogon a vizsgálatot megelőzően sajtóelemzés, illetve terepvizsgálatok segítségével megpróbáltuk azonosítani azokat a csoportokat, amelyek egyrészt a telepítéssel kapcsolatos állásfoglalásuk (pártolók, ill. ellenzők), másrészt a konfliktusban játszott szerepük (döntéshozók, a döntés aktív, ill. passzív érintettjei) alapján elkülöníthetők. Ezek a következők: Telepítők: A dorogi telepítésben érintett gyógyszergyári felsővezetők, illetve a központi államigazgatási szervek telepítést szorgalmazó vezetői. Közvetítők/1.: dorogi társadalmi szervek vezetői, akik a telepítés érdekében igyekeztek a lakosság és a telepítők közötti megegyezést elősegíteni. Közvetítők/2.: dorogi társadalmi szervek vezetői, illetve más szakemberek, akik a vitában a lakosság képviselőként a tervezett telepítés ellen foglaltak állást. Lakosság: A telepítési vitában aktív szerepet nem játszó dorogi lakosok. Az egyszerűség kedvéért a „Közvetítők/1.” csoportot a továbbiakban „Szócsövek” -nek, míg a „Közvetítők/2.” csoportot a továbbiakban „Közvetítők” -nek nevezzük. A megkérdezettek körét úgy igyekeztük kialakítani, hogy a fenti négy csoport jellemző vélekedéseit megfelelően reprezentálják. Ennek érdekében a telepítők, a szócső és a közvetítő csoportokban az előzetes vizsgálatok alapján kulcsfigurának számító 3-3 személyt kérdeztük meg, míg a lakosságot 4, az akcióban részt nem vevő személy képviselte. Vácott és Egerben a megfelelő csoportok kiválasztása úgy történt, hogy megkíséreltük

megállapítani, hogy egy hasonló környezeti probléma kapcsán potenciálisan milyen szerepet játszanának a megkérdezettek. Telepítők: olyan vállalatok felsővezetői, amelyek potenciálisan vagy valóságosan környezetszennyezők (3-3 fő). Közvetítők: társadalmi szervek vezetői, illetve környezeti problémákkal foglalkozó szakértők (KÖJÁL-orvosok, vállalati környezetvédelmi szakemberek stb.) (6-6 fő). Lakosság: társadalmi funkcióval, illetve környezetvédelmi kérdésekben szakértelemmel nem rendelkező lakosok (4-4 fő).

Vizsgálatunk jellegéből adódóan nem törekedhettünk arra, hogy statisztikailag megbízható és érvényes eredményeket nyerjünk. Célunk ugyanis nem a minél szélesebb körű, reprezentatív felmérés, hanem a vélemények, gondolatmenetek, perspektívák árnyalt és elemző jellegű feltárása volt.

AZ INTERJÚK ELKÉSZÍTÉSE ÉS ELEMZÉSE

A vizsgálatot irányított mélyinterjúk segítségével végeztük. Az interjúk elkészítésénél arra törekedtünk, hogy a megkérdezettek véleményei, nézetei minél szabadabb formában, minél spontánabb módon kerüljenek felszínre. Kérdéseket csak akkor tettünk fel, ha egyes témákról semmit sem mondtak a megkérdezettek, mondanivalójukat egyébként nem szakítottuk félbe. Erre azért volt szükség, hogy lehetőleg az általuk alkalmazott szempontok és perspektívák tükröződjének a válaszokban, és így elemzésmódunk jogosult legyen. A kérdések a következő témakörök feltárására irányultak:

1. a veszélyes hulladék definíciója, felhalmozódásának következményei;
2. a veszélyes hulladék kezelésmódjai, ezek sajátosságai;
3. a dorogi veszélyeshulladék-égető telepítése;
4. a dorogi lakosság ellenállásának okai/következményei;
5. a lakossági részvétel a döntésben, illetve az ellenőrzésben;
6. a telepítéssel kapcsolatos kompenzációk;
7. a tömegkommunikáció szerepe;
8. a szakértők, a döntéshozók és a szabályozás szerepe;
9. a közvélemény értékelése;
10. a telepítéssel, illetve a környezeti problémákkal kapcsolatos attitűd.

Dorogon az interjúk egy kvázi-vitahelyzetben zajlottak, mivel az adott időszakban (1986-ban) a dorogi telepítés döntése még igen friss, némileg kérdéses volt. A felek szinte folytatták a megkezdett vitát, előhozták a konfliktus történetét, értékelték az érdekelt felek magatartását, nézeteit. Az interjúk elemzése során először azonosítottuk az interjúkban fellelhető állításokat. Az állítások azonosításához Toulmin (1958) argumentációelemző eljárását vetjük alapul. Az argumentációkban a beszélők bizonyos állításokat próbálnak indokolni, bizonyítani oly módon, hogy adatokat sorolnak fel, és megfogalmazzák azokat a jogosítókat,

amelyek segítségével az adatokból eljutnak a konklúzióig, vagyis állításokig. Mivel az állítások tartalmazzák a legfontosabb mondanivalót (ezek legtöbbször kell, szükséges stb. formában szerepelnek), ezért a további elemzéshez ezeket vettük alapul. Az egyes állításokat tematikus blokkokba rendeztük, amelyeket egyrészt elvi alapon (a feltett, valamint a bennünket érdeklő kérdések), másrészt empirikus alapon (azok a témák, amelyeket a megkérdezettek jellemző súllyal említettek) jelöltük ki. Ezeket a blokkokat olyan magasabb szintet képviselő jelentésegységeknek tekintettük, amelyek reprezentálni hivatottak azt, hogy adott kérdéssel kapcsolatban a beszélők milyen struktúrákba rendezik ismereteiket, kívánságaikat, feltételezéseiket és vitapontjaikat. A blokkok kijelölésénél figyelembe vettük azt is, hogy a kockázatelemzéssel és kockázatkezeléssel foglalkozó szakirodalom milyen kérdéseket tart fontosnak.

A tematikus blokkok további rendezéséből adódnak az ún. perspektívák, amelyek a megkérdezetteknek az adott problémával kapcsolatos alapvető attitűdjét hivatottak kifejezni (LINSTONE 1984). A felvett perspektívák és ezekhez tartozó tematikus blokkok a következők:

Perspektívák	Tematikus blokkok
I. Technikai	1. Szabályozás 2. Kezelésmódok 3. A telepítés helye 4. Biztonság
II. Gazdasági	5. Beruházási és kompenzációs kérdések
III. Környezeti-egészségi	6. Környezeti hatások 7. Az emberekre gyakorolt hatások 8. Hosszú távú kilátások (környezeti) 9. Tágabb kontextus (környezeti)
IV. Társadalmi-politikai	10. Bizalom 11. Érdekek 12. Információellátás 13. Politikai kérdések 14. Elfogadás
V. Egyéni	15. Félelem 16. Befolyásolási lehetőség

A perspektívák mentén történő elemzést azért tartottuk fontosnak, mert ezekből olyan alapvetőnek tekinthető szemléletmódokat olvashatunk ki, amelyek nemcsak az adott konfliktushelyzetben, hanem a gazdasági, etikai, filozófiai, politikai, ökológiai viták kereszttüzében is fellelhetők. A technikai és gazdasági perspektíva tágabb értelemben egy „technokrata megközelítésnek” a társadalmi, környezeti, valamint az egyéni perspektíva pedig „humánökológiai” megközelítésnek tekinthető. A társadalmi-politikai perspektíva arra vonatkozik, hogy az érdekelt felek a környezeti vitában milyen mértékben érvényesí-

tik a kérdés politikai megközelítését. Az adatok elemzésekor arra helyezzük a hangsúlyt, hogy a veszélyes hulladékok problémájának kapcsán milyen kérdéseket, témákat tartanak fontosnak az egyes csoportok, azaz milyen csomópontok köré szerveződik gondolatmenetük akkor, amikor a veszélyes hulladék problémájáról kérdezik őket. A fontosságra itt a gyakoriságból következtetünk, feltételezzük, hogy valaki számára például a felelősség kérdése fontos, akkor többet beszél erről, bővebben kifejti, esetleg többször is visszatér rá – így több állítást fogalmaz meg a felelősséggel kapcsolatban.

A KÜLÖNBÖZŐ VÁROSOK EREDMÉNYEINEK ÖSSZEHASONLÍTÁSA

Az 1. táblázatban közöljük az egy főre eső állítások számát tematikus blokkonként a három városban.

1. táblázat. Az egy főre eső állítások száma az egyes tematikus blokkokban

Tematikus blokkok / városok	Szabályozás	Kezelésmódok	Telepítés helye	Biztonság	Beruházási és komp. kérd.	Körny. hat.	Emberekre gyak. hatás
Dorog	2,1	5,3	3,9	4,3	1	2,5	0,5
Vác	2,6	4,6	1,4	3,5	1,1	1,2	1,7
Eger	3,5	4	1,3	5,7	1,4	1,6	1,1
Összesítve:	8,2	13,9	6,6	13,5	3,5	5,3	3,3

Tematikus blokkok / városok	Hosszú távú kilátások	Tágabb kontext.	Bizalom	Érdekek	Inf. ellát.	Pol. kérd.	Elfogadás
Dorog	0,4	0,9	4,6	1,9	2,5	3,4	9
Vác	0,1	0,7	1,8	1,5	1,9	1,8	3,6
Eger	0,7	1,6	3,1	1,4	2,9	2,4	4,4
Összesítve:	1,2	3,2	9,5	4,8	7,3	7,6	17

Tematikus blokkok / városok	Félelem	Befolyásolási lehetőség	Összesen
Dorog	1	1,2	44,5
Vác	1,1	1	29,6
Eger	0,9	0,6	36,6
Összesítve:	3	2,8	

Ez a táblázat a következő globális megállapításokra ad lehetőséget: a dorogi megkérdezettek mondták a legtöbb tartalmas állítást, a váciak pedig a legkevesebbet. Az elfogadás, a kezelésmódok, a biztonság és a bizalom voltak a legtöbbet érintett tematikus blokkok, míg a hosszú távú kilátás, a befolyásolási lehetőség, a félelem és a tágabb kontextus voltak a leginkább háttérbe szoruló tematikus blokkok. A három várost összehasonlítottuk a kérdéskörrel kapcsolatos attitűdök szempontjából is, amelyeket a perspektívák hivatottak kifejezni (2. táblázat).

2. táblázat. Az egy főre eső állítások száma perspektívánként, városonként

Perspektíva / Városok	Technikai	Gazdasági	Egészs.-körny.	Társ.-pol.	Egyéni
Dorog	15,6	1	4,3	21,4	2,2
Eger	14,5	1,4	5,0	14,2	1,5
Vác	12,1	1,1	3,7	10,6	2,1

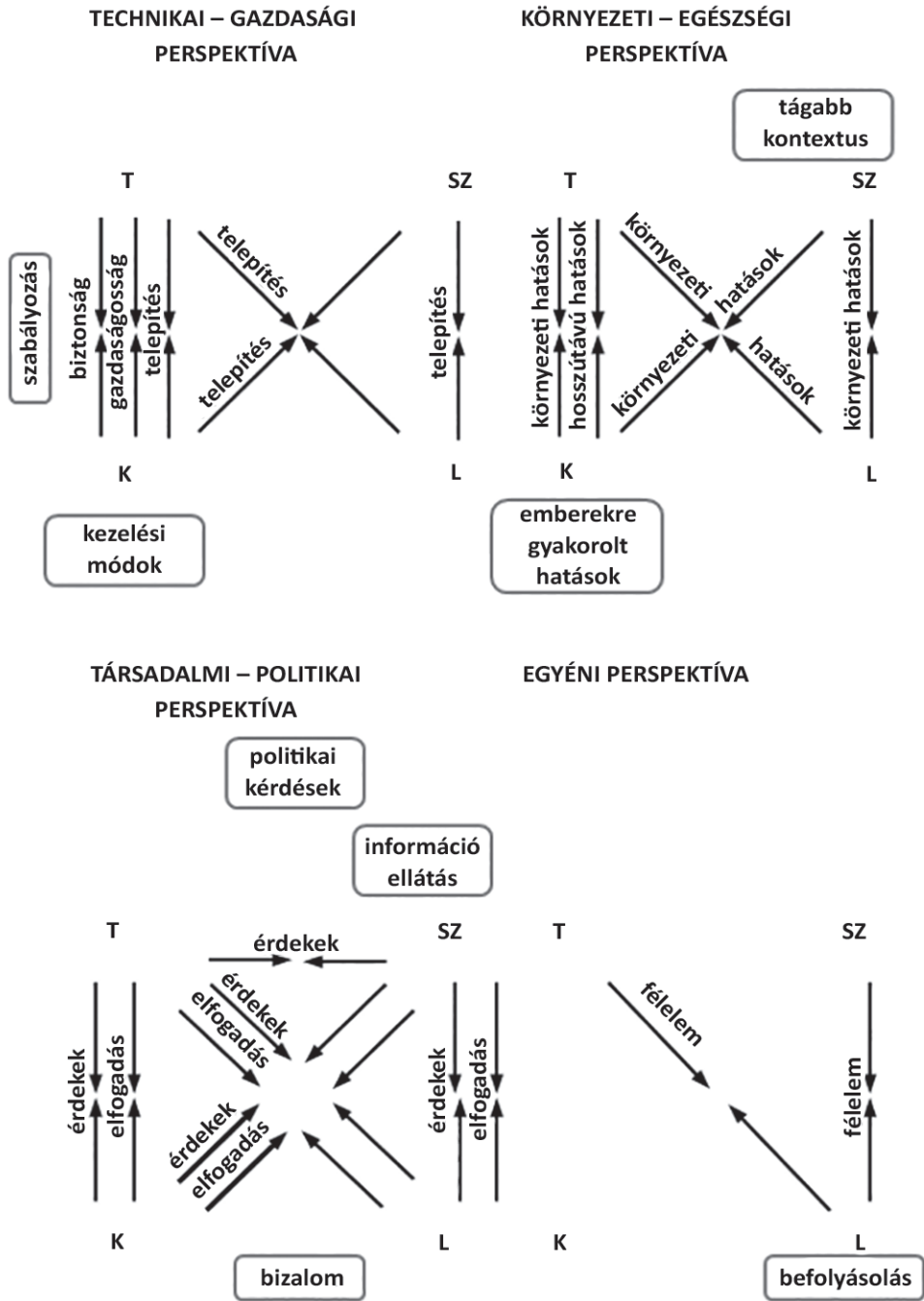
A perspektívák szerepének sorrendje a három város esetében hasonló. A legkevesebbet a gazdasági és az egyéni perspektíváról beszélnek mindhárom városban. A különbség mégis jellegzetes: Dorogon a társadalmi-politikai, míg Egerben és Vácott a technikai perspektíva foglalkoztatja leginkább a megkérdezetteket. Az 1. és 2. táblázatot összevetve a következő összefüggések figyelhetők meg: a technikai perspektíva Dorogon és Egerben kapott nagy hangsúlyt. Amíg Dorogon a konkrét égetővel kapcsolatos kérdések állnak előtérben, (kezelésmód, a telepítés helye), addig Egerben e szempontok nem fontosak, hanem az égetőmű működésének általános hatásait, valamint kézbentartásának lehetőségeit vizsgálják (szabályozás, biztonság). Ezek az általánosabb szempontok Vácott és Dorogon kevésbé jelentősek. A gazdasági perspektíva mindenütt háttérbe szorult, Egerben azonban valamivel hangsúlyosabb, mint a másik két városban. A környezeti-egészségi perspektíva Egerben a leghangsúlyosabb. E kérdésről itt is inkább általános formában beszélnek: elsősorban a hosszú távú kilátásokról és a tágabb kontextusokról. Dorogon főképpen a közvetlen környezetre gyakorolt rövid távú hatások foglalkoztatják a leginkább a csoportokat, az emberre gyakorolt és a hosszabb távú hatásokat viszonylag mellőzik. Vácott csak egyetlen szempont, az emberre gyakorolt hatás kelti fel a figyelmet, háttérbe szorul a környezeti hatás és a hosszú távú kilátások, valamint a tágabb kontextus kérdése. A társadalmi-politikai perspektíva a dorogiakat foglalkoztatja elsősorban. Az információellátáson kívül – ami az egrieknél kap jelentőséget – ebben a perspektívában az összes többi témáról a dorogiak beszélnek a legtöbbet. A váciak számára ebben a perspektívában csaknem az összes tematikus blokk kevésbé jelentős, mint a többi városban. Az egyéni perspektíva valamennyi városban kis hangsúlyt kapott, de Dorogon és Vácott valamivel nagyobb, mint Egerben.

KONFLIKTUSOK A HÁROM VÁROSBAN

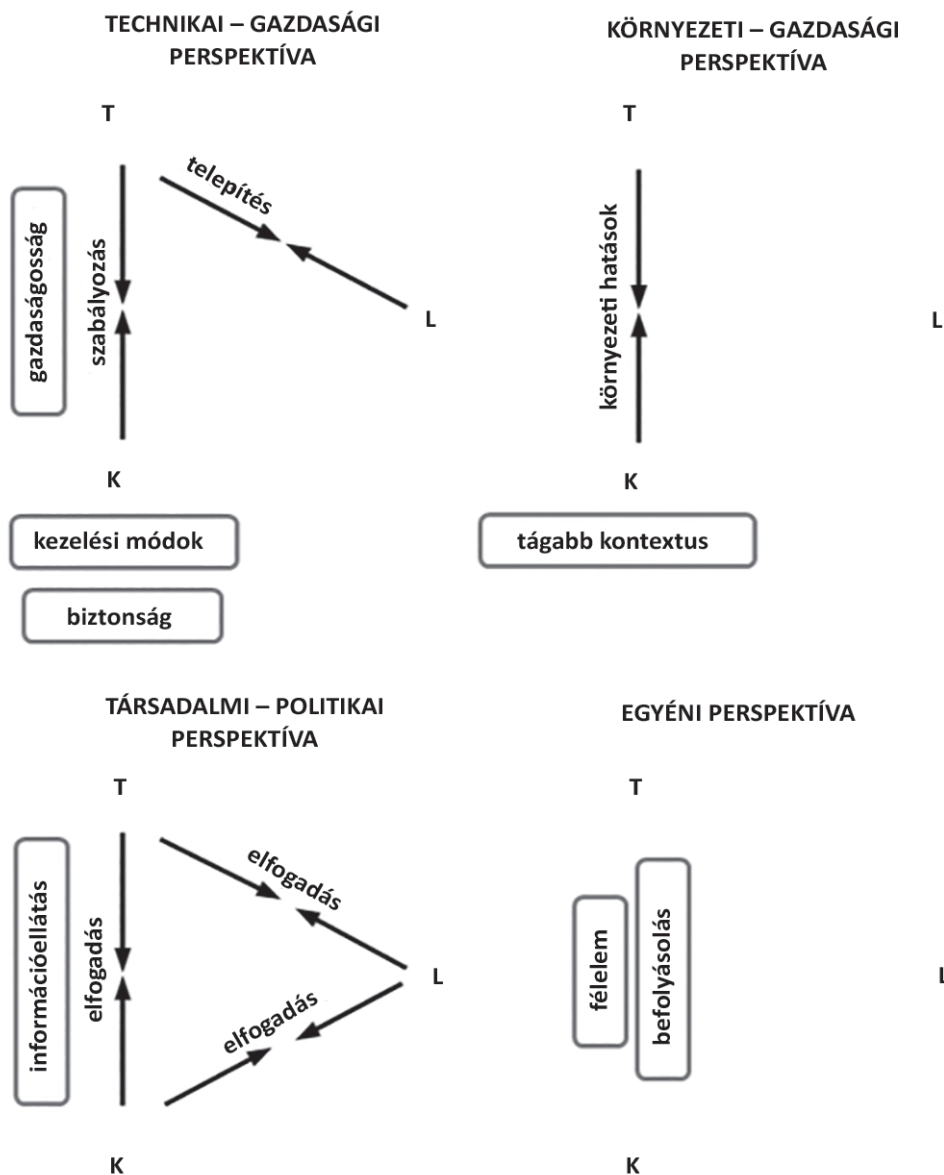
A továbbiakban azt vizsgáltuk, hogy a három városban milyen jellegű konfliktusok alakultak ki az egyes csoportok között. A véleményekben kimutatható különbségeket a lappangó vagy nyílttá váló konfliktusok jelzőjeként értékeltük. Ennek két típusát azonosítottuk. Egyrészt az ún. implicit konfliktusokat, ahol a másik fél szempontjainak figyelmen kívül hagyása, illetve a problémakezelés mögött meghúzódó eltérő rendezőelvek, szempontok az „egymás melletti beszélést” valószínűsítik. Explicit konfliktusok esetén azonos szempontból fejtenek ki eltérő véleményt az érdekeltek. A konfliktusok kimutatása érdekében összehasonlítottuk a különböző csoportok egyes témakörökről alkotott véleményeit, a perspektívák, a tematikus blokkok, illetve az állítások szintjén. Elsőként a dorogi csoportok perspektívatételezését vizsgáltuk, azaz azt, hogy a csoportok az egyes perspektívákat hogyan hangsúlyozzák. Itt a következőket figyeltük meg: a telepítők számára a technikai, gazdasági, valamint a társadalmi-politikai szempontok hangsúlyosak. A szócsövek számára a társadalmi-politikai, kismértékben a környezeti-egészségi kérdések fontosak. A közvetítők elsősorban a technikai, gazdasági és környezeti-egészségi perspektívában mozognak. A lakosság számára csak az egyéni perspektíva az, amiben kiemelkednek.

Az eredményekből kitűnik, hogy a megkérdezettek között nincs olyan csoport, amely valamennyi perspektívát lefedné, azaz valamennyi fél problémafelfogását integrálná. Az egyes tematikus blokkok jelentőségét vizsgálva azt tapasztaltuk, hogy az egyes témakörök hangsúlya is más és más az egyes csoportoknál. Ez azt jelenti, hogy egy adott kérdés a különböző érintettek számára eltérő típusú problémákat vet fel, azaz implicit konfliktus valószínűsíthető. Ilyen konfliktus észlelhető például a kezelésmódok témakörében (pl. alternatív hulladékkezelési technológiákat csak a közvetítők vetnek fel), az információellátás kérdésében, amely csak a szócsövek számára tűnik lényegesnek, illetve a bizalom kérdésében, amelyet (pontosabban amelynek hiányát) csak a közvetítők és a lakosság tart fontosnak.

Az állítások tartalmi elemzése révén tártuk fel az explicit konfliktusokat, ahol a felek egy-egy kérdésről ellentétes véleményeket fejtenek ki. Ilyen konfliktusok bontakoztak ki pl. a telepítők és a szócsövek, valamint a közvetítők és a lakosság között, a telepítés, a biztonság, a gazdaságosság, az elfogadás stb. témakörében. Az 1. ábra a különböző perspektívákban (a technikai és a gazdaságot összevontuk) mutatja a négy dorogi csoport közötti konfliktusokat. Ha két csoport között valamely tematikus blokkban explicit konfliktus van, ezt szembeforduló nyilakkal jelöljük. Az implicit konfliktusokat úgy jelöltük, hogy a megfelelő csoport(ok)nál bekarikáztuk azokat a tematikus blokkokat, amelyeket csak az adott csoport(ok) hangsúlyoz(nak), míg a többiek számára nem bírnak jelentőséggel.



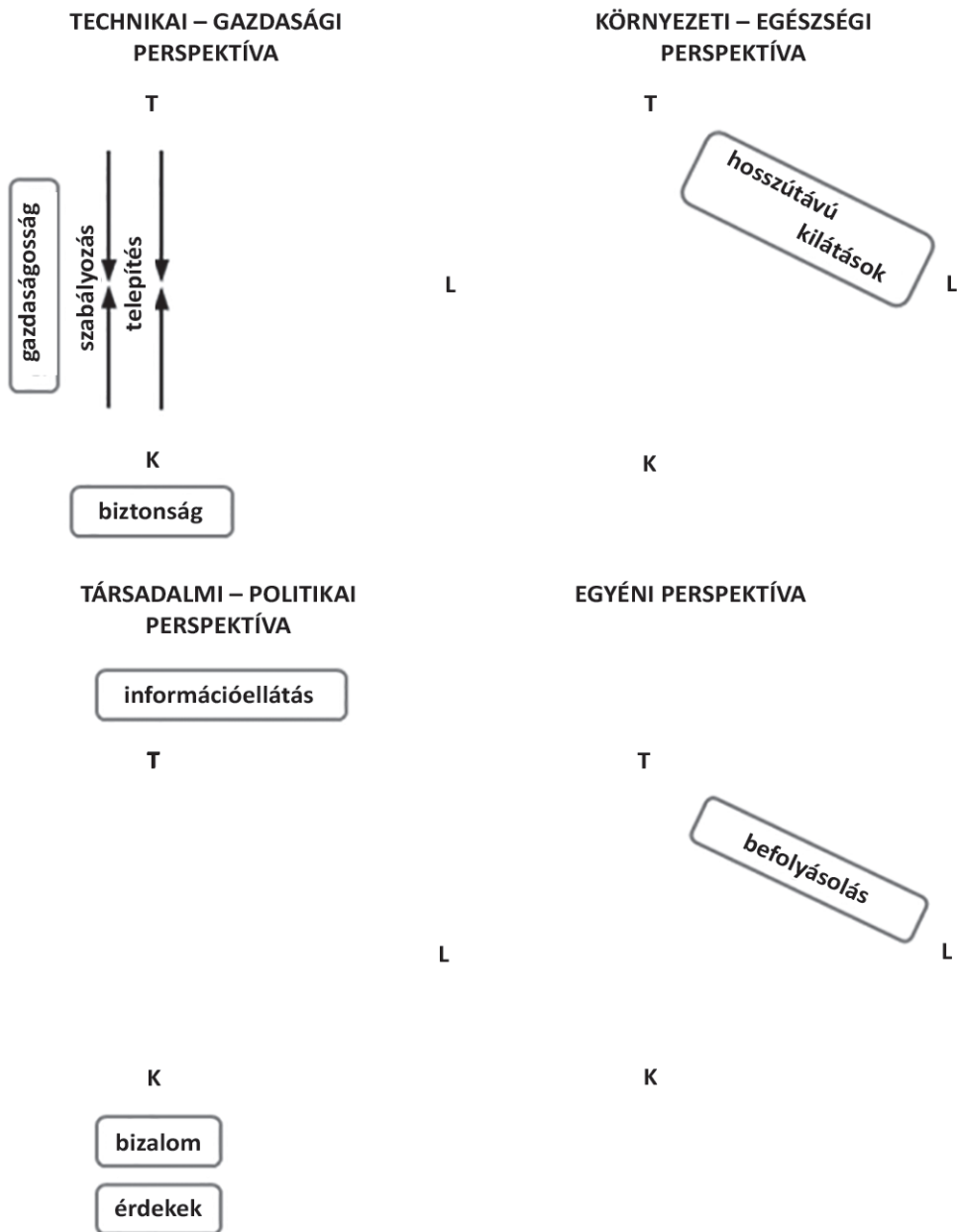
1. ábra. Konfliktusok az érintett csoportok között (Dorog)



2. ábra. Konfliktusok az érintett csoportok között (Vác)

A váci csoport perspektívatelítettségének elemzése azt mutatta, hogy a telepítők a veszélyeshulladék-probléma kezelésekor széles körben figyelembe veszik az egyes perspektívákat. Náluk a technikai perspektíva relatíve kevésbé jelentős, szemléletmódjukat a gazdasági és a környezeti szempontok elsődlegessége jellemzi. A közvetítők számára az összes perspektíva hangsúlyos, ez a legaktívabb csoport. A lakosság valamennyi perspektívában passzív,

leginkább a technikai szempontok, legkevésbé a gazdaságiak foglalkoztatják. A tematikus blokkok vizsgálata alapján megállapíthatók az implicit konfliktusok, ezek száma eléggé magas, elsősorban a lakosság passzivitása miatt.



3. ábra. Konfliktusok az érintett csoportok között (Eger)

Az állítások mélyebb tartalmi vizsgálata azt jelzi, hogy az egyes csoportok álláspontja között a dorogiakénál kevesebb ponton (pl. a telepítés helyét, a szabályozást, az elfogadást stb. érintő kérdésekben) találunk éles különbségeket. A nézetek is kevésbé polarizálódnak, a közvetítők csoportja néhány kérdésben a lakossággal áll szemben, míg más kérdésekben a telepítőkkel, sőt jó néhány kérdésben az egyes csoportok sem egységesek. Az implicit és explicit konfliktusokat a váci csoportok esetében a 2. *ábra* szemlélteti. Az egri csoportok perspektívatelítettségének számításai azt mutatják, hogy a telepítők számára az összes perspektíva hangsúlyos. A környezeti-egészségi perspektívában ez a csoport a legaktívabb. A közvetítők elsősorban a technikai és a társadalmi-politikai perspektívában gondolkodnak. A környezeti-egészségi, valamint az egyéni perspektívát alulreprezentálják. A lakosság számára az egyéni perspektíva a legtelítettebb, másodsorban a környezeti-egészségi perspektíva foglalkoztatja ezt – az egyébként passzív – csoportot. A tematikus blokkok és az állítások elemzése alapján a csoportok között igen kevés ponton találhatunk éles különbségeket. A feltárt konfliktusokat a 3. *ábra* mutatja. Ami a csekély számú implicit konfliktust illeti, érdekes módon két olyan témakör is van (hosszú távú kilátások, befolyásolhatóság), ahol a telepítők és a lakosság hangsúlyai képeznek „szigetet” a közvetítőkkel szemben. Az explicit konfliktusok száma is igen alacsony, a legkevesebb a három város között.

KÖVETKEZTETÉSEK

A különbségekre koncentrálna a három várost a következőképpen jellemezhetjük: Dorog, ahol a veszélyeshulladék-probléma társadalmi konfliktusba ágyazottan jelent meg egy égetőmű építésének bejelentése kapcsán, az égetőművel kapcsolatos döntés társadalmi-politikai háttere került előtérbe (pl. a döntésben érvényesülő érdekek, a szemben álló felek egymás iránti bizalma, a tiltakozás okai és hatása, az égetőmű társadalmi elfogadása). A technikai, gazdasági és ökológiai kérdések között is a döntéshez – és a vitához – közvetlenül kapcsolódó érvelések (a telepítés helye, a biztonság és a környezeti hatások) a leggyakoribbak. Vácott – ahol az elmúlt években több környezeti, többek között veszélyeshulladék-problémával szembesültek, de egyik sem vezetett nyílt konfliktusra, valamint veszélyeshulladék-égetőt nem terveznek építeni – viszonyultak a legpasszívabban a felvetett kérdésekhez. Itt háttérbe szorulnak a gazdasági, a társadalmi és politikai, valamint a környezeti kérdések, a másik két városhoz képest két emberi probléma kerül előtérbe: az emberre gyakorolt hatás és a félelem. Egerben, ahol a várost érintő környezeti problémával még nem kellett szembesülni, és közvetlenül égetőmű telepítésének sincs realitása, a technikai, valamint a környezeti-egészségi perspektíva általánosabb vonatkozásait emelik ki. A probléma gazdasági oldala itt kapja a legnagyobb hangsúlyt. Az információellátás kérdésének kiemelése és a félelem háttérbe szorulása arra utal, hogy Egerben

előítéletmentesen fordulnak a veszélyeshulladék-probléma felé, a kérdést azonban bizonyos távolságból, elvi alapon kezelik. Ez a viszonyulás minden bizonnyal megváltozna az érintettség változásával.

Különbözőképpen érintett csoportok közötti konfliktusokat vizsgálva megállapítható, hogy ezek Dorogon a legélesebbek. Itt rajzolódnak ki legpregnansabban az explicit konfliktusok, kevesebb az explicit konfliktus Vácott, és a legkevesebbet Egerben tapasztaltunk. Míg a csoportok Dorogon szemléletmódjukban, véleményükben, sőt sokszor még a szóhasználatukban is élesen elkülönülnek egymástól, a másik két városban a különbségek kevésbé világosak. Vácott és Egerben a csoportok álláspontjában nem találtunk éles különbségeket, jó néhány kérdésben viszont az egyes csoportok sem egységesek. Az implicit konfliktusok is Dorogon a leggyakoribbak. Láttuk, hogy itt nem alakult ki olyan valódi közvetítésre alkalmas csoport, amely valamennyi fél problémafelfogását integrálni tudná. A szócsövek pusztán a társadalmi-politikai vonatkozásokat hangsúlyozzák, míg a közvetítők – bár az állítások számát tekintve a legaktívabbak – elmerülnek a technikai, gazdasági és ökológiai kérdésekben, s nem tudnak a lakosság aggodalmainak hangot adni, illetve a telepítők és szócsövek politikai szempontjaira megfelelően reagálni. Vácott a közvetítők csoportja igen nyitott, valamennyi perspektívát és ezen belül szinte valamennyi tematikus blokkot lefed, így elvileg képes lenne valódi közvetítésre. Nyitottságuk valószínűleg azzal magyarázható, hogy a korábban felmerülő környezeti problémák ezt a réteget arra készítették, hogy a problémákat több oldalról átgondolják, valamennyi vetületükben értékeljék. Egerben érdekes módon a telepítők csoportja fedi le az összes perspektívát, annak ellenére, hogy itt is a közvetítők beszélnek a legtöbbet. Ez utóbbiak figyelme azonban csak a technikai és a társadalmi-politikai kérdésekre koncentrálódik. Az attitűdöknek az ellentmondásossága arra utal, hogy Egerben a megkérdezettek még nem szembesültek őket érintő környezeti problémával, az érintetteknek nem kellett szerepüknek megfelelően fellépniük, illetőleg ezzel összeegyeztethető felfogásokat kialakítaniuk. Megállapíthatjuk tehát azt, hogy az érintettség befolyásolja mind a probléma globális felfogását, mind az érdekcsoportok vélekedését, ill. annak különbségeit. A telepítésben érintett városban tanúi lehetünk annak, hogy egy technikai létesítmény kérdése akkor válik politikai problémává, amikor konkrét, döntési helyzetként jelentkezik, és ez a körülmény háttérbe szorítja a probléma sok szempontú, szélesebb kontextusú felfogását. Döntési folyamatban az érdekcsoportok hajlamosabbá válnak arra, hogy saját, szűkebb körű szempontjaikra koncentráljanak, s ez megnöveli az implicit konfliktusok esélyét, valamint együtt jár az explicit konfliktusok kiéleződésével, s ennek előfeltételként a csoportok belső egységének létrejöttével. Ki kell emelni azt az eredményünket, hogy a legkevésbé érintett város látszott a legnyitottabbnak a kérdés kezelését illetően, s a helyzetüknél fogva legvalószínűbben szembenálló felek felfogásai (telepítők–lakosság) itt állnak a legkevésbé távol egymástól. Mindez felveti annak szükségességét, hogy a technikával kapcsolatos kommunikációt folyamatossá kellene tenni, megelőzve az érdekcsoportok szempontjainak beszűkülését és az ebből származó kommunikációs nehéz-

ségeket a döntés pillanatában. Végül egy módszertani következtetés. A vizsgálat alapján úgy tűnik, hogy az argumentációk, az állítások, a tematikus blokkok és a perspektívák vizsgálata (1) hatékony eszköz a környezeti vitákról alkotott különféle felfogások, nézetek azonosításához, az eltérő módon érintett csoportok összehasonlításához, (2) segítheti a konfliktusok jellegének és gyökereinek feltárását, s ezáltal a kommunikáció és a tárgyalások hatékonyabbá tételét.

IRODALOM

- AXELROD, R. (ed.) (1976): *Structure of decision*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- BIEL, A. – MONTGOMERY H. (1986): Scenarios in energy planning. In: BREHMER, B. – JUNGERMANN, H. – LOURENS, P. – SEVON, G. (eds): *New directions in research on decision making*. North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- ENGLANDER T. – FARAGÓ K. – SLOVIC P. – FISCLTHOFF B. (1987): Kockázateszlelés az Egyesült Államokban és Magyarországon. *Pszichológia* (4)7. 469–482.
- FARAGÓ, K. – OLDFIELD, A. – VÁRI, A. (1988): Conflicting perspectives in multi-stakeholder problems: A comparative study. In: ABBOU, R. (ed.): *Hazardous waste: Detection, control, treatment*. Elsevier, Amsterdam. 1769–1780.
- GALLTOFER, I. N. – SARIS, W. E. – MELMAN, H. (eds) (1986): *Different text analysis procedures for the study of decision making*. Sociometric Science Foundation, Amsterdam.
- HUMPHREYS, P. C. – BERKELEY, D. (1983): Problem structuring calculi and levels of knowledge representation in decision making. In: SCHOLZ, R. W. (ed.): *Decision making under uncertainty*. North Holland Publishing Company, Amsterdam. 121–158.
- LINSTONE, H. A. (1984): *Multiple perspectives for decision making*. North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- MUMPOWER, J. (1987): *A theory of negotiation and mediation*. Unpublished manuscript, Albany.
- THIIRING, M. – JUNGERMANN, H. (1985): *Mental models and the construction of scenarios*. Paper presented at the 10th SPUDM Conference, Helsinki.
- TOULMIN, S. M. (1958): *The uses of argument*. Cambridge University Press, Cambridge – London.
- VÁRI, A. (1988): Supporting negotiations in strategic decisions. In: LEE, R. – MCCOSH, A. – MIGLIARESE, P. (eds): *Organizational decision support systems*. North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- VÁRI A. – Vecsenyi J. – Paprika Z. (1986): A félreértések értelmezése a döntéselőkészítésben. *Társadalomkutatás* (1986)2. 15–32.
- WINTERFELD, VON D. – EDWARDS, W. (1984): Patterns of conflicts about risky technologies. *Risk Analysis* (4)1. 55–68.

Az egészségi és környezeti helyzet Közép- és Kelet-Európában

FARAGÓ KLÁRA

Megjelent angol nyelven: In: BALL, D. J. – STERN, R. M. (eds) (1992): *Risk communication: dealing with the spectrum of environment and health risks in Europe*. Report of a WHO consultation, Ulm 28–30 November, Research report No. 11.

Magyar nyelven olvasható: In: FARAGÓ KLÁRA: *Kockázatpercepció és Kockázatkommunikáció*. Kandidátusi értekezés. 3.2. fejezet.

Összehasonlítva a Nyugat-Európában, Észak-Amerikában és Japánban tapasztalható helyzettel, a kelet- és közép-európai országokban élő emberek egészségi kilátásai igen szomorúak. Az e térség országaiban élő emberek egy évtizeddel rövidebb ideig élnek, a gyermekhalandóság magasabb, mint az iparosodott világ többi térségében. Az akut légzési zavarok, valamint az ólommérgezés a gyerekkorban előforduló legsúlyosabb egészségügyi problémák között szerepelnek. A leggyakrabban egyes keringési problémák és a daganatos megbetegedések állnak a halálesetek hátterében, és ezeknek a betegségeknek a száma tovább növekedett az elmúlt években. A '60-as évek óta nyílt ki az olló a keleti és a nyugati országok között, amikor is nyugaton elkezdett határozottan növekedni, míg keleten csökkenni a várható élettartam.

Ezek a keleti országokban tapasztalható sötét kilátások több okra vezethetők vissza. A légzési és a daganatos megbetegedések nagy számában környezeti problémák manifesztálódnak. Az emberek élet- és munkakörülményei fokozott stresszhelyzetet teremtenek számukra, ami légzési és daganatos megbetegedésekhez vezet. További ok az emberek életmódjában keresendő, kevésbé törekсенek az egészség megőrzésére vagy javítására, sokan dohányoznak, magas az átlagos alkoholfogyasztás, az öngyilkosságok száma, és kevesen sportolnak vagy törődnek azzal, hogy táplálkozásuk egészséges legyen.

Ez a hátrányos helyzet komoly feladatot ró a térség új kormányaira. Minden országban új, nem várt gazdasági, társadalmi és politikai problémák jelentkeztek, újra fel kell építeni az ipart és az infrastruktúrát, új közigazgatási rendszert kell teremteni, vissza kell fizetni az adósságokat, újonnan jelentkező társadalmi problémákkal (munkanélküliség, még nagyobb szegénység) kell megbirkózni. A nagy költségeket igénylő egészségjavító és környezetjavító intézkedések könnyen hátra kerülhetnek a szükséges tennivalók listáján. (Példaképpen érdemes megemlíteni, hogy a társadalombiztosítás költségvetése hiányt

mutat, a kormány ezt a gyógyszerek árának egyre fokozottabb növelésével, az orvosok létszámának csökkentésével, a nyugdíjak szintjének visszaszorításával, a nyugdíjkorhatár emelésével próbálja ellensúlyozni.)

A gazdasági, politikai és adminisztratív tényezők mellett a kockázatkommunikáció hiánya, nem megfelelő volta is hozzájárult a környezet és egészség jelenlegi állapotához. Általában elmondhatjuk, hogy a szakértők, a közigazgatásban dolgozók és az emberek általában nem ismerték fel a prevenció fontosságát, ugyanakkor hiányoznak az eszközök a már kialakult károk orvoslására. A kockázattal kapcsolatos rövidlátó perspektíva megváltoztatására hatékonyabb kockázatkommunikációt kellene meghonosítani.

KÖRNYEZETI KOCKÁZATOK KOMMUNIKÁCIÓJA

Ebből a széles körű problémahalmazból a kockázatkommunikációra koncentrálok a továbbiakban.

A térség egyik legsúlyosabb problémája a környezeti szennyezés. Ez a súlyos környezeti károsodás Közép-Kelet-Európában az elmúlt 45 évben kialakított társadalmi-gazdasági struktúrában gyökerezik. A World Resources Közép-Európával foglalkozó 1991–92-es számában felsoroltak alapján a következő fő tényezőket lehet említeni, amelyek a jelen állapot kialakulásához vezettek:

- A centralizált tervezés eredményeképpen a vállalatvezetőkre nyomást gyakoroltak abba az irányba, hogy erőforrásaik allokációjakor a termelési előírások teljesítését tartsák szem előtt, és ne újabb, jobb technológia beszerzésére vagy a hulladékok kezelésére fordítsák azokat.
- A politikai ellentétek miatt a nyugati országok nem engedték megszerezni az általuk kifejlesztett új technológiákat.
- Eközben az elmaradott, nem hatékony ipar egyre több hulladékot termelt anélkül, hogy a következményekkel gondolt volna. A hazai erőforrásokra való hagyatkozás kényszere miatt a nagymértékben levegőszennyező szén volt a domináns energiaforrás.
- Nem ösztönözték a felhasználókat az energiával való takarékoskodásra és a környezet tisztán tartására. Az energia és a természeti erőforrások ára irreálisan alacsony volt, nem követte az előállítás költségeit, emiatt rossz hatásfokkal és pazarlóan használták fel az energiát. Az energia túlzott felhasználását nem büntették sem a vállalatok, sem a magánszemélyek esetében.
- Az ipar az állam fennhatósága alatt állt, amely a profit nagy részét elvonta a vállalatoktól, és újra elosztotta. Az újra elosztás központi terveken és a vállalat előző évi felhasználásán alapult (és csak kis mértékben a vállalat által termelt profiton), ez a helyzet arra ösztönözte a vállalatokat, hogy akkor is elköltsék a nekik kiosztott

összeget, ha az nem volt szükséges, ha ugyanazt a keretet a következő évben is meg akarták kapni. Az erőforrásokkal való gazdálkodás irracionálissá vált.

- A vállalatok önfenntartása nem lévén szempont, az állam a környezetszennyezés költségeit beépítette az odaítélt évi költségvetésbe. A vállalatoknak így nem állt érdekében a környezetszennyezés szabályozása.
- Létezett ugyan kiróható környezetszennyezési büntetés, ami elvben motiválhatta volna a környezetszennyezés csökkentését, de általában ezeket a büntetéseket nem hajtották be, vagy olyan kicsi volt a kirótt összeg, hogy nem érte meg az, hogy változtassanak a meglévő gyakorlaton. A vállalatok tehát nyugodtan folytatták megszokott tevékenységüket.
- A környezet állapotával és a következményes egészségügyi hatásokkal kapcsolatos információk nem voltak nyilvánosak, a központi döntések bírálata pedig nem volt tanácsos.

A nyugati társadalmakban már felismerték, hogy a lakosságot be kell vonni a sorsukat érintő döntésekbe. Kommunikációra és az állampolgárok részvételére van szükség a társadalmi konfliktusok elkerülése végett, de azért is, hogy a bonyolult társadalmi helyzet összes aspektusát figyelembe venni képes döntések születhessenek.

Ahhoz, hogy a szó általunk használt értelmében vett kommunikáció megvalósulhasson, néhány előfeltétel megléte szükséges. Először is partnerek kellene, akik elismerik és elfogadják egymás partnerségét. Másodszor, közös nyelv szükséges, amely talaján a felek figyelembe veszik egymás nézeteit és értékeit. Harmadszor, a kommunikáció szándéka és az eredménybe vetett hit is alapvetően fontos, negyedszer pedig a kommunikáció szabályait le kell fektetni (Közép- és Kelet-Európában törvényi szabályozás szükséges a szabályok biztosításához).

A politikai változások egyedülálló lehetőséget kínáltak arra, hogy a környezeti szempontokat beépítsék az új gazdasági és törvényi rendszer szövetébe. Az 1989–90-es években a pártok egymást túllicitálva ígérték környezetvédelmi programjuk kidolgozását. Ennek ellenére mindenütt számos kulturális, jogi és gazdasági hátráltató tényező lassítja a szükséges változásokat a környezeti politika, valamint a kockázatkommunikáció gyakorlati megvalósításában.

A KÖRNYEZETVÉDELEM ÉS A KOCKÁZATKOMMUNIKÁCIÓ TOVÁBBFEJLŐDÉSÉT GÁTLÓ TÉNYEZŐK

Társadalmi és kulturális tényezők: Kelet- és Közép-Európában a politikai rendszerek drámai változásokon mentek át. Az emberek kezdetben azt várták, hogy gyorsan megvalósul országukban a nyugati típusú piacgazdaság, az azzal járó jólét, ezért lelkesedtek a demok-

ratikus átalakulásokért is. Manapság azonban, tapasztalva életszínvonaluk esését, már csalódtak a körülöttük fenyegetően szaporodó új problémák miatt (a munkanélküliség, az infláció és a nemzetiségi ellentétek), és sokan kiábrándultak a politikából is. A távolság a politikai vezetők, az intézmények és a lakosság között egyre nő, a múltat és a jelent állandóan átértelmezik, s ennek eredményeképpen egy újfajta anómia uralkodik el a társadalmon. Ezeknek az országoknak a múltban még soha sem sikerült stabil demokráciát kialakítaniuk, nincsenek tehát meg a demokratikus társadalom tradíciói.

A térség környezeti mozgalmaival foglalkozó írások megegyeznek abban, hogy az átlagember attitűdjét a passzivitás és a (tanult) tehetetlenség jellemzi (GLINSKI 1992; HARDI – JURAS – TÓTH – NAGY 1992; FISHER 1992). A lakosság még mindig az állam paternalizmusára hagyatkozik, az emberek nem bíznak abban, hogy sikeresen megváltoztathatják a nem közvetlen befolyásuk alatt lévő történéseket. Nem értik a politika szabályait, és nem ismerik fel a politikai változások által kínált új lehetőségeket. A múlt rendszer visszaél a közösségi magatartás eszméjével, ezért az emberek nem szívesen csatlakoznak kollektív akciókhoz, annak ellenére, hogy igényelnének olyan szervezeteket, amelyek kifejezésre juttatják érdekeiket. A szlovákiai és lengyel közvélemény-kutatások adatai jól mutatják a környezetvédelmi ügyek iránt egyre csökkenő elkötelezettséget: míg 1990-ben a fontossági sorrendben az első között szerepelt a környezetvédelem, addig 1991-ben már a magánélet és az életszínvonal kérdései kerültek előtérbe.

Az önszerveződő társadalmi csoportok (a továbbiakban egyszerűség kedvéért NGO-nak hívom az angolszász terminológia alapján, ami a *'non governmental organizations'* rövidítése) a nyilvánosság szervezett formában történő participációjának ezen egységei a kommunista rendszerben jöttek létre spontán, alulról szervezett környezetvédő csoportok formájában, és akarva-akaratlanul, helyzetüknél fogva a politikai ellenállás részévé váltak. Jó példája volt ennek a dorogi égetőmű elleni szervezett megmozdulás, amelynek során a lakosság petíciót írt alá a tervezett létesítmény ellen, ennek ellenére az állam változatlanul a létesítmény felépítése mellett döntött, figyelmen kívül hagyva a lakosság ellenérzéseit. A hasonló spontán, alulról szervezett csoportok e térségben Glinski (1992) jellemzése szerint szimbolikus értékeket követtek, spontán, érzelmi stílus, és kooperációra nem hajlamos attitűdök mozgatták őket, és igen kevés információval rendelkeztek a szóban forgó kérdésekben. Az NGO-kban általában kevés volt a szakértelem, ellenkulturális tradíciókból táplálkoztak, és lokális környezeti problémákra koncentráltak. Céljaik elérésére az alulról jövő nyomás eszköze állt csak rendelkezésükre. (Magyarországon ez a leírás nem minden esetben fedte a valóságot, mivel az NGO-k itt néhány esetben – pl. a bős-nagymarosi kérdésben – igenis hathatós fegyverként használták fel a szakértői véleményeket.) A politikai változások után ezen szervezeteknek újra kellett definiálniuk szerepüket és stratégiájukat. Megnyílt a lehetőség arra, hogy az újrateremtett politikai intézményekbe belépjenek. E csoportok feladatának mindenképpen annak kellene lennie, hogy a konfrontáció helyett a kormánnyal való kooperáció útjait keressék, akkor is, ha pillanatnyilag ellenzéki szerepet töltenek be.

A múlt azonban még mindig hatást gyakorol az NGO-k tevékenységére. Ellentétek vannak a különböző személyek és csoportok között abban a tekintetben, hogy részt vegyenek-e a politikai rendszerben, vállaljanak-e szerepet a kormányzás valamilyen szintjén, vagy továbbra is opponáljanak, és a kooperáció minden formáját elutasítsák. Ez az utóbbi álláspont valójában annak az eredménye, ahogy sokan a „kooperáció” fogalmát értelmezik: szerintük ez egyet jelent a hatalom előtt való meghátrálással, a saját célok feladásával, az őket megkülönböztető jellemzők elvesztésével. Az NGO-k igen kevésbé bíznak az új kormányokban, és kooperáció helyett a konfrontáción alapuló kapcsolat fenntartásán fáradoznak. (Ez a gondolatmenet nem minősíti pozitívan a térség kormányait, csak az NGO-k szemléletváltásának a szükségességét hangsúlyozza.)

Az NGO-k másik problémája az, hogy nincsenek még meg a kiépített kommunikációs és kooperációs csatornák az egyes csoportok között. Több kisebb csoportosulás nem is kívánja saját tevékenységét más egységekkel összekötni, mert különböző politikai pártok hívei, különböző módszereket tartanak célravezetőnek a környezeti célok megvalósításához, és mert többé vagy kevésbé osztják a természettel kapcsolatos fundamentális értékeket. Következésképpen erejük a koncentráció helyett szétforgácsolódik, és ebben az általában politikai ellentétektől túlzottan is hangos régióban egységük hiánya aláássa hitelességüket.

A lakosság azokban az esetekben támogatja az NGO-kat, amikor valamilyen új telepítés vagy beruházás sérteni látszik a helyi érdekeket, többnyire azonban bírálja tevékenységüket, mert úgy tartja, hogy a környezeti célok konfliktusban állnak a helyi gazdasági érdekekkel. Fisher (1992) rámutat arra, hogy a leginkább az ipari munkásság helyzete változott, ők lettek a piacgazdaságba való átmenet fő vesztesei, akiket a munkanélküliség is legjobban fenyeget. Ez a réteg megfelelően képzett, de ismeretei idejétmúltak, ezért konzervatívan ellenzi a változásokat. Így tehát a passzivitás és a kollektív aktivitásba vetett bizalom hiánya is visszatartja az embereket attól, hogy az NGO-khoz csatlakozzanak.

A döntéshozók kultúrájából másfelől ugyanúgy hiányzik a lakossággal való kommunikáció és kooperáció hagyománya.

A politikai hatalom birtokosainak máig is működő reflexe az információk elrejtése. A vezető egyének, szervezetek a kommunikációt gyakran még mindig egyoldalú folyamatnak tekintik, amelyben az a céljuk, hogy saját nézőpontjukat elfogadtassák. A lakosságot még kis intelligenciájú, irracionális ellenfélnek tekintik, akit oktatni kell. A problémák konfrontáció útján való megközelítése gyakoribb, mint a kooperatív megközelítés, csakúgy, mint az NGO-k esetében. A múltban kiépített hierarchizált társadalmi struktúra maradványaként a kommunikáció nehézségeit az azonos vagy eltérő döntési szinten álló hivatalnokok között is tetten érhetjük. A kormányok megpróbálják megosztani a környezetvédő csoportokat azzal, hogy egyeseknek kedvezményeket nyújtanak.

Gazdasági korlátozó tényezők: A gazdaság komoly recessziót élt át a térség összes országában. A gazdasági infrastruktúra instabil, nincs hosszú távra kidolgozott gazdasági stratégia. A környezetvédelem ezzel szemben hosszú távú, bonyolult tervezést igényelne.

A kormányokat továbbra is sakkban tartják a különböző érdekalapon szerveződött lobbik, és a demokratikus szervezetek még nem képesek ellensúlyozni ezt a nyomást. A kormányok fő törekvése a gazdasági és társadalmi káosz elkerülése, ezért rövid távú megoldásokra koncentrálnak. Kényes és ingatag helyzetük annak a veszélyét erősíti, hogy a problémákat az érzelmek, és nem az értelem jegyében közelítik meg. A környezetvédelem már nem élvez prioritást a tennivalók sorában.

Az NGO-k nehéz anyagi helyzetben vannak Kelet- és Közép-Európában. Pénzszerzési lehetőségeik korlátozottak. Tekintettel a sötét gazdasági kilátásokra, nem is remélhetnek jelentős segítséget a kormánytól. A nyugati országok tanfolyamok, információk biztosítása, közös tervek megvalósítása útján, valamint pénzzel is segítették az NGO-kat, de ezek a források minden bizonnyal csökkenni fognak a jövő években.

Jogi korlátok: A legtöbb országban a lakossági részvétel jogi keretei hiányoznak, vagy csak felemás módon valósultak meg. A térség országainak alkotmányában csak általános elvek vonatkoznak a környezetvédelemre (Bulgária, Magyarország), általános garanciák biztosítják az információhoz való jogot (Bulgária), és általános elvek garantálják a lakosság részvételét (Magyarország). A korábbi Csehszlovákiában az alapvető szabadságjogok magukban foglalnak egy specifikus paragrafust a környezet állapotával kapcsolatos teljes és pontos információ jogának, valamint a lakosság participációra vonatkozó jogának a biztosítására. Albániában és Lengyelországban nem garantálja az alkotmány az állampolgárok környezeti jogait.

Bulgáriában és a volt Csehszlovákiában az új környezetvédelmi törvény már megszületett: Bulgáriában ez magában foglalja a környezettel kapcsolatos információkhoz való jogot, Csehszlovákiában pedig a levegőtisztasággal, a hulladékok kezelésével, a természet védelmével kapcsolatos kitételeket, valamint az információhoz való jogot. Azt is kijelenti a törvény, hogy a környezeti károsodást tapasztaló állampolgár köteles tenni valamit a kár elhárítása érdekében.

Lengyelországban az 1980 óta érvényben lévő törvény liberálisabb volt, mint a többi országban. Megengedi, hogy a polgári szervezetek a környezet javítása céljából akciókat kezdeményezzenek (pl. speciális problémák megoldására javaslatokat tegyenek, együttműködjenek az ipari vállalatokkal, vagy bevonják a nyilvánosságot környezeti vitákba).

Magyarországon és Romániában a környezetvédelmi törvény még mindig az előkészítés szakaszában van. Magyarországon olyan teljes körű törvényt akarnak kidolgozni, amely modellül szolgálhat a többi kelet-európai ország számára is. A törvénytervezetet, és különösen a lakosság participációjára vonatkozó paragrafusokat azonban még mindig vitatják. A jelenlegi törvényben nincs elegendő olyan mechanizmus beépítve, amely az egyébként szigorú környezetvédelmi előírásoknak érvényt tudna szerezni (pl. a gyarak a veszélyes hulladékok mennyiségét csökkenthetik, nyersanyagnak címkézve egyes hulladékokat). A környezetvédelem feladata megoszlik számos bizottság és hatóság között. A lakosság különböző fórumokon szót emelhet a környezet érdekében, de ez igen ritkán eredményez valódi változást. Romániában a jelenlegi törvény nem teszi lehetővé

sem a lakosság participációját, sem az információhoz való jogát, de az új törvényjavaslat már magában foglalja ezeket is. Albániában nincs külön környezetvédelmi törvény, és a lakosság részvételét semmi sem biztosítja. Ehelyett egy kormányzati bizottság feladata a beruházások környezetvédelmi szempontból való ellenőrzése.

A beruházások környezeti hatástanulmányának elkészítése kötelező Bulgáriában, Csehszlovákiában és Lengyelországban. Magyarországon a hatástanulmány nem kötelező, enélkül is kiadják a beruházási engedélyeket. Romániában és Albániában nincs erre vonatkozó törvény.

Ami az engedélyezés decentralizálását illeti, Lengyelországban és Csehszlovákiában szabályozták az állam és a helyi önkormányzatok szerepét, valamint a lakosság részvételét az engedélyezési folyamatban. Bulgáriában a helyi önkormányzatok jóváhagyása szükséges, a lakosság azonban csak akkor emelhet szót, ha a beruházás szabályellenes. Magyarországon a helyi hatóságok megtagadhatják a terület felhasználásra vonatkozó engedélyeket, a lakosság azonban csak nyomásgyakorlás útján érvényesítheti akarátát. Romániában és Albániában a döntéshozatal központosított, a lakosságot nem informálják a tervekről.

Magyarországon, Albániában, Romániában és Bulgáriában az *információhoz való jog* nem biztosított törvényes úton.

A régió országai hasonló utat járnak be ezen a téren. Jelentős nyugati segítséggel megpróbálják átalakítani jogi rendszerüket korszerűbb környezetvédelmi szabályozók bevezetésével. A nyugati modellek azonban nem mindig másolhatók le, az ország helyzetét és tradícióját is figyelembe kell venni a változtatásoknál. A pártok közötti véleményeltérések miatt és az törvényalkotási folyamatra zúduló feladatok dömpingje miatt a folyamat igen lassú. Érdekes ellentmondás, hogy a környezetvédelmi tradíciókkal rendelkező országokban a személyes érdekek és az adminisztráció előítéletei miatt a folyamat lassabb, a szabályozás optimális formájával kapcsolatban nehezkesebben alakul ki a konszenzus.

AZ NGO-K HELYZETE ÉS TEVÉKENYSÉGE KÖZÉP- ÉS KELET-EURÓPA KÜLÖNBÖZŐ ORSZÁGAIBAN

A kommunikáció demokratizmusa szempontjából az NGO-k központi szerepet játszanak, mert a lakosság értékeinek és véleményének gyűjtőmedencéjéül szolgálhatnak, és magukra vállalhatják a lakosság és a döntéshozók közötti közvetítés szerepét. Bemutatjuk rövid történetüket, jelen tevékenységüket, valamint a társadalmon belüli helyzetükből következő kommunikációs lehetőségeiket.

Lengyelországban az NGO-k már 1980-ban is aktívak voltak. Sikeresen szerepeltek az atomerőművekkel kapcsolatos vitában, és többéves tevékenységük eredményeképpen Lengyelország egy nem atomerőműre épülő energiapolitikát fogadott el. Ezzel szemben az az akciójuk, amellyel egy gát felépítését próbálták megakadályozni, sikertelen maradt.

A Cseh Köztársaságban a környezetvédelmi mozgalmak csak a '80-as végén bontakoztak ki, amikor a politikai ellenzéki csoportok egy titkos dokumentumból értesültek a környezet aggasztó állapotáról, és az 1989-es „bársonyos” forradalmat helyi környezetvédelmi tiltakozások előzték meg. Számos környezetvédő került be a minisztériumokba, így az NGO-k környezetvédelmi hatóságokra gyakorolt hatása igen jelentőssé vált. 1990-ben tüntetést rendeztek egy atomerőmű ellen, és 1991-ben Bohémia egy igen szennyezett területe ügyében kormányzati akciót sürgettek.

Szlovákiában a korai '80-as években a politikai ellenzék már felkarolta a környezetvédelem ügyét, és a környezetvédelemnek elkötelezett legfontosabb személyek politikai szerepet kaptak. E személyek azonban politikai hovatartozásuk miatt eltávolodtak egymástól, a kommunikáció nem gördülékeny közöttük manapság. A legjelentősebb demonstráció a gabčíkovi gát ügyében zajlott.

Magyarországon a környezetvédő mozgalmak a '80-as évek második felében kezdtek kibontakozni. Több helyi tüntetés (pl. a dorogi veszélyeshulladék-égető vagy a mecsek-nádasdi nukleáris hulladék-lerakó ellen) zajlott ebben az időben. Az ELTE-n működő „Természetvédelmi Klub” később egy stabil NGO-szerű alakzattá lett, amelyet a hatóságok nem néztek jó szemmel. A Gabčíkovo–nagygyarosi vízi erőmű elleni tiltakozás a politikai elégedetlenség szimbólumává vált, s ebben nemcsak a totalitáriánus rendszer, hanem a hatalommal rendelkező ipari lobbival szembeni tiltakozás is kifejezésre jutott. A kialakult társadalmi vita részletesebb leírása jól illusztrálja a régebbi környezetpolitika és a politikai változások néhány tipikus elemét és következményeit, a totalitáriánus rendszer logikáját. A túlméretezett, irracionális beruházások, amelyek nem gondoltak a gazdasági, társadalmi és környezeti következményekkel, már nem voltak tovább folytathatóak. A változások korszakát jellemezték az ellenzékkel szemben alkalmazott módszerek, az értelmiség szerepe az ellenállásban, a környezeti és politikai akciók egymásba fonódása, az állampolgárok fokozott követelése az információhoz és a politikai döntésekbe való beleszóláshoz való joghoz.

A Gabčíkovo–Nagygyaros-tervet először az ötvenes években körvonalazták azzal a céllal, hogy a Dunán való hajózást biztosítsák. Később, az első olajkrízis idején az árvíz elleni védelem vált a fő céllá. Már a korai '70-es években világossá vált az, hogy az erőmű nem lesz hatékony az energiatermelés szempontjából. Ekkor már az erőmű negatív környezeti hatásai is ismertekké váltak, például az, hogy Budapest és környékének ivóvízkészlete veszélybe kerül. Az, hogy a terv szerint a navigálható Duna-szakaszt átengedték volna a szomszéd országnak, szintén nagyon vitatott politikai kérdéssé vált. A gazdasági irracionalitás ellenére az ipari lobbival szembeni elkötelezettség ezt a presztízszempontokat érvényesítő tervet, a '70-es évek végére a két kormány aláírta a közös beruházásról szóló megállapodást. A külföldi befektető ajánlatának elfogadása pedig tovább növelte volna az ország eladósodását.

A tervet először a szakértők kezdték bírálni. A Magyar Tudományos Akadémián lezajlott vitát követően a nyilvánosság is értesült az ellenérvekről, s 1983-ban értelmiségi csoportok megalakították a Duna Bizottságot. A szervezet sok ismert személy aláírásával ellátott petíciót nyújtott be a kormányhoz, amely a beruházás leállítását követelte.

Bár ebben az időszakban mindenféle tüntetés vagy az ellenvélemények bármilyen formában való nyilvános hangoztatása illegálisnak számított, az ellenzők intézményes fellépését erősen gátolta a kormány, az ellenzők tábora mégis megalakította a Duna Kör, amely egyfajta korai NGO volt. Tevékenységük elismeréseképpen a szimpatizáló Nyugattól egy környezetvédelmi díjat kaptak. A díjjal járó pénzt a Duna ökológiájának tanulmányozására akarták fordítani, de ezt a kormány megakadályozta. Ezzel egy időben az OKTH kibocsátott egy, a létesítmény mellett érvelő „hivatalos” hatástanulmányt, és aláírta a beruházást.

1986-ban a Duna Kör által szervezett sétáló tüntetést a rendőrség közbeavatkozása félbeszakította. Ugyanekkor a magyar ellenzők újsághirdetésben kérték az osztrák közvéleményt, hogy tiltakozzzék a nem megfelelő technológia exportja ellen. Hasonló kezdeményezések jellemezték a Duna Kör tevékenységét a következő években.

A Duna Kör fő aktivistái nem értettek egyet abban a kérdésben, hogy milyen mértékben tegyék politikai kérdéssé a bős–nagyvarosi gát ügyét. Egyesek meg akartak maradni a szorosan vett környezetvédelmi kérdésnél, míg mások a demokrácia ügye melletti érvelésre és a politikai vezetők bírálataira akarták felhasználni az alkalmat. A politikai ellenzék több tagja is csatlakozott a mozgalomhoz.

1988 végére egy újabb petíciót fogalmaztak meg és láttak el több száz aláírással, amely népszavazást sürgetett a beruházás folytatása vagy felfüggesztése tárgyában. Eleinte a kormány erősen támadta ezt a mozgalmat, de a politikai hatalom párton belüli megosztottsága következtében a reformszárny a konformista szárny bírálataira használta fel a vízerőmű ügyét. A „vizes lobb” a trójai faló taktikáját alkalmazva azonban azzal érvelt, hogy annyi pénzt költöttek már a beruházásra, hogy nagyobb veszteség lenne abbahagyni az építést. Csehszlovákia szintén a folytatás mellett kardoskodott. A párt és az előző kormány utolsó erőfeszítésként parlamenti szavazásra vitte a kérdést, amely a hagyományoknak megfelelően megszavazta az előterjesztést. A májusi szavazások után hivatalba lépő új kormány egyik első tevékenysége az volt, hogy leállították az építkezéseket. Ezt az ügyet oly mértékben áthatotta a politika, hogy az egyik NGO-vezetőnek odaítélték az Alternatív Nobel-díjat. A gát körüli politikai vita ma Magyarország és Szlovákia között folyik, és az Európa Parlamentet is bevonták a konfliktus megoldásába. A régióra jellemző feszültségekből eredően ez az ügy is erősen emocionális színezetet öltött, máshonnan eredő konfliktusok is kifejezésre jutnak benne.

Az NGO-k és a kormány közötti kapcsolatokat még mindig a bizalom és a kooperáció hiánya jellemzi. A környezetvédelem iránti érdeklődés csökkent a lakosság körében. A „zöld” csoportok különböző eseményekkel (a Föld napja, tüntetés a levegőszennyezés ellen) megpróbálják ébren tartani ezt az érdeklődést, de ez csak akkor sikeres, ha szűken vett helyi érdekeket tudnak meglovagolni (így például bezártak egy nehézfémüzemet, leállították egy akkumulátor-újrafeldolgozó üzem építését és egy radioaktív hulladék-lerakó telepítését).

Romániában a sokkal szigorúbb diktatúra gyakorlatilag minden ellenállást csírájában fojtott el. A lakosok még akkor sem tiltakoztak, ha a falujukat lerombolták, kiköltözésre

kényszerítették őket, és ipari létesítményeket telepítettek a házak helyére. A régi rendszer megszűnése után nyilvánosságra kerültek a környezet állapotával kapcsolatos adatok, s ez a figyelmet a környezetvédelem ügyére terelte. A „zöld mozgalom” még mindig korai stádiumában van, a környezetvédelemmel kapcsolatos akciók ritkaságszámba mennek.

Bulgáriában a környezetvédelmi gondolkodás a nyolcvanas évek közepéig nyúlik vissza. Az Ecoglasnost nevet viselő környezetvédelmi mozgalom igen széles körben, bel- és külföldön egyaránt ismert volt, s hamar a politikai ellenzék központjává vált. Később a politikai tabló fontos elemeként helyet kapott a parlamentben, de a politikai törésvonalak mentén később ellentétek bomlasztották. Ennek ellenére a lakosság továbbra is aktív maradt: egy létesítendő atomerőmű, egy cink- és ólomüzem egészségromboló környezete, egy folyó elterelésének terve sikeres lakossági engedetlenségi akciókat és sztrájkot eredményezett.

Albániában két zöld párt alakult, de a lakossági akciók igen ritkák.

A közép-kelet-európai NGO-k legfőbb tevékenysége az oktatás, az információk összegyűjtése és terjesztése, valamint a lakossági részvétel biztosítása. A környezetvédelmi oktatás és nevelés azért az egyik legfontosabb célkitűzés, mert az egészséggel és a környezettel kapcsolatos tudás igen alacsony szintű a lakosság körében, csakúgy, mint annak ismerete, hogy a demokráciában a nyilvánosságnak milyen lehetőségei vannak a döntések befolyásolására. A legtöbb országban még mindig nehézségeket okoz az információk megszerzése, így az NGO-k különböző csatornákon próbálják terjeszteni a megszerzett ismereteket, többek között a médiát is jobban be kívánják vonni ebbe a tevékenységbe. A lakossági részvétel biztosítása érdekében a törvények módosítását tekintik a legfontosabb feladatuknak, valamint petíciókat, tüntetéseket szerveznek. Tevékenységüket elsősorban helyi ügyekre koncentrálnak, a lakosokat közvetlenül érintő esetekkel foglalkoznak, a környezeti politikát és döntéseket elsősorban önkormányzati szinten próbálják befolyásolni.

A JELEN HELYZET

Foglaljuk össze, hogy az NGO-k milyen eredményeket értek el eddig a régióban, és milyen problémákkal szembesülnek jelenleg. Számuk és ismertségük kétségtelenül megnőtt az utóbbi években. A kormány maga is felismerte, hogy a lakossági részvétel nem nélkülözhető egy demokratikus társadalomban.

Másrészt általános problémát jelent az, hogy a megfelelő intézmények vagy mechanizmusok hiányoznak ahhoz, hogy az NGO-k és a kormány közötti kapcsolatokat bonyolítsák. Néhány országban az NGO-k nem képesek megszerezni az információkat, máshol az információk ugyan hozzáférhetők, de a csoportoknak nincs tapasztalatuk arra nézve, hogy hogyan kell felhasználni azokat. Az aktivisták közül kevesen képzettek akár a gazdaságtan, akár a környezeti technológiák vagy jogi adminisztratív és pénzügyi területeken, akár a politikában.

Az NGO-k fő feladatait a következőképpen foglalták össze egy 1992 októberében Budapesten megrendezett konferencián (International Workshop on Public Participation in Environmental Decisions: a Challenge for Central and Eastern Europe):

- A lakosság és az adminisztrációban dolgozó döntéshozók képzése tárgyalási és konfliktuskezelési technikákban.
- Jogi garanciák megszerzése a lakosság részvételének és a még mindig létező hatalmi érdekek visszaszorításának biztosítására.
- Az NGO-k hatékonyságának növelése kapcsolatok és hálózatok kiépítésével, információcserével. A tevékenységek koordinálása, szükség esetén nyomás gyakorlása a kormányra.

Az NGO-k magánvállalatokat próbálnak szponzorként megszerezni. Véleményük szerint a kormányoknak is támogatniuk kellene anyagiakkal a tevékenységüket, mert a kormányzati döntések átvilágításával és kontrolljával hozzájárulnak a demokratikus társadalom felépítéséhez.

ÖSSZEFOGLALÁS ÉS KONKLÚZIÓ

Az egészségi és környezeti állapot lesújtó volta ellenére a közép- és kelet-európai térség lakossága kevésbé adja jelét annak, hogy tudatában lenne a helyzetnek, és tenni akarna a változtatás érdekében. Mintha a kommunizmus mindezeket a problémákat megoldotta volna, szemben a nyugati országokkal, ahol az egészség szinte üzletté vált, a médiák sűrűn írnak a kérdésekről, az emberek sportolnak, diétáznak, és tüntetnek a környezetvédelem miatt.

Egy rövid ideig tartó, hirtelen felcsapó érdeklődés után az emberek visszasüllyedtek passzivitásukba, inkább foglalkoznak életük anyagi problémáinak megoldásával. Ez részben a nehezedő gazdasági feltételek következménye, részben azonban az egészséges életmód, a környezetvédelem vagy a kollektív megmozdulások tradíciójának hiányából fakad.

A változások lassúbbak és problematikusabbak, mint sokan képelték. Mára már arra is rájöttek, hogy a nyugati példákat nem lehet egyszerűen lemásolni. Az etnikai és politikai konfliktusok is kikezdi a régió stabilitását, s ez elvonja a figyelmet a környezetvédelemtől.

A kockázatkommunikáció fejlesztése lehetőséget teremthet arra, hogy új kommunikációs stílus kialakításával egyéb területen is használható példával szolgáljon a nézeteltérések megoldási módjaira. A kormány bizalmat ébreszthetne maga iránt, ha az embereket bevonná az életüket komolyan érintő környezeti döntésekbe. A kommunikáció és a konfliktusmegoldási készségek továbbfejlesztése kölcsönösen elősegítheti a konstruktív és kooperatív konfliktusmegoldás érvényre juttatását.

IRODALOM

- GLINSKI, P. (1992): *Public participation in environmental movements in Poland*. Paper presented at the Workshop on Public. Participation in Environmental Decisions in Central and Eastern Europe, Budapest, October, 1992.
- HARDI, P. – JURAS, A. – TÓTH-NAGY, M. (1992): *New Horizons? Possibilities for cooperation between environmental NGOs and governments in Central and Eastern Europe*. Unpublished manuscript for the Regional Environmental Center in Budapest.
- FISHER D. (1992): *Paradise deferred: environmental policy making in Central and Eastern Europe*. The Royal Institute of International Affair, Energy and Environmental Program, The Ecological Studies Institute, London.

Kockázatkommunikáció fertőzött területek rehabilitálása ügyében

(Esettanulmány)

FARAGÓ KLÁRA

Angol nyelven megjelent: In: BALL, D. J. – STERN, R. M. (eds) (1992):
Risk communication: dealing with the spectrum of environment and health risks in Europe.
Report of a WHO consultation, Ulm 28–30 November, Research report No. 11.
Magyar nyelven olvasható: FARAGÓ K.: *Kockázatpercepció és Kockázatkommunikáció.*
Kandidátusi értekezés, 2. sz. melléklet.

Fertőzött területek rehabilitálására akkor kerül sor, amikor emberi gondatlanság, technológiai hiba vagy baleset következtében veszélyes hulladék vagy veszélyes anyag nagyobb mennyiségben a környezetbe kerül. Az ebből származó kockázat és a tisztítás lehetséges módzatai a szennyezés anyagától és mikéntjétől függenek. Például különböző anyagok kerülhetnek a környezetbe, a szennyezés a talajt, a levegőt vagy a vizet érheti, a szennyezés helyi vagy nagy területre kiterjedő lehet, közelebb vagy távolabb a lakott területektől.

A kommunikáció szempontjából a veszélyes területek rehabilitációja speciális problémákat vet fel.

1. A bizalom kérdése hangsúlyozottabb, mert a az emberi hiba vagy tévedés nyilvánvalóbb ezekben az esetekben.
2. A felelősség kérdése gyakran vita tárgyát képezi, mert a tisztítás nagyon drága, a területen lakók kompenzációt követelhetnek, és sokszor nehéz megállapítani, ki vagy kik okozták a szennyezést.
3. Ha lakott területről van szó, a lakosok gyakran nem azonos véleményen vannak eltérő érdekeltségük következtében.

KOCKÁZATBECSLÉS

A tisztítás megfelelő módjának felkutatásában az első lépés a szennyezés veszélyeinek felbecsülése.

- i. A szennyezés forrását és a szennyező anyagokat azonosítani kell.
- ii. A szennyezés méretét és a szennyezett anyagok jellegét fel kell becsülni.
- iii. A területen folyó tevékenységek függvényében meg kell állapítani az egészségügyi hatásokat (például termelnek-e a területen élelmiszert, a gyerekekre vagy a felnőttekre hogyan hatnak a szennyező anyagok).

A tisztítást különböző mélységekig történő talajcserével, a szennyezett terület elszigetelésével, a veszélyes anyag kiszivattyúzásával lehet megoldani. A legjobbnak tartott eljárás az, ha vissza tudják állítani az eredeti állapotot, és a talajt ugyanúgy lehet használni, mint régen. Bár a rehabilitáció maga is járhat sajátos veszélyekkel, a valódi kockázat a megtisztítás előtt és után van jelen. Az utólagos kockázat azonos a különböző veszélyes anyagok kezelési módjaival járó kockázatokkal, az előzetes pedig magával a szennyezés kockázatával.

A FERTŐZÖTT TERÜLETEK PROBLÉMÁJA MAGYARORSZÁGON. A METALLOCHEMIA ESETE

A fertőzött területek problémája, a területek kiterjedése és jellege szorosan összefügg az ország történetével és az országban történt politikai változásokkal. A megelőző politikai rezsim alatt nem egységes és logikus módon kezelték a veszélyes hulladék ügyét. Bár 1981 óta szigorú szabályokat léptettek életbe az ipari környezeti szennyezés és a veszélyes hulladék illegális lerakásának megakadályozása érdekében, a szabályozások betartatását már nem vették komolyan, sőt ellentmondó érdekeltségeket és ellentmondó követelményeket teremtettek. A további szennyezés megakadályozására 1992-ben új, időszzerű szabályozást léptettek érvénybe a veszélyes hulladékok kezelésével kapcsolatban.

A fő szennyezési esetek két forrásból származtak:

- a) a katonaság (főleg a Szovjet Hadsereg) tevékenységéből,
- b) ipari tevékenységből.

A Szovjet Hadsereg által okozott szennyezés legfőképpen abból áll, hogy nagy mennyiségű olajat folytattak közvetlenül a talajba. A fertőzés olyannyira nyilvánvalóvá vált egy idő után, hogy a közelben lakók olajat találtak a kútjaikban. A szovjet csapatok távozása után vita tárgya lett, mennyit érnek az itt hagyott létesítmények, és mennyi költséget jelent a szennyezés megtisztítása. A katonai területeken a fertőzés emberi nemtörődömség következménye volt. A talaj rehabilitálásához ki kell pumpálni az olajat a földből. A vita arról folyik, ki fizesse a tisztítás költségeit. Ugyanakkor a terület lakosságát ez a kérdés nem túlságosan érdekli, mert vezetékes vizet isznak, és az öntözéshez is azt használják, de az ivóvíz árának emelkedésével e kérdés fontossága megnőhet.

Az ipari tevékenység által okozott területfertőzés többféle lehet:

- Az ipari létesítmény körül elterülő lakott terület fertőzött, és veszélyes a lakosságra.
- Az ipari terület maga fertőzött, és potenciális veszélyt jelent a lakosságra.
- Veszélyes hulladékot illegálisan tárolnak, vagy gondatlanul helyeztek el, s ez tényleges vagy potenciális veszélyt okoz a lakosságnak.

A továbbiakban részletesebben bemutatunk egy reprezentatív esetet, a Metallochemia esetét, ahol a szennyezés széles körben vitatott üggyé vált.¹

A METALLOCHEMIA ÁLTAL OKOZOTT SZENNYEZÉS

A Metallochemia Budapest egyik déli kerületében, Nagytétényben egy gyár. Nagytétényben magában 7 nagy kémiai és mechanikai üzem használ fel nehézfémeket és különböző kemikáliákat. Gyakorlatilag az egész egy összefüggő ipari terület, amelyet nagy lakótelepi házak közé építettek. Az épületeket egy forrás hordalékára építették, így a vízrendszer igen könnyen elszennyeződhet. A levegőben lebegő nehézfém részecskék összegyűlnek a talaj felszíni rétegeiben, és nem tudnak természetes módon eltűnni onnan.

A területen háztáji mezőgazdasági termelés folyik. A kertekből származó, nem csekély mennyiségű mezőgazdasági termék fertőzött. Az embereket a szennyezés a beszívott levegővel és az elfogyasztott növények útján éri el.

Bár a területen a szennyezés több különböző forrásból származik, a legnagyobb szennyező a Metallochemia volt.

A METALLOCHEMIA RÖVID TÖRTÉNETE

A gyárat a század elején alapították. 1977-ben, amikor az első botrány kirobbant, a Csepeli Fémű volt a tulajdonos.

A gyár akkori legjelentősebb tevékenységéhez, az akkumulátor újrafeldolgozásához ólomkohászati eljárást kellett alkalmazni. A technológiához nem illeszkedő, erőltetett termelési tempó és a kis hatásfokú szűrőrendszer olyannyira látható hatásokat okozott, hogy az udvaron a munkások esernyőt hordtak, nehogy a lehulló pernye tönkretegy a ruhájukat. A madarak eltűntek a területről, a lovak elpusztultak. 1977-ben a mért ólomszint

¹ Az esettanulmányhoz interjút készítettünk Baltazár Zsolttal, a Környezetvédelmi Minisztérium Tervezési Főosztályának vezetőjével, valamint Lakos Ernővel, a Metalloglobus helyettes vezérigazgatójával 1992 októberében.

a növényekben 60-szor magasabb volt a megállapított határértéknél. (A határértéket az Egészségügyi Minisztérium állapította meg, amely szerint a megengedett mennyiség 0,3 mg/kg.) A kormány ekkor napi áron felvásárolta a területen termesztett növényeket.

1977-ben az ólomkohászatot betiltották a gyárban, de a megmaradt termelés tovább szennyezte ólommal a környéket. Az ólom és egyes savak tovább szennyezték a földalatti vizeket. A gyár területén nagy mennyiségű szennyező iszapot tároltak.

1987-ben a területen lakó néhány aktív személy elhatározta, hogy környezetvédő klubot alapít, amelyet Zöld Jövőnek neveztek el. Ez a klub felkutatta a terület egészségügyi adatait, feltárta, hogy daganatos megbetegedések nagyobb gyakorisággal fordulnak elő, mint más kerületekben. Ezek az adatok még több kerületi lakosban keltettek érdeklődést a környezet iránt, és a környezetvédő csoportot is nagyobb aktivitásra sarkallták. Több titokban tartott dokumentumot tettek közzé, amely a körzet szennyezettségét, a termőföld, a föld alatti vízkészlet, valamint a növények szennyezettségét hozta nyilvánosságra. Közzétettek olyan ajánlásokat is, amelyet a KÖJÁL javasolt (a lakosság evakuálása, a kutak lezárása, egyes növények termesztésének betiltása), de amelyeket soha sem valósítottak meg. A területen dolgozó, a klub tevékenységében részt vevő orvosok újabb vizsgálatokat végeztek saját kezdeményezésükre a lakosság egészségi állapotáról, és további rendellenességeket találtak: növekvő csecsemőhalandóságot, vetélést, több betegséget az újszülötteknél, a vérszegénység és a légúti megbetegedések megzsaporodását.

1990-ben a környezetvédő csoport demonstrációt szervezett. A helyi lakosok összegyűltek a kerületi tanács körül, és egy 22 pontból álló petícióban kérték a terület megtisztítását. A demonstrációt közvetlenül az váltotta ki, hogy egy friss felmérés rendkívül magas nehézfém-koncentrációt talált a zöldségekben. A KÖJÁL, értesülve ezekről az eredményekről, figyelmeztette a lakosságot, hogy ne fogyasszák a zöldségeket. A Zöld Jövő kezdeményezésére egy rádióműsorban ugyanakkor nyilvánosságra hozták a kerület környezeti és egészségügyi állapotát, és számon kérték a hatóságok felelősségét. A környezetvédő csoport és a lakosok erőfeszítésének eredményeképpen végül bezárták a Metallochemiát.

A MEGTISZTÍTÁS

1990-ben a Holland Környezetvédelmi Minisztérium felajánlotta a magyar Környezetvédelmi Minisztériumnak azt, hogy tervtanulmányt készít a terület rehabilitálásával kapcsolatban.²

2 A tanulmány elkészítését az Intron Bodemtech Environmental Geotechnic Expert Company végezte. A holland Környezetvédelmi és Geotechnikai Iroda a Holland Építési és Környezetvédelmi Minisztérium megbízásából végezte a vizsgálatot, amelynek eredményeit a 91377. számú jelentésben írták le

A holland szakértők által kidolgozott módszerrel megállapították a szennyezés mértékét és kiterjedtségét, értékelték az eredményeket, és cselekvési változatokat ajánlottak. Ennek a kutatásnak az volt a sajátos problémája, hogy a Metallochemia okozta szennyezést nehéz volt különválasztani az egyéb szennyező tényezőktől. (Több más szennyező is van a területen, közöttük különösen jelentős a gázgyár 1700 köbméteres salaklerakója. A salak olaj- és zsír-, valamint sótartalma igen magas, erős savas reakcióba lép egyes, a környezetből jövő anyagokkal. Az ezzel az anyaggal érintkező föld alatti források mérgező alumíniummal, kobalttal és kadmiummal stb. szennyezettek.) E sok forrásból származó fertőzés megnehezíti a kockázatbecslést, az ok-okozat láncot bizonytalanná teszi, és megakadályozza a felelősség megállapítását is.

A holland tanulmányt több fázisban valósították meg:

1. összegyűjtötték a már meglevő információkat;
2. kis mintákon kémiai vizsgálatok alapján megbecsülték a szennyezés mértékét;
3. ha ezek az előzetes vizsgálatok indokolták, a terület talaját és vízkészletét széles körű vizsgálatnak vetették alá;
4. ha jelentősnek találták a kockázatot, kidolgozták a különböző rehabilitációs módszerek részletes tervét (figyelembe véve a környezeti, a higiéniai, a technikai és a gazdasági szempontokat), és javaslatot tettek a legjobb megoldásra;
5. a szükséges technikai feladatokkal együtt megtervezték a konkrét rehabilitációs intézkedéseket.

A kutatás eredménye felszínre hozta, hogy a Metallochemia területén egy 200 000 köbméternyi iszaphegy van, ami nehézfémeket tartalmaz (80%-ban ólmot és cinket, 14%-ban rezet és 3%-ban bádogot). Ez a hulladékdomb nem egységes, mélysége 0,15 métertől 1 méterig változik. A saras domb olajos, egyes részeken fenolt tartalmaz. Van, ahol közvetlenül érintkezik a vízzel, máshol azonban a talaj agyagos, és a víz nem éri el a hulladékot. Ha az állapotot nem változtatnak, a nehézfémek át fognak szivárogni ezen a rétegen. A vizet a leginkább a cink, a kadmium, szulfidok és fenolok, valamint ólom szennyezik.

Ettől az iszapdombtól függetlenül, de még a Metallochemia területén az agyagos talajt kicserélték az iszapdombhoz hasonló anyagot tartalmazó hulladékkal. A szennyező anyagok minimális vastagsága itt 2 méter, és a teljes mennyisége 20 000 köbméter. Ezt a területet részben összetöredezett beton fedi. A befedetlen helyeken magas koncentrációban fordul elő nehézfém, ami valószínűleg leszivárog a föld alatti vizekbe.

A gyár közelében egy 1400 méteres körzetben a talaj elsősorban ólommal szennyezett. Körülbelül $140 \times 10 \times 3$ köbméter különböző ólomkoncentrációjú fertőzött terület van Nagytétényben. 1000 méteres körzeten belül a zöldségek ólomtartalma jelentősen meghaladja a megállapított határértéket.

A holland tanulmány szerint az ólom még akkor is komoly egészségügyi kockázatot jelent a gyár 1000 méteres körzetében, ha a zöldségeket nem fogyasztják el, és potenciális a kockázat 1000-tól 15 000 méteres körzetben. A veszély elsősorban a gyerekeket fenyege-

ti. Ha a zöldségeket elfogyasztják, 1500 méteres körzetben komoly a veszély felnőttekre és a gyerekekre egyaránt, de a gyerekek veszélyeztetettsége akkor is nagyobb.

A Metallochemia esetében a talaj összes eredeti funkciójának visszaállítása nem volt lehetséges. A holland kutatócsoport azt a javaslatot tette, hogy szigeteljék el, vagy szállítsák el a fertőzött talajt, de mindenekelőtt fedjék be, hogy a szél ne vihesse tovább más helyekre. Az elszigetelés célja az egészségügyi kockázatok elfogadható szintre való csökkentése volt.

Miniszterközi bizottságot hoztak létre a Környezetvédelmi Minisztérium, az Ipari és a Mezőgazdasági Minisztérium, valamint a Népjóléti Minisztérium és a Metalloglobus részvételével, melynek javaslatot kellett tennie arra nézve, hogyan oldják meg a problémát.

AZ ÉRDEKELT FELEK

A kormány

1981-ig semmilyen rendelet sem szabályozta a veszélyes hulladékok kezelését, következésképpen a gyárak bármit csinálhattak a hulladékuikkal, amíg a szennyezés nem volt túlságosan feltűnő. 1981-ben minisztériumi szabályozás lépett életbe, de részben a szabályozás hiányosságai miatt, részben amiatt, hogy a centralizált hatalmi struktúra körülményei között az érdekek és a felelősség nem voltak megfelelően szétválasztva, a szabályozás nem bizonyult hatékonynak a fertőzés megelőzésében. Az okozott károk ellenére a minisztérium tovább erőltette a Metallochemia fokozott mértékű termelését.

A politikai változások óta a kormány megkísérelt egy új, szigorú szabályozási és végrehajtási rendszert bevezetni. A törvények megalkotása azonban igen lassú folyamat. A hatóságok törekvése az, hogy biztosítsák, hogy kevesebb hulladék keletkezzen, és hogy az ipar megfelelően kezelje az általa termelt hulladékot (újra felhasználja vagy semlegesítse). A tisztítás maga azonban pénzügyi kérdés. Az ipar nem tudja megfizetni a tisztítás költségeit, ezért a pénzügyi forrásokban szegény kormány feladata lenne az, hogy ezeket a költségeket állja. A kérdéssel a parlament is foglalkozik. A jövőben közigazgatási szabály fog érvényt szerezni a vállalatok azon köteletségének, hogy az általuk termelt szennyeződéstől megtisztítsák a területet. Az engedélyező és a kivitelező szerveket szintén külön fogják választani.

A KÖJÁL

Felügyelte a gyárakat egészségvédelmi szempontból, és hatósági jogkörrel rendelkezett az egészségre ártalmas tevékenységek megszüntetésére. 1977 óta rendszeres kutatásokat végzett a Metallochemia körzetében tapasztalható egészségügyi állapottal kapcsolatban, tudomása volt tehát a szennyezés hatásairól. Az ólomszennyezés egészségi hatásairól és a növényvizsgálatok eredményeiről írott, nem publikus tanulmányban kimutatták, hogy a nehézfémek messze meghaladták a határértéket. Bár ezt több mérés is igazolta, 1979

után egy hosszú ideig nem végeztek újabb méréseket, nem intézkedtek a szennyezést okozó termelés leállítása felől, és nem figyelmeztették a lakosságot, hogy ne fogyassza a területen termelt zöldségeket. 1982-ben a KÖJÁL azt javasolta a tanácsnak, hogy a területen ne adjon ki újabb építési engedélyt magánszemélyek számára, és tiltsa meg egyes zöldségek termelését. Annak ellenére, hogy ez az ajánlás a lakosságra hárította volna a kialakult helyzet következményeinek vállalását, a tanács még ezt sem teljesítette.

A tanács

A magyarországi általános gyakorlatnak megfelelően a helyi tanácsok a fertőzött területekkel kapcsolatos döntések meghozatalában passzív és alárendelt szerepet játszottak. A politikai változások óta nagy nyomás nehezedett ezekre a testületekre a lakosok és a környezetvédő csoportok részéről, hogy aktív szerepet vállaljanak a kerület környezeti döntéseiben. A döntések tárgya azonban sokszor igen vitatott, és az elvállalt álláspontokat inkább politikai szempontok, és nem a közösség érdekei befolyásolják.

Az ipar

A privatizációs folyamat révén a legtöbb termelőüzem tulajdonost vált. A régi tulajdonosok által okozott környezeti károsodások azonban lelassítják a privatizációt, mert a megtisztítást az új tulajdonosoknak kellene felvállalniuk. Ez a körülmény megnehezíti az üzemek értékének megállapítását is. Sok olyan eset van, amikor a megtisztítás igen sürgős lenne, a vállalat privatizációja azonban még meg sem indult. Ilyen körülmények között, még ha a felelősség meg is állapítható, a régi tulajdonosnak nincsenek meg az anyagi lehetőségeik a drága tisztítás elvégzéséhez. Mivel a gyárak forrásaik felhasználására vonatkozóan a múltban nem rendelkeztek önálló döntési jogkörrel, ezért számos esetben nem akarják elismerni felelősségüket.

A Metallochemia, amit 1983-ban új tulajdonos vett át, a Metalloglobus, még mindig állami tulajdonban van. A Metalloglobus nem akar felelősséget vállalni az előző szennyezésért, ugyanakkor számára nagyon előnytelen az, hogy a termelést leállították a Metallochemiában, mivel az üzem pusztá fenntartása is pénzbe kerül. A Metalloglobus felajánlotta, hogy a megtisztításra fordítandó összeggel csökkentett áron megvásárolja az üzemet, de a kormány nem fogadta el ezt az ajánlatot.

A környezetvédő csoportok

A környezetvédő csoportok igen aktív szerepet játszottak a politikai változások óta. Fő törekvésük az, hogy a lakosságban tudatosítsák a környezeti ártalmakat okozó tevékenységeket és azok kockázatait, és rákényszerítsék a kormányt, az önkormányzatokat és az ipart arra, hogy a környezetvédelem ügyében előrelépjenek.

1987-ben környezetvédelmi klubot szerveztek azzal a céllal, hogy a környezetvédelemmel kapcsolatos tudást és a környezetvédelem tennivalóit megismertessék a helyi lakosokkal. A politikai változásokkal párhuzamosan 1989-ben egy helyi környezetvédelmi

bizottságot szerveztek, amelyet Zöld Jövőnek neveztek el. Ez a bizottság elvállalta, hogy kutatásokat végez a környék egészségi állapotáról. Megütközést keltett bennük az, amikor rátaláltak a publikálatlan statisztikákra, amelyek a környék egyre növekvő egészségi problémáiról számoltak be, és a Zöld Jövő ekkor arra határozta el magát, hogy határozottabb lépéseket tesz. Nyilvános találkozót rendeztek, ahová meghívták az illetékeseket, hogy megtudják, ki a felelős a környezetszennyezésért, és rákényszerítették a hivatalos szerveket arra, hogy hivatalos formában nyilatkozzanak a probléma megoldásával kapcsolatos terveikről. Megkísérelték az újonnan alakult pártokat is bevonni a környezetvédelem ügyébe, és tovább gyűjtötték az információkat a környezet állapotáról, valamint a környék egészségügyi helyzetéről. Különböző demonstrációkat szerveztek, aláírásokkal ellátott petíciókat juttattak el a kerületi tanácshoz és a kormányhoz.

A Zöld Jövő sokirányú nyomásának következtében a gyárat bezáratta a KÖJÁL 1990-ben. A csoport azonban tovább harcolt a megtisztításért, saját szakértőket fogadtak álláspontjuk alátámasztására, és még több adatot gyűjtöttek az egészségi és környezeti állapotról.

A személyében érintett közösség

A környezet állapota miatti aggodalom csak 1987 körül vált valamennyire általánossá. Ha az egyéni érdekek egymással konfliktusba kerülnek, akkor a közvélemény igen megosztottá válik az egészség és az anyagi érdekek mentén. Az ingatlanok értéke, a munkalehetőségek megtartása, a területről való elköltözés mind nagymértékben befolyásolják az egyéni álláspontokat.

Az itt tárgyalt esetben a lakosság egy része örömmel fogadta a Zöld Jövő kezdeményezését, más csoportok azonban nyíltan támadták tevékenységét, mert elvesztették állásukat a Metallochemia bezárása miatt. Egyesek attól féltek, hogy tulajdonuk értéke csökkenni fog, ha a szennyezést a széles nyilvánosság elé viszik, mások az evakuálás miatt aggódtak. A Zöld Jövő ellenzői, akik személyes, politikai vagy üzleti érdekek miatt voltak ellenérdekeltek, megalakították a Polgári Kört.

A politikai pártok

A politikai pártok, amelyek nem rendelkeztek még világosan megfogalmazott környezeti programmal, gyakran felhasználtak egy sok vitát kiváltó ügyet arra, hogy a közvéleményt a többi párt ellenében maguk mellé állítsák. E csoportok némelyike az önkormányzati hivatalokban hatalmi helyzetben van, de döntésüket gyakran politikai szempontok motiválják.

A mi esetünkben a politikai pártok álláspontja és tevékenysége sokkal inkább attól függött, hogy melyik politikai párttal kapcsolták össze a Zöld Jövőt és a Zöld Jövő támogatóit, mint magától a környezeti helyzettől. Mivel a kormányzaton lévő párt egyik képviselője támogatta a Zöld Jövőt, ezért az ellenzéki vezetésű helyi önkormányzat politikai ellenfélnek tekintette a Zöld Jövőt, és elítélte tevékenységét.

A szakértők

Vitatott esetekben, az utóbbi időkben sokféle szakértőt bevonnak az ügyekbe: a kormány, az ipari vállalat, a politikai pártok, a környezetvédelmi csoportok szakértőit, és gyakran külföldi szakértőket is. A külföldi szakértőkben sokszor jobban bíznak, mert hozzáértőbbeknek gondolják őket, és mert nyilvánvalóan függetlenek.

A Metallochemia esetében az összes előbb említett szakértőt bevonták a vitába, és többen megkérdőjelezték egymás adatainak hitelességét.

A KOMMUNIKÁCIÓ

A fertőzött területek rehabilitációjának esetében a kommunikációt a szennyezés megtörte után lehet csak megkezdeni, amikor a kockázat már jelen van és jól látható.

A kommunikáció a kockázat mértékére, a megtisztítás módjára és következményeire, a felelősségre és az esetleges kompenzációra vonatkozik. A szennyezés és a megtisztítási folyamat közvetlenül érinti a helybeli lakosok életét, a kommunikáció tehát felkavart indulatok között zajlik. Sok érdekelt fél vesz részt a vitában, a kommunikáció aktív, és a vélemények eltérnek egymástól.

A Metallochemia esete arra példa, amikor a kommunikációt az összes résztvevő szenvedélyesen bírálta.

A kommunikáció a különböző érdekcsoportok között

A Zöld Jövő és a lakosság között: A Zöld Jövő abban jelölte meg fő feladatát, hogy a legkülönbözőbb környezeti információkat összegyűjtse, és a lakosság között terjessze. Az információhoz való jog kérdését különösen nyomatékosan hangsúlyozták. A csoport környezetvédelemmel kapcsolatos tanfolyamokat szervezett a lakosság és különböző szakemberek számára. Ugyanakkor arról számoltak be, hogy a lakosság bevonása nem volt egyszerű, a kiterjedt propagandamunka ellenére csak egy maroknyi ember vett részt az általuk szervezett találkozókön. Később rájöttek, hogy az embereknek nem általános információkra van szükségük, hanem olyan témák megbeszélésére, amelyek közvetlenül őket érintik (pl. a gyerekek egészségi állapotára vonatkozó adatok felkeltették a figyelmüket). A Zöld Jövő petíciók vagy nyilvános fórumok rendezésével is kommunikációt kezdeményezett a különböző érdekcsoportok között. Sokan azonban elleneztek tevékenységüket. Azt állították, hogy a Zöld Jövő szükségtelenül pánikot kelt, a „katasztrofális” és ehhez hasonló jelzők használatával leszállítja a házak értékét, a megtisztításról folyó tárgyalásokat pedig még jobban megnehezíti, mert az érdekcsoportokat egymás ellen fordítja.

A Zöld Jövő és a „másik oldal” között: A Zöld Jövő azzal vádolta ellenfeleit, hogy azok nem törődnek a környezettel, a lakosok egészségi állapotával és jólétével, vagyis felelőt-

lenek. Nem zárkóztak el azonban a kommunikációtól, sőt, fórumokat rendeztek a döntéshozók számára, ahol találkozhattak a közönséggel. A különböző hatóságok képviselői azonban alig vettek részt e találkozókön. A Zöld Jövő szerint az önkormányzat és a KÖJÁL nem tette meg a szükséges intézkedéseket, az információkat eltitkolta, és hosszú időn keresztül hamis biztonságérzetet keltett a lakosságban.

Az üzem szakértői vizsgálatot végeztek a gyár termelésének környezeti hatásairól, de az eredményeket nem publikálták, és nem is adták át a Zöld Jövőnek. Az önkormányzat sem ismerte el ennek a csoportnak a jogát ahhoz, hogy saját szakértőikkel vizsgálatokat végeztessenek, sőt, megkérdőjelezték ezen szakértők szakértelmét is. A Zöld Jövő viszont nyilvánosan bírálta az üzem, az önkormányzat és a KÖJÁL magatartását, megpróbálta kideríteni, hogy ki a felelős a szennyezés folytatásáért, és a kompenzáció és rehabilitáció kérdéseit feszegette.

Az önkormányzat, a kormány és a lakosság között: az elmúlt 2 évben sokat változott a kommunikáció ezek között az érdekcsoportok között. A lakosság tagjai közül legalább néhányan úgy gondolják, hogy a hatóságok az ő érdekeiket is valamennyire figyelembe veszik.

A lakosság érdekei mentén megosztott. Azok, akik érzelmileg kötődnek a kerülethez, a termőföld eredeti állapot szerinti helyreállítását kérik; akik valójában el szeretnének költözni, azok pénzbeli kompenzációt szeretnének kapni, az üzletben érdekelték a látható szennyezés minél előbbi eltakarítását kérik. Ezek a csoportok megkísérlik meggátolni egymás tevékenységét.

KÖVETKEZTETÉSEK ÉS AJÁNLÁSOK

A fertőzött területek helyreállítása esetében a kockázat nem az emberek által szabadon választott tevékenység eredménye, nyilvánvaló, közvetlen és távolabbi, látható és láthatatlan, ismert és ismeretlen következményeket is magával von. Amikor lakott területeken történik a szennyezés, a kockázat közvetlenül érinti az emberek életét.

A kockázati helyzet e leírásából arra következtethetünk, hogy a lakosság az ilyen helyzetekben erősen involválódik, erős érzelmekkel reagál, és azonnali megoldást követel az illetékesektől. A bizalom meginog, mert a szennyezést emberi hibának és nemtörődömségnek tulajdonítják.

A lakosság reakciója gyakran mégis homályos és változó, mivel közvetlenül, érdekeik útján érintettek, ezért nem egyforma megoldásokat várnak.

Ez az esettanulmány azt mutatja, hogy a döntéshozóknak erőfeszítéseket kell tenniük ahhoz, hogy elfogadható megoldásokat tudjanak felkínálni, megismerve a lakosság különböző csoportjainak érdekeit. Az ilyen helyzetekben a szervezett lakossági csoportok fontos szerephez juthatnak, a kommunikációnak tehát feléjük kell irányulnia.

A magyar eset tanulmányozásakor a kockázatkommunikációs helyzet sok olyan sajátosságaival találkozhattunk, amely a kelet-európai országokra jellemző. A sok szempontból hasonló átmeneti helyzetben sok tényező befolyásolja a kockázat kezelését: gazdasági kényszerek, a privatizációs folyamat, politikai harcok, környezeti szempontok stb. Az ország és a lakosság gazdasági helyzete az, ami minden bizonnyal a legerősebb meghatározó tényező: a szegénység az egyik oldalról, az üzleti érdekek a másik oldalról szabják meg a prioritásokat. Szintén jellemzi a térséget az az eltúlzott szerep, amelyet a politika játszik a környezeti kérdésekben, és ami még jobban megnehezíti a kommunikációt és a bizalom kiépítését. A környezet ügye politikai eszközzé válhat bizonyos csoportok kezében.

A magyar példa azt is jól szemlélteti, hogy ott, ahol a kommunikációnak hiányoznak a hagyományai, a kommunikációs szabályok nincsenek kidolgozva, és nincs bennük egyetértés, kisebb az esélye annak, hogy különböző nézőpontokat befogadni képes, értelmes kommunikáció létrejöhessen. Az egyes csoportok továbbra is félreértik, és ellenségnek tekintik egymást.

Valóság és percepció: tudomány és értékek a kockázátészlelésben és a kockázat értékelésében

FARAGÓ KLÁRA

Megjelent angolul: FARAGÓ, K. (1999): Reality versus perception and values versus science in risk assessment and risk perception. In: BRIGGS, D. J. – STERN, R. – TINKER, T. L. (eds): *Environmental health for all Dordrecht*. Kluwer Academic Publisher, Dordrecht – Boston – London. 223–233.

A kockázatokat minél pontosabban fel kell mérni ahhoz, hogy a környezeti és egészségi problémák kezelésére hatékony döntések szülessenek. Demokratikus társadalmakban a civil társadalom tagjai fontos szereplők a döntéshozatali folyamatokban. Elengedhetetlen, hogy a döntéshozók, a szakértők és a civil társadalom tagjai megértsék egymás nézőpontját, figyelembe vegyék és egyeztessék a döntéshozatalra és annak folyamatára vonatkozó értékelésüket és a mögöttes értékeket. A kockázatok természetének és elfogadhatóságnak közös percepciója szükséges, ezért meg kell ismernünk a kockázatértékelésben tapasztalható különbségek okait és következményeit.

A kockázat bizonytalan kimenetelű jövőbeli eseményekre vonatkozik. Amikor környezeti és az egészséget érintő eseményekről van szó, súlyos negatív következményekkel, az egészség vagy a természeti erőforrások elvesztésével kell számolnunk. A társadalom és az egyének nem tudományos érdeklődésből, nem tudományos szempontokat mérlegelve vizsgálják a kockázatokat, azok vélt következményeit a maguk szempontjai szerint értékelik. Bár kívánatos lenne a kockázatokat elkerülni vagy legalábbis kontroll alatt tartani, e cél megvalósítását korlátozza az, hogy számos hasznos tevékenység vagy technológia nem csekély kockázattal jár együtt. Az előnyök kompenzálják a kockázatot? Elfogadható a kockázat? Mekkora egy adott kockázat? Ezek mögött a kérdések mögött a látszatra objektív válaszok háttérében valójában értékek állnak.

A társadalmak a kockázatok szabályozására és kommunikációjukra komoly erőfeszítéseket tesznek: szervezetek és intézmények feladata a kockázatkezelés, melynek során tudományos módszerekkel mérik fel a kockázatokat, állapítják meg azok elfogadhatóságát és a megfelelő szabályozást. Úgy tűnhet, hogy a társadalom megtette a megfelelő lépéseket a kockázat szabályozására, a helyzet mégsem ilyen egyszerű, számos kockázat esetében nincs egyetértés sem a kockázat következményeinek mértékét, sem az

elfogadhatóságukat illetően. A nézeteltérés nemcsak a három ismert szereplő, a döntéshozók, a szakértők és a civil lakosság között áll fenn, sokszor a csoportokon belül sincs egyetértés. Az egyet nem értés okainak keresésekor azzal fogok érvelni, hogy a kockázatok természetének, mértékének és elfogadhatóságának megítélési különbségeinek hátterében óhatatlanul értékbeli ellentétekre bukkanunk. Mindhárom csoport ítéleteiben nagy szerepet játszanak a hiedelmek és az értékek. A kockázattal kapcsolatos ítéletek szubjektivitása nem hagyható figyelmen kívül a kockázatkommunikáció hatékony módjának megválasztásakor.

Három kérdést járok körül ebben az írásban:

- I. Különbözik-e a percepció a valóságtól?
- II. Milyen szerepet játszanak az értékek a kockázatról kialakított véleményekben?
- III. Hogyan konstruálja meg a társadalom a kockázatokat?

I. KÜLÖNBÖZIK-E A PERCEPCIÓ A VALÓSÁGTÓL?

Tegyük most félre az elfogadhatóság kérdését, és koncentráljunk a percepció–valóság problémájára! A kockázat dolgában létezik-e olyan valóság, amelyet egyértelműen ki lehet fejezni számokkal? Ha van ilyen, ezzel a valósággal egybevág-e a szakértők és a laikusok ítélete?

1. A laikusok inkonzisztens viselkedésével kapcsolatos tények

A kockázathoz való viszonyulás kérdésével foglalkozó pszichológusokat régóta foglalkoztatja az emberek inkonzisztens viselkedése, akik egyrésztől nem kapcsolják be a biztonsági övüket az autóban, dohányoznak, drogokat fogyasztanak, veszélyes sportokat űznek – olyan tevékenységeket, amelyek köztudottan komoly veszélyekkel járnak. Másrésztől ugyanezek az emberek tiltakoznak az ipari szennyezés, a hulladéklerakók, az atomerőművek ellen, félnek a génmódosítástól. A szakértők szerint ez utóbbi tevékenységek kevésbé veszélyesek, vagy azért, mivel a meghibásodásnak igen kicsi az esélye, vagy azért, mert a meghibásodás keltette kár sokkal kisebb, mint amit az emberek a magánjellegű kockázatos tevékenységük következményeként önként elfogadnak.

2. A szakértői tudás korlátai

A szakértők mindig objektíven mérik fel a kockázatokat? A kockázat számszerű meghatározása biztosítja az objektivitást? Manapság már a legtöbb szakértő és döntéshozó felismeri azt, hogy a kockázatosság meghatározása ítéletalkotás-beli kérdés. A szakértők szubjektivitásának legkézzelfoghatóbb bizonyítéka az, hogy a szakértők sem értenek egyet egymással.

Az objektivitást korlátozó tényezők:

- A kockázat eltérő definíciói (pl. a bekövetkezés valószínűsége, a következmények súlyossága stb.).
- A probléma strukturálásának különbségei (nincs arra vonatkozó szabály, hogy milyen alternatívákat és milyen következményeket kell figyelembe venni).
- A gyakoriságon alapuló valószínűségek becslésének különbségei (más mintavételi eljárással más eredményekre lehet jutni – pl. egy gyógyszer mellékhatásainak megállapításakor nem mindegy az, hogy minden felhasználót vagy csak egy bizonyos életkori csoportot vesznek alapul).
- Különböző nézetek arról, hogy a múlt eseményeiből mennyire lehet következtetni a jövőre (pl. a balesetek mai gyakoriságából lehet-e következtetni a jövőre, pl. ha az emberek nagy százalékban otthon fognak dolgozni).
- Új, ismeretlen, alacsony valószínűségű, súlyos következményekkel járó eseményeknél gyakorisági adatokból nem vonhatunk le valószínűségi következtetéseket. Ezekben az esetekben egy esemény előfordulásával kapcsolatos valószínűség megítélése extrapoláció segítségével, illetve szubjektív hiedelmek alapján történik.
- A komplex rendszerek nem teszik lehetővé azt, hogy felmérjük azon kritikus helyzetek minden aspektusát, amelyek egyedi hibákat felerősítve láncreakciót indíthatnak el. Az emberi hibázás is nehezen bejósolható tényező, komplex rendszerekben súlyos problémákat okozhat. Hafele (1974) szerint kétféle kockázatról beszélhetünk, az egyik elégtelen tudásunkból ered, ezt több tudás megszerzése révén kiküszöbölhetjük. A másik ún. „reziduális kockázat” mérési hibából származik, az ilyen kockázatot nem lehet megbecsülni és felszámolni.

3. A téves ítéletalkotás okai: kognitív torzítás a kockázat megítélésében

A pszichológiai kutatások számos, a kockázattertékelés makacs hibáiért felelős következtetési folyamatot, ún. heurisztikát tártak fel. Az emberek egy esemény valószínűségét annak függvényében ítélik meg, hogy azt milyen könnyű elképzelni vagy az emlékezetbe idézni. Ez az ún. hozzáférhetőségi heurisztika a valószínűségektől független dolgokon alapul, például az érdekes vagy a közelmúltban történt események valószínűbbnek tűnnek. A hozzáférhetőségi heurisztika hatását sokszor demonstrálták. A ritka halálokokat felül, a gyakoriakat rendszeresen alulbecsülik az emberek. Ez a tendencia felerősödik akkor, ha drámai, szenzációs okok állnak a háttérben, pl. gyilkosság, öngyilkosság, abortusz és ellenkezőleg, ha érdektelen, mindennapos az ok, pl. cukorbetegség, szívbetegség (ENGLÄNDER – FARAGÓ – SLOVIC – FISCHHOFF 1986).

A túlzott bizonyosság heurisztikája arra készteti az embereket, hogy túlzottan bízzanak saját ítéleteik helyességében. Ennek az a következménye, hogy sokan nem tudatosítják ismereteik hiányait, nem keresnek újabb információkat, melyek alapján megbízhatóbb ítéleteket alkothatnának a kockázatokkal kapcsolatban. A torzítás a szakértőket sem kíméli, akik túlzott mértékben hisznek tudományos ismereteikben, alábecsülik az emberi hibázás

szerepét, valamint a technológiai rendszerek komplex hatásait felbecsülő képességeiket (SLOVIC – FISCHHOFF – LICHTENSTEIN 1979).

4. *A téves ítéletalkotás okai: motivációs torzítások*

A kockázat bizonytalanságot tartalmaz, és a bizonytalanság szorongást ébreszt. A szorongás csökkentésének egyik módja a tagadás a tények szelektív figyelembevétele és értékelése révén. Az emberek például hajlamosak úgy gondolkodni, hogy egy nagy katasztrófa (pl. árvíz) után már biztonságban vannak, egy újabb árvíz valószínűsége egy közeli időpontban nagymértékben lecsökkent. Ez a bizonyosság iránti vágy tükröződik a biztosítások kötésének módjában: az emberek kis valószínűségű, de súlyos következményekkel járó kockázatok esetében nem kötnek biztosítást, a kis kockázatokat kellemesebb ignorálni, mint aggódni miattuk.

Egy másik heurisztika, a sebezhetetlenség illúziója a kockázatok elkerülésének vagy kontroll alatt tartásának vágyából ered. Szívesen gondoljuk azt, hogy a rossz dolgok (pl. autóbaleset, a munkahely elvesztése) velünk nem, csak másokkal történik meg, bár ezt a következtetést semmilyen tény nem támasztja alá. Azt gondoljuk, hogy jobb autóvezetők, egészségesebbek, szerencsésebbek vagyunk másoknál. E hiedelem gátolja a megelőzés irányába tett lépéseket: nem szokunk le a dohányzásról, nem kötjük be a biztonsági övet, nem védekezünk az AIDS ellen, nem kötünk biztosítást stb.

II. MILYEN SZEREPET JÁTSZANAK AZ ÉRTÉKEK A KOCKÁZATTAL KAPCSOLATOS VÉLEKEDÉSEKBEN?

A társadalom és az egyének számára a legfontosabb kérdés nem az, hogy hogyan becsüljük fel és hogyan értékeljük a kockázatokat, hanem hogy hogyan birkózunk meg velük. Olyan kérdések relevánsak, hogy „Mit tekintünk elég biztonságosnak?” „Hogyan kell a kockázatokat szétteríteni a társadalomban?” „Mennyi áldozatot érdemes vállalni a kockázat csökkentése érdekében?” „Mekkora felelősség és figyelem övezze azokat a tevékenységeket, amelyek a környezetben drámai változásokat okozhatnak?” Ezek nem igaz vagy hamis ténykérdések, hanem arra vonatkoznak, mit szeretnénk és mit nem szeretnénk, mit tekintünk jónak és rossznak, azaz értékeket érintő, értékbeli kérdések.

1. *A kockázat kvalitatív értékelése laikusok körében*

Vajon az emberek kockázattal szembeni viselkedésének következtetlensége a valószínűségek, a statisztikák vagy a következmények ismeretének hiányából, azaz tudatlanságból ered? Vagy az emberek ismerik a tényeket, mégis más valóságot érzelenek, nem a statisztika alapján döntenek akkor, amikor valamit „veszélyesnek” ítélnék? Az értékekkel kapcsolatos nézetek befolyásolják-e azt, hogy mit tartanak veszélyesnek?

A kutatások azt állapították meg, hogy a veszélyesség megítélésekor az emberek általában nem azokra a jellemzőkre támaszkodnak, amelyeket a szakértők fontosnak tartanak. E különbségek azonban nem a tudatlanság számlájára írandók, az emberek elég jól ismerik a kockázatokkal kapcsolatos statisztikákat. Ahelyett azonban, hogy a következmények valószínűségét és a súlyosságát mérlegelnék, a kvalitatív jellemzőkre összpontosítanak, mint például a kockázat vállalásának önkéntessége, a katasztrófa lehetősége, a kontrollálhatóság, a kockázat újszerűsége, a hatás azonnalisága stb. Sok országban vizsgálva a kockázatok percepcióját (pl. USA, Magyarország, Norvégia) a percepciók hasonló mintázatát tapasztalták: az emberek a kockázatokot két dimenzió, az újszerűség és a félelmetesség mentén értékelik. Ezek szerint a kockázatosságról kialakított vélemény attól függ, mennyire újszerű és félelmetes egy adott tevékenység, anyag vagy esemény. Bár e két dimenzió univerzális a vizsgált országokban (azaz ugyanazok a jellemzők determinálják a kockázatosságra vonatkozó ítéleteket), a különböző technikai és kulturális háttér befolyásának hatása miatt az egyes konkrét tevékenységek kockázatosságának megítélésében kisebb az egyetértés.

2. A kockázattal kapcsolatos társadalmi viták háttere: változó nézetek a technikai fejlődésről és a politikai elit szerepéről

Sokan úgy gondolják manapság, hogy az emberiségnek túl nagy árat kell fizetnie a technikai fejlődés sokszor nélkülözhető produktumai miatt. A környezet folyamatos leromlása és az érdekelt technokraták és politikusok önérdékű döntései e rövidlátó perspektíva eredményei.

Bacow és Wheeler (1984) szerint 5 okra vezethető vissza ez a perspektívaváltás:

- a) A régebben jelentéktelennek tartott vagy fel sem ismert veszélyek hatásai kumulálódtak, és még tovább kumulálódhatnak, s ezek visszafordíthatatlan változásokat idézhetnek elő a környezetben (pl. az üvegházhatás).
- b) A legújabb technológiák veszélyesség szempontjából is újdonságot jelenthetnek: láthatatlanul terjedő, katasztrofális következmények lehetőségével járó, emberek ezreinek, tízezreinek a károsodását előidéző, a jövő generációra is esetlegesen romboló hatással lévő veszélyek jelentek meg (pl. atomerőművek, génmódosítás).
- c) A hasznot sokan élvezik, míg a veszélyeket, a negatív következményeket sokkal kevesebb embernek kell elviselnie (pl. a veszélyeshulladék-kezelő létesítmények esetében).
- d) A politikai és jogi intézmények új törvényeket, szabályozókat dolgoztak ki a környezetvédelem kezelése céljából, ezzel a környezeti probléma a társadalom figyelmének középpontjába került. Megélénkültek a környezeti mozgalmak, és egy-egy, a döntéseket meghiúsító sikeres akció újabb bátorítást és igazolást jelentett számukra.
- e) A társadalomban bekövetkezett egy olyan értékaváltás, amely megkérdőjelezi a fogyasztási értékek prioritását, az állandó termelésbővítés szükségességét és a termeléshez kapcsolódó intézményrendszer jogosultságát. Az anyagi javakra épülő

értékrend és az ennek következtében létrejött hierarchizált és elidegenedett társadalmi berendezkedés helyett egy alternatív életforma lehetőségeit kutatja számos alulról építkező mozgalom, amely a természetes életformához, a valódi (és nem mesterségesen felkeltett) szükségletekhez való visszatérést mint a természet megővésének egyetlen lehetőségét hirdeti. A technokrata értékrend által kialakított, erősen munkamegosztásra épülő, centralizált társadalommal egy együttműködően, egyenlőségben, kisközösségi létformákon alapuló társadalmat állít szembe, az egyéni szükségletek önkéntes korlátozását hirdetve.

Ortway és Fishbein (1986), Ortway és Winterfeld (1982) hasonló következtetésekre jutott atomerőművekkel kapcsolatos attitűdök faktoranalitikus módszerrel történő vizsgálatában. A nukleáris energia értékelése az emberek értékrendszerébe ágyazódott, annak a hiedelemnek a függvényében alakult, hogy mennyiben tekintettek úgy ezekre a technológiákra, mint amelyek hozzájárulnak az emberiség fejlődéséhez, a politikai rendszer központosításához, a demokráciához, és ez utóbbiakról mit gondolnak.

3. A szakértők megújult szerepe a társadalmi kockázatok értékelésében

A szakértők tudásának hézagossága nem okozna problémát akkor, ha a kérdés a tudományon belül maradna. A kockázatértékelés során azonban a tudományt társadalmi problémákra alkalmazzák, a szakértő segíteni hivatott a döntéshozatalt.

A szakértők ítéleteinek inherens szubjektivitását tovább fokozza a személyes értékek befolyása. A kockázat szakértőinek is van véleménye arról, hogy milyen következtetéseket kell levonni a kockázat megítéléséből, a különböző kockázatokat hogyan kell figyelembe venni, illetve hogyan kell szembenézni velük, milyen intézkedések adekvátak és szükségesek. Weinberg (1972) amellett érvel, hogy egyes, a tudományhoz intézett kérdéseket az nem képes megválaszolni (pl. az új, előzetes tapasztalatok híján lévő kockázatok vagy a reziduális kockázatok). Ezekben az esetekben a tudósoknak egy új, ún. transztudományos szerepet kell felvállalniuk, amikor is elismerik, hogy véleményük értékeken alapul, és mivel a sajátjuktól eltérő értékeknek is van legitimitásuk, nem vindikálhatják maguknak a igazság vagy a bölcsesség monopóliumát.

E transztudományos nézet szellemében Groenwold (idézi STALLEN 1979) elutasítja a kockázat próba-szerencse típusú megközelítését. Azzal érvel, hogy korunkban, amikor a természetes evolúciós folyamatokba egyre több mesterséges beavatkozás történik, makroméretű hatásokkal kell számolnunk, ezek olyan komoly következményekkel járnak, amelyeket nem érdemes „számszerűsíteni”. A makrokockázatokkal szemben a nem zéró valószínűségek előbb vagy utóbb katasztrófába torkollanak. A kockázat kvalitatív kérdéssé válik, a tét az emberiség és az ökoszisztéma idő előtti kipusztulása. Nincs garancia arra, hogy intelligenciánk, innovativitásunk vagy szabályaink segítségével meg tudjuk előzni a katasztrófát. Egyes csoportok rövid távú érdekei és az emberiség hosszú távú érdekei állnak itt konfliktusban. A kockázat kérdése tehát nem egyszerűen tudásbeli prob-

léma, hanem a jövő generáció, az ökoszisztéma iránti felelősség, a technokrácia hatalma és a gazdasági érdekeknek tulajdonított értékek problémája.

Számos példa mutatja, hogy egy új technológia támogatói és ellenzői a téma más-más aspektusára fókuszálnak. Nemcsak arról van szó, hogy a következmények mibenlétét, hanem a következmények fontosságát is vitatják. Lehetséges, hogy a szakértők nem ismerik fel saját vélekedésükben az értékek szerepét, jó szándékúan objektivitásra törekkenek, a különböző nézetek képviselői azonban gyakran eltérő problémákat oldanak meg, ezért jutnak eltérő álláspontra (EISER – VAN DER PLIGHT 1988; FISCHHOFF – SVENSON 1982).

A probléma eltérő keretezését és megfogalmazását meggyőzően demonstrálják azok a kutatások, amelyekben a szakértők érvelését elemezték. A különböző vélekedéssel bíró szakértők érvelésében az érvelés formája és tartalma nem független (Högberg, 1985). A konklúziójának korrektségét bizonyítandó, a szakértő érvelési folyamatának egyes pontjain olyan információtípusokat (tények, értékek és elméletek) választ ki, amelyek a legjobban megfelelnek előzetes vélekedésüknek. Álláspontja igazolására az objektivitásra, egy tekintélyre, valamilyen tudományos vagy társadalmi törvényre hivatkozhat. Az érvelések célra irányultságát jól demonstrálta egy környezeti értékeket hangsúlyozó, a veszélyeshulladék-égetőt ellenző szakértő és egy azt támogató, technokrata szemléletű döntéshozó érvelésének elemzése (FARAGÓ – VÁRI 1990).

4. A relevancia és a bevonódás hatása

Nem csupán meggyökeresedett és absztrakt értékrendszerek, de az emberek érzelmei is befolyásolják a kockázatok megítélését, amelyben fontos szerepet játszik az adott kockázat személyes relevanciája. Az emberek közvetlenül bevonódnak egy témába akkor, ha például egy nukleáris lerakóhely létesítését tervezik az otthonuk közelében, ekkor a kockázat relevánssá válik a számukra. Ilyenkor a probléma már nem absztrakt, értékbeli, hanem közvetlenül húsbavágó kérdéssé válik. Faragó, Vári és Vechenyi (1989) bemutatták, hogy a bevonódás leszűkíti azokat a perspektívákat, amelyből az érdekcsoportok a problémára rátekintenek, és a perspektíváknak ez a korlátozása nagymértékben meggátolja a különböző véleménnyel azonosuló érdekcsoportok véleménykülönbségeinek megtárgyalását. Ilyen esetekben a kérdések politikai vetülete kerül előtérbe, és elhomályosítja a kockázat objektív értékelési szempontjait.

5. Mi a viták oka?

A perspektívák az új technológiákkal kapcsolatos alapvető attitűdökhöz és értékekhez kapcsolódnak (technikai, gazdasági, környezeti és egészségi, társadalmi és politikai, egyéni). Ha a vitában a különböző szereplők – az ellenzők és a támogatók – különböző perspektívákból indulnak ki, a téma különböző oldalait hangsúlyozzák, és következőképpen különböző konklúziókra jutnak, akkor nincs lehetőség igazi kommunikációra. Különböző témákról beszélnek, így a konfliktus implicit marad. Tovább fokozza a meg nem értést a bevonódás, mivel a személyes érintettség még jobban leszűkíti a perspektívákat.

III. A KOCKÁZAT TÁRSADALMI MEGKONSTRUÁLÁSA

A személyes világlátás és az értékek mellett a társadalmi reprezentáció is befolyásolja a kockázatokról kialakított vélekedéseinket. A társadalmi reprezentáció során az egyén és a társadalmi környezet közösen alakítja ki a kockázatok jelentését. A kockázat nem egy objektív fogalom. Hogy az emberek mit tartanak „rossznak”, „veszélyesnek”, értékelés kérdése, társadalmi párbeszéd során alakul ki. A valóság reprezentációját az egyének, a különböző csoportok és a média megtárgyalják, megformálják. Az egyént feldolgozott és mediált képek, kész érvelési sémákba rendezett üzenetek formájában érik el a kockázatok értelmező üzenetek. Az egyén hozzáilleszti ezeket az üzeneteket saját értékeihez és világlátásához, azokat az érveléseket fogadja el, amelyek a legjobban illenek személyes életstílusához, előző nézeteihez és pillanatnyi helyzetéhez.

1. A kockázatpercepció kapcsolata a társadalmi értékekkel és az egyén társadalmi rendszerben elfoglalt pozíciójával

Douglas és Wildawsky (1982) kulturális elmélete azt hangsúlyozza, hogy a kultúra mindig is erősen befolyásolta azt, hogy mit tekintünk „normálisnak”, illetve „abnormálisnak”. A kockázattal kapcsolatos hiedelmek hasonlítanak az abnormálisról kialakított (az idegen, piszkos, tabu fogalmakkal asszociált) hiedelmekhez, szembeállítva a normális, ideális társadalommal, ahol nincs kockázat. A kockázat fogalmára a szociális konstrukciós folyamatban épül rá ez a konnotáció, miközben a „természet” fogalma ideológiai értéként átpolitizálódik.

Számos elméleti és empirikus tanulmány vizsgálja a kockázattal kapcsolatos nézetek és az egyének világnézetének összefüggéseit, és arra a következtetésre jutnak, hogy a társadalom struktúrájában elfoglalt pozíciókból eredeztethetők mind a világnézet, mind a kockázattal kapcsolatos nézetek. A szerzők szerint a technológiai kockázatok támogatásával vagy ellenzésével nem csupán a kockázatokkal kapcsolatos attitűdjüket fejezik ki az egyének vagy csoportok, hanem a kockázatvitákban kifejtett aktivitásukkal egyúttal több hatalmat és befolyást is próbálnak szerezni. Douglas (1982) általános, különböző kultúrákban érvényesnek vélt sémája, az ún. group/grid-mátrix szerint az egyének kockázattal kapcsolatos nézeteit a következőképpen magyarázhatjuk: A társadalmi csoportok azokkal a változásokkal és veszélyekkel szemben fejezik ki aggodalmukat sokszor túlzások, a valóság eltorzítása árán is, amelyek lokális, számukra fontos társadalmi értékeiket fenyegetik, vagy destabilizálják az identitásuk részét képező intézményes rendet. Ez a felfogás magyarázatot kínál a laikusok és szakértők kockázatfelfogásának olyan torzításaira, amelyeket a hagyományos kockázatfelfogás-kutatások nem tudtak értelmezni.

Douglas és Wildawsky amerikai vizsgálataikban arra a megállapításra jutottak, hogy azok, akik támogatják a kockázatos technológiákat, központi, míg az ellenzők marginális pozíciót foglalnak el a társadalomban. Dake (1991) empirikusan tesztelte a group/grid-modellt. Korrelációt talált a társadalmi kérdések iránti érdeklődés, a társadalmi kockázat-

vállalás iránti attitűdök, személyiségvonások és a politikai és ideológiai orientáció között. Pages, Brenot, Bastide és Carde (1988) francia mintán bizonyították, hogy a végzettség, az életkor, a politikai attitűdök, a foglalkozás és a társadalmi státus összefügg azzal, hogy az emberek milyen pozíciót foglalnak el egy szociális értékeket (stabilitás vs. változás, dramatizáció vs. kompromisszum) által kijelölt koordináta-rendszeren, és ez a pozíció befolyásolja az atomenergia iránti attitűdjüket. Ezek az empirikus vizsgálatok tehát alátámasztják a kulturális elmélet azon tézisé, mely szerint az egyéni nézetek és a társadalmi státus összefüggének egymással. A kockázat felfogása társadalmilag megkonstruált ideológia eredménye, és ezek az ideológiák az egyéni világfelfogások aggregátumai.

2. Az intézmények szerepe a kockázat megteremtésében és hangsúlyozásában

Clark (1980), valamint Edwards és von Winterfeld (1987) történeti elemzésükben arra mutatnak rá, hogy a múltban a maihoz sok tekintetben igen hasonló módon kezelték a kockázatokat. Az analógiák arra derítenek fényt, hogy mivel a kockázatbecslés és kockázatkezelés hivatalos megbízottjai érdekelték abban, hogy legyenek kockázatok, a kockázatkezelő intézmények és a kockázat mennyisége oki összefüggést mutatnak. Clark párhuzamot von két intézmény, a 15–16. századi inkvizíció és a mai kockázatbecslő és kockázatszabályozó intézmények között. Mindkét esetben az érdekelték megtalálják, amit keresnek, legyen az boszorkány vagy kockázat. A párhuzam révén azt demonstrálják, hogy miután megteremtették e hatalommal bíró intézményeket, a benne dolgozó emberek, akiknek a karrierje ezen intézmények lététől függ, mindent elkövetnek az intézmény fennmaradása érdekében. Az intézmény tevékenysége eltorzul: a „szakértők” több és több célpontot (boszorkányt vagy kockázatot vagy idegent) keresnek, amire tevékenységük irányulhat, megpróbálják bebizonyítani, hogy intézményük nélkülözhetetlen, mert hatékonyan szünteti meg a veszélyt. Módszereik is hasonlóak: egyre több tesztel és egyre változatosabb módszerekkel bizonyítják egyre több tevékenység kockázatoságát (vagy a boszorkányságot). A további kérdezést megállító szabály hiányában (valaminek a hiányát nem lehet bizonyítani) nem cáfolható a „boszorkány” vagy a „kockázat” állítás. A kockázatszakértők az objektivitás álarcát viselik (az inkvizítorok Isten küldöttei), akik megkérdőjelezzik állításaikat, a társadalom ellenségei.

Kasperson és Renn (1992) egy ettől némileg eltérő perspektívából elemzi a kockázateszlelést: a társadalmi kommunikáció segítségével magyarázzák azt, hogy egyes kockázatok miért kerülnek a figyelem fókuszába, míg mások észrevétlenek maradnak. A társadalmi felerősítés elmélet szerint a kockázatok többségével nem közvetlenül szembesülnek az emberek, az információk szimbólumok, képek, más emberek véleménye közvetítésével éri el az egyéneket. A kockázat jelzései felerősítő állomásokon, a médián, a tudósokon, a döntéshozókon, a civil szervezeteken, a szomszédságon mennek keresztül, akik a kockázat egyes aspektusait érdekeiknek és értékeiknek megfelelően hangsúlyossá teszik. Mivel az emberek különböző társadalmi csoportokhoz tartoznak, a számukra releváns forrásokat hallgatják, és azoknak hisznek, a kockázat jelzései is eltérőek lesznek számukra.

IV. KONKLÚZIÓK

Ideális, kockázat nélküli társadalom nem létezik. Demokratikus társadalmakban megfelelő politikai folyamatok segítségével kell meghatározni, milyen kockázatok tekinthetők elfogadhatónak. A demokratikus folyamat a lehető legobjektívebb szakértők közreműködését és jól informált civil közösséget tételez fel. A kockázat kezelésére létrehozott intézményeknek kell biztosítaniuk az emberek informálását. Ehhez ezeknek az intézményeknek szorgalmazniuk kell a szakértők és a civil lakosság közötti kommunikációt.

A szubjektivitás és az értékek szerepének vizsgálata pesszimizmust ébreszthet a kockázatkommunikáció lehetőségeit és eredményességét illetően. Jó lenne abban reménykedni, hogy a különböző érdekcsoportok szemben álló kockázatfelfogása elegendő, objektív és jól tált információ hatására egy korrekt vélemény formájában összetalálkozik. Ezt a gondolatot azonban sajnálatunkra félre kell tennünk. Számos példát soroltunk fel, melyek azt mutatták meg, hogy a különböző kognitív és érzelmi tényezők hogyan befolyásolják a valóság észlelését, a tudományos ítéleteket hogyan befolyásolják a tudós által vallott kulturális értékek. A hozzáférhetőségi torzítás például azt eredményezi, hogy olyan irreleváns tényezők, mint az elképzelhetőség, az emlékezetesség, komoly szerepet játszanak a kockázateszlelésben. A különböző érdekcsoportok érveléseinek elemzése a haszontalan, párhuzamos kommunikáció csapdájára világít rá. A kulturális antropológiai szemlélet szintén kis esélyt ad a sikeres kockázatkommunikációnak, mivel a kulturális torzítások határok közé szorítják az emberek kockázatokról való gondolkodását. A pszichológiai kutatások számtalanszor bizonyították, hogy az emberek hiába szembesülnek bizonyítékokkal, nem szívesen adják fel előzetes nézeteiket és hiedelmeiket. Ha ezek a hiedelmek már beágyazódtak az általános világképükbe és értékeikbe, nagyon kicsi az esélye annak, hogy bármilyen változást elfogadjanak.

Ahogy a kockázatot sem lehet kiiktatni életünkéből, a kockázatkommunikációt is tovább kell folytatni a demokratikus társadalmakban, amelyekben van tere különböző értékek kifejezésének. A viták hátterének tanulmányozásából kétféle tanulságot lehet levonni. A kommunikáció nehézségeinek, gátló tényezőinek felismerése nélkülözhetetlen lépés ahhoz, hogy megpróbáljunk felülkerekedni rajtuk. Ha a viták eredetét explicitté tesszük, rámutatunk a kockázatpercepció és -értékelés percepció torzításaira és értékhatárára, ha megmutatjuk a figyelembe vett perspektívák és értékek különbségeit, akkor egy lépéssel közelebb kerülünk az eredményes kommunikáció lehetőségéhez.

A másik tanulság az, hogy ahelyett, hogy a bizonytalanság kiküszöbölésén fáradoz-nánk, a társadalomnak alkalmazkodnia kell a bizonytalansághoz, tanulnia a hibázásból, önértékelő eljárásokat létrehozva fokozni kockázatvállaló képességét. Rugalmas és adaptív intézmények létrehozásával új és kreatív módon közelíthetünk a bizonytalansághoz. Clarkot idézve: „Az ismeretlen nem egy gyűródés, amelyet ki kellene vasalnunk a társadalom szövetéből.”

IRODALOM

- BACOW, L. S. – WHEELER, M. (1984): *Environmental dispute resolution*. Plenum, New York.
- CLARK, W. C. (1980): Wiches, floods and wonder drugs: historical perspectives on risk management. In: SCHWING, R. – ALBERS, W. A. S. Jr. (eds): *Societal Risk Assessment*. Plenum, New York.
- DAKE, K. (1991): Orienting dispositions in the perception of risk: An analysis of contemporary worldviews and cultural biases. *Journal of Cross Cultural Psychology* (22)1. 61–82.
- DOUGLAS, M. (1982): *Cultural bias in the active voice*. Routledge and Kegan Paul, London.
- DOUGLAS, M. – WILDAVSKY, A. (1982): *Risk and culture*. University of California Press, Berkeley.
- EDWARDS, W. – VON WINTERFELDT, D. (1987): Public disputes about risky technologies: Stakeholders and arenas. In: BRANDEN, J. B. – COVELLO, V. T. (eds): *The social and cultural construction of risk: Essays on risk selecton and perception*. Reidel, Dodrecht.
- EISER, J. R. – VAN DER PLIGT, J. (1988): *Attitudes and decisions*. *New Essential Psychology*. Routledge, London – New York.
- ENGLANDER, T. – FARAGÓ, K. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. (1986): A comparative analysis of risk perception in Hungary and the United State. *Journal of Social Behavior and Personality* (1)1. 55–66.
- FARAGÓ, K. – OLDFIELD A. – VÁRI, A. (1988): Conflicting perspectives in multi-stakeholder problems: A comparative study. In: ABBOU, R. (ed.): *Hazardous waste: Detection, control, treatment*. Elsevier, Amsterdam. 1769–1780.
- FARAGÓ, K. – VÁRI, A. – VECSENYI, J. (1989): Not in my town: conflicting views on the siting of a hazardous waste incinerator. *Risk Analysis* (9)4. 463–471.
- FISCHHOFF, B. – SVENSON, O. (1982): *Active response to environmental hasards: Perception and decision making*. Final Report of Energy Research and Development Comission project (No. 59/82).
- HÄFELE, W. (1974): Hypoteticality and the pathfinder role of nuclear energy. *Minerva* (10)3. 303–322.
- HÖGBERG, O. (1985): *Argumentation: A case study of the Swedish energy debate*. Department of Business Administration – Stockholm University, Stockholm.
- KASPERSON, R. E. et al. (1988): The social amplification of risk: A conceptual framework. *Risk Analysis* (8)2. 177–187.
- LORENZ, K. (1973): *Die acht Todsünden der zivilisierten Menschheit*. R. Piper and Co. Verlag, München.
- OTWAY, H. J. – FISHBEIN, M. (1976): *The determinants of attitude formation in application to nuclear power*. (RM-76-80). International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria.

- OTWAY, H. J. – VON WINTERFEDT, D. (1982): Beyond acceptable risk: on the social acceptability of technologies. *Policy Sciences* (14)2. 247–256.
- PAGES, J. P. – BRENOT, J. – BASTIDE, S. – CARDE, C. (1988): *Risk perception, conflicts and decision*. Paper presented at IIASA Conference on Risk.
- SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. – LICHTENSTEIN, S. (1980): Facts and fears: Understanding perceived risks. In: SCHWING, R. – ALBERS, W. A. S. JR. (eds): *Societal risk assessment*. Plenum, New York.
- STALLEN, P. J. M. (1979): *Risk of science or science of risk?* Paper presented for the Batelle Workshop, Wolfersheim, June 5–8.
- WEINBERG, A. (1972): Science and trans-science. *Minerva* (10)2. 209–222.

A burzsoá és citoyen

A vállalkozók értékvilága

FARAGÓ KLÁRA

Elhangzott a Neumann Alapítvány által rendezett konferencián, Visegrád, 1993.

Talán az egyik legtöbbet hivatkozott vélekedés manapság, hogy a liberális hagyományok híján Magyarországon nem alakult ki sem a múltban, sem a jelenben a polgárság mint a társadalom egyik irányító rétege, sem a citoyen, sem a burzsoá értelemben. Citoyen (állampolgár) státusát tekintve mindenki, aki a polgári alapon szervezett társadalom tagja, burzsoá viszont az, aki a gazdaságban megfelelő helyet foglal el, azaz vállalkozásból él (a citoyennek van egy nem csupán státusra vonatkozó értelmezése is, amire később még visszatérünk). Abban is mindenki egyetért, hogy a polgárság megszületése és megizmosodása előfeltétele annak, hogy a társadalmi átalakulások megnyugtató módon végbemenjenek az országban.

Különösebben elmélyült szociológiai jellegű vizsgálatok nélkül is megállapítható, hogy egy burzsoá réteg már kialakult Magyarországon, elég csak a vállalkozások gombamódra történő szaporodására figyelni, vagy szemrevételeznünk az utcákon futó autók márkáját (bizton tudhatjuk, hogy ezeket az autókat az állam által biztosított bérekből nem lehetne megvásárolni), azonnal megállapíthatjuk, hogy egy, az átlaghoz képest nagyon magas jövedelemmel rendelkező réteg alakult ki, és ez a réteg fogyasztási szokásaival hivatkozik burzsoá mivoltával.

Ahhoz, hogy egy társadalmi réteg megfelelően tudjon funkcionálni, és betölthesse történelmi küldetését, valamint biztosíthassa fennmaradását, megfelelő stabilitásra van szüksége, amely legalább annyira függvénye a társadalmi-gazdasági körülményeknek, mint az illető réteg szilárdan kicövekelte értékrendszerének. Ez az értékrendszer azonban csak megfelelő tradíciók talaján válik szilárddá.

Érdemes ebből a szempontból összevetni a magyarországi (és valószínűen az egész kelet-közép-európai) újszülött polgárságot a nyugatival.

Az első szembeötlő különbség az, hogy míg a nyugati országokban a burzsoázia életmódját tekintve nem válik el élesen a társadalom egyéb, nem marginális rétegeitől, Magyarországon ez a különbség igen nagy, a nem burzsoá rétegek a többnyire a nyugati marginális rétegek életmódját élik. Nyugaton ezért a burzsoá fogalma egy bizonyos értelemben összefonódott a citoyen fogalmával. Másrészt a nyugati citoyenben többnyire kialakult a jogainak és kötelességeinek a tudata és az ezzel járó öntudat, amely viszonylagos

aktivitásra serkenti a társadalom előtt felmerülő problémák megoldásában vagy az anomáliák kiküszöbölésében.

Mondhatjuk-e, hogy a burzsoá réteg megjelenésével a kelet-közép-európai fejlődési irányvonalak megnyugtatóan kirajzolódtak, hogy a gazdaság fellendülésével a többi réteg is fel fog zárkózni, és a nyugatihoz hasonlóan át fogja majd venni a megfelelő polgári élet- és szemléletmódot? Igaz-e az, hogy manapság már mindenki citoyen, és később további rétegek a gazdasági szférában kialakított szerepük révén burzsoákká válnak?

Fontos mindenekelőtt megemlíteni azt a köztudott tényt, hogy a hazai vállalkozói réteg nagyobb többségében már a rendszerváltás előtt is monopolizálta a hasznos gazdasági pozíciókat, és az itt szerzett kapcsolatrendszerét, befolyását, ismereteit átmentve előnyösebb helyzetből és a már benne kialakult értékek és attitűdök alapján kereste és találta meg helyét a megváltozott viszonyok között, amelyeknek nemcsak passzív alkalmazkodója, hanem aktív alakítója is lett.

Szeretnék röviden vázolni néhány olyan kutatási eredményt, amely az utóbbi években végzett pszichológiai indíttatású vizsgálataimból adalékul szolgálhat a felvetett témához. Ezek a kultúrközi vizsgálatok különböző témakörökben (kockázatfelismerés, a kockázatok kommunikációja és menedzselése, a társadalmi konfliktusok kezelése, gazdasági fogalmak értékelése, szervezetek kultúrája) történtek, és arra kerestek választ, hogy van-e, és ha van, milyen jellegű a különbség a gazdasági-társadalmi szempontból különböző környezetben (nyugaton és keleten rendszerváltás előtt és után) kialakult nézetek, felfogásmódok, értékelések között.

A kockázattal kapcsolatos vizsgálatok a rendszerváltást megelőzően (1984 és '89 között) folytak.

Egy 1984-ben végzett vizsgálatban amerikai és magyar laikusok kockázattal kapcsolatos vélekedését hasonlítottuk össze. Az a kérdés foglalkoztatott bennünket, hogy az eltérő infrastruktúrájú, gazdaságú, társadalmú és információs stratégiát megvalósító országokban mutatkoznak-e jellegzetes különbségek a kockázatok megítélésében, különös tekintettel arra, hogy a kockázatok nagy része manapság az ember és az ember által kialakított magas fokú technikai létesítmények terméke. Összehasonlítva a Nyugat-Európában, Észak-Amerikában és Japánban tapasztalható helyzettel, a kelet- és közép-európai országokban élő emberek egészségi kilátásai igen szomorúak. Az e térség országaiban élő emberek egy évtizeddel rövidebb ideig élnek, a gyermekhalandóság magasabb, mint az iparosodott világ többi térségében. Mindezek ellenére Magyarországon az emberek nagyobb biztonságban érezték magukat (az általánosan észlelt kockázatszint alacsonyabb volt), kockázatosabbnak ítélték megszokott tevékenységeket (pl. kávéfogyasztás, az elektromos áram használata) és kevésbé kockázatosnak az új technológia veszélyeit (pl. atomerőművek, génsebészet), mint amerikai társaik. Az újsághírek további elemzése azt mutatta, hogy az újságban bemutatott „rossz hírek” (balesetek, katasztrófák) elsősorban külföldön történnek. Ugyanakkor a két eltérő kultúrában a megítélésekben felhasznált alapvető dimenziók azonosak, a kockázatos dolgokat mindkét országban a kockázat megszokottsága,

ismertsége alapján, valamint a félelmetessége alapján osztályozzák. Arra a következtetésre lehet jutni ezen eredmények alapján, hogy az eltérő társadalmi-gazdasági-politikai környezet nem hozott létre alapvetően különböző szemléletet, de a paternalisztikus állam megnyugtató gesztusait az emberek elfogadták (pedig paranoid módon túlértékeléssel is reagálhattak volna az agyonhallgatott veszélyekre), és ezzel hamis biztonságérzetet, valamint passzivitásuk igazolását nyerhették el cserébe.

Egy másik vizsgálatunkban a dorogi veszélyeshulladék-égető telepítésével kapcsolatban kialakult konfliktushelyzetet elemeztük és hasonlítottuk össze egy Angliában telepítendő hasonló létesítmény körül kialakult vitahelyzettel. Abból indultunk ki, hogy ha a konfliktusok megoldására nem áll rendelkezésre egyoldalúan alkalmazható hatalmi bázis, akkor párbeszéd szükséges a felek között, és valódi párbeszéd csak akkor jöhet létre, ha a vitázó felek valamilyen módon reflektálnak egymás szempontjaira, és nem „beszélnek el” egymás mellett. A konfliktusban álló csoportokat azonosítása után (minisztériumi felelősök, tanácsi vezetők, az érdekelt ipari vezetők, a lakosság és a lakosság nézeteit osztó szakemberek egy szűk csoportja) a velük készített interjúk szövegét elemezve megvizsgáltuk azt, hogy milyen perspektívák alapján tárgyalják az egyes érdekcsoportok az adott kérdést. Megállapítottuk, hogy összehasonlítva az angol helyzettel, ahol a vitában jelen volt egy olyan közvetítő csoport, amely az összes partner szempontjára reflektált, a magyarországi konfliktusban minden fél csak a saját szempontjait hangsúlyozta, így a párbeszéd lehetősége eleve ki volt zárva. (Természetesen nem állítottuk azt, hogy a nyugati demokráciákban az összes konfliktust ténylegesen meg is oldják, csak azt, hogy ott az intézmények és a tradíciók megteremtették a párbeszéd és a hatékony megoldás lehetőségeit.) A dorogi ügy a rendszerváltás egyik kezdeti szimptomatikus csírájának tekinthető (ez volt az első olyan alkalom, amikor a lakosságnak és egyes szakértőknek egyáltalán eszükbe jutott egyet nem érteni), és ez az elemzés azt a képet mutatta, hogy a problémák megoldásában nemcsak, hogy nem akartak stratégiát váltani a felek, hanem a kialakult kapcsolatrendszer, a gondolkodási mechanizmusok és attitűdök nem is igen tették volna ezt lehetővé.

Mi történt a környezeti gondolkodással, az ezzel kapcsolatos kommunikációval és a környezeti mozgalmakkal a rendszerváltás után? Az egész közép-európai térségre jellemző az, hogy a politikai változások egyedülálló lehetőséget kínáltak arra, hogy a környezeti szempontokat beépítsék az új gazdasági és törvényi rendszer szövetébe. Az 1989–90-es években a pártok egymást túllicitálva ígérték környezetvédelmi programok kidolgozását. Az emberek kezdetben azt várva, hogy gyorsan megvalósul a nyugati típusú piacgazdaság az azzal járó jóléttel karöltve, általában lelkesedtek a demokratikus átalakulásokért is. Manapság azonban már csalódottan tapasztalták életszínvonaluk esését, a körülöttük fenyegetően szaporodó új problémákat (munkanélküliség, infláció nemzetiségi ellentétek, meddő politikai viták), ezért sokan kiábrándultak a politikából is. A távolság a politikai vezetők, az intézmények és a lakosság között nem csökkent, a múlt és a jelen sorozatos átértelmezése újfajta anómiát teremtett.

A térség környezeti mozgalmáival foglalkozó írások megegyeznek abban, hogy az átlagember környezettel kapcsolatos attitűdjét a passzivitás és a (tanult) tehetetlenség jellemzi. (GLINSKI 1992; HARDI – JURAS – TÓTH NAGY 1992; FISHER 1992). A lakosság még többnyire az állam paternalizmusára hagyatkozik ezekben a kérdésekben, az emberek nem bíznak abban, hogy aktivitásukkal sikeresen megváltoztathatják a nem közvetlen befolyásuk alatt lévő történéseket. Nem értik a politika szabályait, a politikai változások által kínált új lehetőségeket nem ismerik fel. A múlt rendszer elhasználta a közösségi magatartás eszméjét, az emberek nem szívesen csatlakoznak kollektív akciókhoz. A környezetvédelmi ügyek iránt egyre csökkenő elkötelezettséget jól mutatják a szlovákiai és lengyel közvéleménykutatások adatai: míg 1990-ben a fontossági sorrendben az első között szerepelt a környezetvédelem, addig 1991-ben már a magánélet és a jóllét kérdései kerültek előtérbe.

Egy 3 éve rendezett konferencián az a vélemény fogalmazódott meg, hogy a múlt még mindig hatást gyakorol az spontán módon alulról szerveződött környezetvédelmi mozgalmak tevékenységére. Ellentétek vannak a különböző személyek és csoportok között abban a tekintetben, hogy részt vegyenek-e a politikai rendszerben, vállaljanak-e szerepet a kormányzás valamilyen szintjén, vagy továbbra is opponáljanak, és a kooperáció minden formáját utasítsák el. Ez az utóbbi álláspont valójában annak az eredménye, ahogy sokan a „kooperáció” fogalmát értelmezik: szerintük ez egyet jelent a hatalom előtt való meghátrálással, a saját célok feladásával, az őket megkülönböztető jellemzők elvesztésével. E csoportok ereje szétforgácsolódik, és ebben az általában politikai ellentétektől túlzottan is hangos régióban hitelességüket, azt a képet, hogy nem hatalmi törekvések motiválják aktivitásukat, aláássa egységük hiánya. A lakosság pedig csak azokban az esetekben támogatja e csoportokat, amikor a helyi érdekeiket fenyegeti veszély, többnyire azonban bírálja tevékenységüket.

A döntéshozók kultúrájából másfelől ugyanúgy hiányzik a lakossággal való kommunikáció és kooperáció hagyománya. A politikai hatalom birtokosainak máig is működő reflexe az információk elrejtése. A vezető egyének, szervezetek a kommunikációt gyakran még mindig egyoldalú folyamatnak tekintik, amelyben az a céljuk, hogy saját nézőpontjukat elfogadtassák. A múltban kiépített hierarchizált társadalmi struktúra maradványaként a kommunikáció nehézségeit az azonos vagy eltérő döntési szinten álló hivatalnokok között is tetten érhetjük.

Egy másik kultúrközi vizsgálat az emberek gazdasági fogalmainak struktúráját vette célba a rendszerváltás után. Az 1993 elején végzett felmérés két volt szocialista (Magyarország és Lengyelország) és két nyugati (Anglia és Hollandia) országban egy-egy vállalkozókból és alkalmazottakból álló csoport gazdasági fogalmainak szerkezetét vizsgálta. Az eredmények érdekes módon párhuzamba állíthatók a kockázatkutatás eredményeivel: ugyanazon alapvető dimenziók mentén értékelődnek a gazdasági fogalmak a hagyományos és az újdonsült kapitalista országokban, nevezetesen a társadalmi érték, a gazdaságossági hasznosság, valamint a tevékenység hatásának időbeli távlatai szempontjából.

Annak ellenére, hogy a társadalmi érték szempontját a hagyományos közgazdasági gondolkodás elhanyagolja, a hosszabb ideje működő kapitalista társadalmakban a cégek már régóta felismerték azt, hogy az image kialakítása majdnem olyan jelentős, mint a pusztán gazdasági tényezők kezelése, a megbízhatóság, méltányosság, becsületesség az üzleti életben jó cégére a vállalkozónak. E szempont az összes országban önálló dimenzióként megjelent a fogalmak értékelésekor.

A különbségek azonban itt is figyelemre méltóak, és nem tűnnek véletleneknek, jellemzőek az adott ország mentalitására. Magyarországon – a többi országhoz képest a gazdasági tevékenységeket társadalmilag értékesebbnek tartják (és ez hangsúlyozottabban jellemző a vállalkozókra), mint a többi országban. Mi több, elfogadottabbnak tartják az egyébként társadalmilag elítélt tevékenységeket is (kaszinóban fogadni, megvesztegetni és megvesztegetést elfogadni, adót csalni), mint másutt. Ugyanakkor azt gondolják, hogy a gazdasági tevékenységek profitja nem túl nagy, és hatásuk csak túlságosan késve jelentkezik. A kép egyfelől fokozott hitről tanúskodott a gazdaság társadalmi szerepét illetően, másfelől pedig fokozott toleranciáról az illegális gazdasági viselkedéssel szemben.

A debreceni Polgármesteri Hivatalban 1992–93-ban egy alapjaiban megújított szervezet kultúráját és működését szándékoztuk elemezni. Első meglepő tapasztalatunk az volt, hogy a vizsgálat elvégzését csaknem lehetetlenné tette az a körülmény, hogy a hivatal beosztott dolgozói, akiknek levélben kellett volna visszaküldeniük egy olyan kérdőívet, amelyben feletteseikről és a feletteseikkel megvalósított interakciós mechanizmusokról kérdeztük véleményüket, ezeket a kérdőíveket csak igen kis számban küldték vissza, és bár csak kódszámmal azonosítottuk őket, arra hivatkoztak, hogy nem bíznak a titkosságban, és nem kockáztatják hivatali helyzetüket. A légkört tehát a hierarchia és a félelem jellemezte, a dolgozók nem kaptak az alkalmon, hogy a szervezeti változásokat ígérő felmérésben véleményüket szabadon és titkosan kifejezésre juttathassák.

Mint láthatjuk, a társadalmi tényekre és működési mechanizmusokra vonatkozó ismeretek nem különböznek jelentősen a nyugati és volt szocialista országokban, a szocialista rendszerben kialakított gondolkodásmód nem teszi lehetetlenné a kapitalista társadalom kialakulását. (Meglepő például, hogy az elsőre olyan bonyolultnak tűnő adórendszerrel mindenki elboldogul valahogy.) A társadalom azonban túlságosan toleránsnak és érdektelennek mutatkozik a polgári morál írott és íratlan szabályai, valamint a demokrácia által kínált, de nemcsak kínált, hanem megkövetelt állampolgári aktivitás és részvétel iránt. Magyarországon reflexszerűen mindenki a kiskapukat keresi, a kapcsolatokra támaszkodik ahhoz, hogy érdekeit jogszerűen érvényesítse, vagy érdemtelenül előnyökhöz juthasson. Pedig a demokrácia kialakulásához nélkülözhetetlen az, hogy kialakuljon a citoyeni attitűd is, az az attitűd, amely a konfliktusokkal terhelt társadalom problémáinak megfogalmazásában, kiegyensúlyozásában orvoslásában tevékenyen részt hajlandó venni, hiszen a demokrácia éppen a polgárok felelős részvételére épít. Nem elég tehát kikövezni az utat a polgárok számára, hanem az is szükséges, hogy a polgár citoyenné váljon. Magyarországon azonban kevesen akarnak citoyenek, de majdnem mindenki burzsoá akar lenni.

Vajon a vázolt kép az átmenet állapotát mutatja, vagy a térségben csak egy sajátosan balkáni polgári társadalom létrejöttére és működésére van esély?

IRODALOM

- GLINSKI, P. (1992): *Public participation in environmental movements in Poland*. Paper presented at the Workshop on Public. Participation in Environmental Decisions in Central and Eastern Europe, Budapest, October, 1992.
- HARDI, P. – JURAS, A. – TÓTH-NAGY, M. (1992): *New Horizons? Possibilities for cooperation between environmental NGOs and governments in Central and Eastern Europe*. Unpublished manuscript for the Regional Environmental Center in Budapest.
- FISHER D. (1992): *Paradise deferred: environmental policy making in Central and Eastern Europe*. The Royal Institute of International Affairs, Energy and Environmental Program, The Ecological Studies Institute, London.

A rendszerváltás a gazdasággal kapcsolatos attitűdök tükrében

FARAGÓ KLÁRA, KOVÁCS ZOLTÁN, KOVÁCS JUDIT, KOVÁCS JÁNOS

Megjelent: LÁSZLÓ J. – CSEPELI Gy. – KOVÁCS Z. (szerk.) (1998):

Élettörténet és megismerés: tanulmányok Pataki Ferenc tiszteletére.

Scientia Humana, Budapest. 184–198.

A rendszerváltozás mellett, hogy lehetővé tette azt, hogy a hitelét veszített politikai és ideológiai szisztéma kicserélődjék, szinte drámai hirtelenséggel sürgette egy új gazdasági és társadalmi rendszer kialakításának szükségességét. Az új rendszer természetesen számos összetevő együttműködéséből jöhet csak létre. A pszichológia ezen összetevők közül az egyén alkalmazkodási képességére fókuszál, arra, hogy milyen gyorsan tudja az egyén elsajátítani vagy kialakítani és azután alkalmazni az új viselkedési formákat, alkalmazkodási mintázatokat, túlélési stratégiákat és az ezeket megalapozó és integráló ismereteket és erkölcsi irányelveket. Ha nem is ismerjük a pontos mechanizmusokat, feltételezzük, hogy egy kultúrában vagy egy társadalomban az ismeretek, szokások, viselkedésmódok és alkalmazkodási stratégiák egy sajátos összhangja, mintázata alakul ki, és az átmeneti periódusok korszakát azzal lehet jellemezni, hogy e tényezők nem harmonizálnak egymással. A harmónia e hiánya megjelenhet a változást gátló tényezőként, de akár társadalmi hajtóerőként is, vagy úgy is, mint ellentmondásos, aránytvesztett egyéni viselkedés.

Amellett, hogy a társadalmi viselkedés iránt érdeklődő kutató külön is indítatva érezheti magát a körülötte zajló folyamatok saját elemzési kategóriáiban történő mélyebb megértésére, annak is örülhet, hogy az élet maga manipulálja számára a vizsgálandó kérdés változóit. Ez alkalmat adhat arra, hogy – az amúgy is izgalmas konkrét helyzet elemzésén túl – olyan kérdéseket is felvethessen, ami az ismeretek és a gyakorlat, az ismeretek és a hagyomány, a szokások, a reprezentációs keret stb. kapcsolatát, egymással való kölcsönös viszonyát érintik.

A tanulási-alkalmazkodási folyamat vizsgálatának egy kínáló módszer a kultúrközi összehasonlítás. A kultúrközi összehasonlítás ugyanis alkalmat ad annak feltárására, hogy kimutathatók-e különbségek az ismeretekben, az értékelésekben, az attitűdökben illetve a preferált viselkedésmódokban. Ha igen, akkor ezek a különbségek mélyen gyökerező és élesen eltérő felfogási struktúrákat, gondolkodási és nézetrendszereket, normákat tükröznek-e? Vagy a különbségek hiányát tapasztaljuk, amiből arra következtethetünk, hogy az emberek már megváltoztak, készen állnak egy többé-kevésbé konzisztensen felépített

rendszer működtetésére, csak a rendszer hibáit kellene tovább korrigálni? Vagy netán az összehasonlításban tapasztalt különbségek arra engednek következtetni, hogy beteljesül az a nyugatiak által megfogalmazott vágy, hogy a rendszerváltás egy generális megújulás ígéretét hordozza, és képes lesz kiutat mutatni és alternatívát kínálni a modern társadalmak látható zsákutcáiból?

Utólag sokan úgy gondoljuk, hogy a rendszerváltás már jóval 1989 előtt megkezdődött, annak ellenére, hogy kevesen tudták volna bejósolni a később történeteket. A változást erjesztő „fellazulásnak” talán egyik jeleként értékelhetjük azt, hogy kultúrközi összehasonlításokra törekvő vizsgálódások már a nyolcvanas évek elején megindultak, vagyis már akkor relevánsnak tűnt olyan kérdések tudományos vizsgálata, amelyek a társadalmi nézetek vagy inkább a társadalom aktuális kérdéseire vonatkozó percepciók hasonlóságaira vagy eltéréseire irányultak. Eljutva a technikai és gazdasági fejlődés egy bizonyos szintjére, részesülve a rozsdásodó vasfüggöny résein szelektálatlanul szivárgó információkból, valamint a tömegkommunikáció és a tömegkultúra termékeiből, vajon inkább a hivatalos ideológiától meghatározott irányvonal mentén rendeztük gondolkodásunkban a körülöttünk lévő valóságot, vagy a percepciókat elsősorban a minket körülvevő világ valósága, annak technikai szintje befolyásolta, csupán mennyiségi, és nem minőségi különbségeket okozva a percepcióban?

Amikor a kockázat felfogását és a társadalmi kockázatokra adott reakciókat kezdtük összehasonlító kutatás tárgyává tenni 1992-ben (ENGLÄNDER – FARAGÓ – SLOVIC – FISCHHOFF 1986, 1987) egy furcsán paradox helyzettel találtuk magunkat szemben. Míg a probléma aktualitásához nyugaton nem fért kétség, hiszen az „elfogadható kockázat” a legfontosabb politikai kérdések között szerepelt, Magyarországon ez a gyakorlati kiindulású kutatás pusztán csak elméleti köntösben jelenhetett meg, hiszen az itteni döntéshozókat, politikusokat nem érdekelte, hogy a különböző, ember és technika keltette kockázatok milyen reakciókat váltanak ki a lakosságból. Még azok az 1987-ben végzett vizsgálatok is, amelyek egy konkrét konfliktushelyzet, a dorogi veszélyeshulladék-égetővel kapcsolatos vita elemzésére vállalkoztak, és összehasonlították az itt tapasztalt folyamatot egy hasonló angliai esettel (FARAGÓ – VÁRI – VECSENYI 1987; FARAGÓ – OLDFIELD 1987), csupán a tudományos publikációk számát szaporították, de a vizsgálatot finanszírozó Ipari Minisztérium az íróasztalfiókba süllyesztette az eredményeket.

E kutatásokból kétféle tanulságot lehetett levonni. Egyrészt tudományos szempontból érdekes eredményként lehetett elkönyvelni azt, hogy a kockázatok megítélési dimenziói hasonlóak, azaz a kockázat mint olyan azonos dolgot jelent a két társadalomban. A másik érdekes megállapítás az egyes kockázatok értékelésének eltéréseit tartalmazta, miszerint míg az amerikaiak az új, ismeretlen kockázatokat tartották veszélyesebbnek, a magyarok az ismert, megszokott kockázatoktól rettegtek inkább, miközben az „általános veszélyszintet” is alacsonyabbnak észlelték. Ezeket a különbségeket többféleképpen is interpretálhatjuk: úgy is, hogy a magyarok józan bizalommal, az amerikaiak pedig túlzó gyanakvással tekintettek a technika legújabb vívmányaira, de úgy is, hogy Magyarország természeti

adottságaiból és méreteiből következően valóban kevésbé veszélyes hely. További értelmezési lehetőség az, hogy a paternalista politikai stílus elaltatta az emberek éberségét, és tehetetlenségük tudatában a veszélyek negligálása előnyösebb elhárító stratégiát biztosított számukra. A két ország politikai dialógusának különbségét újsághírek elemzésével is dokumentáltuk, és ebből az elemzésből arra következtethettünk, hogy a kockázatértékelés globális azonossága mellett a lokális ideológiák szerepe sem lebecsülendő.

Az összehasonlító vizsgálatok jelentősége különösen megnőtt a rendszerváltás után, hiszen a változás hátterének feltárására, lehetőségeinek elemzésére és következményeinek bejósolására egyaránt támpontot kínálhatnak az ilyen kutatások. Az ebben a tanulmányban közös fókuszba állított, részletesebben bemutatandó 3 vizsgálatot a következő közös vonások jellemzik: mindegyik a rendszerváltozás következményeivel foglalkozik, mindegyiknek a változás a központi problémája, mindegyik a gazdasági szférával kapcsolatos, és mindegyik összehasonlító vizsgálat.

GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉGEK PERCEPCIÓJA

A legáltalánosabb kérdésfeltevést megcélzó kutatás a gazdasági fogalmak percepciójára vonatkozott (ANTONIDES – FARAGÓ – RANYARD – TYSZKA 1997). A vizsgálat 1992-ben zajlott, az összehasonlításban 4 ország, 2 volt szocialista és 2 európai kapitalista ország szerepelt (Magyarország, Lengyelország, Anglia és Hollandia). A kérdésfeltevés arra irányult, hogy a laikus emberek tudatában hogyan tükröződnek a gazdasági fogalmak, s a fogalmakat mennyire befolyásolja az adott kulturális környezetben szerzett közvetlen vagy közvetett tapasztalat.

Számos szerző (pl. FISKE – LAU – SMITH 1990; ROSCH 1978) rámutatott arra, hogy míg a szakértők jól szervezett, strukturált fogalmakkal élnek, a fogalmak attribútumait és az attribútumok közötti kapcsolatokat jól ismerik, addig a laikusok inkább kognitív sémákat, a jó példát bemutató prototípusokat használnak, amelyek „természetes” kategóriákként a mindennapi élet tapasztalataiból emelkednek ki. E kategóriák azután kapcsolatokat képeznek egymással, és olyan alapidimenziók mentén fognak rendeződni, amelyek a percepciót irányítják a mindennapi gondolkodásban. Evidens azonban az, hogy a mindennapi tapasztalatok nem ugyanazok minden ember számára, és nagymértékben különbözhetnek az eltérő kultúrákban élő egyének esetében.

Kérdés tehát az, hogy a laikusok és a szakértők közötti különbségek tetten érhetők-e úgy is mint tapasztalatbeli különbségek. Azokban a kultúrákban, ahol az individuumok tradicionálisan piaci szereplőkként vettek részt a társadalom szerveződésében, szemben azokkal a kultúrákkal, ahol politikai vagy szociális szempontok közvetítésével érzékeltek az emberek a gazdasági helyzetet, a gazdasággal kapcsolatos fogalmak szerveződésében megjelenik-e a kétféle kultúra nyújtotta tapasztalatbeli különbözőség? A társadalmi

változások szükségessé teszik-e azt, hogy az emberek gazdaságról való tudása átalakuljon, és ez az új tudás megteremtődik-e azoknál a rétegeknél, amelyek már az új szisztéma alapján tagozódnak be a társadalomba?

A kérdés annál az oknál fogva is számot tarthat érdeklődésünkre, mivel míg a közgazdászok a gazdasági tevékenységek jellemzésekor olyan kategóriákat használtak, mint nyereség, befektetés, emberi erőforrás, idő és kockázat, a mindennapi emberek a fentiekén kívül gazdaságon kívüli attribútumok mentén is értékelik e tevékenységeket, mint pl. a méltányosság, az igazságosság, a társadalmi hasznosság, az élvezetesség, a megszokottság, a presztízs, a moralitás stb. Ezek közül a legtöbb olyan ideológiai kategória, amely a szocialista múltban nagy hangsúlyt kapott, értelmezésük is sajátosan más volt, mint a nyugati társadalmakban. Míg a kapitalista piacgazdaságban a gazdasági tevékenységek értékelésére elsősorban gazdasági kategóriákat (mint pl. nyereségesség és hatékonyság) használt a hivatalos politikai nyelvezet, addig a kommunista központosított gazdaságirányításban a nem gazdasági, laikusok által is használt ideológiai kategóriák (mint pl. építő, haladó, társadalmilag igazságos) kapták a nagyobb hangsúlyt a gazdasági tevékenységek értékelésében.

Ahhoz, hogy a gazdasági fogalmak reprezentációjának természetét vizsgálat tárgyává tehesük, egy 20 tételből álló tevékenységi listát értékeltettünk 4 országban (Magyarország, Lengyelország, Hollandia, Anglia) vállalkozók és alkalmazottak egy-egy csoportjával. Az elemzés a faktoranalízis módszerével feltárható dimenziók természetére irányult. Az országok, valamint a foglalkozási csoportok kiválasztása arra volt hivatott, hogy a kétségtelenül különböző gazdasági élettel kapcsolatos tapasztalatokkal rendelkező csoportok összehasonlításából megállapítsuk, ezek a tapasztalatok mennyire befolyásolják a felfogást.

A listán szereplő 20 tevékenység egy része a munkával, a foglalkozással (pl. hivatalban dolgozni, kaszinótulajdonosnak lenni, új foglalkozást kitanulni), más részük pedig pénzügyi, fogyasztói vagy egyéb tevékenységgel volt kapcsolatos (pl. biztosítást kötni, házat venni, megvesztegetést elfogadni). A tételek kiválasztásánál figyelembe vettük azt is, hogy a volt szocialista országokban már régóta ismert és az újként megjelenő tevékenységek egyaránt reprezentálva legyenek. Ezeket a tevékenységeket olyan dimenziók mentén kellett azután értékelni, amelyben gazdasági és gazdaságon kívüli attribútumok is szerepeltek (pl. nyereségesség, anyagi befektetés mértéke, presztízs, erkölcsösség).

A válaszolók 30 és 50 év közötti, teljes munkaidőben dolgozó férfiak voltak. Az összehasonlító vizsgálat gazdasági fogalmak laikus reprezentációjára irányult. Nevezetesen:

- A gazdasági tevékenységek értékelését általános, közös dimenziók irányítják-e?
- Különböző gazdasági szereplők (pl. vállalkozók és alkalmazottak) és kultúrák alapvetően vagy csak részlegesen, esetleg egyáltalán nem befolyásolják az értékelést?

A statisztikai elemzés eredményeként megállapítható, hogy két faktor írja le a megítélés fő dimenzióit, s ez a négy országban feltűnően hasonló. Az első faktorba a presztízs, az erkölcsösség, a hasznosság, az ismertség, a kockázatmentesség, az értelmesség és a kellemesség tartoznak bele, amelyet társadalmi értékfaktornak nevezhetünk. A másodikat

a nyereségesség, a presztízs, a befektetendő erőfeszítés nagysága, a kívánt tudás mennyisége, a szükséges anyagi befektetés mértéke, az értelmesség és a kellemesség töltik ki. Ezt a faktort gazdasági faktornak tekintjük, amely az észlelt költségeket és nyereséget tartalmazza. A presztízs és a kellemesség mindkét faktorban jelentéktelen súllyal vett részt. Az egyes attribútumok faktorsúlyai országoként is és a két foglalkozási csoportban (vállalkozók és alkalmazottak) is magasan korreláltak, így a gazdasági tevékenységek megítélése ugyanolyan faktortérben történik országok és foglalkozási csoportok esetén. Elvárásunkkal ellentétben a két volt szocialista és a két kapitalista ország nem hasonlított egymásra jobban. Ugyanakkor a társadalmiérték-faktorban az országok között nagyobb különbséget tapasztaltunk, mint a gazdaságiban.

Ezekből a globális eredményekből egyrészt azt a tanulságot fogalmazhatjuk meg, hogy létezik a gazdasági tevékenységek egy közös reprezentációja, amely a közvetlen tapasztalattól független. Másrészt a két elkülönülő faktor arra utal, hogy a laikus gondolkodásban a társadalmi értékeket tükröző, nem gazdasági megfontolások világosan elkülönülnek a gazdasági megfontolásoktól. Holmes (1976) elképzeléseivel egybevág ez az eredmény, aki szerint két standard működik a társadalomban. Az egyik a gazdasági, amely megengedi az egyénnek azt, hogy minél kisebb befektetéssel minél nagyobb nyereségre tegyen szert. A másik, az értékeket tartalmazó pedig a tevékenységek körének és módjainak elfogadottsági tartományát szabályozza. A társadalom nem működhet sem kizárólagosan gazdasági, sem kizárólagosan értékszempontú standardok alapján.

Meglepő tanulságokkal szolgált a „kockázatos” attribútum, amelyet a személyek a szociális érték faktorba soroltak, és azon belül is negatívan értékelték. Annak ellenére volt ez így, hogy a kockázatvállalást a hatékony vállalkozói magatartás szükséges előfeltételként tartják számon. Ennek oka az lehet, hogy amikor egy konkrét tevékenységhez kötődően merül fel a kockázatosság, akkor a döntéssz pszichológiában oly sokszor demonstrált kockázatkerülésre való beállítódás irányítja a vélekedést, vagyis az, hogy egy adott veszteség nagyobb hátrány az emberek szemében, mint egy ugyanakkora nyereség (TVERSKY – KAHNEMAN 1981; THALER 1980; KORNAI 1971). Az, hogy a teljesítményorientációt előnyben részesítő társadalmak a kudarcot egyéni hibának tekintik, tovább erősíti a kockázat negatív értékelését, hiszen a kockázatból származó nyereséget elfedheti az önbecsülés csökkenése felett érzett sajnálkozás (DOUGLAS – WILDAWSKY 1982).

Ha az országok és a foglalkozási csoportok különbségeire koncentrálnak, akkor – a szembeötlő hasonlóságok mellett – érdekes különbségeket is megfigyelhetünk.

A magyarok esetében a presztízs elsősorban a gazdasági faktorban szerepel nagy súllyal, és nem a társadalmi értékek faktorában. Jelentőségét tehát inkább a profit és a szükséges ráfordítások, vagyis a hasznosság szerint értékeli.

A szocialista országokban felnevelkedett megítélők számos tekintetben különböztek a piacgazdaságban élőkől az egyes konkrét tevékenységek értékelésében. Egyes foglalkozások vagy vállalkozások, mint pl. politikus, kaszinótulajdonos, újságtulajdonos, banktulajdonos pozitívabb értékelést kapnak, azaz hasznosabbnak tűnnek, csakúgy, mint

a hitelfelvétel, a szerencsejátékok, a megvesztegetés elfogadása és az orgazdaság. Kevésbé hasznos ugyanakkor a munkahely-változtatás, a jótékonyság, a szakszervezeti tagság és olyan foglalkozások, mint a tanár, a szobafestő és az autószerelő.

Az egyes tevékenységek társadalmi értéke tekintetében még jobban eltértek a vélemények a különböző gazdasági és társadalmi hagyományokkal rendelkező országokban. Az olyan nyereszkeskedő tevékenységeket, mint kaszinótulajdonosnak lenni, éjszakai mulató tulajdonosának lenni, lóversenyezni, megvesztegetni, relatíve pozitívabban értékelik a magyarok és a lengyelek. A magyar megítélők a többiekénél lényegesen pozitívabbnak ítélik hasznosság szempontjából a megvesztegetés elfogadását és az orgazdaságot, és kevésbé tartják elítélendőnek az adócsalást, a megvesztegetést, valamint a szerencsejátékokat.

A vizsgálat eredményeiből arra következtethetünk, hogy a gazdasági tevékenységeknek létezik egy általános laikus reprezentációja, amely valószínűleg a nyugati kultúra univerzalizását tükrözi. A konkrét tevékenységek megítélését azonban befolyásolják a szerzett tapasztalatok.

A vállalkozók és az alkalmazottak összehasonlításából az derül ki, hogy a gazdaságban aktívabban tevékenykedő vállalkozók a hitelfelvételt, a befektetést és a hirdetést hasznosabbnak látják mind gazdasági, mind társadalmi szempontból, míg az alkalmazottak a sztrájkolást és a szakszervezeti tagságot ítélik pozitívabbnak. Jellemző eredmény az is, hogy a volt szocialista országokban az újak számító, régebben a kapitalizmus szimbólumának tartott tevékenységeket nagyobb haszonnal kecsegtetőnek gondolják (kaszinótulajdonos, banktulajdonos, újságtulajdonos, politikus), s talán ezek a tevékenységek a gyors meggazdagodási lehetőség álmát rejtik magukban. Ugyanakkora morális szempontból megkérdőjelezhető tevékenységek esetében elnézőbbek: nem olyan elítélendő az adócsalás, a megvesztegetés, a szerencsejátékok, sőt, a magyarok szemében ezek hasznosak is.

Ezek az eredmények jól összeegyeztethetőek a magyar gazdasági élet mindennapi szereplői által tapasztalt környezettel, vagyis azzal, amit „vadkeleti kapitalizmus”-nak nevezünk. Ez a kifejezés egy sajátos túlélési stratégiára is utal: a csalás, a megvesztegetés, a szerencsejátékok bocsánatos bűnök (a megkérdőjelezettek értékelése szerint hasznosabbak, hasznuk valamennyire megérdemelt). Ezzel szemben a tartósabb tradíciókkal rendelkező kapitalista gazdaságokban az előnyszerzés kétes módszerei helyett a becsületesség és a megbízhatóság a hosszú távú gazdasági siker előfeltétele és felismert stratégiája.

A GAZDASÁGI TEVÉKENYSÉG MODELLÁLÁSA: A BÉRALKU

A régi tapasztalatok és a régi morál a jelek szerint tartós nyomot hagynak az emberek gondolkodásában. Az előbbieken vizsgált kognitív tényezők szerepe mellett azonban az is fontos kérdés, hogy hogyan élnek tovább a szocialista rendszerre jellemző viselkedésmódok a gazdasági értelemben stratégiaiilag jelentősen megváltozott környezetben, még

ennyi idővel a rendszerváltás után is. A megváltozott gazdasági környezethez való alkalmazkodás nemcsak azért jár nehézségekkel, mert új fogalmakat, szabályokat, stratégiákat kell kognitív szinten elsajátítani, hanem azért is, mert meg kell tanulni, hogyan működnek ezek a gyakorlatban. Bár Thaler (1992) alkukísérletek eredményeire támaszkodva arról ír, hogy a készségek, amelyek a racionális gazdasági viselkedés alapjai, viszonylag hamar elsajátíthatók, egyetlen kísérletes ülés, mely alkuesemények sorozatából áll, elég ahhoz, hogy a viselkedésben jelenlevő irracionálisok eltűnjenek, mégis, a korábban szocialista berendezkedésű országokban, így hazánkban is, számos területen az emberek viselkedése nem illeszkedik a piacgazdaság körülményeihez. Példaként sorolhatjuk itt, hogy mennyire vonakodnak a termékekért (beleértve a munkaerőt is) a piaci áruknak megfelelő pénzt fizetni, hogy milyen erős fenntartásaik vannak az adózással szemben, vagy hogy mennyire természetes mind a mai napig a határidő túllépése. Mindezek azokból a beidegződésekből származhatnak, amelyek a gazdasági szocializációt is befolyásolják. A volt szocialista országokban központi utasítások irányították a gazdasági életet, az ideológia a közösségi célokat és a kooperativitást hangsúlyozta az egyenlőség elvével egyetemben. Az egyén úgy érezhette, kevés a beleszólása a gazdasági élet egészébe, csak egyéni taktikákkal tud a saját sorsán igazítani. Az egyik ilyen taktika a megfelelő pozíciók megszerzése volt, amely biztosította azt, hogy az egyén külön javakhoz juthasson. Emellett tere volt az egyéni ügyeskedéseknek is (pl. munkahelyről megszerzett anyagokkal való fusizás). Az emberek éles különbséget tettek az egyéni és a közösségi morál között: egy másik embert, egy azonosítható individuumot meglopni, megkárosítani bűn, de a közösségi javakból, a „senki földjéről” mindenki szabadon szerezhet. Ehhez az is hozzájárult, hogy a teljesítmény alapján való jutalmazás csak egészen minimális mértékben érvényesült a gazdaság átlagos szereplői között, bár elvben a „megfelelő munkáért megfelelő bért” szlogen létezett. A szakszervezetek álságos szerepe pedig nem tette lehetővé a megfelelő bér kialakítását.

Egy osztrákok és magyarok körében végzett összehasonlító vizsgálat (Kovács – Kovács 1996) arra kerestünk választ, hogy egy szimulált gazdasági tranzakcióban, a munkaadó és a munkavállaló alkujában milyen értékek befolyásolják a személyek viselkedését. Feltételeztük, hogy a viselkedést meghatározó fő elvek a szocializáció során alakulnak ki, és automatikusan működésbe lépnek a megfelelő „kiváltó ingerek” hatására. Az emberek reakciói tehát magukon viselik a szocializáció során tanult sémákat, ezért különbséget vártunk a különböző szocializációs háttérrel rendelkező személyek alkuszituációban tanúsított viselkedésében.

A kísérleti szituáció érdekessége az, hogy a szintér a gazdasági élet, a tranzakció azonban személyes és interperszonális. A béralkut két személy folytatja, ahol bért és erőfeszítést ajánlanak egymásnak. A helyzet bizonyos mértékben hasonló az ismert fogolydilemmaszituációhoz, vagyis magában rejtí annak a lehetőségét, hogy az alkudozó felek egymás nyereményeit befolyásolják, egymást kihasználhassák és ugyanakkor egyoldali vagy kölcsönös előnyhöz juttassák. Különbözik azonban egyrészt abban, hogy míg a fogolydilemma-helyzetben egy viselkedés teljesen egyértelműen vagy együttműködő, vagy versengő,

addig itt az együttműködésnek fokozatai vannak. Másrészt a két résztvevő hatalmi potenciálja aszimmetrikus (a munkavállaló sokkal jelentősebb mértékben képes befolyásolni partnere nyereményét, mint fordítva), harmadrészt pedig az egyik fél (a munkavállaló) a döntését a másik ajánlatának ismeretében hozza meg.

Ebben a helyzetben különbséget vártunk a piacgazdasági hagyományokkal rendelkező személyek, valamint a szocialista tradíciókban felnőtt személyek viselkedése között. A különbségek azonban – elvárásunk szerint – nem a gazdasági tranzakciókban szerepet játszó alapmotívumokban keresendőek (ebben az emberek hasonlóak, azaz, hasonlóképpen önzőek vagy altruisták), hanem a gazdasági viselkedést szabályozó normák és gyakorlat tekintetében jelentkeznek.

Egy ilyen helyzetben a piacgazdaság szereplőjétől az várható el, hogy hasznosságát maximalizálni próbálva explorálja az előtte álló helyzetet, megpróbálja lehetőségeit megismerni és kiaknázni, és stratégiáját a partner viselkedésének függvényében állapítsa meg. A béralkuhelyzetet tehát a piacgazdaság szereplője alkunak fogja fel, amelyben a partnerek nem nyílt kártyákkal játszanak, a legteljesebb titokban tartják az általuk elfogadható nyereségszintet. Eközben azt is figyelembe veszik, hogy nekik is engedniük kell ahhoz, hogy az alku létrejöhessen. (Pl. a szakszervezetek a béralkuk során nem arra törekednek, hogy azonnal méltányos követelésekkel álljanak elő, hanem a helyzetet alkuszituációnak tekintik, amelyben az elérhető legelőnyösebb pozíciót szerezhetik meg.) Tudatában vannak azonban annak is, hogy a hosszú távú gazdasági kapcsolatok kialakításához az is szükséges, hogy a méltányosság elve is érvényesüljön.

Lévén, hogy a volt szocialista országokban a nyílt alkudozás nem tartozott hozzá a gazdasági viselkedés rutinjához, az előzetes tapasztalatok nem szocializáltak a piaci viselkedésben megfelelő normák érvényesítésére, valamint az interperszonális helyzetekben az előnyszerzés amúgy is gátolt motívumát tovább csökkentette az egyenlőségre vonatkozó ideológia dogmája, a kísérleti modellszituációban azt lehetett várni, hogy a magyar kísérleti személyek (k. sz.-ek) nem explorálják a helyzetet, nem lesznek képesek a haszon maximalizálására, hanem a gazdasági viselkedés szempontjából irreleváns egyenlőségi elvet követik.

A szimulált gazdasági tranzakcióban a cserekapcsolat két résztvevője tehát, a munkaadó és a munkavállaló a következő lépések szerint alkudozik:

- A munkaadó felajánl a munkavállalónak egy fizetést egy adott tartományon belül. Mivel a munkaadó és munkavállaló nem szemtől szemben köt üzletet, a kísérletvezető eljuttatja ezt az ajánlatot a megfelelő helyre, ezután a munkavállalónak döntenie kell arról, hogy elfogadja vagy elutasítja ezt az ajánlatot.
- Ha visszautasítja, akkor az ő jövedelme, amit az adott alkuesemény nyújt számára, egy kis összegű munkanélküli segély, míg partnere, a munkaadó nem kap semmit.
- Ha a munkavállaló elfogadja a fizetési ajánlatot, akkor választania kell egy költségként kifejezett erőfeszítési szintet. (Ez azt jelenti, hogy a munkavállaló fizetéséből levonásra kerül az erőfeszítés költsége.) Az erőfeszítési szint hatást gyakorol a munkaadó jövedelmére is.

A kísérletben osztrák és magyar egyetemi hallgatók, illetve katonák vettek részt. A kísérleti személyek az alkudozás során saját és partnerük nyereségével egyaránt tisztában voltak.

Egy kísérleti ülés 10 alkueseményből állt. Az alábbi kétféle változat szerint folytak a kísérletek:

Egyszeri interakció (I. kísérleti feltétel): ebben a változatban a munkaadóknak csak egyszer volt lehetőségük ugyanannak a munkavállalónak ajánlatot tenni, illetve fordítva, egy munkavállaló csak egyszer találkozott ugyanazzal a munkaadóval. Vagyis mind a 10 körben más és más partnert kapott mindenki. Ez a változat arra alkalmas, hogy az altruizmusra vagy az önzésre irányuló motivációt azonosíthassuk. Ha egy munkavállaló tisztán racionális, és a legfőbb motívuma a nyereségvágy, akkor mindig a legalacsonyabb erőfeszítési szintet választja, ezzel saját nyereségét maximalizálja. Ezt a munkaadó is ugyanígy előre tudja, ezért fizetési ajánlatát úgy teszi meg, hogy az éppen csak a munkánélküli segély felett legyen. Az ettől a stratégiától való eltérés a gazdasági szempontból nem racionális motívumok számlájára írható (pl. méltányosság vagy altruizmus).

Ismételt interakció (II. kísérleti feltétel): itt a munkaadó és a munkavállaló egy 10 fordulón keresztül tartó hosszú távú kapcsolatban folytatta az alkudozást. Ebben a formájában a játék egy szekvenciális ismétléses játék. A folyamatos partnerkapcsolat tényéből adódóan ez a változat lehetőséget kínál arra, hogy az alkufolyamatban tanúsított viselkedés kialakulásának folyamatát vizsgálni lehessen.

Ebben a kísérleti helyzetben arra számíthatunk, hogy ha a játékos a gazdasági racionalitás szerint jár el, akkor kihasználja aszimmetrikusan előnyös alkupozícióját, és csak a saját nyereségének maximalizálására koncentrál.

Mivel a korábbi szocialista országokban az egyenlőség normáját hangoztatták, feltételezhetjük, hogy a kísérleti helyzetben a magyar kísérleti személyeknél inkább e normák által vezérelt egyenlőségi törekvések fognak érvényesülni, míg az osztrákoknál az alkupozíció kínálta lehetőségek megragadására számítottunk.

A kísérleti adatokat három index alapján elemeztük: (1) a fizetési ajánlatok és az erőfeszítési szint korrelációja; (2) a munkaadók fizetési ajánlatának szintje és (3) a munkavállalók egalitáriánus törekvése (azon igyekezete, hogy nyeresiményüket a munkaadókhoz hasonló szintre állítsák be).

Az első index szerint mind az osztrákok, mind a magyarok minkét kísérleti feltétel körülményei között a nagyobb bérájanlatra nagyobb erőfeszítéssel válaszoltak, és a nagyobb erőfeszítést követően magasabb bérájanlatot adtak. Mindkét kultúrában érvényesült tehát a méltányosság formája. Az egyszeri vagy ismételt interakciók összehasonlítása azonban különbségeket mutatott a további két index alapján.

Ha az I. kísérleti feltétel körülményei között (egyszeri interakció) két szakaszra bontjuk az alku folyamatát, akkor a fenti indexek egyikében sem (sem a fizetési ajánlatokban, sem az egalitáriánus törekvésekben, sem az ajánlatok és az erőfeszítés összefüggésében) nem találunk szignifikáns különbségeket a magyar és az osztrák mintában. Mindezek az

eredmények összhangban vannak azzal az elvárással, hogy a gazdasági csere alapmotívumait nem befolyásolja a két kultúra különbözősége.

A II. feltételben (az ismételt interakcióban) azonban a rugalmas alkudozás a gazdaságilag racionális viselkedés, amely a helyzet kölcsönös és folyamatos explorálásán alapul. Az aszimmetrikus hatalmi helyzet eredményeképpen az előnytelen pozíciójú fél kockázatos és egyoldalú ajánlatok tételére kényszerül, az előnyösebb helyzetű fél viszont kisebb mértékben, de viszonozza az ajánlatokat a további előnyök fenntartásának reményében. Így egyfajta, a hatalmi különbségeket figyelembe vevő, a stabil kapcsolat lehetőségét megteremtő együttműködés alakul ki a partnerek között.

Az alkufolyamat két szakaszának összehasonlításából az derül ki, hogy a fizetési ajánlatok az osztrákoknál a 2. szakaszban szignifikánsan nagyobbak, a magyaroknál azonban ez az emelkedő tendencia nem érhető tetten. Az egalitarianizmus-index alapján is különbséget fedezhetünk fel a két minta között. A magyar munkaadók és a munkavállalók csaknem egyforma egyenleget értek el a kísérleti ülés végére, az osztrák munkavállalók viszont a rugalmas alkudozás eredményeképpen magasabb profitra tettek szert.

Mi lehet a magyarázata a II. kísérleti helyzetben tapasztalt különbségeknek?

Miért bíznak a magyar munkaadók abban, hogy partnerük nem fog visszaélni a hamar megadott jó fizetési ajánlattal? Miért tud a kooperáció mindenféle kapcsolati dinamika nélkül rögtön a kezdet kezdetén létrejönni? Miért nem alkalmazzák a magyarok rugalmasan az alkudozásban rejlő lehetőségeket?

Számos magyarázat húzódhat meg a háttérben, közöttük azonban vannak olyanok is, melyek érvényessége pontosan az I. kísérleti feltétel esetében kapott eredményeink fényében megkérdőjelezhető:

1. Az emberek Magyarországon alapvetően nagylelkűbbek.
2. A magyarok nem értik meg a játék stratégiai lényegét, vagyis azt, hogy aszimmetrikus a hatalombirtoklás.
3. Értik a játékban rejlő lehetőségeket, de nem akarnak élni hatalmukkal, mivel az saját értékeikkel ellenkezik, esetleg félnek a másik retorziójától.
4. Szeretnének élni a hatalmukkal, de nem tudják, hogy hogyan kellene azt egy hosszú távú kapcsolatban szociálisan elfogadható módon gyakorolni.

Míg az első két magyarázó elvet elvethetjük azon az alapon, hogy a két minta nem bizonyult különbözőnek az alapmotívumok tekintetében, a másik két magyarázati lehetőség egyaránt valószínű, azaz az egyenlőségre irányuló norma szabályozóereje vagy az alkuhelyzetekben való viselkedés tapasztalati hiánya egyaránt lehetséges magyarázat. A tapasztalat hiánya összemoshatja az emberek percepciójában az individuális érdekérvényesítés piaci viselkedésben elfogadott módját a társas helyzetekben szükséges, mások szempontját is figyelembe vevő viselkedés normájával. Az egyéni morál és a közösségi morál ilyen összemosása pedig melegágya a gazdasági csalásoknak és visszaéléseknek elnéző és elfogadó általános attitűdnek.

Az előzőekben bemutatott vizsgálatokban modellhelyzetekből, kérdőíves felmérésre adott válaszok eredményeiből, illetve kísérletileg létrehozott szituációban tanúsított viselkedésből következtettünk arra, hogyan alakult át a szemlélet azokon a területeken, amelyek a gazdasági élet, viselkedés szempontjából relevánsak. Ezekben arra a következtetésre jutottunk, hogy az attitűdök és a viselkedés magukon viselik az elmúlt korszak nyomait, tükrözve azokat az ellentmondásokat, amelyeket a gazdasági viselkedés területén minden nap tapasztalhatunk.

A SZERVEZETI VISELKEDÉS PERCEPCIÓJA: A VEZETŐI SZEREPELFOGÁS ÁTALAKULÁSA

Érdekes megvizsgálnunk most már azt a kérdést, hogy azokban a helyzetekben, ahol feltehetően az új gazdasági környezet szocializációs hatása közvetlenül érinti az egyénket – azaz a piaci viszonyok között működő szervezetekben – ez a szocializációs hatás megváltozott szervezeti viselkedést eredményez-e. Mint már említettük, a szocialista viszonyok között az elismerés és az értékelés nem függött szorosan a teljesítménytől, ezért a vezetők és a dolgozók viszonyában sem elsősorban a teljesítmény volt a domináns szempont. A bújtatott munkanélküliség pusztá ténye is azt eredményezte, hogy a szociális szempontok és a teljesítményszempontok egymással keveredve határozták meg azt, hogy a vezető milyen elvárásokkal, milyen attitűdökkel és vezetési stílussal próbálta megoldani a rá háruló vezetési feladatot. Ez a paternalista szemlélet kívül helyezte a munkavállalót és a munkát közvetlenül irányító vezetőt azon a szokásos alkuhelyzeten, amelyben a munkavállaló a befektetett erőfeszítéséért a megfelelő bért és pozíciót megszerzi a maga számára, és viszont, a vezető megfogalmazott teljesítményelvárásokat érvényesít; ehelyett a viszonyukat inkább a személyesség jellemezte, amely összekapcsolódott az elbírálásban megmutatkozó nivelláló értékeléssel.

Az itt bemutatott harmadik vizsgálat közvetlenül a változás tényét próbálja tetten érni. Ezért longitudinális módszert alkalmaz, azaz vezetői szerepfelfogást vizsgál ipari vállalatok középvezetőinél három időpontban, 1978-ban, 1991-ben és 1995-ben.

A továbbiakban csak az 1978-as és 1995-ös vizsgálat eredményeire hivatkozunk. Azt a kérdést fogjuk elemezni, hogy:

1. Kialakult-e egy új vezetői szerepfelfogás, amely az egalitarianizmus helyett a teljesítmény alapján való értékelést, valamint a vezető működési területeinek olyan átalakulását jelenti, amely a paternalizmus helyett a hatékonyságot helyezi a középpontba?

2. Fennmaradtak-e, egyeduralkodók-e, az új stílussal együtt élnek-e, vagy teljesen eltűntek a régi szervezeti kultúrára utaló értékelési és megoldási sémák?

A vezetői szerepfelfogást döntési helyzetek megoldásán keresztül vizsgáltuk. Ezek a döntési helyzetek tipikus kritikus szervezeti szituációkat írnak le, amelyekkel minden vezető

nap mint nap rutinszerűen szembesül. A helyzetleírások ugyanakkor vázlatosak, lehetővé teszik azt, hogy az azzal szembesülő vezető a saját problémáját helyettesítse be az adott feladathelyzetbe. Hat ilyen helyzettel dolgoztunk, az első három személyzeti döntéseket tartalmazott (felvétel, áthelyezés, jutalmazás), a következő három eset különféle szervezeti konfliktusokat mutatott be (pl. szervezeti krízishelyzet, új vezető beilleszkedése). (1975 előtt dolgozta ki a hat döntési problémát Engländer Tibor és Kovács Zoltán.) A döntési helyzetek mindegyikében 7 megadott alternatívát rangsoroltak a megkérdezettek. Az alternatívák kétféle vezető szempont érvényesítését tették lehetővé: a döntési feladatot vagy a célszerűség, a hatékonyság szempontjának előtérbe helyezésével oldják meg, vagy pedig a személyes, szociális szempontokat, a csoportlétkör alakulását tekintik-e prioritásnak (ez a megkülönböztetés párhuzamba állítható a szakirodalomban ismert feladatorientált–személyorientált vezetői attitűddel).

Az esettanulmányok eredményeinek összegzéseként a következők állapíthatók meg: az 1978-as minta tagjai a személyzeti döntésekben elsősorban a személy szociális helyzetét vagy a pozitív társas jellemzőket értékelik (pl. felvételnél a csoport és a vezető számára legkisebb személyes konfliktusforrást jelentő személyeket preferálják, míg szabadulni igyekeznek a bár kiválóan teljesítő, de „nehéz” emberektől). Az 1995-ös mintában viszont a személyi döntések esetében a teljesítmény szempontja előtérbe kerül: a dolgozók esetleges negatív társas jellemvonásait kompenzálja az a körülmény, ha teljesítményük kiváló.

A szervezeti konfliktusok megoldásában mutatkozó vezetői megoldások nagymértékű hasonlóságot mutatnak. Elmondhatjuk, hogy mindkét időpontban elutasítják a passzív, a problémákat kikerülő vezetői viselkedést. A teljesítmény hangsúlyozottabb figyelembevételére utal azonban az, hogy krízishelyzetben nem riadnak vissza olyan keményebb, a csoportlétkört károsan befolyásoló és a vezetői hatalmat hangsúlyozó megoldástól sem, mint pl. a fegyelmi. Az is a szocialista munkakörnyezet egyértelmű elutasítására mutat, hogy az illegális tevékenység (pl. fusizás) utólagos igazolását már 1995-ben egyértelműen elvetik.

A vezetői döntési helyzetek megoldása tükrében megállapíthatjuk azt, hogy a megváltozott gazdasági és főként szervezeti közeg nem hagyta érintetlenül a vezetői szerepfelfogást: a megkérdezett vezetők helyzetmegoldási preferenciái a teljesítményt, a hatékonyságot elősegítő alternatívák irányába mozdultak el. Ezt a változást mutatják az ugyanebben a kutatásban megvizsgált vezetői attitűdre vonatkozó kérdőív eredményei is, ahol a direktívebb vezetési megoldásokat elfogadhatóbbnak és hatékonyabbnak értékelik a vezetők 1995-ben.

Az itt bemutatott kutatások ahhoz a kérdéshez szolgáltatnak néhány adalékot, hogy a rendszerváltás miatt gyökeresen megváltozott gazdasági és társadalmi környezet hogyan hozza létre a maga számára a szükséges „emberi erőforrást”, az „emberi tényező” vonatottan kullog-e a változások nyomában, magával cipelve a múlt homokzsákját, vagy lendületesen, a hagyományokat átalakítva motorjává válik-e a megújulásnak. A három vizsgálat kérdésfeltevésében, módszereiben különbözik. Ez a különbözőség összefogásukat némileg

megnehezíti, ugyanakkor lehetőséget teremt arra, hogy a felvetett nagyszabású kérdést sokoldalúbban ragadhatjuk meg. Ugyanakkor a három kutatás a maga szűk keretei között csak igen korlátozott érvényű hozzájárulást nyújthat csak az amúgy ambiciózus kérdésfeltevéshez.

Az itt bemutatott kultúrközi és longitudinális vizslatok hátterében az a feltevés áll, hogy az attitűdök és értékek változásának iránya akkor biztosítja az új rendszerhez való zökkenőmentes alkalmazkodást, ha az közeledik az ilyen szisztémát már hosszan alkalmazó nyugati társadalmakban általánossá vált attitűdökhöz és értékekhez. Ez a felfogás természetesen bírálható, hiszen egyrészt hasonlóan jól működő társadalmi-gazdasági rendszerek más kulturális háttéren is virágoznak (pl. Japán), másrészt a nyugati társadalmak is számtalan ellentmondással küzdenek, amelyek eredete talán éppen az emberek attitűdjeiben, értékeiben rejlik.

Ennek ellenére köztudott, hogy a volt szocialista országokat számos olyan belső ellentmondás feszíti, amely a múlt és a jelen együttéléséből, a demokratizmus és a piaci viszonyokhoz kapcsolódó tradíciók hiányából, a helyzet átmenetiségéből ered.

Az ismeretek és a viselkedés (e két klasszikus attitűdskomponens) vizsgálata, amelynek részlegesen megfeleltethetők azok a vizsgálatok, amelyeket a gazdasági fogalmak és értékelések, a vezetői szerepfelfogások és a béralkuhelyzetben tanúsított viselkedés körében végeztünk, arra mutattak rá, hogy az ismeretek, a tudás területén talán nem különbözünk lényegesen attól az Európától, amely felé tartunk, az értékek, az attitűdök és a viselkedés normái azonban még inkább az elmúlt rendszer sajátosságaiban gyökereznek, annak hagyományaihoz tapadnak.

IRODALOM

- ANTONIDES, G. – FARAGÓ, K. – RANYARD, R. – TYSZKA, T. (1997): Perceptions of economic activities: A cross-country comparison. In: ANTONIDES, G. – VAN RAAIJ, W. T. – MAITAL, S. (eds): *Advances in Economic Psychology*. Wiley and Sons, New York.
- DOUGLAS, M. – WILDAWSKY, A. (1982): *Risk and Culture*. University of California Press, Berkeley, CA.
- ENGLANDER, T. – FARAGÓ, K. – SLOVIC, P. – FISEHHOFF, B. (1986): A comparative analysis of risk perception in Hungary and the United States. *Social Behaviour* (1)1. 55–66.
- ENGLANDER, T. – FARAGÓ, K. – SLOVIC, P. – FISEHHOFF, B. (1987): Kockázátészlelés az USA-ban és Magyarországon. *Pszichológia* (7)4. 469–483.
- FISKE, S. T. – LAU, R. R. – SMITH, R. A. (1990): On the varieties and utilities of political expertise. *Social Cognition* (8)1. 9–30.
- HOLMES, R. (1976): *Legitimacy and the politics of the knowable*. Routledge and Kegan Paul, London.

- KOMAI, I. (1971): *Anti-equilibrium. On economic system theory and the tasks of research.* North-Holland Publishing Company, Amsterdam.
- KOVÁCS, J. E. (1996): Changing concepts on human conflict management of Hungarian middle managers. *Acta Psychologica Debrecina* 18. KLTE, Debrecen. 19–37.
- KOVÁCS, J. – KOVÁCS, Z. (1996): *Profit maximization and fairness considerations in short term and long lasting relationships: A cross-cultural study.* *Acta Psychologica Debrecina* 18, KLTE, Debrecen, 7–19.
- ROSCH, E. – LLOYD, B. B. (eds) (1978): *Cognition and categorization.* Erlbaum, Hillsdale, NJ.
- THALER, R. H. (1980): Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization* (1)1. 39–60.
- THALER, R. H. (1992): *The winner's curse paradoxes and anomalies of economic life.* Macmillan, New York.
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* (4481)211. 453–458.

Mi lenne, ha...

Tudománytalan gondolatok Faragó László kapcsán

FARAGÓ KLÁRA

Megjelent: In: BUDA A. – KISS E. (szerk.) (2001): *Interdiszciplináris pedagógia: A Kiss Árpád Emlékkonferencia előadásai*. Debreceni Egyetem Neveléstudományi Tanszék, Debrecen. 292–299. (A konferencia helye, ideje: Debrecen, 1999. 11.)

Az alábbi elmélkedés arról fog szólni, mi lenne, ha Faragó László feltámadna, és pillantásával átfogná a magyar és – mondjuk az internet segítségével – a fejlett nyugati világ neveléssel kapcsolatos eszméit és pedagógiai gyakorlatát. Otthonosan érezné-e magát ebben a közegben, úgy érezné-e, hogy eszméi visszhangra találtak a 21. század küszöbén, vagy elgondolásai gyorsan változó világunk raktárában tárolt feleslegei között elfelejtve és beporosodva hevernek, akárcsak hagyatéka, egy könyvesszekrény mélyén?

A kiindulópont: vajon a sírjából feltámadó tudós nem amerikanizálódó világunk Halloween-ünnepségeinek magyar adaptálásaként akar borzongást kelteni? Már csak azért sem, mert a megidézett életében élesen szembefordult a miszticizmussal, helyette a racionális ember által teremtetett harmóniában hitt. A kérdést nem így tettem fel, mi lenne, ha ma is élne (bár még csak 88 éves lenne). Azért nem, mert – bár részben követtem apám nyomdokait, és pszichológus lettem – mégsem vindikálom magamnak a jogot arra, hogy meg tudjam ítélni, Faragó László személyes és intellektuális fejlődése milyen pályát járt volna be, és ő maga hogyan viszonyult volna a kor szelleméhez. A kérdésfeltevés tehát mind történetietlensége miatt, mind kompetenciám korlátai miatt tudománytalan.

Faragó László rövid pályafutását joggal nevezhetjük tragikusnak, hiszen eszméi eleve szembeálltak vagy szembekerültek azokkal az alternatívákkal nem toleráló, ideológiailag voluntarista politikai közegekkel, amelyekbe a sorsa által számára kijelölt időperiódus vetette. Éles ellentétben az általa elfogadott és hirdetett, a nevelés céljaként tételezett humanista embereszménnyel, közege, társadalmi háttere a tekintélyuralmi rendszer kétféle változata, a náciizmus és a kommunizmus volt. Mivel munkálkodásainak kezdetei a '30-as évek elejére estek, a fasiszta ideológia taszító vonásait azonnal felismerte, és ha bírálatait hűvös tárgyilagossággal, szakmai köntösbe ágyazva fogalmazta is meg, olyan kérdéseket választott filozófiai-pedagógiai elmélkedései tárgyául, amelyek közvetlenül reflektáltak e nézetrendszer következményeire. A kommunizmussal kapcsolatos kalandja azonban sokkal fájdalmasabb belső vívódást okozott számára, hiszen ő is, mint nemzedékének legtöbb

fiatal képviselője, a háború utáni társadalmi politikai átalakulásban valódi lehetőséget látott az általa tételezett embereszmény megvalósítására a megfelelő pedagógiai irányelvek érvényesítésén és a megfelelő oktatási intézményrendszer létrehozásán keresztül.

Most Faragó László gondolatainak 3 alappillérét szeretném felidézni abból a célból, hogy megvizsgáljuk feltett kérdésünket: a mai, demokratikus társadalmi rendszer jó 50 év múlva visszhangozza-e ezeket? E 3 alappillér a humanista embereszmény, a kultúrszociológiai nézőpont érvényesítése a pedagógiában és a nevelés gyerekközpontú szemlélete. Végül, mivel Faragó László racionális szelleme és választott tárgya megkövetelték elképzelései gyakorlati konzekvenciáinak kifejtését, a cselekvés útjainak a kijelölését is, ezért néhány oktatáspolitikai kérdésre is kitérek.

A humanizmus egyrészt a sokoldalúan művelt egyént jelenti. A humanista műveltség magában foglalja a múlt értékeinek megőrzését, a kultúra folyamatosságának felismerését és fenntartását: a humanizmus „ősi értelemben eszmét jelent, embereszményt, nevelésideált, amely a görögség és a római nemzet alkotásain tájékozódik”. Lényegét a görög *paideia* ragadja meg. Ez az egyén olyan magasabb szintre való emelkedését jelenti, amelyet a magában foglalt közösséggel való kölcsönhatásban ér el az individuum. A közösség e hatása a kultúra által felhalmozott szellemi javak, azaz az örök emberi értékek teremtményét jelenti.

Másrészt a humanizmus a nevelést magától értetődő feladatának tekinti, a humanista ember kialakítása folyamat, amely állandó neveléssel és önneveléssel valósul meg. A *paideia* szellemi javak összessége és útmutató emberformáló eljárások kialakításához, azaz eszme és gyakorlat egyszerre. A nevelés, a kultúra átadása alkotás és felelősség egyszerre, felemel és konzervál, megőriz és átalakít. A humanista embereszmény tehát a nevelést mint feladatot magában foglalja azáltal, hogy nemcsak a kívánt végállapotot adja meg, hanem az emberformálást szerves részének tekinti.

Harmadrészt, a humanista ember egységes világgéppel rendelkezik. Az iskola nem pusztán ismereteket közöl, hanem az élet és cselekvés iskolája, amennyiben világnézetet, szemléletet ad. A nevelés – éppen világnézetet alakító szerepe miatt – egyben személyiségformálás is. Ebben helyet kell kapniuk a természettudományos ismereteknek is, melyek nemcsak gyakorlati jelentőségük miatt fontos részei az oktatásnak, hanem világnézet-alakító szerepük is van, ezért szerves részei a humanista műveltségnek. A reál- és humán műveltség szétválásának időszerűtlenségét mutatja Faragó László számára az, hogy a fizika új eredményei (relativitáselmélet, kvantumelmélet) megkérdőjelezték a hagyományos világgépet, az akkori modern természetfilozófia az ember világegyetemben való helyét vetette fel, így emberalakító tudományként kétségtelenül helyet kellett kapnia a humanista műveltségben.

Negyedrész, a nevelés nem az egyénre irányul, nem az egyén érdekeit szolgálja, hanem a közösség és a kultúra érdekében végzett munka, célja a műveltség megszerzése. A kultúra fennmaradásának és fejlődésének előfeltétele az, hogy a szakismeret az általános műveltségre épüljön, a múlt és a jelen ismeretét magában foglalja. Ugyanakkor „olyan

embereket kell kialakítani, akik egyéni önzésük feladásával elsősorban a nemzet felelős tagjainak érzik magukat, és egyéni érdekeiket csupán a közösségi érdekekkel összhangban kívánják megvalósítani” ([1943]: Szociálpolitika és társadalomnevelés. *Szociális Szemle* 1943(1). 4–10).

Demokratikus államokban minden embernek kötelessége, hogy országa kormányzatának része legyen, és hogy szava legyen az ország vezetésében. A demokratikus kormányformának tehát a felvilágosult polgárság az alapja. Így, ha jó kormányzatot akarunk, ha azt akarjuk elérni, hogy a polgárok bizalma minden egyes választás alkalmából valóban a legmegfelelőbb, a legarravalóbb emberben összpontosuljon, nyilván az egész népességet, gyerekeket és felnőtteket egyaránt, állandóan nevelnünk kell. ([1943]: *Szociális gondozás és nevelés*. Jegyzet. 171)

A második alappillér, a kultúrszociológiai nézőpont azt hangsúlyozza, hogy a társadalmi és kulturális valóság felépítmény jellegű, azt befolyásolja a társadalmi gazdasági háttér. Az emberi szellem és a társadalmi kötöttség dialektikájáról így vélekedik:

A szellem fejlődése során annak tartalmait, tehát a mindenkori kultúra tartalmait, azt, ami a fejlődésben megvalósul, csakis a szellem immanens, belső dialektikája határozza meg, viszont azt, hogy mi valósul meg ténylegesen, a szellemi dialektikától megengedett kulturális alkotások közül mi jön létre, a reális történeti erők, a vezető rétegek ösztönstruktúrái, értékei döntenek el, a lehetségest ezek teszik megvalósulttá. ([1940]: A megismerés szociológiája. *Athenaeum* (Új folyam 26)5–6. 343–367. 347.)

E kötöttség felismerése azzal is együtt jár, hogy a nevelés kitűzi magának azokat a célokat, amelyeket adott történeti erők megkívánnak. Faragó László ugyanakkor nem tartja iránymutatónak a polgári liberalizmust, bár a liberalizmus humanitárius eszmékre támaszkodik, alapelve a szabadság. A '45 előtti reformpedagógia – Faragó szerint – ezt a polgári liberális világképet tükrözte, és sok pozitív vonása ellenére a közösségi, nemzeti szempontot elhanyagolta, csupán a személyiséget tekintette végcéljának. Ugyanakkor az 1945-ben bekövetkezett fordulat, akkor úgy tűnt, lehetővé tette azt is, hogy a szociális gondolat megvalósulhasson, a társas közösség szempontjai érvényesülhessenek. A szociális eszme szerint ugyanis a humán teljesség, a szellem közösségéből egy ember sem maradhat ki. A társadalmi változások azt ígérték, hogy az általános emberré nevelést az egész népre ki lehet majd terjeszteni.

A harmadik alappillér a gyermekközpontúság. Hosszabb időnek kellett eltelnie ahhoz, hogy felfedezzék, a gyermek nem miniatűr felnőtt. A nevelés gyermekközpontú szemlélete először is szót emel az ellen, hogy a gyereket alacsonyabb rendű, tökéletlen lénynek

tekintsük, akit meg kell javítani. A gyermeknek megvan a maga sajátos világa, ezt a világot a lélektan segítségével meg kell ismerni. A nevelés – felhasználva a lélektani ismereteket – a gyermek belülről fakadó szükségleteit veszi alapul, a fejlődés által támasztott követelményekre épít.

Említettük már, hogy az iskola az élet, a cselekvés iskolája, világnézetet ad, és mint ilyen, mélyen gyökerezik az adott kor társadalmi viszonyaiban. E kötöttség megértése és bemutatása céljából Faragó László sok munkájában elemezte történeti szempontból is különböző országok iskolarendszereit, az angolt, a franciát, később a szovjet iskolarendszert. E felfogása vezette ahhoz is, hogy 1945 után tevőlegesen sürgette azt, hogy a demokrácia mint kultúrállapot megvalósításához megfelelő, és átfogó ideális programot dolgozzanak ki, és párhuzamosan azonnal megvalósítható lépéseket, konkrét programokat is megfogalmazzanak. Így ír ebben az időszakban:

Állami és társadalmi reformok, még inkább forradalmak csak akkor bízhatnak az állandóságban, ha gyökereiket mélyen eresztik egymást következő nemzedékek lelkébe. Demokráciánk is méltán legelső és legégetőbb feladatai közé sorolja a nevelést. Annál is inkább, mert ez a berendezkedés nálunk nem folyamatos társadalmi fejlődés eredménye. Demokráciánk tehát nem eredmény, hanem feladat, nem valóság, hanem eszmény. Nem tény, hanem cél: éppen a nevelés célja, a nevelés feladata. ([1945. október]: *Demokráciánk egyetem- és tudománypolitikája*. A Pedagógusok Szabad Szakszervezetében tartott előadás. Kézirat.)

Konkrét iskolapolitikai kérdések kapcsán Faragó László, aki 1945 után egy rövid időszakban meghatározó szerepet játszott az új oktatáspolitikai kialakításában, a következő elveket vallotta: a túl korai pályaválasztással szemben a nyolcosztályos általános iskolát támogatta, az általános iskolai alsó és felső tagozatos oktatás tanárai számára pedig a főiskolai szintű egységes állami nevelésképzés mellett tört lándzsát. A felsőfokú oktatásban a szakképzéssel szemben az általános műveltség megszerzését hangsúlyozta. A vizsgáztatásról pedig ezt mondta: „Nem vitás, hogy pedagógiai szempontból semminemű vizsga nem igazolható. A pedagógus nevelő, nem pedig ítélobíró” ([1948]: *A vizsgapszichózisról*. Kézirat).

Összefoglalva Faragó Lászlónak a nevelés lényegéről és feladatairól szóló tanait, először is a nevelést tudatos alakító tevékenységnek tekintette: „A nevelés [...] emberformálást jelent, célja a káoszról rendet, a potenciálisból aktualitást teremteni, a lehetőségek kibontakoztatását elősegíteni. Eredménye: igaz emberség.” Másodszor, elképzelhetetlennek és értelmetlennek tekintette, hogy nevelés lehetséges legyen megfogalmazott és vállalt cél nélkül. A nevelésnek tehát elsősorban is meg kell határoznia céljait, a többi, amiről a legtöbbet beszélnek, a gyakorlat csupán eszköz e célok megvalósításához. Hadd álljon itt végül egy hosszabb idézet 1937-ből. Ez az idézet további kiindulópontként szolgálhat

gondolatmenetünk számára, mivel kritikusan mutatja be a kor állapotát, és Faragó László jövőre vonatkozó jóslatait is tartalmazza. Így támpontot kínál az idézet a jelen helyzet, a változások megítélésére, és azt is számba vehetjük, mennyire váltak be jóslatai:

Reform reformot követ, és ami tegnapelőtt jó volt, holnapután elvetjük. A középiskola művelődési anyaga egyre zsúfolódik, közben pedig az elmélyülés lehetősége – amely nélkül igazi műveltség nem is jöhet létre – a tanulmányi idő folytonos megkurtítása, másrészt pedig új, és a középiskolákba nem való tárgyaknak a középiskolába való begyömöszölése következtében szinte lehetetlen né tesz. Mire vall ez a fejtelenség? Nyilvánvalóan arra, hogy korunk átmeneti, forrongó, világnézetileg kialakulatlan kor. Nincs szilárd embereszményünk, mert nincs szilárd világnézetünk. Hogy a történeti fejlődés merre fog vezetni, nem tudhatjuk, mindenesetre elmondhatjuk, hogy a nagykapitalizmus kiérlelődésével párhuzamosan kialakult liberalizmus korának individualisztikus világnézete, mely a századforduló világnézete volt, a világháborúval leáldozott. Minden bizonnyal egy kollektivistikus szemléletű korszak előtt állunk, hogy azonban ez miként fog kialakulni, csak majd száz év múlva élő utódaink fogják talán kellő történeti távlatból megállapítani... Történetietlen magatartás lenne azt gondolni, hogy az emberiség egy racionálisan megszerkesztett ideál irányában valamikor is alakítható lesz... ([1937]: A pedagógiai proszemináriumok és előadások vázlata. In: ZIBOLEN E. (1990): *Faragó László*. Magyar Pedagógusok. Országos Pedagógiai Könyvtár és Múzeum, Budapest. 10–11.)

Mi a helyzet ma a humanista embereszménnyel? Felvállalja-e mai korunk a sokoldalúan kulturált, művelt egyén kialakítását mint nevelési feladatot, aki majd később maga is részt vesz a kultúra alakításában? Az iskola feladatának tekinti-e a nevelést, ahol meghatározott célokból, megfogalmazott, ideálisnak tekintett emberképből indul ki? Fontosnak tartja-e manapság a társadalom a közösségi célokat, arra neveli-e az egyéneket, hogy a közösség érdekeit szem előtt tartva tevékenykedjenek? Egységes világkép kialakítására törekednek-e a különböző iskolatípusok?

Először is, hadd mutassak rá egy általános társadalmi ellenszenvre az ideálokkal szemben. Kundera *A lét elviselhetetlen könnyűsége* című regényében az egyik nyugatra disszidált szereplő – ütköztetve érzelmeit a '60-as években a társadalmi változásban és a társadalmi mozgalmakban még hívő maóista társaság ideáljaival – jól érzékelteti, hogy a szocializmus milyen mértékben lejáratta a mozgalmak, felvonulások, demonstrációk, kötelezővé tett közösségi érzés szerepét. Irtózunk a szlogenektől, szarkasztikusan emlegetjük a „sokoldalúan fejlett szocialista embertípus” eszméjét. Azóta Nyugat-Európában is eltűntek a társadalmi-politikai mozgalmak. Faragó László jóslatával ellentétben a liberális szemlélet foganta individualista emberkép nem áldozott le, a kollektivistikus szemlélet nem nyert teret. Korunk társadalma (legalábbis a nyugati világban, így Magyarországon is),

az individualizmus mellett tört lándzsát, ezt az ideált követi a nevelés is, ahol az önkiteljesedés, a hatékonyság, a versenyképesség a leggyakoribb vezérszavak. Az iskolákból a gyakorlatiasság szellemében kiszorul a klasszikus műveltség, a szaktudás nem épít általános műveltségre.

Másodszor is, vizsgáljuk meg annak a nézetnek a sorsát, amelyet Faragó László még evidenciának tekintett: a világnézettel rendelkező tudós világnézetéből következő célokat tűz ki, majd a célokból levezetett ajánlásokat fogalmaz meg a politika számára konkrét tennivalókról. A pedagógia a maga részéről feladatának tekinti a kultúra alakítását, a nevelés tartalmának és formájának kialakítását. Hogyan fogalmazza meg manapság a társadalomtudós saját szerepét? Érzí-e azt, hogy tudása, ismeretei feljogosítják arra, hogy tanúként felszólaljon a társadalom problémáival kapcsolatban, és tanácsaival megpróbálja befolyásolni a politikát? Ezt a kérdést a '70-es, '80-as években lefolytatott, a szociálpszichológiában dúló viták kapcsán szeretném megvilágítani. A vita tulajdonképpen visszhangozta Faragó László kultúrszociológiai nézőpontját. A szociálpszichológiát ért kritika abból indult ki, hogy a társadalomtudományok beágyazottak a kor tudományos gondolkodásába és intézményrendszerébe. Ebből ma arra következtetnek, hogy a tudósok nem függetlenek, és emiatt nem is tudják betölteni autentikus és kritikai szerepüket. Függőségi státusuk következtében a *status quo* fenntartására törekednek, mivel olyan témákat választanak ki, olyan kísérleti paradigmákat alkotnak, amelyek a *status quo* fenntartásának a funkcióját szolgálják. Képesek-e ezek a nem független tudósok a politika számára irányt adó irányelveket, megfelelő akciókat sugallani? Egyáltalán célja-e, feladata-e a társadalomtudományoknak, benne a pszichológiának az, hogy társadalmilag releváns és felhasználható tudásanyagot gyűjtsön egybe, azaz irányokat jelöljön ki a politikának, vagy korlátozza magát elméleti, tudományos, ezoterikus kérdésekre? Lehetséges és jogos-e egyáltalán az, hogy a társadalomtudomány tényeit közvetlenül felhasználja a politika? Később még általánosabban így fogalmazódott meg a dilemma: létezik-e egyáltalán torzításmentes tudás, vannak-e tények, vagy a tényeket is válogatja, kreálja a tudós?

Két, a pedagógia területét közvetlenül érintő konkrét vitát szeretnék idézni ennek a dilemmának az illusztrálására. Az egyik az iskolai deszegregációval kapcsolatos kutatások kritikája. Clark és Clark 1947-ben egy olyan kutatássorozatot végeztek, ahol a gyerekeknek fehér és fekete babák között kellett választaniuk. A vizsgálat eredményeiből, amely szerint a színes bőrűek rendre a fehér babákat tartották szebbnek, és azokat választották, a kutatók azt a következtetést vonták le, hogy a szegregáció a színes bőrűek önértékelésére károsan hat, ez a csökkent önértékelés visszaveti későbbi iskolai teljesítményüket. Clark és Clark kutatási eredményeiken felbuzdulva bírósági tárgyalást kezdeményeztek az emberi jogok betartását sértő gyakorlat megszüntetése érdekében, ahol tanúként idézték a kutatásukból nyert bizonytságot. Ez a tanúvallomás „Social Science Statement” néven vált közismertté. A szerepvállalásukat ért, 1983-ban Gergen által megfogalmazott bírálattal arra irányult, vajon a társadalomtudomány által előállított evidencia valóban egyértelműen

bizonyítani képes-e egy társadalmi gyakorlat helytelenségét, ebben az esetben egyértelmű-e az okozati kapcsolat a szegregált iskola és a csökkent önértékelés között. A válasz természetesen nemleges, a valóság igen bonyolult, hiszen lehet találni olyan tényeket is, amelyek a deszegregáció hátrányaira utaltak.

Hasonló vita zajlott le Angliában is az iskolarendszer átalakításával kapcsolatban. A tények többféle következtetést is lehetővé tettek, a korai választás előnyeit és hátrányait, a vegyes iskolák jótékony és káros hatásait egyaránt alá lehetett támasztani, az érveléshez az előzetes attitűdöknek megfelelően keresték hozzá a bizonyító tényeket a kutatók. A társadalomtudósok tudásának tökéletlensége, a valóság bonyolultsága arra a következtetésre kell, hogy vezessen, hogy az az optimista nézet, hogy a tudás közvetlenül felhasználható a társadalmi folyamatok tervezésében, elhamarkodott. Ezen felismerések kapcsán a dilemmát néhány kutató úgy oldja fel, hogy hangsúlyozza: akár elméleti, akár alkalmazott tudományról legyen szó, a kutatónak nyíltan meg kell fogalmaznia azokat az értékszempon- pontokat, amelyeket munkájával szolgálni kíván. A célok ismeretében lehet vizsgálatokat tervezni, bizonyítékokat értékelni. De manapság felvállalja-e a pedagógia (vagy a pszichológia), hogy kitűzzön olyan egyértelmű ideálokat nevelési célokat, mint amilyen Faragó László humanista embereszménye volt?

Célok hiányában hogyan vállalhatja fel az iskola a befolyás gyakorlását a neveltekre?

Egy másik példával szeretném illusztrálni azt a konfúziót, amelyet a célok hiányában a célokkal kapcsolatos ideológiai zavarodottság okoz. *Ideológiai dilemmák* című könyvükben a szerzők azt vizsgálják, hogy a progresszív és demokratikus nevelés hívei, akik az egyéni cselekvésben és szabadságban hisznek, szemben a passzív, tekintélyre alapuló neveléssel, hogyan ültetik át ezeket az elveket a gyakorlati tanításba. Tanórak elemzése kapcsán azt állapították meg, hogy a vallott ideológiák ellenére a tanárok kérdéseikkel, gesztusaikkal lépésről lépésre vezetik a diákot. A diákok végül azt a konklúziót vonják le, azt a tanulást fogalmazzák meg, amelyet a tanárok szeretnének. Az elemzés szerint a tanárok a következő kommunikációs eszközöket használták a megfelelő válaszok kinyerése céljából: a beszélgetés folyamatának kontrollálása, a helytelen válaszok elutasítása hallgatással vagy gesztusokkal, a helyes válaszok megerősítése, a tanulók megnyilvánulásainak parafrázálása a kívánt irányban, a kísérleti megfigyelések interpretálása stb. A kérdve kifejtő módszerrel szembehelyezkedő kritika úgy fogalmaz, hogy a tanórában a szabadság és a kényszer, a belső fejlődés és a külső fejlesztés, az egyén és a társadalom dilemmája az utóbbi javára oldódott meg. Ez a bírálat szerintem végső relativizmust sugall, azt, hogy a demokratikus nevelési eljárások eme értelmezése a pedagógus vezető szerepének, céljainak jogosságát és autenticitását kérdőjelezi meg. Az idézett példában 9 éves gyerekeknek tanították az ingamozgást. Hogyan lehetne természettudományos ismeretanyagot tanítani anélkül, hogy jó és rossz válaszokat megkülönböztetne a tanár? A demokratizmus és a tanulói aktivitás eme szélsőséges, de nem ritka értelmezése végképp feladja azt, hogy az oktatási folyamatot előre meghatározott célok vezethessék, nem is beszélve a nevelési célokról.

Pozitív tételként tehetjük a megmérettetés serpenyőjébe a gyerekközpontú pedagógia helyzetét. Az iskola – és elsősorban az általános iskola – a pszichológia és a pedagógia eredményeinek felhasználásával véleményem szerint nagy utat tett ebben az irányban.

Végül szeretném Faragó László néhány oktatáspolitikával kapcsolatos véleményét, javaslatát ütköztetni a jelen állapottal. A szociális gondoskodás és a felnőttoktatás, amit Faragó László a pedagógia fontos feladatának tekintett, mára hátrébe szorult. A pályaválasztás és a szelekció egyre korábbra tevődik. A vizsga már az általános iskolába való bejutásnál ott tornyosul a tanulók előtt, szorongást keltve, és egyre korábbra időzítve a perifériára jutás vagy az elitképzésben való részvétel lehetőségét. Az iskola nem az általános műveltséget és a közösségért tevékenykedő embert tekinti céljának, hanem maga is piaci szereplővé válva egyre gyakorlatorientáltabb, egyre inkább a piaci igényekre készít fel. Elmondhatjuk, hogy változatlanul „Reform reformot követ, és ami tegnapelőtt jó volt, holnapután elvetjük”. Feltehetjük a kérdést: „Mire vall ez a fejetlenség?” és válaszolhatunk így: „Nyilvánvalóan arra, hogy korunk átmeneti, forrongó, világnézetileg kialakulatlan kor. Nincs szilárd embereszményünk, mert nincs szilárd világnézetünk.”

Faragó László maga is úgy vélte, hogy a konkrét oktatáspolitikai lépések meghatározása a politika feladata, továbbá hogy illúzió, hogy „az emberiség egy racionálisan megszerkesztett ideál irányában valamikor is alakítható lesz”. Ugyanakkor a pedagógia céljának világos kijelölése mellett ő maga mindig is kereste a konkrét tennivalókat, az iskola szervezeti felépítésének, programjának, tananyagának meghatározásával. Lehet, hogy ideáljai: a humanista nevelő, és a nevelés eredménye, a művelt, közösségért tevékenykedő ember eszméje utópisztikus, a letűnt idők anakronisztikus ideáljait tükrözik? Kétségtelenül él valami homályos vágy korunkban is az ilyen embertípusra, de lehet, hogy ez csupán nosztalgia. Ezekre a kérdésekre én is azt mondom, mint apám, Faragó László: hogy a történeti fejlődés merre fog vezetni, nem tudhatjuk. Mégis, a Faragó László személyiségében is megvalósított humanisztikus eszményekből erőt merítve hadd térjek el az ezredvégi társadalomtudós kötelező szkepticizmusától, pragmatizmusától, posztmodern relativizmusától, menedékül szolgáló miszticizmusától és irracionalitásától, szűk látókörű szakbarbárságától. Az utód tiszteletét és elfogultságát segítségül hívva – hadd fejezzem ki azt a reménységemet, hogy az egyetemes emberi értékek, az emberi kultúrateremtő közösség részeként szerepet vállaló, önkiteljesedő egyén nemcsak vágyálom és nosztalgia marad, hanem olyan cselekvő erővé teljesedik, amely Faragó László nevelésideálja szellemében a kultúrát tovább vivő egyénekből harmonikus közösséget farag.

„Bandázs nélkül, sisak nélkül”: az erőforrás hatása a kockázatvállalásra

Bevezető

FARAGÓ KLÁRA

Elhangzott a Magyar Pszichológiai Társaság XVIII. Országos
Tudományos Nagygyűlésén (Nyíregyháza, 2008. május 22–24.).

Megjelent: *Magyar Pszichológiai Szemle* (63)4. 651–675. (2008)

A megfelelő kockázatvállalás – a lehetőségek megragadása, az újíásra való készség, a súlyos következményekkel járó kockázatok felismerése és megelőzése – a 21. század pszichológiájának talán egyik legfontosabb kérdése. Hogyan küzdenek meg a különböző – gazdasági, társadalmi és környezeti – kihívásokkal a szűkös erőforrással rendelkezők, és hogyan a gazdagok? Befolyásolja-e az erőforrás mértéke a kockázatvállalást? Pazarló, gondatlan életvitelt vonz-e a gazdagság, avagy teret ad azon képességek érvényesítésére, amelyek a lehetőségek felismerését és kihasználását segítik? A szegénység vajon józan mértékletességre int, beszűkíti a perspektívákat, és ezzel megbénítja az újító szándékot? Netán fatalista, meggondolatlan kockázatvállalást eredményez?

Az imént felvetett társadalmi szempontból igen releváns kérdésekre, az erőforrás és a kockázatvállalás összefüggéseire csak szerény válasz adható az empirikusan orientált pszichológia keretei között, de az ilyen válaszok adalékul szolgálhatnak szélesebb társadalmi problémák megértéséhez.

Amikor megkaptam a megtisztelő felkérést a Mérei-emlékelőadásra, nem kellett meszterkél fogásokat keresnem ahhoz, hogy témámat Méreihez köthessem. Gondolkodása, törekvései, ideológiája és elfogadott életszemlélete a kockázat vállalását hirdette, erre buzdította tanítványait és barátait. „Megélni az életet magas hőfokon” – így összegezte az általa vallott életprogramot. Az élet magas hőfokon való megélése azonban kockázatos törekvés.

Idézzük őt, aki az élmények teljességét kereste, a biztonságot megvetette, egy igazi kalandvagyót; hogyan is gondolkodott Mérei a kockázatvállalásról, a biztonságról és a túlélésről:

...az ember ne a rossztól távol, a jó biztonságában éljen, hanem gyalogoljon ki a jó és a rossz határára, lehetőleg ott táborozzék, és gyakran lépje át ezt a határt. (MÉREI Ferenc: November '64. Egy mutatvány forgatókönyve. In: BORGOS – ERŐS – LITVÁN 2006: 246)

A közéleti szereplésről:

A történelem átmenetileg kedvezhet az óvatosoknak, de kerekét a bátrak forgatják. (LITVÁN György: Mérei a politikus. In: BAGDY – FORGÁCS – PÁL 1989: 115)

A biztonságfilozófiáról:

...a kompromisszum olyan hamis tudatból való, hogy minél jobban vigyáznak rám, annál inkább gondolom magam szabadnak, minél kevesebb élvezethez jutok, annál közelebb érzem magam a boldogsághoz, mert megvédem magam a veszélyes örömtől. Ez a biztonságfilozófia, amit matyó asszonyok hímeznek házi áldásnak. (MÉREI Ferenc: November '64. Egy mutatvány forgatókönyve. In: BORGOS – ERŐS – LITVÁN 2006: 249)

Egyik agyvérzése után:

Néhány hét múlva Magduska szózatot intézett hozzám, mondván: Tanár, úr, csodával határos módon megmenekült, ha rendesen él, minden izgalomtól, közéleti, szerelmi, ismereti izgalomtól tartózkodik, még tíz évet is élhet. Tíz évet. Bizony, ez nagy dolognak látszott. Azóta tizennégy éve élek. Keveset tartottam be az útmutatóból. (MÉREI Ferenc: Bandázs nélkül. November '72. In: BAGDY – FORGÁCS – PÁL 1989: 157)

Milyen erőforrásokra támaszkodott Mérei a kockázatok vállalásakor? Mi volt az a tartalék, amit felhasználhatott, és amit kockára is tett egyúttal? Az erőforrás önmaga, saját élete, személyisége, karizmája volt.

Ne akard megúszni, önmagadból meríts... ugyanott, ahol a retteget érzed, mindent meg is fordíthatsz. Ahelyett, hogy megbénulnál a rémülettől, elkezdhet sz cselekedni, félelem helyett elaborációhoz folyamodhatsz... (i. m. 153)

Íme egy kockázatelemzés, hasonló ahhoz, amit a kísérleti személyeknek kínálunk fel mérlegelésre egy biztos kisebb és egy kockázatos, a veszteséget elkerülő, de sokkal nagyobb veszteséget is kockáztató helyzet:

A munkából minden reggel megszöktem. Választhattam a biztos lábfagyás, és a szökésre kilátásba helyezett helyszínen történő felkoncolás között. A fagyást nehezen tudtam volna ellensúlyozni, a felkoncolást azonban bátorsággal, ügyességgel elkerülhettem. Néhány társammal együtt ezt választottam. (Uo.)

Ő túlélőnek nevezte saját magát, és a túléléshez a bátorságon kívül a furfangot is segítségül hívta:

A túlélők nemegyszer egyes manőverhez folyamodnak. [...] a túlélők szerencsés titka: a rövid élet meghosszabbítása lélekkel és fikcióval. (i. m. 154)

És végül, amikor elérkezett az erőforrások kimerülésének pillanata, még mindig megmaradt a kockázatvállaló szellemiség.

Elérkeztem erőfeszítéseim végére... A sisakrostélyt már felemeltem, a sisakot leveszem... Bandázs nélkül, sisak nélkül állok itt, meztelen vagyok. ...a titkaimat terítettem ki – [...] nektek. A titkom rá van írva a bőrömrre. (i. m. 157–158)

Mérei bővelkedett erőforrásokban, szellemi és lelki értelemben, energiában és állhatatos kitartásban, kreativitásban és életerőben egyaránt.

A kockázatvállalás és a rendelkezésre álló erőforrások kapcsolatát azért kezdtem el kutatni, mert izgatott a kérdés, hogy hogyan sáfárkodnak az emberek a javaikkal. A dús javak biztonságának hátterében fogant bátorságban és önbizalomban még több jószág megszerzésére vágyva kockáztatnak, vagy a megszerzett gazdagság és a siker inkább óvatossá teszik őket a javak elvesztéstől való félelem miatt? Mások inkább akkor vállalják fel a kockázatot, ha ezzel hátrányukat akarják ledolgozni, még annak árán is, hogy ezzel még rosszabb helyzetbe taszíthatják magukat? Esetleg a hiány és a nélkülözés óvatossá teszi őket, elfogadtatva velük az ún. biztonságfilozófiát?

A téma mellett szintén Méreihez köti előadásomat, hogy az elemzés kontextusának Lewin dinamikus pszichológiai szemléletét választottam. Tudjuk, hogy Mérei igen sokat merített Lewin fogalmi apparátusából, jelenségek közeli elemzéseiből. Amellett, hogy ennek a kontextusnak a felhasználásával magam is több szempontú és jelenségek közeli magyarázat lehetőségére találtam rá, egy személyes ok is motiválta választásomat: egyetemi hallgató koromban a Mérei-laborban töltött gyakorlat során éppen Lewin igénysszinttel foglalkozó francia nyelvű cikkét kaptam meg referálásra. Máig is élénken él emlékezetemben

a szemináriumok légköre, a feladatok kihívása, a fogalmi elemzések igényessége, és az, ahogy Mérei Tanár Úr elménket fokozatosan megnyitotta a pszichológiai fogalmak és gondolkodásmód befogadására.

Vizsgálatom tervezésekor az egyik fontos szempont az volt, hogy a kockázatvállalást kiemeljem a laboratóriumi kísérletek kontextusából (talán ebben is Mérei és Lewin szemléletét próbáltam követni). Ezt azért tartottam fontosnak, mert a kockázatvállalás vizsgálatakor igen fontos kérdés az, hogy az egyén ténylegesen viseli-e a kockázatos döntés következményeit, illetve azok a következmények hordoznak-e jelentőségteljes további következményeket. A laboratóriumi kísérletekben a személy nem hoz valódi, csak hipotetikus döntést, nem kockáztat valójában, általában nincs tét, vagy a tét triviális, nem érvényesül a személy saját helyzetdefiníciója.

Meglepett, hogy a szakirodalom tanulmányozása során nem találkoztam Lewinre való hivatkozással. Igényszinttel kapcsolatos elemzései pedig már klasszikussá váltak, és az igényszint magas vagy alacsony szinten történő kijelölése *par excellence* kockázatvállalás (vagy annak hiánya). A lewini elképzelések nyomán született Atkinson teljesítménymotivációval kapcsolatos felfogása is, amit a vállalkozók kockázatvállalásával kapcsolatban sokat idéznek.

Ebben az előadásban Lewin igényszinttel kapcsolatos tanulmányának kontextusában vizsgálom az erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolatát. Azért választottam ezt a több szempontot is felölelő megközelítést, mert úgy találtam, hogy a kockázatvállalással foglalkozó kutatások általában csak egy-egy tényezőt kiemelve vizsgálják a jelenséget, holott a valóságban több tényező együttes hatása nyomán valósul meg a választás. Ez is hozzájárul ahhoz, hogy a magyarázatok egyoldalúsága miatt a validitás hiányát érezzük, s gyakran a különböző megközelítések ellentmondó eredményeket szülnék.

MI IS A KOCKÁZAT?

A kockázatot többféleképpen definiálják. Az egyik definíció a biztos és a bizonytalan választások között húzza meg a határvonalat. Kockázatosnak azokat a választásokat tekinti, amelyeknél a választás ismert valószínűségek mellett történik (a legtöbb szerencsejáték ilyen, például a ruletnél tudjuk, hogy mennyi a valószínűsége annak, hogy egy szín vagy egy szám kijöjjön). Ha a valószínűségek nem ismertek, csak becsléssel közelíthetők (például egy részvény értéke hogyan fog változni, dohányos lévén tüdőrák végez-e valakivel), akkor bizonytalanságban hozott döntésekről beszélnek. A hétköznapi nyelv és a szakirodalom kockázatos döntéseknek nevezi az ilyen bizonytalanságban hozott döntések közül azokat, amelyek negatív következménnyel, veszteséggel járhatnak. Így kockázatról akkor beszélünk, amikor bizonytalanságban vagyunk arra nézve, hogy mi fog bekövetkezni, és negatív következményekkel kell számolnunk.

HOGYAN ÉRTÉKELJÜK A KOCKÁZATOT?

Két szempont mentén értékeljük a kockázatokat: a döntést követő események *valószínűsége* és *hasznossága* szerint. A valószínűség felmérésekor azt ítéljük meg, hogy hányféle eredménye lehet a döntésünknek, és ezen kimenetek milyen ingadozást (variabilitást) mutattak eddig, mennyire kiszámíthatóak. Ezt az ítéletet részben szubjektív érzéseinkre, illetve előzetes ismereteinkre, tapasztalatainkra alapozzuk (például a részvények ára emelkedhet vagy csökkenhet is, nagy, illetve kis mértékben).

A hasznosságok értékelésénél azt vizsgáljuk, hogy a lehetséges következmények mennyire kedvezőek a számunkra, és milyen súlyosak (például a részvényekkel nyereséget vagy veszteséget is realizálhatunk, az utóbbi esetben teljes vagyonunkat, vagy csak egy kis részét is elveszíthetjük). Az is fontos szempont, hogy a döntésben érintett célok (például a pénz) mennyire fontosak számunkra. A kockázatos alternatívának megfelelően vonzó tulajdonságokkal kell rendelkeznie ahhoz (elégé nagy nyereség lehetősége), hogy a biztos alternatívát feladjuk. A kockázatos alternatíva választása elégedettséget vagy csalódást okozhat. A csalódás pozitív változás esetében is fennállhat, ha az eredmény rosszabb, mint amire számítottunk (például részvényeink a várt 20%-os nyereség helyett csak 2%-ot hoznak). A döntéshozatalkor előrevetítjük az elégedettséget vagy a csalódást, így azt, hogy hogyan fogadjuk a következményeket, elvárásaink (igényszintünk) is befolyásolják.

A racionális döntéshozó mindkét szempontot (valószínűség és hasznosság) egyszerre figyelembe veszi (a formális modell előírása szerint összeszorozza az értékeket), így a kockázatos döntések várt pozitív kimenetelének elég hasznosnak és elég valószínűnek kell lennie ahhoz, hogy érdemes legyen a kockázatot felvállalni.

Az alábbiakban röviden összefoglalom a kockázatvállalással kapcsolatos eddigi vizsgálatok – témánk szempontjából legfontosabb – általános megállapításait.

1. Az emberek többnyire kockázatkerülők. Ez egyrészt abból adódik, hogy a kiszámíthatatlanság, a bizonytalanság és a csalódás lehetősége kellemetlen érzelmi következményekkel jár. Másrészt, minél több jószággal rendelkezik valaki, annál inkább csökken az újabb javak megszerzésének hasznossága (marginális hasznosság), ezért ha valaki már rendelkezik javakkal, úgy érzi, hogy kisebb nyereség esetén nem érdemes kockáztatnia.
2. Mégsem mindig kockázatkerülők.
 - a) Ha kis befektetéssel nagy nyereséget lehet elérni, sokan vállalják a kis valószínűség mellett is a kockázatot (például lottózás).
 - b) A nyereséget és a veszteséget eltérően értékeli (Tversky és Kahneman lehetőségtelmélete, 1981): a már megszerzett javakat nem akarják elveszíteni azzal, hogy kockázatot vállalnak még további nyereség érdekében. Ha azonban veszteség éri őket, inkább kockáztatnak, és még további veszteséget szenvednek el az eredeti veszteség csökkentésének a reményében. Tversky és Kahneman ezt a preferenciák megfordulásának nevezik: egyik esetben a kockázatkerülést,

másik esetben a kockázatvállalást preferálják. Ha az ügyes manipulátor úgy fogalmaz, hogy félig tele a pohár, óvatosságot, ha viszont úgy, hogy félig üres, kockázatvállalást csálhat ki áldozatából.

3. Az egyének különböznek abban a tekintetben, hogy mennyire viselik el a bizonytalanságot. A nagyobb bizonytalanságtolerancia nagyobb kockázat elviselését eredményezi (van, aki a biztosabb kötvény vásárlása helyett a kockázatosabb részvényvásárlást preferálja). A kockázatkerülésnek a negatív következményektől való félelem az oka, a kockázatkeresők inkább optimisták, a bizonytalan helyzet átélését a remény, és nem a félelem érzése kíséri. A viselkedést tehát diszpozicionális okok is befolyásolják, az egyén általános attitűdje, viselkedése a kockázattal szemben.

AZ ERŐFORRÁSOK ÉS A KOCKÁZATVÁLLALÁS KAPCSOLATA

Tekintsük át most azokat a témánk szempontjából fontos kutatási eredményeket, amelyek a felhalmozott erőforrások kockázatvállalásra gyakorolt hatásával foglalkoznak.

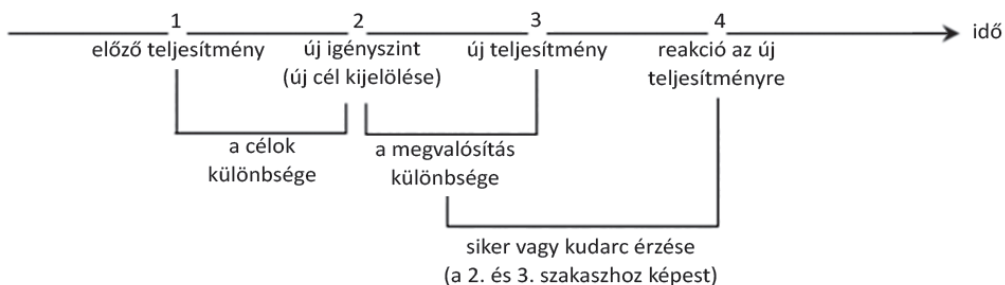
1. A nyereségre és a veszteségre adott eltérő reakciók a különböző helyzetekben a rendelkezésre álló erőforrások nagysága szerint is vizsgálhatók: bőséges erőforrás esetén csökken, szűkös időkben nő a kockázatvállalás (Tversky és Kahneman). Ennek az az oka, hogy a jó helyzetben lévők úgy érzik, van vesztenivalójuk, ezért védik erőforrásaikat, és nem vállalnak kockázatot, a rossz helyzetűeknek azonban nincs mit veszteniük, ezért inkább vállalnak kockázatot.
2. Mások ennek éppen a fordítottját állapították meg. March és Shapira (1992) kiemelik azt, hogy a pozitívan értékelt helyzetben (nyereség) az emberek a lehetőségekre koncentrálnak, ezért bőséges tartalékok esetén nő, szűkös időkben csökken a kockázatvállalás. Osborn és Jackson (1988) is azt találták, hogy ha a cégek bevételei nőnek, jobban kockáztatnak, mint ha csökkennének. Ezt erősíti meg Thaler és Johnson (1993) eredménye is: gyümölcsöző vállalatok vezetői nagyobb kockázatot vállalnak. Dutton és Jackson (1983) azzal magyarázzák a fenti eredményeket, hogy az emberek jó helyzetben kisebbnek látják a kockázatot.
3. Különös szerepet játszik egy veszélyes (túlélési) pont, ahol az erőforrások kimerülnek, és a túlélés veszélybe kerül. Itt is eltérően vélekednek a különböző szerzők: Bromiley (1991) szerint nagyobb fenyegetés esetén nő a kockázatvállalás a „teljes veszteség” elkerülése érdekében, Staw, Sanderland és Dutton (1981) viszont azt állítják, hogy a túlélésközel helyzetek rigiditáshoz és extrém kockázataverzióhoz vezetnek.

4. Néhány kutató komplexebb elemzést kínál a kockázatvállalás feltételeinek azonosítására. Ők több tényező együttes vizsgálatát tartották szükségesnek az ellentmondások feloldása érdekében.
 - a) March és Shapira (1992) az erőforrás mellett rámutatott az igényszint szerepére is. Ha az egyén nem érte el kitűzött igényszintjét, akkor növeli, ha eredménye az igényszint felett van, akkor csökkenti kockázatvállalását. Ha bőséges erőforrással rendelkezik, akkor kockázatvállaló, ha kevéssel, inkább kockázatkerülő. Láthatjuk, hogy a két megfontolás szembekerülhet egymással, hiszen egyszerre lehet bőséges erőforrása és haladhatja meg igényszintjét valaki az adott helyzetben. A szerzők szerint ilyen esetben az egyén viselkedése attól függ, hogy melyikre koncentrál. Változó fókusza eredményeképpen változhat a viselkedése.
 - b) Lopes (1993) a személyi jellemzőket emeli be elemzésébe. Szerinte a diszpozicionális és a helyzeti tényezők együtt határozzák meg a kockázatvállalást. A lehetőségek kihasználására orientált személy általában nagyobb kockázatot vállal, de rossz helyzetben a biztonságra törekvő személy is nagyobb kockázatot vállalhat sorsa javításának érdekében.

AZ ELLENTMONDÓ EREDMÉNYEK MAGYARÁZATA

A fent bemutatott ellentmondó eredmények részben abból adódhatnak, hogy, mint rámutattunk, a vizsgálatok többsége laboratóriumi helyzetben zajlott, a kísérleti személyek nem valódi döntést hoztak, nem valódi tét forgott kockán, hanem leggyakrabban hipotetikus fogadási helyzetek elé állították őket. Bár March és Shapira, valamint Lopes a kognitív mérlegelésen túl a személyes diszpozíciókat és az igényszintet is bevonják az elemzés körébe, mégsem lépnek túl a hipotetikus kísérleti kereteken. A kockázatvállalás egyedül valamilyen képzelt nyeresmény (elsősorban pénz) elnyerésére irányult, nem pedig valós, a személy számára fontos célokra. A valós helyzetekben történő kockázatvállalásnak viszonylag elhanyagolható hányada olyan döntés, amelynek eredménye csak és kizárólag a véletlenül múlta, legtöbbször (még a részvények vásárlásakor is) a személy képes valamilyen kontrollt gyakorolni az események felett. Ha saját teljesítményéhez kötődik a kockázatvállalás, akkor a kontroll lehetősége és a felelősség érzése kiemelkedő szerepet játszhat a kockázatvállalásban, hiszen a súlyos veszteség lehetősége a személy jóllétét, önbecsülését, talán túlélését is fenyegeti. A befolyásoló tényezők komplex figyelembevétele mindenképpen szükséges tehát ahhoz, hogy a kockázatvállalásról érvényes képet tudjunk kialakítani.

A kockázatvállalás komplex megközelítéséhez Kurt Lewin igényszinttel kapcsolatos munkáját tekintetem modellnek, kihasználva az igényszint motiválta viselkedés és a kockázatvállalás közötti kapcsolatot. Lewin időkeretbe helyezi az igényszint és az azt követő viselkedés alakulását. A soron következő teljesítménnyel kapcsolatos elvárások megfogalmazása az alábbi folyamat mentén zajlik:



1. ábra. Az igényszint alakulásának tipikus időbeli lefolyása

Az 1. táblázatban összefoglalom, hogy Lewin szerint melyek az igényszintet befolyásoló helyzeti, személyi és kontextuális tényezők.

Az igényszint esetén a soron következő teljesítménnyel kapcsolatos elvárások kerülnek megfogalmazásra, a kockázatvállalás esetén pedig különböző „nehézségű” alternatívák között dönt az egyén. Az első a személy céljait, viselkedésének alapját, a második a döntését, választását írja le.

1. táblázat. Az igényszintet befolyásoló tényezők Lewin szerint

Helyzeti tényezők	Személyi tényezők	Kontextus
A helyzet ismerőssége	Motiváció Vágy és félelem Siker–kudarc értéke	Kultúra
Előző siker–kudarc	Személyiségvonások Kockázatvállalási hajlandóság Realizmus	Társas elvárások
A helyzet percepciója: a valószínűség kognitív megítélése		

Tegyük fel most azt a kérdést, hogy hogyan illeszkedik az erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatásának általam követett vizsgálati modellje az igényszint lewini fogalmi keretébe. Melyek a hasonlóságok és melyek a különbségek a két fogalom között?

Mind az igényszint, mind a döntéshozatal vizsgálatában fontos kiindulópontot jelent az, hogy a személyek mérlegelik a siker valószínűségét és az eredmény „hasznosságát”.

Ez utóbbi az igényszintvizsgálatokban a siker vagy a kudarc személyes értékét tükrözi, a kockázatvállalásnál a várható következményeknek nagyobb szerep jut. Az igényszint esetében a feladat nehézségének nagy a jelentősége: minél nehezebb a feladat, annál nagyobb a siker értéke, és minél könnyebb a feladat, annál nagyobb a kudarc negatív értéke. Ez valószínűleg a kockázatvállalásra is igaz. További azonosság van abban, hogy mind az általam tanulmányozni kívánt valós kockázatvállalás helyzeteiben, mind az igényszint vizsgálati helyzeteiben a valószínűség nem ismert, csak becsült, előzetes tapasztalatok alapján történnek e becslések. Az alábbi táblázatban összefoglalom a hasonlóságokat, és a különbségekre is rámutatok.

2. táblázat. Fogalmi hasonlóságok és különbségek az igényszint és a kockázatvállalás között

Igéyszint-vizsgálatok	Kockázatvállalás vizsgálata az erőforrások tükrében
Hasonlóságok	
Mindkettő a hasznosság és valószínűség mérlegelését tekinti a döntés alapjának	
Mindkettő figyelembe veszi a helyzeti, motivációs és kognitív tényezőket	
Mindkettő a teljesítmény, és nem a véletlen által meghatározott helyzeteket vizsgálja	
Különbségek	
A jövődő (valós vagy vágyott) célként megfogalmazott teljesítményszintet vizsgálja	A különböző kockázatszintek közötti választást vizsgálja
A cél az időben soron következő feladatra vonatkozik	Egy megvalósítandó (vég)állapot a cselekvés célja
A következmény a siker-kudarc érzése	A következmény az egzisztenciális helyzet változása (objektív következmény)

A mi felfogásunkban az igényszint a kockázatvállalás egyik meghatározó tényezője. Befolyásolja a választást, de nem határozza meg azt, hiszen a döntések objektív, egzisztenciális következményei miatt valaki dönthet úgy is, hogy igényszintje mentén történő választásainak túl nagy az ára, vagy a kedvező kilátások miatt nagyobb kockázatot vállal, mint amit kitűzött magának.

IRODALOM

- BORGOS A. – ERŐS F. – LITVÁN Gy. (szerk.) (2006): *Mérei élet-mű.* Új Mandátum, Budapest.
- BAGDY E. – FORGÁCS P. – PÁL M. (szerk.) (1989): *Mérei Ferenc emlékkönyv.* Budapest.
- BROMILEY, P. (1991): Testing a causal model of corporate risk taking and performance. *Academy of Management Journal* (34). 37–59.

- DUTTON, J. E. – JACKSON, S. E. (1983): Categorizing strategic issues: links to organizational action. *Academy of management review* (12)1. 76–90.
- FARAGÓ K. (2005): Kockázatvállalás terepkísérletben. *Magyar Pszichológiai Szemle* (60)3. 343–371.
- FARAGÓ K. (2008): Siker, kockázatvállalás és versengés a szervezetekben. *Alkalmazott Pszichológia* (10)1–2. 7–29.
- GOULD, R. (1940): The Relationship of „level of aspiration” to academic and personality factors. *Journal of Social Psychology* (11). 31–40.
- LOPES, L. L. (1993): Reasons and resources: the human side of risk taking. In: BELL, N. J. – BELL, R. (eds): *Adolescent Risk Taking*. Sage, Newbury Park, CA. 29–57.
- LEWIN, K. (1967): Niveau d’aspiration. In: *Psychologie dynamique*. Bibliothèque scientifique Internationale, Press Universitaire de France, Paris. 136–196.
- MARCH, J. G. – SAPHIRA, Z. (1992): Variable risk preference and the focus of attention. *Psychological Review* (99)1. 172–183.
- OSBORN, R. N. – JACKSON, D. H. (1988): Leaders, riverboat gamblers or purposeful unintended consequences is the management of complex dangerous technologies. *Academy of Management Journal* (31). 924–947.
- STAW, B. M. – SANDELANDS, L. E. – DUTTON, J. E. (1981): Threat rigidity effects in organizational behavior. *Administrative Science Quarterly* (26). 501–524.
- THALER, R. H. – JOHNSON, E. J. (1991): Gambling with the house money and trying to break even: the effects of prior outcomes on risky choice. In: THALER, R. H. (ed.) *Quasi Rational Economics*. Russell Sage Foundation, New York. 48–77.
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* (211)1. 453–458.

A gazdagok vagy a szegények kockáztatnak többet?

A felhalmozott erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolata terepkísérletben és a laboratóriumban

FARAGÓ KLÁRA¹, UATKÁN AJNA² (2018)

¹ ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet, Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

² ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet, Pszichológia Doktori Iskola

1. BEVEZETÉS

Vizsgálatsorozatunkban két kérdésre keressük a választ. Kutatásunk egyrészt arra irányul, hogy a rendelkezésre álló erőforrás hogyan befolyásolta a kockázatvállalást egy ökológiailag valid környezetben. A bőséges erőforrással rendelkező személyek kockáztatják-e felhalmozott „vagyonukat” nehéz célokra való törekvéssel, vagy inkább védik azokat? A kevés erőforrással rendelkezők megelégszenek-e azzal, amit elértek, vagy kockázatot vállalva megpróbálnak javítani a helyzetükön? A túlélésért küzdők kockáztatnak-e túlélésük érdekében? Másrészt azt kívántuk felderíteni, hogy a természetes környezetben megfigyelt kockázatvállalás laboratóriumi környezetbe helyezve változatlan marad-e.

1.1. Kockázatvállalás és erőforrás

Ellentmondó elméleti megfontolások és empirikus eredmények születtek a rendelkezésre álló erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolatáról. Egyrészt azzal lehet érvelni, hogy a bőséges erőforrással rendelkező személyek nem motiváltak arra, hogy kockázatot vállaljanak, mert már rendelkeznek azzal, amire szükségük van, felesleges kockáztatniuk. Kahneman és Tversky kilátásmélete (1979) szerint is azt várhatjuk, hogy az emberek hajlamosak védeni erőforrásaikat. Egy másik érvelés szerint viszont a bőséges erőforrással rendelkezők éppen, hogy megengedhetik maguknak a kockázatvállalást. March és Shapira (1992) Antonelli (1989), Mac Crimmon és Wehrung (1986) és Wehrung (1989)

szerzőket idézve arról számol be, hogy bőséges erőforrással rendelkezők élen jártak a kockázatvállalásban és az innovatív kezdeményezésekben és kísérletekben.

A kevés erőforrással rendelkezők számára a kockázatvállalás a nehéz körülményekből való kilábalás kulcsa lehet, más logika szerint azonban nem kockáztatniuk, inkább örizniük érdemes azt a keveset, ami a rendelkezésükre áll. Burns és Stalker (1961), Czarnaiwska és Hedberg (1985) és Wehrung (1989) azt találták, hogy amikor kevés a felesleg, az emberek inkább a kockázatkerülés mellett döntenek.

Speciális helyzetet jelent a veszélyes túlélési pont, amikor kimerülőfélben vannak az erőforrások, és a túlélést veszély fenyegeti. Az irodalom ellentmondóan vélekedik az ilyen szélsőséges helyzetre adott reakciókról is: Bromiley (1991) szerint a kockázatvállalás a fenyegetéssel párhuzamosan növekszik a megsemmisülés elkerülése érdekében, de Staw, Sandelands és Dutton (1981) azt találták, hogy a túlélés fenyegetettsége szélsőséges kockázatkerülést eredményez.

March és Shapira a „*random walk*” (véletlen bolyongás) -elmélet felhasználásával vizsgálta a kockázatvállalás változó természetét. A modell azt jóslja, hogy bőséges erőforrás esetén a kockázatvállalási szándék megnő, szűkös erőforrás esetén csökken. A kockázatvállalást befolyásoló három fontos tényező hatását vizsgálja, a személy előzetes tapasztalatait, az összegyűjtött erőforráshoz állandóan hozzáigazított igényszintjét és az erőforrások kimerülésével fenyegető túlélési pontot. Szerintük az igényszint és a túlélési pont két referenciapontot jelent, ezeket a figyelem fókuszától függően veszi figyelembe a személy. Az igényszint a pozitív lehetőségeket helyezi fókuszba, a túlélési pont pedig a veszélyekre irányítja a figyelmet. A bőséges erőforrással rendelkezők számára nincs ellentmondás a kétféle fókusz között, minden a kockázatvállalás irányába ösztökéli a személyt, mivel a korábbi tapasztalatai fényében felfelé módosíthatja igényszintjét, a túlélési pont is távol van, mindez kockázatvállalásra ösztönzi. Aki azonban a túlélési ponthoz közel jár, annak korábbi sikertelen teljesítménye miatt az eddigieknél magasabb célok felé kell irányítania igényszintjét, miközben a túlélési pont veszélyesen közel van, így dilemmát jelent számára, hogyan válasszon. A túlélési pont közelében elhelyezkedő személyek figyelmi fókuszának változásával közeledni vagy távolodni látszik a túlélési pont, és ennek hatására a nagy és a kis kockázatvállalás között ingadoznak, kockázatvállalásuk ingatag lesz. Véleményünk szerint a fókusz változását környezeti hatások is kiválthatják.

1.2. A kockázatvállalást befolyásoló környezeti hatások

Környezeti hatások, mint például a keretezés vagy az érzelmi hatások fontos szerepet játszanak a döntéshozatalban és a kockázatestélelésben. Kahnemann és Tversky (1979) szerint a reakciókat befolyásolja az, hogy hogyan fogalmazzák meg a logikailag azonos döntési alternatívákat, mivel a keretezés hatására a kimeneteket nyereményként vagy veszteségként fogjuk fel. Érzelmeket lehet kelteni azzal, hogy negatív vagy pozitív érzelmekeltő ingerekkel előfeszítjük a válaszokat. A pozitív keret (nyeremény) pozitív érzelmeket kelt, ami

kockázatvállalásra ösztönöz, a negatív keret (veszteség) negatív érzelmet indít el, és kockázatkerülést eredményez (SLOVIC – FINUCANE – PETERS – MACGREGOR 2004). Az ingerek bemutatásának sorrendje befolyásolja a későbbi feldolgozást és értékelést: az elsőként bemutatott tulajdonságok jobban befolyásolják az értékelést, mint a későbbiek (CALVILLO – PENALOZA 2009; LASSITER et al. 2009; NEWELL et al., 2009; KLAUER et al. 2003).

1.3. A kockázatvállalás adaptív válasz: evolúciós megközelítések

Az evolúciós biológusok azzal érvelnek, hogy a kockázatvállalás a környezet követelményeire válaszolva adaptív viselkedési mintát követ. A kockázatérzékenység elmélete (*risk sensitivity theory*) szerint a szélsőséges hiány helyzeteiben a kockázatvállalás az adaptív reakció. Caraco (1981) és Rubenstein (1987) azt találták, hogy ha az állatnak két, átlagát tekintve egyforma, de vagy egy állandó, vagy egy változó jutalomforrású helyzet között kell választania, a jól táplált állat elkerüli a kockázatot, és az állandó, kiszámítható helyszínt, míg az éhező kockázatot vállalva a változó forrást fogja választani, maximalizálva annak lehetőségét, hogy a túléléséhez elegendő forráshoz jusson hozzá. Ezt a stratégiát energia-költségvetési (*energy budget*) szabálynak nevezik. Azt feltételezik, hogy ez az állatoknál kifejlődött stratégia hasonlóságot mutat az emberek kockázatos helyzetekben tanúsított viselkedésével (STEPHENS – KREBS 1986; McNAMARA – HOUSTON 1996).

Mishra és Lalumiere (2010) kevés olyan kutatást talált, ami az energia költségvetési szabályt emberi környezetben vizsgálta, mivel az emberi szükségleteket nem egyszerű kísérletileg manipulálni. Laboratóriumi helyzetekben a szükségleteket pénzzel, társadalmi státussal vagy elképzelt túlélési helyzetekkel helyettesítették, és explicit módon döntési alternatívákat kínáltak. E vizsgálatokban sikerült igazolni, hogy emberek kockázatvállalását is a kockázatérzékenységi elmélet magyarázza. (ISLAND – SZALDA-PETREE – KUCERA 2007; ERMER – COSMIDES – TOOBY 2008; PIETRAS – HACKENBERG 2001; WANG 2002). A laboratóriumi környezet azonban nem tekinthető ökológiailag érvényes döntési szcenárióknak.

Mishra és Lalumiere (2010) két kísérletben vizsgálta a kockázatérzékenységi hipotézis emberekre való alkalmazhatóságát. Az első kísérletben a biztos és kockázatos választás explicit leírásával dolgoztak. A második, ökológiai döntési feladatban olyan termő almafákat mutattak a számítógépen, melyek átlagos hozama egyforma volt, de varianciájuk különbözött, illetve átlagos hozamuk különbözött, de varianciájuk megegyezett. A személyeket almakészletük alapján magas vagy alacsony szükségleti helyzetbe hozták. Mindkét kísérletben azt találták, hogy a magas szükségleti helyzetben, azaz a hiányállapotban a személyek szignifikánsan magasabb kockázatot vállaltak. Véleményünk szerint azonban Mishra és Lalumiere minden próbálkozása ellenére sem tudott ökológiailag érvényes helyzetet teremteni ebben a kísérletben: a táplálkozási helyzet művi, a jutalom nem valódi, a motiváció ugyanolyan kreált, mint az összes többi laboratóriumi helyzetben, amiben a kockázatvállalás nem jár semmilyen valós következménnyel.

1.4. Kockázatvállalás laboratóriumi helyzetben és valódi körülmények között

A kockázatvállalást túlnyomórészt laboratóriumi környezetben vizsgálták, ahol az embereknek egy biztos és egy kockázatos helyzet között kell választaniuk. A kockázat ilyen kísérletekben való mérése azonban valószínűleg nem jósolja be a viselkedést valós helyzetekben (DOHMEN et al. 2011; ANDERSON – MELLOR 2011).

A laboratóriumi eredmények és a valós helyzetekben tanúsított viselkedés összehasonlítása céljából Kühberger, Schulte-Mecklenbeck és Perner (2002) valós és hipotetikus választásokat, valós és elképzelt döntéseket és különböző nagyságú ösztönzőket hasonlított össze. Megállapították, hogy a nagy tétellel járó kockázatvállalás visszafordíthatatlan és jelentős következményeket von maga után, ahol a veszteség veszélyeztetheti az egyén jóllétét és önértékelését. Az ezzel járó zsigeri és érzelmi változásokat és magas hőfokú érzéseket az egyén nem tudja megfelelően elképzelni (LOVENSTEIN 2000, forró és hideg empátiás távolság). A laboratóriumban teremtetett mesterséges helyzet nem tudja létrehozni valós következményeket, ezért nem is tudja érvényes módon megragadni a kockázatvállalás jellemző jegyeit.

Kutatásunkban több kérdésre kerestük a választ. Elsőként egy terepkísérletet hoztunk létre, melyben az erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatását vizsgáltuk ökológiailag érvényes helyzetben. Másodszor egy analóg laboratóriumi kísérletet folytattunk, melyben a terepkísérlet eredményeit összevetettük a laboratórium mesterséges környezetében adott válaszokkal. Harmadszorban egy további laboratóriumi kísérletben vizsgáltuk kapott eredményeink általánosíthatóságát, amelyben megváltoztattuk a kockázatvállalás tárgyát. Tudomásunk szerint ez az első olyan kísérletsorozat, amely összehasonlítja az erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatását laboratóriumi és terepkísérletben.

2. A KOCKÁZATVÁLLALÁS VIZSGÁLATA ÖKOLÓGIAILAG VALID HELYZETBEN

A rendelkezésre álló erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatásának ökológiailag érvényes vizsgálata céljából „forró” helyzetben, valódi tétellel és motivációval bíró terepkísérletet hoztunk létre. A helyszín egy egyetemi kurzus, melynek során a diákok teszteket írtak a félév során a kurzus érdemjegyének megszerzéséhez (lásd a részletes leírását a módszer ismertetésénél). A teszteken elért eredmények alapján három csoportot alakítottunk ki: az egyik bőséges, a másik szűkös erőforrással rendelkezett, míg a harmadik a túlélési pontnál járt. A szemeszter vége felé a kísérleti helyzetben a diákok lehetőséget kaptak egy szokásos és egy, a szokásosnál nehezebb feladat közötti választásra. A nehezebb feladat választását

kockázatvállalásnak tekintettük, mivel a megoldás valószínűsége kisebb, mint a szokásos feladaté. A választások stabilitásának vizsgálata céljából a keretezést és a bemutatási sorrendet változtattuk.

A terepkísérletben a következő kérdéseket és hipotéziseket vizsgáltuk:

- I. Hogyan befolyásolja a felhalmozott erőforrás a kockázatvállalást?
 - H1a Bőséges erőforrás (a továbbiakban B) esetén a figyelem a lehetőségekre irányul, az ilyen helyzet nagy kockázatvállalást eredményez (MARCH – SHAPIRA 1992).
 - H1b (alternatív hipotézis) B esetén a személy őrzi erőforrásait, nem vállal kockázatot (a kockázatérzékenységi hipotézis szerint, MISHRA – LALUMIERE 2010).
 - H2 A szűkös erőforrással (Sz) rendelkezők kockázatvállalási hajlandósága kisebb, mint a bőséges erőforrással rendelkezőké (MARCH – SHAPIRA 1992).
 - H3a A túlélési pont közelében (T) a túlélés érdekében a kockázatvállalás megnő (BROMILEY 1991; MISHRA – LALUMIERE 2010).
 - H3b (alternatív hipotézis) A túlélési pont közelében (T) a személyek kerülni fogják a kockázatot (STAW et al. 1981).
- II. Erősebben befolyásolják-e a kontextuális hatások a túlélési csoportot (T)?

A kockázatvállalásra hatnak az olyan kontextuális hatások, mint a keretezés és a *priming*-hatás. March és Shapira szerint (1992) a túlélési pont közelében a személyek ingadoznak a kockázatvállalás és a kockázatkerülés között, ezért instabil viselkedést várunk ennél a csoportnál.

 - H4. A helyzeti hatások erősebben befolyásolják a T csoport tagjait, kockázatvállalásuk instabil lesz.
- III. A felhalmozott erőforrás befolyásolja-e az igényszintet (a személy által kitűzött célt)?
 - H5. Több felhalmozott erőforrás magasabb igényszintet eredményez (MARCH – SHAPIRA 1992).

2.1. Módszer

2.1.1. A kísérletben részt vevő személyek

A terepkísérletben két üzleti főiskola 18–25 év közötti 106 BA-hallgatója (41 férfi) vett részt a vizsgálatban ($M = 20,8$, $SD = 2.00$).

2.1.2. Kísérleti eszközök

Minden diák kapott egy válaszlapot, amelyen feltüntettük az eddig elért pontjait. Be kellett jelölniük a „Szokásos kérdést választom” vagy a „Nehezebb kérdést választom” négyzetet. Két tesztkérdés szerepelt a lapon a kétféle választási lehetőséggel. Miután megoldották

a kiválasztott feladatokat, felvilágosítottuk a diákokat arról, hogy egy kísérletben vettek részt, és megkértük őket egy kérdőív kitöltésére, amelyben a választás kockázatosságát (4 pontos skála), a elérni kívánt jegyet (5 pontos skála), a kísérlet során átélt érzelmeiket (7 pontos skála) és a helyzet méltányosságát (4 pontos skála) értékelték.

2.1.3. A terepkísérlet leírása

Két tanár segített egy teljes szemeszter során a kísérlet kivitelezésében. A kurzuson részt vevő diákoknak 9 tesztet kellett írniuk a félév során, minden alkalommal két tesztkérdést kellett megoldaniuk, ha helyesen válaszoltak, $\frac{1}{2}$ pontot kaptak, így összesen 9 pontot szerezhettek. A félévi jegyük a szerzett pontoktól függött az alábbi módon:

1. táblázat. A jegyekhez szükséges pontok

Féléves jegy	A jegyhez szükséges pontok
5	8
4	7
3	6
2	4–5
1	0–4

Azoknak a hallgatónak, akik elégtelen eredményt értek el a teszteken, egy nehéz szóbeli vizsgán kellett megszerezniük a félévi jegyet. A kísérlet előtt a hallgatók már 6 tesztet megírtak. Néhányan már elérték a minimális 4 pontot, másokat azonban a bukás veszélye fenyegetett.

A kísérlet a 7. teszt alkalmával került sorra. A kockázatvállalási helyzet megteremtése érdekében a diákoknak (akik nem tudták azt, hogy kísérletben vesznek részt) az addig összegyűjtött pontjaikat felírtuk a tesztlapjukra, majd lehetőséget adtunk arra, hogy mindkét feladatnál két lehetőség közül választhassanak: vagy a szokásos $\frac{1}{2}$ pontos feladatot oldják meg, vagy megpróbálkoznak egy $1\frac{1}{2}$ pontot érő, nehezebb feladattal. A diákok bejelölték egy válaszlapon a választásukat. Miután válaszoltak, még egy feladatot kaptak, ahol ugyancsak 2 lehetőség között választhattak. A kísérlet során tehát a mások maximálisan 1 pont helyett itt összesen 3 pontot is szerezhettek a két feladatban. A negatív keretet úgy hoztuk létre, hogy a hallgatóknak előre jóváírtunk $1\frac{1}{2}$ pontot, amiből csak a sikeresen megoldott feladatnak megfelelő pontot tarthatta meg. Több szerző (pl. KÜHBERGER 2002) hasonló keretezési manipulációt alkalmazott.

Az instrukció a következőképpen hangzott:

„Mivel közeledik az év vége, lehetőséget szeretnék adni arra, hogy három pontot is lehessen szerezni a mai órán. Ugyanúgy két rövid kérdés lesz, mint eddig; de most különböző nehézségű feladatokat lehet megoldani. Előre kell választani, mielőtt látnák a fel-

adatokat. Ez némi kockázattal jár, mert lehet, hogy a könnyebb feladatokat sikerebben meg tudják oldani.

Az első feladatnál a következő lehetőségek állnak rendelkezésre:

- A) Választhatják a korábbiakhoz hasonló nehézségű kérdést, ez sikeres megoldás esetén $\frac{1}{2}$ pontot ér. Ha nem sikerül a megoldás, 0 pontot kapnak.
- B) Választhatják a nehezebb kérdést, ez sikeres megoldás esetén $1\frac{1}{2}$ pontot ér. Ha nem sikerül a megoldás, 0 pontot kapnak.

A két lehetőség közül csak egyet választhatnak.

Gondolják meg jól a választásukat, mérlegeljék, mekkora kockázatot vállalnak a választással! Ha választottak, írják a választott kérdés betűjelét az 1. sz. lapra! (Az instrukció után választottak, és megkapták a választott problémát.)

Most rátérünk a 2. döntésre. Itt is lehet $1\frac{1}{2}$ pontot szerezni. Hogy bátorítsam önöket a választáshoz, mindenki előre megkapja a $1\frac{1}{2}$ pontot. Adjanak hozzá $1\frac{1}{2}$ pontot eddig elért pontjaikhoz, és írják a 2. válaszlapra. Újból döntsenek!

- A) Választhatják a könnyebb kérdést, ez $\frac{1}{2}$ pontot ér, sikeres megoldás esetén a jóváírt pontokból megtarthatják a $\frac{1}{2}$ pontot, 1 pontot elveszítenek. Ha nem sikerül a megoldás, nem tarthatnak meg semmit a jóváírt pontokból.
- B) Választhatják a nehezebb, $1\frac{1}{2}$ pontos kérdést, sikeres megoldás esetén a jóváírt pontokat mind megtarthatják. Ha nem sikerül a megoldás, itt sem tarthatnak meg semmit a jóváírt pontokból.

Gondolják meg itt is jól a választásukat, mérlegeljék, mekkora kockázatot vállalnak a választással! Ha választottak, írják a választott kérdés betűjelét az 2. sz. lapra!”

(Az instrukció után választottak, és megkapták a választott problémát.)

A kérdések sorrendjét a vesztes/nyerés-csoportban megfordítottuk.

A terepkísérlet lehetővé teszi, hogy valódi motivációk jelenlétében vizsgáljuk a kockázatvállalást, de a személyek nem tudhatnak arról, hogy kísérletben vesznek részt. A terepkísérlet esetében fontos etikai követelmény, hogy ne ártsunk a kísérleti személyeknek, és valamiféle haszonnal járjon a kísérletben való részvétel (HUMPHREYS 2015). Kísérletünkben nem változtattuk meg a kurzus szokásos menetét, a diákoknak előnyös lehetőséget ajánlottunk eredményeik javítására. A kísérlet után kértük utólagos beleegyezésüket (lásd *Humphreys 2015 deferred/retrospective, ex post consent*). A diákokat biztosítottuk arról, hogy az adatokat bizalmasan kezeljük, csak név nélkül használjuk fel. A vizsgálatot követő utókérdőívben a diákok 1–4-ig terjedő skálán 3,2-re értékelték a kísérleti eljárás méltányosságát (1 nagyon méltánytalan – 4 nagyon méltányos). Az eljárást a résztvevők nem elleneztek.

2.1.4. A kutatás menete, statisztikai elemzés

3×2 elrendezésben 3 erőforráscsoport (2. táblázat kategóriái) egy pozitívan és egy negatívan keretezett helyzettel szembesült, melyben 2 alternatíva (szokásos és nehezebb feladat) között választhattak. A feladatokat nyerés/vesztés (41 fő), illetve vesztes/nyerés (65 fő)

sorrendben mutattuk be. A függő változó a kockázatvállalás volt. A szokásos feladat választását 0-nak, a nehezebb feladat választását 1-nek kódoltuk, a kockázatvállalás 0,1 vagy 2 értéket vehetett fel. Mivel a kockázatvállalás nem normális eloszlást mutatott, a csoportokat a nem parametrikus teszttel (KRUSKAL-WALLIS – MANN-WHITNEY) hasonlítottuk össze, a csoporton belüli elemzéshez a Friedman-tesztet és a párosított Wilcoxon U-tesztet használtuk.

2.2. A terepkísérlet eredményei

2.2.1. A diákok kategorizálása a felhalmozott erőforrás szerint

A korábbi tesztekkel megszerzett pontszám képezte a kategorizálás alapját. Három csoportot képeztünk (2. táblázat):

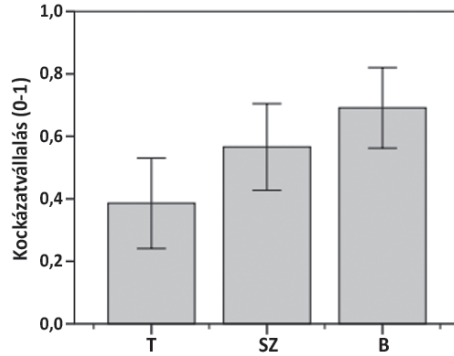
- A Bőséges erőforrás (B) csoport tagjai legalább 5 pontot összegyűjtöttek már. A három hátralévő teszten a lehető legjobb eredményt is elérhetik kockázatvállalás nélkül is. Ha élnek a lehetőséggel, már a 7. teszt alkalmával elérhetik a legjobb (jeles) eredményt, de ha rosszul válaszolnak, egyetlen pontot sem kapnak ez alkalommal.
- A Szűkös erőforrás csoport (Sz) tagjai 3 és 4,5 közötti pontot gyűjtöttek. A bukás veszélyét éppen, hogy elkerülték, de a jobb jegy érdekében érdemes lehet kockázatniuk.
- A Túlélési csoport (T) 2,5 vagy kevesebb pontot szerzett eddig, a bukás veszélye fennáll.

2. táblázat. A különböző erőforráscsoportokba tartozó személyek száma

Erőforráscsoportok	Összegyűjtött pontok	N
Bőséges erőforrás (B)	5 fölött	34
Szűkös erőforrás (Sz)	3–4,5	38
Túlélési pont (T)	0–2,5	34
Összesen		106

2.2.2. A felhalmozott erőforrás hatása a kockázatvállalásra a terepkísérletben

A felhalmozott erőforrás szignifikáns hatással bírt a kockázatvállalásra (1. ábra) (Kruskal–Wallis: $\chi^2(2) = 8.93$, $p = .011$; $r = .09$). A legmagasabb kockázatot a B csoport és a legalacsonyabbat a T csoport vállalta. (B-T Mann–Whitney: $U(68) = 351.5$, $Z = -2.96$, $p = .003$, $r = .36$). Az Sz csoportba tartozók a B-hez képest kisebb kockázatot vállaltak, a T-hez képest nagyobb, de a különbség nem volt szignifikáns (B-Sz Mann–Whitney: $U(72) = 543.0$, $Z = -1.26$, $p = .209$, $r = .15$), (Sz-T Mann–Whitney: $U(72) = 495.5$, $Z = -1.82$, $p = 315 .071$, $r = .21$). (1. ábra). Az alternatív hipotézisek közül H1a-t és H3a-t igazoltuk.



0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz.: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

1. ábra. Kockázatvállalás a különböző erőforrás csoportoknál

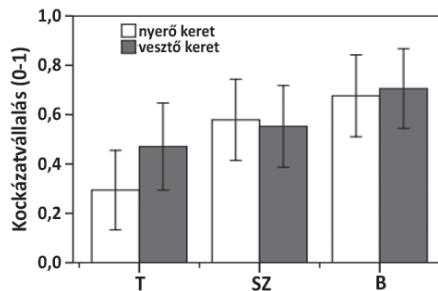
2.2.3. A kockázatoság percepciója

Nem volt szignifikáns különbség a három erőforráscsoport között a kockázat megítélésében („Mennyire volt kockázatos a nehezebb kérdés választása?”, Kruskal–Wallis:

$324 \chi^2(2) = 2.11, p = .347, r = .02$) és a kockázatoság választásra gyakorolt hatásának megítélése között sem (Az alternatívák kockázatosága mennyire befolyásolta a választásodat? Kruskal–Wallis: $\chi^2(2) = 0.57, p = .752, r = .01$). Mindkét kérdést 4 fokú skálán értékelték: 4 = nagyon 1= egyáltalán nem.

2.2.4. Keretezés

Csak a Túlélési ponton lévő csoport tagjai vállaltak nagyobb kockázatot a veszteségnek keretezett helyzetben (Paired Wilcoxon: $N = 34, Z = -2.12, p = .034, r = .36$). (2. ábra), a másik két csoport esetében nem mutatkozott meg a klasszikus keretezési hatás (Paired Wilcoxon az Sz csoportban : $N = 38, Z = -0.302, p = .763, r = .05$; a B csoportban: $N = 35, Z = -0.302, p = .763, r = .05$).

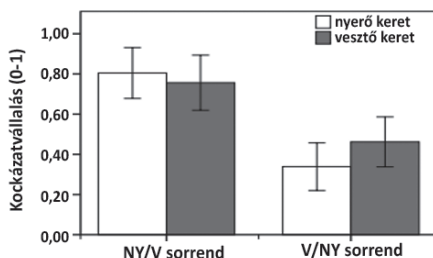


0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz.: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

2. ábra. Kockázatvállalás a nyereség és veszteség keretben a különböző erőforráscsoportoknál

2.2.5. A bemutatási sorrend hatása

Az előfeszítés hatására, amikor először a veszteséges kerettel találkoztak a személyek, kockázatvállalásuk mind a veszteség, mind a nyereség keretben csökkent (3. ábra), azaz a diákok szignifikánsan kisebb kockázatot vállaltak mindkét keretben (Mann–Whitney: $U(106) = 678.0$, $Z = -4.53$, $p < .001$, $r = .44$).



0: kockázatkertülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

3. ábra. A kockázatvállalás a két feladatban nyereség/veszteség-, illetve veszteség/nyereség-sorrendben bemutatva

Meg kell jegyezni, hogy a két csoport szóról szóra ugyanazzal a döntési feladattal szembesült a negatív és a pozitív keretben, csak a bemutatás sorrendjét változtattuk meg. A tapasztalt nagy különbségek okainak felderítése céljából összehasonlítottuk a kérdőívre adott válaszokat a kétféle sorrend mentén (3. táblázat).

3. táblázat. A kérdőívre adott válaszok

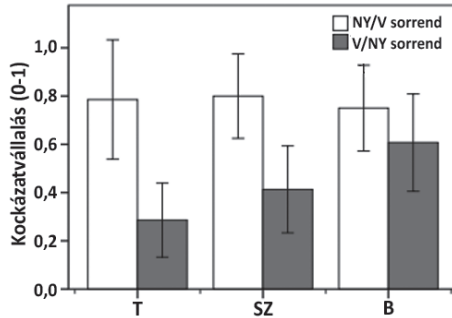
	nyereség/veszteség	veszteség/nyereség	Mann–Whitney p
öröm*	4,66	3,84	0,007
izgalom*	4,17	4,90	0,046
a kockázatosság hatása**	1,98	2,56	0,001
a jegy rontásának veszélye**	2,00	2,67	0,004
a jegy javításának esélye**	3,08	2,43	0,001

* Ezeket a kérdéseket 7 fokú skálán értékelték (1 kevés öröm; 7 nagy öröm)

** Ezeket a kérdéseket 4 fokú skálán értékelték (1 nagyon nem értek egyet; 4 nagyon egyetérték)

A veszteség/nyereség-helyzetben a diákok sokkal kevesebb pozitív érzést éltek át, kevésbé örültek, és kevésbé voltak nyugodtak. Veszélyesebbnek érezték azt, hogy leronthatják a jegyüket a kockázatosabb alternatíva választásával, kisebb lehetőséget láttak a jegyük javítására. A kockázatosság jobban befolyásolta döntésüket, több kockázatot vállaltak volna, ha több pontjuk lett volna.

Azt feltételeztük, hogy a kontextuális hatások jobban érvényesülnek a Túlélési csoport esetében, ezért megvizsgáltuk a sorrend hatását külön-külön a három erőforráscsoportnál.



0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

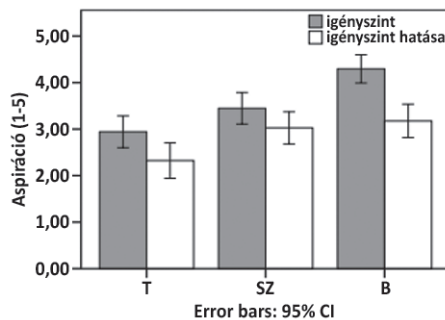
4. ábra. Kockázatvállalás a három erőforráscsoportnál a nyereség/veszteség-, illetve a veszteség/nyereség-helyzetekben

A kockázatvállalás különbsége a nyereség/veszteség, illetve a veszteség/nyereség helyzetekben szignifikáns volt a T csoport esetében (Mann–Whitney: $U(34) = 26.0$, $Z = -2.85$, $p = .007$, $r = .49$) és az Sz csoportnál is (Mann–Whitney: $U(38) = 86.0$, $Z = -2.76$, $p = .009$, $r = .45$). A Bőséges erőforrás csoportban viszont nem hatott szignifikáns módon a sorrend a kockázatvállalásra (Mann–Whitney: $U(34) = 105.5$, $Z = -1.34$, $p = 0.231$, $r = 0.23$).

Hipotézisünket (H4) megerősítik ezek az eredmények: a kontextus befolyásolta a döntéshozatalt, a hatás a legerősebb a T csoportnál volt, a B csoport esetében azonban nem volt jelentős.

2.2.6. Az igényszint hatása a kockázatvállalásra

A „Milyen felajánlott osztályzattal elégedne meg ebből a tárgyból?” kérdéssel mértük az igényszintet 5 fokú skálán (5. ábra), valamint „Befolyásolta-e választását, hogy milyen osztályzattal elégedne meg ebből a tárgyból?” 4 fokú skála (1: egyáltalán nem, 4: nagyon).



1: alacsony igényszint, 5: magas igényszint, 1: egyáltalán nem befolyásolta, 4: nagyon befolyásolta, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

5. ábra. Igényszint és az igényszint hatása a választásra

Hipotézisünknek megfelelően (H5) az igényszint csökkent a felhalmozott erőforrással párhuzamosan (Kruskal–Wallis: $\chi^2(2) = 26.61$, $p < .001$; $r = .25$ a csoportok között). A nagyobb erőforrással rendelkező diákokat jobban motiválta egy jobb osztályzat megszerzésének igénye (Mann–Whitney-teszt: B–T $U(68) = 193.0$, $Z = -4.90$, $p < .001$, $r = .59$; B–Sz $U(72) = 347.5$, $Z = -3.53$, $p < .001$, $r = .42$; Sz–T $U(72) = 470.5$, $Z = -2.07$, $p = .039$, $r = .24$).

2.3. A terepkísérlet eredményeinek megvitatása

Ellentmondó elméleti feltevések és kísérleti eredmények születtek az erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolatát illetően. Meggyőző érvek szólnak amellett, hogy a kockázatvállalásban döntő szerepet játszó motivációs hatásokat és az egyén számára jelentős következményeket a laboratóriumi kísérletek nem tudják kezelni, helyettük a kockázatvállalást ökológiailag érvényes környezetben érdemes tanulmányozni. Vizsgálatunkban az erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatását ökológiailag valid terepkísérletben vizsgáltuk.

Eredményeink azokat a hipotéziseket támasztják alá, amelyek azt jósolják, hogy a bőséges erőforrás motiválja az embereket a kockázatvállalásra, a szűkös erőforrás pedig elbátortalanítóan hat. A nagy erőforrással rendelkező diákok magas igényszinttel rendelkeztek, és a legnagyobb kockázatot vállalták. A szűkös erőforrással rendelkezők kockázatvállalási kedve kisebb volt, a túlélési pont közelében pedig alig vállaltak kockázatot. Nem volt különbség sem a három erőforráscsoport kockázateszlelésében, sem abban, hogy a kockázatoság maga mennyire befolyásolta a választásukat, ebből arra következtethetünk, hogy egyformának látták a kockázatot és annak a viselkedést befolyásoló hatását. Ezért kijelenthetjük, hogy mindhárom erőforráscsoport viselkedését egyformán kockázatvállalásnak tekinthetjük. A tapasztalt viselkedésbeli különbség az erőforrásnak köszönhető (H1a, H2, H3a). Eredményeink nem támasztják alá a kockázatterzékenységi hipotézist. A Mishra és Lalumiere (2010) vizsgálatainak ellentmondó eredményeinket mi annak tulajdonítunk, hogy – bár hangsúlyozták az ökológiailag valid környezetben történő vizsgálatot – mégis triviális motivációs helyzetet, szimbolikus túlélési környezetet teremtettek, míg a mi terepkísérletünkben mind az erőforrás, mind a motiváció, mind a következmények valódiak voltak.

Eredményeink March és Shapira az erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolatára vonatkozó feltevéseit támogatják: a bőséges erőforrással rendelkezők stabilan kockázatvállalóan viselkedtek, míg a túlélő csoport ingadozóan kis kockázatot vállalt. A kontextus hatásainak tükrében vizsgáltuk a választások stabilitását és konzisztenciáját, és azt tapasztaltuk, hogy a keret, a megfogalmazás és a bemutatási sorrend megváltoztatása csak a túlélők kockázatvállalását befolyásolta, a bőséges erőforrásúak viselkedése stabil maradt, a kontextus nem torzította el választásukat (H4).

Többféle dilemmával is szembe kell néznünk akkor, amikor a felhalmozott erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatását a tesztel kapcsolatos választás helyzetében vizsgáljuk.

Vajon ugyanazzal a kockázatvállalási szituációval szembesülnek a különböző erőforrással rendelkező személyek? Lehetséges, hogy egy bőséges erőforrással rendelkező a kisebb valószínűséggel megoldható feladatot nem is tekinti kockázatosnak. A könnyebb vagy nehezebb feladat választása valóban különböző kockázatvállalási kedvet jelent, vagy a különböző képességgel és ambícióval rendelkező emberek különböző motivációját vagy kapacitását tükrözi csupán? Hogy megállapíthassuk, joggal nevezhetjük-e kockázatvállalásnak a különböző erőforrással rendelkező emberek választásait, megvizsgáltuk a választási helyzet kockázatosságára vonatkozó percepciókat a kísérleti helyzet után felvett kérdőívben. A motivációt pedig a félév végi érdemjegyre vonatkozó igényszinttel mértük fel. Minden erőforráscsoport kockázatosabbnak ítélte a nehezebb tesztkérdés választását, de motivációjuk különbözött, a bőséges erőforrással rendelkező csoport tagjainak magasabb igényszintje, míg a túlélő csoport veszteségtől való félelme motiválta a kockázatvállalást.

A veszteség keret és a sorrend befolyását erős érzelmi hatásoknak tulajdonítjuk, erre bizonyítéku­l szolgálnak a kérdőívre adott válaszok. A veszteség/nyereség-helyzet – összehasonlítva a nyereség/veszteség-helyzettel – szignifikánsan negatívabb érzelmeket, nagyobb izgalmat provokált, fokozta a kockázatosság észlelését, csökkentette a helyzetben rejlő lehetőség észrevételét, mindez erősebben hatott a túlélő csoport kockázatvállalására. March és Shapira úgy vélekednek, hogy a pozitív érzelmi hatások a lehetőségekre, míg a negatív érzelmi hatások a veszélyekre irányítják a figyelmet.

2.3.1. Laboratóriumi kísérlet: Azt teszik-e az emberek, amit gondolnak, hogy tennének?

A valódi és a laboratóriumi helyzet közötti különbség

Többször érveltünk a fentiekben amellett, hogy a kockázatvállalást valós élethelyzetekben kell vizsgálni jelentős tét, fontos és visszafordíthatatlan következmények mellett. A kockázatvállalással járó érzelmi hatásokat nem lehet igazán képzelt szituáció segítségével felbresztetni (forró–hideg empátiás különbség). Állításunk jogosságát több laboratóriumi kísérlettel igyekszünk alátámasztani. Az első kísérletben az erőforrást és a kontextuális hatást manipuláltuk, a másodikban az intelligencia és a motiváció szerepét ellenőriztük, a harmadikban a kísérleti helyzet struktúráját megőrizve a témát változtattuk meg az erőforrás és a kockázatvállalás összefüggésének általánosítása céljából.

A laboratóriumi kísérletekben a következő hipotéziseket teszteltük:

H6 A laboratóriumi kísérlet eredményei eltérnek a terepkísérlet eredményeitől. A laboratórium „hideg” világában a diákok a mentális reprezentációjukban általánosított viselkedési sémák alapján döntenek (BARGH – CHEN – BURROWS 1996), s ez a séma az evolúciósan adaptív viselkedést tükrözi: „Vállalj kisebb kockázatot, ha bőséges az erőforrásod, vállalj nagy kockázatot, ha a túlélésed veszélyben forog!”

H7 A kontextuális hatások, a keretezés és a bemutatási sorrend gyengébben jelentkezik a laboratóriumban, mint a terepkísérletben (MARCH – SHAPIRA 1992).

- H8 A laboratóriumban a viselkedést a különböző erőforrásokhoz illő kockázatvállalási viselkedésről kialakított séma határozza meg, ezért a diákok tanulmányi eredménye nem befolyásolja a különböző erőforráshelyzetekre adott válaszokat.
- H9 E sémák általánosak, a kockázatvállalás témája nem befolyásolja az erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolatát egy struktúrájában hasonló, de témájában különböző helyzetben.

3. LABORATÓRIUMI KÍSÉRLETEK

3.1. Laboratóriumi kísérlet I.

Hipotetikus kockázatvállalás és a terepkísérlet eredményeinek összehasonlítása

Az első kísérletben az volt a szándékunk, hogy egy tipikus laboratóriumi kísérletet szerkesszünk. A terepkísérlettel ellentétben, ahol előzetes teljesítményük alapján soroltuk be a személyeket a 3 erőforráscsoportba, itt arra kértük a diákokat, hogy képzeljék el, hogy a különböző erőforráshelyzetekben hogyan választanának. Célunk tehát az volt, hogy a széles körben alkalmazott kísérleti sémák eredményeivel vessük össze a terepkísérlet eredményeit.

3.1.1. Módszer

3.1.1.1. RÉSZTVEVŐK

185 üzleti főiskolára járó, 18 és 25 év közötti ($M = 20,61$, $SD 1,43$) BA-hallgató (109 nő) vett részt ebben a kísérletben, 102 (53 nő) nyereség/veszteség-sorrendben, 83 fordított sorrendben (56 nő) kapta meg a feladatot.

3.1.1.2. KÍSÉRLETI ESZKÖZÖK

Az önként jelentkező kísérleti személyeknek egy, a terepkísérlettel pontosan egyező helyzet leírását adtuk (lásd *melléklet*), ahol a válaszadóknak el kellett képzelniük, hogy már maximum 2,5; 3 és 4,5, illetve 5 pontot gyűjtöttek a szemeszter során, és választaniuk kellett a két feladat kínálat döntési helyzetben mindhárom kiinduló erőforrás pozícióból. Mindenki 3×2 választást tett, 3-at a nyereség/veszteség-, hármat pedig a veszteség/nyereség-helyzetben. Fordított bemutatási sorrenddel találkozott a kísérleti személyek egyik része.

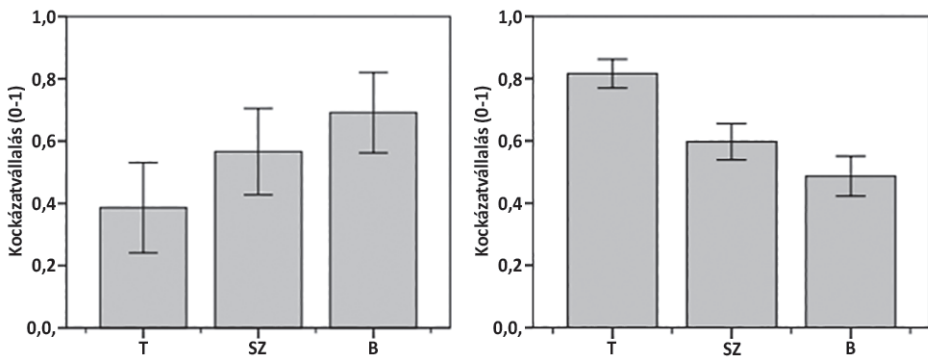
3.1.1.3. Kísérleti eljárás

A kérdőíveket az osztályteremben osztottuk ki egy előadást megelőzően. Miután a személyeket felvilágosítottuk a kísérlet célját illetően, és beleegyezésüket adták a részvételhez, kitöltötték a kérdőíveket.

3.1.2. Eredmények

3.1.2.1. KOCKÁZATVÁLLALÁS A KÜLÖNBÖZŐ ERŐFORRÁSOK MENTÉN

A különbségek szemléletes bemutatása érdekében egymás mellett mutatjuk be a kétféle helyzetben tapasztalt kockázatvállalást (6. ábra).



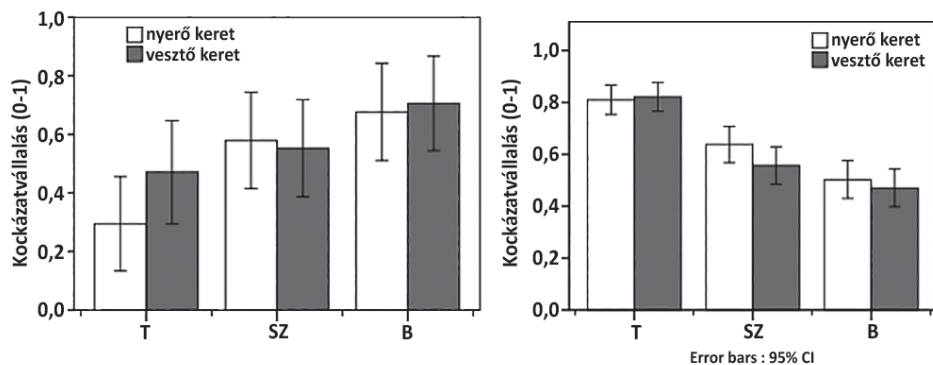
0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

6. ábra. Kockázatvállalás a különböző erőforráscsoportokban (terepkutatás bal oldalon, laboratóriumi kutatás jobb oldalon)

A laboratóriumi kísérletben minden csoport között szignifikáns volt a különbség. Nem parametrikus Friedman-tesztel vizsgálva: $N = 185$, $\chi^2(2) = 56.84$, $p < .001$, Kendall $W = 0.154$. (Paired Wilcoxon Signed Ranks-teszt: $N = 185$, $Z = -5.24$, $p < .001$, $r = 0.38$ a T és az Sz csoport között; $N = 185$, $Z = -6.74$, $p < .001$, $r = 0.49$; a T és B csoport között; $N = 185$, $Z = -2.84$, $p < .005$, $r = 0.21$ az Sz és a B csoport között). Ha a két ábrát nézzük, szembeötlő a különbség, az egyes erőforrás csoportok kockázatvállalási mértéke ellenkező sorrendet mutat: a hipotetikus helyzetben a túlélési ponton lévők vállalják a legnagyobb, a bőséges erőforrással rendelkezők a legkisebb, míg a terepkísérletben a túlélők a legkisebb, a bőséges erőforrással rendelkezők a legnagyobb kockázatot.

3.1.2.2. KERETEZÉSI HATÁS

A laboratóriumi kísérletben nem kaptuk meg a klasszikus keretezési hatást: a diákok nem vállaltak nagyobb kockázatot a negatívan keretezett helyzetben (7. ábra).

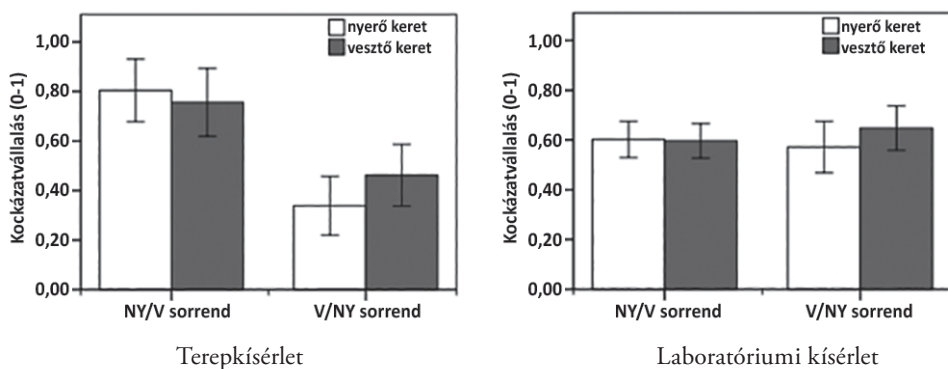


0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

7. ábra. Kockázatvállalás a nyereség/vesztés-keretben a különböző erőforráscsoportokban (terepkutatás bal oldalon, laboratóriumi kutatás jobb oldalon)

3.1.2.3. A SORREND HATÁSA

Míg a sorrend szignifikáns hatást gyakorolt a terepkísérletben, a laboratóriumi kísérletben a diákok nem vállaltak nagyobb kockázatot a nyereség/vesztés-helyzetben, mint a veszteség/nyereség-helyzetben (8. ábra).



0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

8. ábra. Kockázatvállalás a két helyzetben nyereség/vesztés-, illetve veszteség/nyereség-sorrendben bemutatva

3.2. Laboratóriumi kísérlet II.

Az intelligencia és a motiváció szerepének ellenőrzése

A laboratóriumi kísérletben a résztvevők intelligenciája és motivációja befolyásolhatta a kockázatvállalást. Második laboratóriumi kísérletünkben ezeket a változókat is bevon-
tuk a vizsgálatba. Ugyanazon a főiskolán újra lefuttattuk a laboratóriumi kísérletet egy
későbbi időpontban, feljegyezve a tanévben elért tanulmányi átlagokat.

3.2.1. Módszer

3.2.1.1. RÉSZTVEVŐK

86 BA-s hallgató vett részt a vizsgálatban ugyanarról a főiskoláról. 41 (25 nő) nyereség/
veszteség-, 45 (22 nő) veszteség/nyereség-sorrendben találkozott a feladatokkal. Életkoruk
20 és 35 év közötti ($M = 24,82$, $SD = 5,51$).

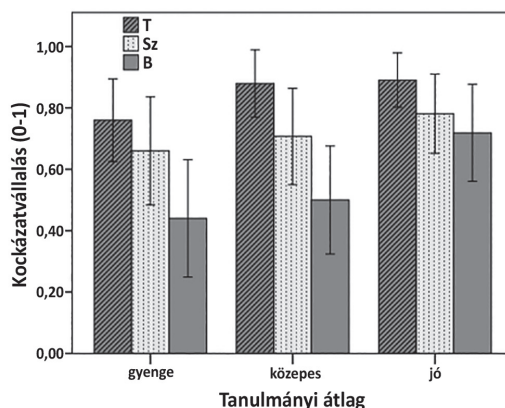
3.2.1.2. KÍSÉRLETI ESZKÖZÖK ÉS ELJÁRÁS

Megegyezik az előző kísérlettel.

3.2.2. Eredmények

3.2.2.1. KOCKÁZATVÁLLALÁS A KÜLÖNBÖZŐ ERŐFORRÁSCSOPORTOKBAN

Minden hallgató mindhárom erőforráshelyzetben választott ugyanúgy, mint a korábbi
laboratóriumi helyzetben. Félévi kumulatív eredményeiket tekintve három csoportra osz-
tottuk a hallgatókat, gyenge tanulók ($N = 25$, 3-nál alacsonyabb átlageredmény, közepes
tanulók ($N = 29$, átlageredményük 3 és 4 közötti) jó tanulók ($N = 32$, átlageredményük
4 és 5 között) (9. ábra).



0: kockázatkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfi-
denciaintervallum)

9. ábra. Különböző erőforrással rendelkező gyenge, közepes és jól tanuló diákok
hipotetikus kockázatvállalása

Ha csak azokat a válaszokat vizsgáljuk, amelyeket a tanulmányi eredményüknek megfelelő erőforráshelyzetre adtak, nincs szignifikáns különbség az egyes csoportok kockázatvállalása között (gyenge tanulók a T helyzetben: 0,76, közepes tanulók a szűköserőforrás-helyzetben 0,71, jó tanulók a bőséges erőforrás helyzetben 0,78). Mindhárom csoport, tekintet nélkül tanulmányi eredményeire, a legnagyobb kockázatot a túlélési ponton, a legkisebbet pedig a bőséges erőforrás helyzeteiben vállalná. Egyik csoportot sem befolyásolta jelentősen a keretezés vagy a sorrend hatása sem. Ezek az eredmények megegyeznek az első laboratóriumi kísérlet eredményeivel (6. ábra).

3.3. Laboratóriumi kísérlet III.

Számít a kockázatvállalás területe? Egy hipotetikus vizsga- és egy hipotetikus szerencsejáték-helyzet kockázatvállalásának különbségei az erőforrás függvényében

Egy további laboratóriumi kísérletben arra kerestük a választ, hogy az erőforrás és a kockázatvállalás kapcsolatát felderítő eredményeink csak a specifikus, intellektuális képességeket és szorgalmat involváló vizsgaszituációban érvényesek-e, vagy általánosíthatóak-e. A helyzet struktúráját megtartva új szituációt teremtettünk, melyben a szerencse határozta meg a felhalmozott erőforrást és a kockázatvállalás kimenetelét.

3.3.1. Módszer

3.3.1.1. RÉSZTVEVŐK

128 érettségizett felnőtt vett részt ebben a kísérletben (57 nő). 89 személy (32 nő) nyereség/veszteség-sorrendben, 39 (25 nő) veszteség/nyereség-sorrendben kapta meg a feladatokat. 21 és 69 év közötti volt életkoruk ($M = 37.54$, $SD = 11.67$).

3.3.1.2. KÍSÉRLETI ESZKÖZÖK

Az önkéntes jelentkezők a következő scenáriót kapták: Képzeld el, hogy a nyári szünidő alatt a szállodában, ahol lakik, egy 9 fordulós szerencsejátékot szerveznek. A játékon való részvételhez egy összeget előre be kell fizetni. A tesztírás itt fogadásnak, a szokásos helyzet piros és fekete szín közötti választásnak, a kockázatos helyzet pedig 4 számcsoporthoz tartozó választásnak felelt meg. Az év végi jegy a végén kapott pénzzel állt párhuzamban. A hipotetikus választást a 7. fordulóban történt, ahol különféle előzetes nyereménymennyiség függvényében kellett választani a 2 alternatíva között. A negatív keretben előre megkapták a nyereményt, amit megtarthattak, vagy elveszíthettek. A bemutatás sorrendjét a csoport felénél megfordítottuk. (Az instrukciót lásd a *mellékletben*).

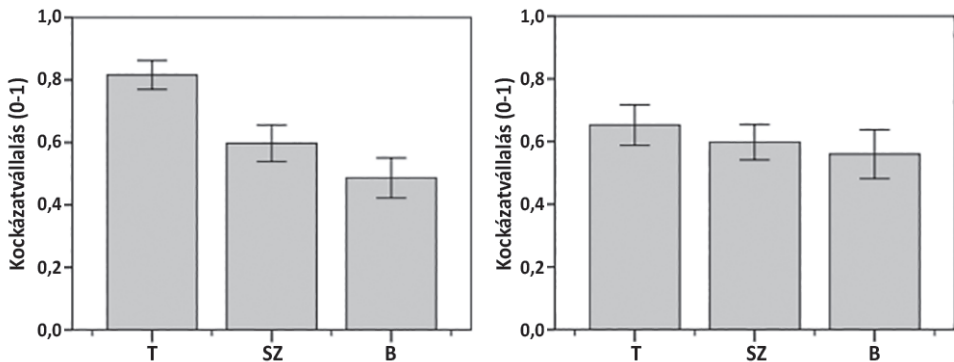
3.3.1.3. KÍSÉRLETI ELJÁRÁS

A kérdőíveket egy másik vizsgálat (szervezeti sikeresség mérése) kérdőívei előtt kapták meg. A kísérlet lebonyolítására egy konferenciaterem állt rendelkezésre. A kísérlet céljainak ismertetése és a beleegyező nyilatkozat kitöltése után a személyek megkapták a kérdőíveket. A felmerült kérdésekre a kísérletvezetők válaszoltak.

3.3.2. Eredmények

3.3.2.1. KOCKÁZATVÁLLALÁS A KÜLÖNBÖZŐ ERŐFORRÁS CSOPORTOKNÁL

Mint a 10. ábrán láthatjuk, a két laboratóriumi kísérlet hasonló tendenciát mutat. A személyek úgy gondolják, bőséges erőforrás mellett a legkisebb kockázatot vállalnák, a túlélési ponton pedig a legnagyobb kockázatot. Nem parametrikus Friedman-tesztel kapott eredmények: $N = 128$, $\chi^2(2) = 22.39$, $p < .001$, Kendall $W = 0.087$.



0: kockázatkkerülés, 1: kockázatvállalás, T: túlélési pont, Sz: szűkös erőforrás, B: bőséges erőforrás (95% konfidenciaintervallum)

10. ábra. Kockázatvállalás a különböző erőforráscsoportoknál a két hipotetikus helyzetben (baloldalt a vizsga, jobboldalt a fogadási helyzet)

3.3.2.2. A KERETEZÉS ÉS A BEMUTATÁSI SORREND HATÁSA

Se szignifikáns keretezési hatást (Párosított Wilcoxon Signed Ranks teszt: $N = 384$, $Z = -0.11$, $p = .913$, $r = .01$ teljes; $N = 128$, $Z = -0.93$, $p = .353$ a T csoportnál; $N = 128$, $Z = -0.19$, $p = .847$ az Sz csoportnál; $N = 128$, $Z = -1.35$, $p = .178$ a B csoportnál), se sorrendi hatást nem találtunk (Mann–Whitney: $U(128) = 1681.5$, $Z = -0.284$, $p = 0.776$).

3.3.3. Megvitatás

Határozott és egyértelmű véleményt fogalmaztunk meg a kockázatvállalás laboratóriumi vizsgálatának korlátozott lehetőségeivel kapcsolatban. 3 laboratóriumi kísérletet futtatunk, melyekben strukturálisan és témáját tekintve ugyanolyan, de valóságos körülmények helyett hipotetikus helyzetben kellett döntést hozniuk a diákoknak. Hipotézisünk

igazolódott: a laboratóriumi helyzetben éppen ellenkezőleg hatott az erőforrás a kockázatvállalásra, a laboratóriumban adaptívabb, logikusabb reakció tükrözött a „gazdag” személyek kockázatkerülésében és a kimerülőfélben lévő forrásokkal bírók kockázatvállalásában (H6). Ezekben a helyzetekben a kontextus nem bírt jelentős hatással a válaszokra (H7). A tanulmányi átlagok figyelembevétele, amikor a jó tanulók bőséges erőforrás helyzetre, a közepes tanulók szűkös erőforrásra, és a gyenge tanulók túlélési pontra adott válaszait (a képesség és a motiváció kontrollálása) hasonlítottuk össze, sem változtatott ezen a tendenciát. Ezzel igazolni láttuk azt, hogy az erőforrás hatását sikerült kimutatnunk, és nem a képességek vagy a motiváció számlájára kell írunk a kockázatvállalást. A harmadik fogadási helyzetben az előző laboratóriumi kísérletekkel megegyező eredményeket kaptunk. Meg kell jegyeznünk, hogy a harmadik kísérletben idősebb személyek vettek részt. Bár közhírré az életkor kockázatvállalásra gyakorolt hatása, az erőforrás és a környezeti hatások kockázatvállalásra gyakorolt hatása ugyanaz volt ennél az életkorát és foglalkozását tekintve különböző csoportnál is, mint a diákoknál. Ezek az eredmények felbátorítanak arra, hogy arra következtessünk, hogy laboratóriumi helyzetben a felhalmozott erőforrás kockázatvállalásra gyakorolt hatásáról élő mentális reprezentációk irányítják a viselkedést (H8).

4. ÁLTALÁNOS KÖVETKEZTETÉSEK

Az erőforrások kockázatvállalásra gyakorolt hatását vizsgáltuk olyan valós környezetben, ahol igazi tét mellett valódi motiváció és valós döntés születik. Hasonló szerkezetű laboratóriumi vizsgálatokat is futtattunk annak bizonyítására, hogy a kockázatvállalás kérdéskörében a terepvizsgálatok relevánsabb eredményeket hoznak, mint a laboratóriumi kísérletek.

A terepkísérlet eredményei arra engednek következtetni, hogy a bőséges erőforrással rendelkező „gazdagok” nagyobb kockázatot vállalnak, a kontextus pedig nem befolyásolja jelentősen a reakcióikat. Ezzel szemben a túlélés fenyegetését átélő „szegények” kockázatvállalása instabil, a keretezés és a bemutatási sorrend hatására változik, kockázatot vállalnak akkor, ha a környezet reményt sugall, de ha a további veszteség lehetősége felmerül, akkor inkább kerülnek a kockázatot. A terepkísérletben mind a kockázatvállalás mértékével, mind a kontextuális hatásokkal kapcsolatban kapott eredmények March és Shapira (1992) változó-kockázatpreferencia-modelljét támogatják, de nem csengenek egybe az evolúciós elmélet jóslataival (McNAMARA – HOUSTON 1996; MISHRA – LALUMIERE 2010; STEPHENS – KREBS 1986).

Érdekes módon a párhuzamos laboratóriumi kísérletek merőben ellentétes eredményeket adtak, mint a terepkísérlet. Hipotetikus helyzetekben az evolúciós felfogásnak megfelelően viselkedtek a személyek: a bőséges erőforrás alacsony, a szűkös erőforrás magas

kockázatvállalást eredményezett. Azt is fontos aláhúzni, hogy a terepkísérletben tapasztalt környezeti hatások nem befolyásolták a laboratóriumi kockázatvállalást.

Eredményeink megkérdőjelezik a laboratóriumi kutatások extrapolálhatóságát a kockázatvállalás területén, különösen ún. „forró” helyzetekben, amikor súlyos következmények és erős motiváció jellemzi a viselkedést. Mások mellett Kuhberger és mtsai (2002), Levitt és List (2007), Reyna és Farley (2006), Slovic (1969), Sun és May (2013), Teigen (1997), Teigen és Brun (1997), Slovic (1969), Reyna és Farley (2006), Levitt és List (2007), Sun és May (2013) is felhívják a figyelmet arra, hogy a valós és az elképzelt helyzetekre adott reakciók különböznek egymástól. Eredményeink arra engednek következtetni, hogy a kockázatvállalást a mindennapi életben az érzelmek és a motiváció erősen befolyásolják, de ezt a befolyásolást a laboratóriumban a kognitív megfontolások felülírják.

A kísérletünkben alkalmazott keretezési manipulációval a választások stabilitását teszteltük. A keretezési hatást általában személyek között futtatott vizsgálatokkal tesztelik, mivel a személyen belüli elrendezés egymás mellett mutatja be a szcenáriókat, ezért könnyű észrevenni, hogy a kétféle változat lényegében ugyanazt a helyzetet írja le. A személyen belüli elrendezés lehetővé tette, hogy a keretezést mint kontextuális hatást és nem mint általános torzítási mechanizmust vizsgáljuk. A kontextuális hatás csak a túlélési csoportot érintette a terepkísérletben, azt is a keretezési hatás jóslatával ellentétes irányban. Ezt az eredményt annak tulajdonítjuk, hogy a túlélési helyzetben lévő személyek érzékenyek a veszélyt sugalló, fenyegető kontextuális hatásokra, a kockázatvállalás ilyenkor veszélyként és nem lehetőségként jelenik meg.

5. KORLÁTOK

Amikor a terepkísérletben egy természetes döntés a független változó, nem lehet az összes olyan tényezőt manipulálni, amely befolyásolhatja a választások közötti különbségeket. A terepkísérlet gyakran bírálható azzal, hogy a középpontba állított, manipulált változó mellett a többi fontos tényezőt nem kontrollálták megfelelően, így a vizsgálni kívánt hatás mértékét egyéb hatások torzítják (KERLINGER 1986). A mi esetünkben a felhalmozott erőforrás mennyiségét (és az egyéni képességeket, motivációkat) nem manipuláltuk, az erőforrások, az igényszint, a kockázatpercepció, a befektetett munka, valamint a kockázatvállalás hajlandóságának természetes eloszlását kellett kiindulópontként elfogadni. Ezek a tényezők nem függetlenek egymástól, hatásukat sem lehet különválasztani. Mivel az elemzés tárgyát képező alcsoportokban nem volt elég személy, így csak egyváltozós statisztikai eljárásokkal tudtuk a csoportokat összehasonlítani. További korlátozó tényezőt jelentett az is, hogy a laboratóriumban a diákok mind a három erőforráshelyzetre reagáltak, a terepkísérletben pedig csak az erőforrásuknak megfelelő, természetesen kialakult helyzetekre. A két szituáció összehasonlíthatóságát korlátozza az, hogy

ugyanannak a helyzetnek a különböző bemutatása megváltoztathatja a preferenciákat (HSEE – LOEWENSTEIN – BLOUNT – BAZERMAN 1999).

Kísérletünkben a korábbi teljesítmények során összegyűjtött pontok képezték az erőforrást. Amikor az erőforrás függvényében vizsgáljuk a kockázatvállalást, szembe kell néznünk azzal a problémával, hogy a kockázat esetleg nem ugyanazt jelenti a különböző erőforrással rendelkező csoportoknak, különös tekintettel arra, ha az erőforrás mögött eltérő képességek és motivációk állnak. Az erőforrás és a kockázat nem függetlenek egymástól: a bőséges erőforrás csökkenti, a szűkös növeli a célelérés kockázatát. Gondolhatjuk azt, hogy kísérletünkben a valószínűleg szerényebb képességgel és motivációval, valamint a nem gyakori sikerrel rendelkező túlélési csoport tagjai számára nagyobb volt a kockázat, mivel a nehezebb feladat megoldásának az esélye is kisebb volt, a több képességet és önbizalmat birtokló csoport tagjai számára pedig kisebb volt a kockázat. Arra is gondolhatunk, hogy ez utóbbiak motivációjában nem a kockázatvállalás szándéka, hanem a nehezebb teljesítmény kihívása volt a döntő. Ezekre az ellenvetésekre a következő érvekkel tudunk megfelelni. A laboratóriumi kísérletben a jól teljesítő személyek nem vállaltak nagyobb kockázatot, tehát nem vonzotta őket a kihívás. A terepkísérlet instrukciójában expliciten megfogalmaztuk a választás kockázatosságát, ezzel a résztvevők figyelmét a kockázatvállalásra irányítottuk. Ennek sikerességét tükrözte a kockázatpercepció hasonlósága. Azt is figyelembe kell vennünk, hogy a kísérlet időpontjában a bőséges erőforrású csoport tagjai még csak egy közepes osztályzatot értek el, ami nem felelt meg az igényszintjüknek, így – mivel a nehezebb feladat választása és sikeres megoldása biztosította a jobb jegyet, az esetleges rossz válasz viszont megkérdőjelezte a legjobb eredmény elérését – döntésük kockázatos volt. A túlélési csoport számára nemcsak a megoldás valószínűsége volt kisebb, hanem a cél is különbözött (a bukás elkerülése). March és Shapira a kockázatvállalás és az erőforrások kapcsolatának lényegét jól megragadta akkor, amikor azt javasolta, hogy az összefüggés megragadásakor mind a korábbi történet, mind az igényszint, mind a túlélési pont szerepét figyelembe kell venni.

Fel lehet tenni azt a kérdést, hogy diákok osztálytermi helyzetben tanúsított kockázatvállalása – amikor könnyebb és nehezebb feladatok választásáról van szó, és a képesség és a motiváció is hozzáadódik az erőforráshoz – általánosítható-e más kockázatvállalási helyzetekre. Ennek megválaszolására a laboratóriumi helyzetben adódott lehetőség, ahol a tesztfeladat mellett fogadási helyzetben is megvizsgáltuk a kérdést. A két kísérlet összehasonlítása arra enged következtetni, hogy a téma megváltoztatása nem változtatja meg a kockázatvállalás mintázatát a különböző erőforráshelyzetekben. A laboratóriumi eredmények azonban nem jogosítanak fel arra, hogy a terepkísérlet eredményeit is általánosíthassuk más kockázatvállalás-területekre, ehhez további terepkísérleteket kellene folytatni.

A kontextus túlélési csoportra gyakorolt igen erős hatása világos társadalmi üzenetet rejt magában. Az erősen korlátozott erőforrással rendelkező személyek véleményének és döntéseinek változékonyságával és befolyásolhatóságával kapcsolatos további kutatások hozzásegíthetnek a manipulatív hatások mechanizmusának feltárásához.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

A project az EU TÁMOP [TÁMOP-4.2.1/B-09/1/KMR-2010-0003] programja keretében valósult meg. Köszönetet mondunk Szakács Gergelynek, Kovács Juditnak és Maya Bar Hillelnek hasznos megjegyzéseikért, amellyel hozzájárultak a tanulmány végső formába öntéséhez. Radnóti Istvánnak köszönjük az adatfelvételben nyújtott segítségét.

IRODALOM

- ANDERSON, L. – MELLOR, J. (2009): Are risk preferences stable? Comparing an experimental measure with a validated survey-based measure. *Journal of Risk and Uncertainty* (39)2. 137–160.
- BARGH, J. A. – CHEN, M. – BURROWS, L. (1996): Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action. *Journal of Personality and Social Psychology* (71)2. 230–244.
- BROMILEY, P. (1991): Testing A Causal Model Of Corporate Risk Taking And Performance. *Academy of Management Journal* (34)1. 37–59.
- BURNS, T. – STALKER, G. M. (1994): *The Management of Innovation*. Oxford University Press, Oxford.
- CALVILLO, D. P. – PENALOZA, A. (2009): Are complex decisions better left to the unconscious? Further failed replications of the deliberation-without-attention effect. *Judgment and Decision Making* (4)6. 509–517.
- CARACO, T. (1981): Energy budgets, risk and foraging preferences in dark-eyed juncos (*Junco hyemalis*). *Behavioral Ecology and Sociobiology* (8)3. 213–217.
- CZARNIAWSKA-JOERGES, B. (1988): Dynamics of organizational control: The case of Berol Kemi AB. *Accounting, Organizations and Society* (13)4. 415–430.
- DOHMEN, T. – FALK, A. – HUFFMAN, D. – SUNDE, U. – WAGNER, G. (2011): Individual Risk Attitudes: Measurement, Determinants and Behavioral Consequences. *Journal of the European Economic Association* (9)3. 522–550.
- DUTTON, J. E. – JACKSON, S. E. (1987): Categorizing Strategic Issues: Links to Organizational Action. *The Academy of Management Review* (12)1. 76–90.
- ERMER, E. – COSMIDES, L. – TOOBY, J. (2008): Relative status regulates risky decision making about resources in men: evidence for the co-evolution of motivation and cognition. *Evolution and Human Behavior* (29)2. 106–118.
- HARRIS, D. (1940): Factors affecting college grades: a review of the literature, 1930–1937. *Psychological Bulletin* (37)3. 125–166.
- HSEE, C. K. – LOEWENSTEIN, G. F. – BLOUNT, S. – BAZERMAN, M. H. (1999): Preference reversals between joint and separate evaluations of options: a review and theoretical analysis. *Psychological bulletin* (125)5. 576.

- HUMPHREYS, M. (2015): Reflections on the Ethics of Social Experimentation. *Journal of Globalization and Development* (6)1. 87–112.
- ISLAND, H. K. D. – SZALDA-PETREE, A. D. – KUCERA, S. C. (2007): Sex Differences in Risk Sensitivity Under Positive and Negative Budgets and Predictors of Choice. *The Journal of General Psychology* (134)4. 435–452.
- KAHNEMAN, D. – TVERSKY, A. (1979): Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* (47)2. 263–291.
- KERLINGER, F. N. (1986): *Foundations of behavioral research*. Holt, Rinehart and Winston, New York.
- KLAUER, K. C. – MUSCH, J. – KLAUER, K. C. (2003): Affective Priming: Findings and Theories. In: MUSCH, J. – KLAUER, K. C. (eds): *The Psychology of Evaluation: Affective Processes in Cognition and Emotion*. Lawrence Erlbaum Associates, New York.
- KÜHBERGER, A. (1998): The Influence of Framing on Risky Decisions: A Meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (75)1. 23–55.
- KÜHBERGER, A. – SCHULTE-MECKLENBECK, M. – PERNER, J. (2002): Framing decisions: Hypothetical and real. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (89)2. 1162–1175.
- LASSITER, G. D. – LINDBERG, M. J. – GONZÁLEZ-VALLEJO, C. – BELLEZZA, F. S. – PHILLIPS, N. D. (2009): The deliberation-without-attention effect: evidence for an artifactual interpretation. *Psychological Science* (20)6. 671–675.
- LEVITT, S. D. – LIST, J. A. (2007): What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *The journal of economic perspectives* (21)2. 153–174.
- LOEWENSTEIN, G. (2000): Emotions in Economic Theory and Economic Behavior. *The American Economic Review* (90)2. 426–432.
- MARCH, J. G. – SHAPIRA, Z. (1992): Variable Risk Preferences and the Focus of Attention. *Psychological Review* (99)1. 172–183.
- McNAMARA, J. M. – HOUSTON, A. I. (1996): State-dependent life histories. *Nature* (380)6571. 215–221.
- MISHRA, S. – LALUMIÈRE, M. L. (2010): You can't always get what you want: The motivational effect of need on risk-sensitive decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology* (46)4. 605–611.
- NEWELL, B. R. – WONG, K. Y. – CHEUNG, J. C. H. – RAKOW, T. (2009): Think, blink or sleep on it? The impact of modes of thought on complex decision making. *Quarterly Journal of Experimental Psychology* (62)4. 707–732.
- OSBORN, R. N. – JACKSON, D. H. (1988): Leaders, Riverboat Gamblers, or Purposeful Unintended Consequences in the Management of Complex, Dangerous Technologies. *Academy of Management Journal* (31)4. 924–947.
- PIETRAS, C. J. – HACKENBERG, T. D. (2001): Risk-sensitive choice in humans as a function of an earnings budget. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior* (76)1., 1–19.

- REYNA, V. F. – FARLEY, F. (2006): Risk and rationality in adolescent decision making implications for theory, practice, and public policy. *Psychological science in the public interest* (7)1. 1–44.
- RUBENSTEIN, D. I. (1987): Alternative reproductive tactics in the spider *Meta segmentata*. *Behavioral Ecology and Sociobiology* (20)4. 229–237.
- SLOVIC, P. (1969): Differential effects of real versus hypothetical payoffs on choices among gambles. *Journal of Experimental Psychology* (80)3. 434–437.
- SLOVIC, P. – FINUCANE, M. L. – PETERS, E. – MACGREGOR, D. G. (2004): Risk as analysis and risk as feelings: some thoughts about affect, reason, risk, and rationality. *Risk Analysis: An Official Publication of the Society for Risk Analysis* (24)2. 311–322.
- STAW, B. M. – SANDELANDS, L. E. – DUTTON, J. E. (1981): Threat Rigidity Effects in Organizational Behavior: A Multilevel Analysis. *Administrative Science Quarterly* (26)4. 501.
- STEPHENS, D. W. – KREBS, J. R. (1986): *Foraging Theory*. Princeton University Press, Princeton.
- SUN, X. – MAY, A. (2013): A Comparison of Field-Based and Lab-Based Experiments to Evaluate User Experience of Personalised Mobile Devices. *Advances in Human-Computer Interaction* (2013)2.
- TEIGEN, K. H. – BRUN, W. (1997): Anticipating the future: Appraising risk and uncertainty. In: RANYARD, R. – CROZIER, W. R. – SVENSON, O. (eds): *Decision making: Cognitive models and explanations*. Routledge, London. 112–127.
- THALER, R. H. (1994): *Quasi Rational Economics*. Russell Sage Foundation Publications, New York.
- WANG, X. T. (2002): Risk as reproductive variance. *Evolution and Human Behavior* (23)1. 35–57.
- WEHRUNG, D. A. – LEE, K.-H. – TSE, D. K. – VERTINSKY, I. B. (1989): Adjusting risky situations: A theoretical framework and empirical test. *Journal of Risk and Uncertainty* (2)2. 189–212.

Mellékletek

A hipotetikus vizsga instrukciója (nyereség helyzet)

Az Ön neme: FÉRFI NŐ

Kora: év

Képzeld el, hogy egy tárgyból a félév során 9 alkalommal zárthelyi dolgozatokat kell írnia. Minden dolgozatnál 2 feladatot kapnak, mindegyikben $\frac{1}{2}$ pontot lehetett szerezni, alkalmanként tehát 0, $\frac{1}{2}$ vagy 1 pontot, attól függően, hogy 0, 1 vagy 2 feladatot oldottak meg. A szemeszter végi jegy a félév során megszerzett pontoktól függ a következőképpen:

Osztályzat	A szemeszter végén az osztályzat eléréséhez szükséges minimális pont
jeles	8
jó	7
közepes	6
elégséges	4,5
elégtelen	0–4

Aki elégtelen osztályzatot ért el, azoknak egy kifejezetten nehéz pótzh-t kell írnia.

Most a 7. alkalomnál tartanak. A kiosztott feladatlapokon ez áll:

Mivel közeledik az év vége, lehetőséget szeretnék adni arra, hogy több pontot is lehessen szerezni, mint korábban. Ugyanúgy két rövid kérdés lesz, mint eddig. Ez az alkalom attól rendhagyó, hogy az eddigi 1 ponttal szemben itt a két feladatban együtt **akár 3 pontot is lehet szerezni**. Emiatt könnyebb és nehezebb feladatokat lehet megoldani, de előre, a feladat megismerése előtt kell választaniuk, hogy vállalják-e a nehezebb feladatokat. Ez némi kockázattal jár, mert lehet, hogy a könnyebbeket sikeresebben meg tudják oldani.

- Választhatják a **könnyebb kérdést**, ez sikeres megoldás esetén **0,5** pontot ér. Ha nem sikerül a megoldás, 0 pontot kapnak.
- Választhatják végül a **nehéz** kérdést, ez sikeres megoldás esetén **1,5** pontot ér. Ha nem sikerül a megoldás, 0 pontot kapnak.

Gondolják meg jól a választásukat, mérlegeljék, mekkora kockázatot vállalnak a választással.

Mit választana akkor, ha eddig gyűjtött pontjainak a száma a következő lenne? (Húzza alá a megfelelőt):

1 és 2,5 pont között?	$\frac{1}{2}$ pontos feladat	<i>vagy</i>	$1\frac{1}{2}$ pontos feladat
3 és 4,5 pont között?	$\frac{1}{2}$ pontos feladat	<i>vagy</i>	$1\frac{1}{2}$ pontos feladat
5 fölött?	$\frac{1}{2}$ pontos feladat	<i>vagy</i>	$1\frac{1}{2}$ pontos feladat

Most következék a **második feladat**. Itt is lehet 1,5 pontot is szerezni a nehéz feladat választásával. És itt is előre kell választani abban, hogy melyik feladatot vállalják. Ez némi kockázattal jár, mert lehet, hogy a könnyebbeket sikeresebben meg tudják oldani. Hogy bátorítsam önöket a választáshoz, most először mindenkinek **előre jóváírtunk 1,5 pontot**.

- A) Választhatják a **könnyebb** kérdést, sikeres megoldás esetén a **jóváírt pontokból 0.5-öt tarthatnak meg**, a többit vissza kell adniuk. Ha nem sikerül a megoldás, nem tarthatnak meg semmit a jóváírt pontokból.
- B) Választhatják a **nehéz** kérdést, sikeres megoldás esetén a jóváírt pontokból **az egészet megtarthatják**, nem veszítenek el semmit sem. Ha nem sikerül a megoldás, nem tarthatnak meg semmit a jóváírt pontokból.

Gondolják meg jól a választásukat, mérlegeljék, mekkora kockázatot vállalnak a választással. Mit választana akkor, ha eddig gyűjtött pontjainak a száma a következő lenne (húzza alá a megfelelőt):

1 és 2,5 pont között?	½ pontos feladat	<i>vagy</i>	1½ pontos feladat
3 és 4,5 pont között?	½ pontos feladat	<i>vagy</i>	1½ pontos feladat
5 fölött?	½ pontos feladat	<i>vagy</i>	1½ pontos feladat

A hipotetikus fogadás instrukciója

Az Ön neve: FÉRFI NŐ

Kora: év

Képzelve el, hogy a nyári szünidő alatt a szállodában, ahol lakik, szerencsejátékot szerveznek. A nevezés 1000 forintba kerül, Ön befizette ezt a pénzt.

A fogadás egyszerű, el kell találnia, hogy piros vagy fekete jön-e ki a rulettkorongon. A játék összesen 9 fordulóból áll. Az egyes fordulókön két fogadást tehet, és 50-50 (összesen 100) pontot nyerhet, ha a jó színre fogadott. Ha a másik szín jön ki, nem kap semmit. Ha a 9 fordulóban összesen:

csak **400** pontot ér el, akkor **elveszíti a benevezéskor befizetett 1000** forintját.

Legalább **450** pontot ér el, **visszakapja** a befizetett pénzét.

Legalább **600** pontot ér el, **visszakapja a befizetett pénzét és még 2000** forintot.

Legalább **700** pontot ér el, **visszakapja a befizetett pénzét és még 4000** forintot.

Legalább **800** pontot ér el, **visszakapja a befizetett pénzét és még 8000** forintot.

Most a **7. fordulónál tartanak**. Ebben az egy fordulóban az izgalom fokozása céljából megváltoztatják a választási lehetőségeket, számokra is lehet fogadni (összesen 36 szám van a rulettkorongon), és nagyobb nyereményekre is lehetőséget teremtenek. Az első fogadáskor

lehet változatlanul fogadni **pirosra vagy feketére 50** pontért.

Lehet fogadni **négyféle** csoport egyikére is, azaz arra, hogy **1–9; 10–18; 19–27 vagy 28–36** között jönnek-e ki a számok, itt a találat **150** pontot ér.

Mit választana akkor, ha az első 6 fordulóban (húzza alá a megfelelőt):

maximum 250 pontot gyűjtött össze? piros/fekete (50 pontos fogadás) *vagy*
 négyes csoport egyike (150 pontos fogadás)
 eddig gyűjtött **pontjai 300 és 500** között lennének? piros/fekete (50 pontos fogadás)
vagy négyes csoport egyike (150 pontos fogadás)
 eddig gyűjtött pontjai **550 felett** lennének? piros/fekete (50 pontos fogadás) *vagy*
 négyes csoport egyike (150 pontos fogadás)

A szerencsejáték szervezői a 7. forduló második fogadásához további kihívásokkal borzolják a kedélyeket. Most mindenkinek **hozzáírnak az eddig elért pontjukhoz 150 pontot**. Újból választani lehet két fogadási helyzet között.

Ha a **négyféle** csoport valamelyikére fogad, és eltalálja, **megtarthatja** mind a **150** pontot.

Ha a piros/fekete kombinációra fogad, **50** pontot tarthat meg (100-at visszaad).

Ha nem találja el, amire fogadott, mindkét esetben elveszti az egész 150 pontot.

Mit választana akkor, ha az első 6 fordulóban (húzza alá a megfelelőt):

maximum 250 pontot gyűjtött össze? piros/fekete (50 pontos fogadás) *vagy*
 négyes csoport egyike (150 pontos fogadás)
 eddig gyűjtött **pontjai 300 és 500** között lennének? piros/fekete (50 pontos fogadás)
vagy négyes csoport egyike (150 pontos fogadás)
 eddig gyűjtött pontjai **550 felett** lennének? piros/fekete (50 pontos fogadás) *vagy*
 négyes csoport egyike (150 pontos fogadás)

Vállalkozói szellem a tudományos élet szereplőinél

FARAGÓ KLÁRA

Megjelent: In: FÜLÖP M. – SZABÓ É. (szerk.) (2012): *A pszichológia mint társadalomtudomány*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 173–189.

A tudomány társadalmi megítélésében és értékelésében nagy szerepet játszik az a felfogás, hogy mit is tekintünk a tudomány feladatának: az igazság keresését (a „tiszta megismerést”), vagy a társadalom számára való hasznosságot. Ezt a mai napig élő dilemmát így jellemzi Faragó László 1941-ben írott munkájában:

„...racionalizmus és empiricizmus szembenállnak, de annyiban megegyeznek egymással, hogy mindkettő hisz bizonyos dolgokban, melyek a tudomány létével a lehető legszorosabb összefüggésben állnak, melyek minden tudománynak úgyszólván a létfeltételét jelentik. [...] mindkettő hisz a megismerés lehetőségében, a bizonyításban és a bizonyíthatóságban, az igazságban, állításainak feltétlen és egyetemes érvényességében. [...] Racionalizmus és empiricizmus – egyaránt egy átfogóbb értelemben vett racionalizmus gyermekei, egy és ugyanazon eszme tökéjéről nőtt hajtások. [...] mindkét álláspont természetesnek tételezi a tudomány létét és létjogát, mindkettő maga is tudományos álláspont – az egyetlen helyes tudományos álláspont kíván lenni, csupán az egyik a tiszta, apriori elméletekre alapoz mindent, a másik viszont a tapasztalásra. Az első a matematikában, a második a tapasztalati természettudományokban keresi a tudományos ideált; az első, ha tudományra gondol, a matematika képe jelenik meg lelki szemei előtt, a másik ilyenkor inkább a technika felé tekint. Innen érthető eltérő értékelésük is. A logista az öncélú kutatás embere, aki abszolút igazságot, tehát önértéket ragad meg. Mindenképpen idealista: nemcsak a szó ismeretelméleti irányt jelentő értelmében, hanem életmódját, életeszményeit tekintve is. Idealista, mert szellemi értékekben hisz, mert érdemesnek tartja életét a külvilágtól visszavonulva, elismerésre és anyagi sikerekre nem tekintve, magát csupán az igazság kutatásának szentelve leélni. Tudományos munkáját sohasem rendeli alá gyakorlati szempontoknak: nemcsak a maga anyagi boldogulását képes másodrendű dolognak tekinteni, hanem tudományos eredményeinek, felfedezéseinek gyakorlati következményei, technikai hasznosítása is közömbös

– vagy legalábbis nem legfontosabb szempont – előtte. Nem tiltakozik ugyan ellene, hogy felismeréseinek alapján új gyógyító eljárások, új technikai alkotások jöjjenek létre, ámde maga nem ebből a gyakorlati célból – vagy legalább nem csupán ebből a gyakorlati célból – fog munkájához. Fáradozásainak célja a megismerés abszolút értékével kapcsolatos: tevékenységét nem valami gyakorlati eredmény, hanem az igazság igazolja. A pszichológista¹ viszont a tudományt nem önmagában értékeli, hanem a technikán méri le. Innen instrumentális igazságfogalma, utilitarianizmusa, a cselekvési és gazdasági érték primátusába vetett rendíthetetlen hite. Ezért nem becsüli az öncélú kutatást, ezért tekinti merő szellemi luxusnak a tiszta tudományt. Mindazonáltal ő is hisz a tudományban, mert tudja, hogy nélküle nem lenne modern fejlődés, civilizáció, természet fölötti uralom. Ámde jogosulatlannak és értelmetlennek tartja az öncélú kutatónak a tudomány határainál való visszafordulását: az olyan tudomány, ami semmire sem jó, nem ér semmit. Éppen ezért azt tartja, hogy az »idealista« jelzőt csakis őrá lehet megokoltan alkalmazni; ideális értékek szerint csak azok, amelyek emberi tevékenységet váltanak ki. Igaz – mondja –, hasznos és hasznos között különbséget kell tennünk, ámde miért hinnénk, hogy van »önérték«, hogy lehet más is értékes, mint az, ami hasznos. Így a tudomány is csak annyiban értékszolgálat, amennyiben hasznot hajt, ami pedig ezt nem teszi, az nem tudomány.

Világtól elvonult kutató, csendes dolgozószoba, az élet és a világnézet kérdéseiben állást foglalni nem hivatott tudós, ma már ez a múlt fikciója. A tudomány nem jelent tiszta igazságrendszert, [...] pusztá elme-folyamatot. A tudományt egzisztenciális kötöttségek fűzik az emberhez, korához, népéhez, [...] a tudománynak kötelessége felismerni kötöttségét. Ámde nem csupán azért, hogy tisztultabb szemlélettel, több kritikával folytassa munkáját, hanem hogy tudatosan vállalja [...] emberhez kötött és emberformáló, korszellemtől átítatott és jövőt alakító, emberi erőktől mozgott és emberi érdekeket szolgáló [...] feladatait.

Mai világunkban – bár az alap kutatások létjogosultságát és szerepét nem vitatják – a pragmatista nézőpont egyre hangsúlyosabbá válik. Ez tükröződik abban az egyre markánsabb tendenciában is, hogy a tudomány támogatásában – melynek finanszírozása világszerte nagymértékben állami feladat – a közvetlen gazdasági szempontból hasznot felmutatni tudó kutatásokat határozottan előnyben részesítik.

2005-ben „A tudósok miért nem menedzserek? Az interdiszciplináris képességek fontossága a tudósoknál és az üzletemberekénél” című szerkesztői levéllel indították útjára a *Journal of Business Chemistry* című folyóiratot. A szerkesztők így írnak a beköszöntőben: „A kutatás a pénz átalakítása tudássá. Az innováció a tudás átalakítása pénzzé.”

1 A pszichológista itt az empirikus tudományfelfogás híveit jelenti.

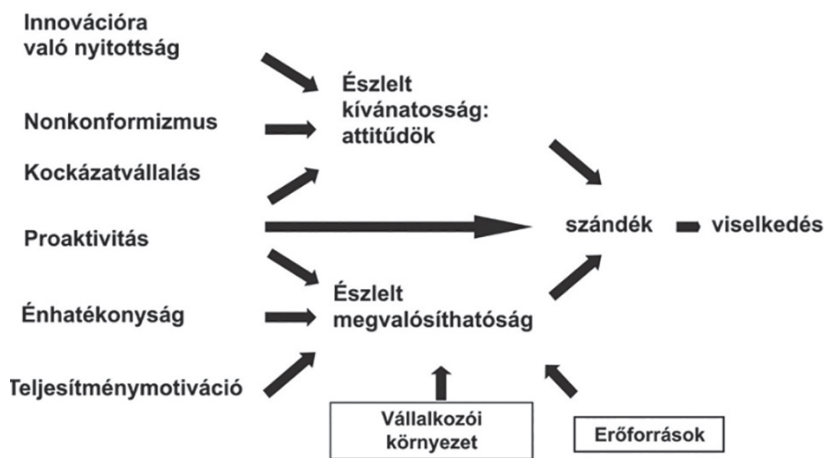
A szerzők véleménye szerint a múlt században munkamegosztás jellemezte a tudósokat és a vállalkozókat, s ez elkülönült szerepeket írt elő számukra. A múlt század tudósait úgy jellemzik ezek a szerzők, mint akik elefántcsonttoronyukba visszahúzódva, a valóságtól elszigetelten éltek, és kutatásuk céljának, eredményének és hasznának egyértelműen a publikációikat tekintették. Arra voltak büszkéek, ha cikkük jelent meg egy neves folyóiratban, amire sokan felfigyeltek. Ugyanakkor a menedzsereket elsősorban a pénz érdekelte, a szabadalmakat fontosabbnak tartották, mint a publikációkat. Nem a tudás megteremtése, hanem a termékek eladása lebegett a szemük előtt. Ezt a békés munkamegosztást túlhaladta a kor, egyrészt azért, mert a termelő szféra individuális szereplői csak akkor tudnak fennmaradni, ha gyors ütemben állandóan megújítják egyre rövidülő életciklusú termékeiket. Szorosabbra kell tehát vonniuk a kapcsolatot a tudományos kutatókkal abból a célból, hogy a terméké fordítható felfedezéseket, találmányokat minél hamarabb hasznosíthassák. Másrészt a tudományos kutatáshoz ma már pénz, egyre több pénz kell, a tudósok tehát nem nélkülözhetik az üzleti világ anyagi támogatását. Az innováció ezért nemcsak a vállalatok kulcsfogalma, hanem a tudományos pályázatoké is.

Innováció azonban nem ugyanazt jelenti a tudósoknak és a vállalkozóknak: a tudós új módszereket vagy új eredményeket tekint innovációnak, a menedzser számára újítás az újdonságot nem tartalmazó produktum akkor is, ha újfajta fogyasztói szükséglet kielégítését jelenti. A két tábor nem érti egymást, hiszen más a motivációja. A tudomány függetlensége és a tudás létrehozása – az igazságkeresés – fontosabb a tudósnak, mint a megtérülés, az olyan tudomány anyagi támogatását is fontosnak tartja, amiből közvetlenül nem származik anyagi haszon. A levél írói azt vallják, hogy ahhoz, hogy a két fél sikeresen együttműködhessék, olyan új típusú kutatókra van szükség, akik járatosak a vállalkozásban is, és olyan vállalkozókra, akik értenek a tudományhoz is. Ezen ismeretek és készségek kifejlesztése a felsőoktatás feladata.

Az ELTE maga is szembetalálkozott ezzel a kihívással, ezért a Pályázati és Innovációs Központon belül létrehozott egy Tudás- és Technológiatranszfer Irodát az innovációval, vállalati együttműködéssel és technológiatranszferrel kapcsolatos feladatainak ellátására. Az iroda kimondott célja, hogy „hidat” képezzen az egyetem és az ipar között, ezáltal elősegítve az egyetemen keletkezett kutatási eredmények ipari hasznosulását. Ennek érdekében fenntartja és fejleszti a nagyvállalkozásokkal, valamint állami és más, nem profitorientált szervezetekkel kialakított stratégiai partnerkapcsolatokat. Másik fő feladata az egyetem innovációs potenciáljának javítása. Ennek érdekében az iroda megvizsgálja az egyetemen keletkező kutatási eredmények (akár természettudományos, informatikai, vagy humán) gazdasági hasznosíthatóságát, a kutatóknak a hasznosításhoz segítséget nyújt, illetve ipari partnert keres. Segíti és ösztönzi a spin-off-cégek és tudástranszfer-vállalkozások létrehozását, működteti a szellemi tulajdonjogokkal kapcsolatos központi titkárságot (Találmányi Testület Titkársága), továbbá kapcsolatot tart hazai és nemzetközi innovációs irodákkal és szervezetekkel (ELTE honlap: <http://pik.elte.hu/innovacio/>).

Az ELTE Pályázati és Innovációs Központ megbízásából kutatást végzünk² annak felderítésére, hogy az ELTE oktató-kutatói hogyan vélekednek a tudomány gyakorlati hasznosulásának fontosságáról, lehetőségeiről és akadályairól, és mennyire tartják a hasznosulási célkitűzést feladatuknak. Szándékukban áll-e a hasznosulással aktívan foglalkozni, akár kezdeményezni vagy részt venni a találmányuk hasznosításával foglalkozó vállalkozásban? Jellemző-e rájuk a gazdasági értelemben vett vállalkozó szellem?

Ahhoz, hogy egy kutató találmányának hasznosítása érdekében vállalkozásba kezdjen, kell, hogy (i) rendelkezék olyan személyes jellemzőkkel, amelyek illeszkednek a vállalkozói tevékenységhez, de szükséges az is, hogy (ii) motivált legyen a vállalkozásra, és (iii) lássa a siker lehetőségét is ebbéli tevékenységében. E három tényező nyomán megszülethet a szándék, amely végül elvezet a viselkedéshez. Az alábbi ábra (1. ábra) ezt a hármas feltételrendszert foglalja össze:



1. ábra. A vállalkozó személyi jellemzőinek, motivációjának és a környezet észlelésének hatása a viselkedésre (FLORIN et al. 2007 nyomán)

Az ábra felhívja a figyelmet arra, hogy ahhoz, hogy valaki vállalkozásba fogjon, a képességek és a pozitív attitűdök mellett az is szükséges, hogy olyanak lássa a személyes és külső környezetet, amely elősegíti, és nem akadályozza a vállalkozás megvalósítását. A vállalkozót körülvevő környezetről kialakított képnek jelentősebb szerepe van, mint a környezet objektív jellemzőinek.

Amikor a személyi vonásokat próbáltuk számba venni, felötlött bennünk az, hogy a tudósok és a vállalkozók számos közös jellemzővel bírhatnak: mindegyiküknek fontos lehet az innováció, a kreativitás, a céltudatos gondolkodás és a teljesítménymotiváció.

² Antoni Györgyi igazgató felkérésére.

Kutatásunk első lépéseként tehát azt a kérdést igyekeztünk átgondolni, hogy vajon a kutatói feladat és az ahhoz szükséges képességek, attitűdök és személyiségjellemzők eltérnek-e, és ha igen, miben térnek el a vállalkozói feladattól, képességektől, attitűdöktől és személyiségjellemzőktől. A szakirodalomból összegyűjtöttük azokat a vonásokat, amelyeket számos kutatás a vállalkozóknak tulajdonított (FARAGÓ – RADNÓTI 2010), és ezekkel kiegészítjük az 1. ábrában leírt személyi vonások listáját:

- teljesítménymotiváció;
- innováció;
- céltudatosság és célkövetés;
- a lehetőségek észrevétele és megragadása (proaktivitás)
- kockázatvállalás;
- függetlenség iránti vágy és a helyzetek ellenőrzésének igénye;
- belső kontroll;
- optimizmus;
- individualizmus: autonómia- és dominanciaigény, nonkonformizmus;
- impulzív karakter;
- magabiztosság (énhatékonyság);
- túlzott bizonyosság.

Az első három jellemző: a teljesítményre való törekvés, az innováció, valamint a céltudatosság minden bizonnyal közös jellemzője a két csoportnak. Feltételezhetjük azonban, hogy az olyan jellemzők, mint például a túlzott bizonyosság, az impulzivitás, a magabiztosság egyenesen ellenkezik a kutatói habitussal, és hogy a kockázatvállalás, a lehetőségek észrevétele és kihasználása vagy a függetlenség iránti vágy egyes kutatókra jellemző, másokra azonban nem.

A fenti modellt alapul véve a három tényező: személyes vonások, találmányok hasznosulásával és a vállalkozással kapcsolatos vélekedések és attitűdök (észlelt kíváncsiság) és megvalósíthatóság (észlelt környezet: hogyan látják a találmányok helyzetét, sorsát a hasznosulási lehetőségeket a mai magyar körülmények között) vizsgálatára elsőként interjúkat készítettünk az ELTE kutatóival. A személyi tényezőket nem közvetlen módon vizsgáltuk, hanem a vélemények tükrében: arra kérdeztünk rá, hogy mit gondolnak arról, mely képességek jellemzik a tipikus vállalkozót, és melyek a tipikus tudóst, s ezek közül melyek közősek tudósoknál és vállalkozóknál.³

3 A kutatást Kádi Anna PhD-hallgatóval közösen végeztük. Az interjúkat később kérdőíves vizsgálatral és személyiségtesztekkel egészítettük ki.

AZ INTERJÚKÉRDÉSEK ÉS A MEGKÉRDEZETTEK KÖRE

Az interjúkérdések egyik blokkja a kutatási eredmények hasznosulásáról kialakult általános vélemények feltárására irányult: mi számít hasznosulásnak, fontos-e a hasznosulás, kinek a feladata a hasznosulás biztosítása? Ehhez kapcsolódott a magyarországi helyzet jellemzése: Magyarországon a találmányok megfelelően hasznosulnak-e, melyek a gátló, és melyek az elősegítő tényezők? A második blokkban az adott kutató pályájára vonatkozó személyes kérdések után a saját kutatási eredményeinek hasznosulására irányult a kérdés, s amennyiben a kutató részt vesz vagy vett vállalkozásban, ennek a körülményeire is rákérdeztünk. A következő blokk a kutatók vállalkozással kapcsolatos attitűdjeit, motívációit, valamint a vállalkozáshoz szükséges képességekről kialakult nézetek feltárására irányult, és ezen képességek meglétét, illetve hiányát szándékozta feltárni. Végül arra is rákérdeztünk, hogy igénylik-e a megkérdezettek azt, hogy vállalkozói ismereteket szerezhessenek szervezett oktatási keretben.

A megkérdezettek körét az ELTE Pályázati és Innovációs Központjának vezetője jelölte ki: olyan kutatók kerültek be a mintába, akik a gyakorlatban jól hasznosítható eredményeket értek el.⁴

Az ELTE-n dolgozó 15 kutatót kérdeztünk meg, közülük 7 tudós a biológia területén (6 orvosi területen, 1 növény-nemesítésben), 5 tudós a fizika területén, 2 tudós az informatika és 1 tudós a társadalomtudományok területén kutat. A megkérdezettek többségének van találmánya, szabadalma. Közülük ketten a kutatás mellett vállalkozói tevékenységet is folytatnak.

EREDMÉNYEK

A következőkben bemutatjuk az interjúk során kirajzolódó képet.

1. Nézetek a kutatás és a kutatók feladatáról: mikor mondhatjuk azt, hogy hasznos egy tudományos munka?

A megkérdezettek a kutatások hasznát többnyire abban látják, ha az valamilyen termék, találmány, szabadalom vagy a közjót szolgáló, életminőség-javító eredmény létrejöttéhez vezet. A létrejött termékeken, eljárásokon túl a tudomány kommunikációja a tudományos közönségnek vagy a laikusoknak a tudásbázis bővítését és ezzel a társadalom érdekét szolgálja, tehát hasznos. Kisebb hangsúlyt kapott az az álláspont, hogy az alapkutatás akkor is hasznos, ha nem látszik azonnal a hasznosulás, hiszen későbbi fejlesztés, innováció alapjául szolgálhat. Így az új ismeret – az alapkutatás eredményeként létrejött publikáció – is hasznot jelent.

⁴ Ezúton mondok köszönetet a kutatóknak, akik idejüket áldozták a vizsgálatban való részvételre.

A megkérdezettek fontosnak tartják azt, hogy az adófizetők számára igazolódjék a kutatásra fordított állami támogatás. Véleményük szerint önmagában igazolja a kiadásokat az, ha hasznos, az adófizetőket érdeklő problémákkal foglalkoznak. A tudomány kommunikációja, népszerűsítése is fontos eszköze annak, hogy a tudomány hasznát elismerjék a társadalomban. A tudományos ismeretterjesztés másik hozama az lehet, hogy ellensúlyozza a babonákat, téves hiedelmeket. Ez akkor érheti el a célját, ha a tudomány képes arra, hogy egységes, tudományra alapozott világképet sikeresen közvetítsen. A kutatók azonban veszélyesnek tartják azt, ha a kutatásokat csakis akkor fogadjuk el, ha azok konkrét hasznát közvetlenül ki lehet mutatni. Ügyelni kell véleményük szerint arra, hogy a bevezetőben említett „tisztá”, teoretikus tudomány, az alapkutatás is megfelelő támogatást kapjon a tudománypolitikában és a tudományfinanszírozásban.

A kutatók többsége nem érzi feladatának azt, hogy a találmányok termékké alakításában, a hasznosulás ilyen formában történő megvalósításában tevőlegesen is részt vegyen. Inkább úgy tartják, hogy mindenkinek azzal kell foglalkoznia, ami az ő feladata, a kutatónak a kutatással, a vállalkozónak pedig a vállalkozással. Ezt azzal indokolják, hogy a kutatás és a hasznosítás nem egyeztethető össze, egyrészt azért, mert a kutatónak nem erre kell szánnia az idejét, másrészt nincs meg hozzá a szakértelme, harmadrészt a hasznosítás szempontjának előtérbe állítása korlátozhatja a kutató gondolati, témaválasztási szabadságát. A vélemények többsége szerint a kutatónak csupán annyi a feladata, hogy olyan dolgokkal foglalkozzon, amelyekben benne rejlik a hasznosítás lehetősége. Követendő példának tartják azokat a más országokban meghonosított rendszereket, ahol mecénások, inkubációs cégek vagy a kutatóintézet keretében működő intézményi háttér foglalkozik a hasznosítással.⁵

A megkérdezett kutatók tehát nem „elefántcsonttoronyból” szemlélik a világot, nem gondolják, hogy a dolgozószoba csendes homályában, a világtól elvonultan kell a tisztá tudomány megteremtésén fáradozniuk. Elfogadják, sőt, azonosulnak azzal a pragmatista nézettel, hogy a kutatások hasznossága minősíti magát a kutatást, hogy a kutatásnak hasznosulnia kell, hogy a kutatásra fordított adóforintokat igazolni kell a társadalom előtt. Ugyanakkor nem tekintik saját feladatuknak a hasznosítás megvalósítását.

2. A magyarországi helyzet jellemzése: hogyan hasznosulnak a kutatási eredmények?

A megkérdezett kutatói elit véleménye szerint a találmányok hasznosítását a külső körülmények (magyar politikai, intézményi feltételek) inkább akadályozzák, mint segítik. Szinte kivétel nélkül osztották azt a negatív véleményt, hogy a kutatási eredmények nem megfelelően hasznosulnak Magyarországon. A válaszok indulattal telítettek voltak: „le vagyok sújtva”, „a rendszer akadályozza a kutatást”, „csoda, hogy létezik még kutatás” stb.

5 A Tudás- és Technológiatranszfer Iroda tevékenységét igen pozitívan értékelték, de mivel viszonylag rövid múltra tekinthet vissza, eddig inkább egyedi esetekben tudott csak jelentős hatást gyakorolni a hasznosítási folyamatban.

A megkérdezettek a következő okokra hivatkoztak (a leggyakrabban említett okok a lista elején szerepelnek):

Elsősorban a pályázati pénz hiányát említették, valamint a szabadalmak magas árát és a ráfordítható pénzösszegek szűkös voltát. A másik fő ok a pályázati rendszer anomáliái (a kontraszelekció és az egyértelmű bírálati kritériumok hiánya, valamint az alap kutatás háttérbe szorítása, ami akadályozza az új, hasznosítható ötletek megjelenését). Harmadik ok a pályázatok hazai intézését kísérő nehézkes, bürokratikus eljárások. Negyedik okként a támogató közeg hiánya szerepelt (hiányzik a nemzetközileg is tapasztalt, a nemzetközi jogban és üzletben járatos menedzsment, a támogató, segítő szakembergárda). Ötödik szempont a külföldi befektetők elfordulása a magyar találmányok felkarolásától: Magyarország politikai és jogbiztonságának számos hiányossága, valamint a bürokratizmus elriasztja a befektetőket. Érdekes hátráltató tényezőnek tartják az ország méretét: a kis ország iparának kicsi az innovációs igénye, ezért nem tudja kellően finanszírozni az újításokat, és a csak magyarországi szabadalmakra fordított pénz nem térül meg. Az ország mérete abból a szempontból is hátrányos, hogy a tudósok nem érik el azt a „kritikus tömeget”, melynek révén az új elképzelések gyökeret ereszthetnének.

A kutatók abban is egyetértettek, hogy az ELTE nem követeli tőlük meg, hogy a hasznosulással foglalkozzanak, és nem is bátorítja, hogy a kutatók vállalkozási tevékenység formájában járuljanak hozzá eredményeik hasznosulásához. Az intézmény többnyire közömbösen fogadja, ha egyik kutatója találmányának hasznosításával próbálkozik, ugyanakkor a sikeres vállalkozóikra büszkéek. A kutatói szubkultúra vegyesen fogadja a „vállalkozó kutatót”. Az ELTE Pályázati és Innovációs Központja pozitív példa, ahol az intézményi támogatás több esetben is segítette találmányok hasznosulását. Sajnos, a kezdeti támogatás ellenére, a pénzhiány miatt a szabadalmak távlati sorsa továbbra is bizonytalan.

3. A hasznosult kutatás elismerést hoz-e a kutatónak? Mit tartanak a megkérdezettek a sikeres kutató kritériumának?

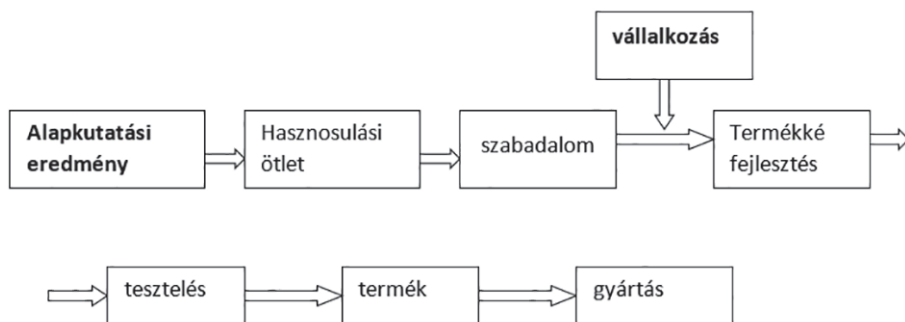
A megkérdezettek a kutatói siker objektív mutatói között említették a publikációs indexeket, és azt, ha egy kutató saját kutatócsoporttal rendelkezik. Hangsúlyozták a nemzetközi (el)ismertség és kapcsolatok szerepét is. Kiemelték a pályázati sikereket. Az elért pozíciókat (mint például professzor, az MTA tagja) is ide sorolták, csakúgy, mint a különböző elismeréseket és díjakat. A megkérdezettek szerint Magyarországon a pozíciókat és a díjakat azonban inkább a kapcsolatok alapján, kevésbé a teljesítmény okán lehet kiérdemelni. A siker kevésbé kézzelfogható kritériumaként nevezték meg a növekedést, fejlődést, a másokra gyakorolt hatást és a tudás átadását, a hallgatók előtti példamutatást. Még szubjektívabb kritériumként fogalmazódott meg az, hogy a siker kulcsa a kutatói munkával, eredményekkel való személyes elégedettség: az a sikeres tehát, aki elégedett saját munkájával. Többen vélekedtek úgy, hogy Magyarországon a sikeresség objektív mutatói sokszor nincsenek összhangban az elismertséggel, azaz nem járnak együtt magasabb pozícióval, több fizetéssel vagy nagyobb megbecsüléssel. Az is megfogalmazódott, hogy – szemben

a külföldi példákkal – a kutatási eredmények üzleti hasznosulása, a szabadalmak száma Magyarországon nem jelenti a siker kritériumát.

4. A kutatók vállalkozással kapcsolatos attitűdjei, motivációi

Része-e a sikernek a hasznosult találmány, és az, ha a találmány hasznosítása céljából ún. spin-off- (felsőoktatási intézményekből, közfinanszírozású kutatóhelyekről kiváló technológia-intenzív vállalkozások) cég jön létre a kutató közreműködésével, vagy a kutató maga vállalkozásba kezd? A nyugati országokban nem ritka megoldás, hogy a kutató valamilyen formában részt vesz a találmánya hasznosítására létrehozott vállalkozásban.

Az előző kérdésekre adott válaszokból már kitűnik, hogy – bár a hasznosulás fontos a megkérdezett kutatók szerint – sok akadály nehezíti, és kevés pozitív tényező serkenti azt, hogy a kutatók az eredményeik hasznosulásán keményen dolgozzanak, esetleg spin-off-cégeket hozzanak létre. Érdekes áttekintenünk a hasznosulás folyamatát (2. ábra) ahhoz, hogy világosabban láthassuk, hol is van a vállalkozás szerepe ebben a folyamatban:



2. ábra. A hasznosulás folyamata

A vállalkozó kutató nem áll meg a szabadalom megszerzésénél, hanem a termék megvalósításával is foglalkozik, aminek az egyik legfontosabb előfeltétele további anyagi források felkutatása.

A hasznosulási folyamat nehézségeit bőségesen ecsetelték a megkérdezettek. Az egyik fő akadály a pénzhány: a magyarországi szabadalom költségei még valahogy előteremthetők, de úgy gondolják, hogy a belső piac kis mérete nem garantálja a befektetések megtérülését, ezért kizárólagosan honi szabadalmak megszerzését nem gondolják célravezetőnek. Mivel a nemzetközi szabadalom árát a honi állami források nem fedezik, a nemzetközi szabadalmak megszerzésében jártas tőkeerős befektető biztosíthatja csak a hasznosulást. Több tényező akadályozza, hogy a külföldi befektető felkaroljon egy magyar projektet: elsősorban a magyar jogrendszer és politikai rendszer kiszámíthatatlansága, az ebből származó bizalomhiány, valamint a túlbujánzó bürokrácia. Mindezek következtében a találmányok hasznosítására alapított vállalkozást nagyon kockázatos tevékenységnek tartják.

Az, hogy egy kutató vállalkozást létesít-e, vagy abban részt vesz-e, saját döntésének eredménye. Döntése függ egyrészt az előzőekben bemutatott környezeti feltételektől, valamint attól is, hogy milyen attitűdökkel, hiedelmekkel rendelkezik a vállalkozással kapcsolatban, és hogyan ítéli meg saját ilyen irányú képességeit.

Kíváncsiak voltunk arra, milyen motívumokat tulajdonítanak a – többségükben vállalkozással nem foglalkozó – kutatók azoknak, akik vállalkozásba fognak. A válaszokból kirajzolódó szempontok között anyagi motívumokat (üzleti haszon, meggazdagodás, megélhetési kényszer, további kutatásához pénz megszerzése), eredményességi célokat (minél több emberhez eljusson az eredménye, csak így biztosíthatja a találmány hasznosulását), az autonómia igényét (függetlenség biztosítása), valamint személyes fejlődésre vonatkozó célokat (önmaga kipróbálása) érhetünk tetten.

Következő kérdésünk arra vonatkozott, hogy *maga a megkérdezett vállalkozna-e*. Az előbbi negatív vélemények ellenére meglepően sokan eljátszottak egy esetleges vállalkozás gondolatával. Megemlítették, hogy korábbi attitűdjeikkel ellentétben, amikor még a szabadalom megszerzésétől is ódzkodtak, ma már elképzelhetőnek tartják, hogy részt vegyenek egy vállalkozásban. Erre főként az indítaná őket, ha a vállalkozás segítségével a találmány egy, a társadalom számára nagy haszonnal bíró termékben realizálódna, vagy ha a vállalkozás további kutatásokhoz erőforrást tudna biztosítani.

A megkérdezettek többsége azonban nem szándékozik a jövőben sem vállalkozni. Ők mindannyian a vállalkozói képességek hiányára hivatkoztak, mint például a szakértelem, érzék a vállalkozáshoz, kockázatvállalási képesség, hit a vállalkozói eredményességben, vezetői képességek.

5. A vállalkozáshoz szükséges képességek és tulajdonságok a megkérdezettek szerint

A korábbiakban már bemutattuk azt, hogy a szakirodalomban milyen képességeket és tulajdonságokat találtak meghatározónak a vállalkozók jellemzésekor. Felhívtuk a figyelmet arra is, hogy e vonások feltételezésünk szerint több ponton is átfedőek a kutatókra jellemző vonásokkal, hiszen feladatuk sok szempontból hasonló. A könnyebb áttekinthetőség kedvéért álljon itt még egyszer a vállalkozókra jellemzőnek talált vonáslista.

Az első három vonás véleményünk szerint a kutatókra is jellemző:

- teljesítménymotiváció;
- innováció;
- céltudatosság és célkövetés;
- a lehetőségek észrevétele és megragadása (proaktivitás);
- kockázatvállalás;
- függetlenség iránti vágy és a helyzetek ellenőrzésének igénye;
- belső kontroll;
- optimizmus;
- individualizmus: autonómia- és dominanciaigény, nonkonformizmus;
- impulzív karakter;

- magabiztosság (énhatékonyság);
- túlzott bizonyosság.

Megkérdeztük a kutatókat arról (3. ábra), látnak-e különbséget, illetve hasonlóságot e kétféle szerep között, *szerintük milyen képességek szükségesek a vállalkozáshoz, és milyenek a kutatáshoz* (vastagon szedtük a szakirodalom által is azonosított tulajdonságokat).

Közös jellemzői	Különbségek	
	Vállalkozó	Kutató
– Újdonságkeresés (innováció) – Szakértelem (eltérő a két szakmánál) – Intuíció, ötletek – Kitartás, rendszeret – Pragmatizmus – Kompromisszumkészség – Józan logika – Energia – Helyzetfelismerés, helyzet-értékelés	– Rövid, gyors, felszínebb – Profitorientáció – Kockázattűrés – Intuíció – Divergens gondolkodás – Üzleti ismeretek – Nagyobb fegyelem – Vezetői képességek (gyors döntés, határozottság, magabiztosság, önbizalom)	– Hosszú, lassú, alaposabb – Megszállottság – Biztonságkeresés – Szabálykövetés a végrehajtásban – Konvergens gondolkodás – Erkölcsi szempontok

3. ábra. A vállalkozók és a kutatók jellemzői a megkérdezettek szerint

Az innováció fontosságát mindkét csoport közös jellemzőjének tartják. Úgy vélik, hogy a kompromisszumkészség, a rendszeret szintén sajátja mindkét csoportnak, holott a vállalkozók pszichológiai leírásakor éppen a nonkonformizmus és az impulzivitás szerepét hangsúlyozza a szakirodalom. Az energia, kitartás józanság, helyzetfelismerés – azaz a hatékony viselkedést megalapozó tulajdonságok és képességek – szintén mindkét csoport leírásában szerepelnek.

A különbségeket főként a kockázathoz fűződő viszonyban fogalmazzák meg: míg a vállalkozó lényeges tulajdonsága a kockázattűrés, addig a kutatók biztonságorientáltaknak írják le magukat. Ide kapcsolódik a döntésekre rendelkezésre álló idő kérdése is: a kutatónak van ideje arra, hogy megvárja, amíg kiérlelődnek az eredményei, a vállalkozónak gyors döntéseket kell hoznia. A gyors döntéshozatal nem illeszkedik a kutatói beállítódáshoz. A magabiztosság, önbizalom szintén a sikeres vállalkozáshoz szükséges jegy, a kutatóknál a kritikus gondolkodás csökkenti a túlzott önbizalmat. Az intuíciót és a divergens gondolkodást is inkább tulajdonítják a vállalkozóknak; a kutatói munkában a szabálykövetést, a lassú, alapos munkát, a konvergens gondolkodást eredményesebbnek tartják. Értérendszerbeli különbségek feltételezésére utal az, hogy a kutatók erkölcsi szempontok érvényesítését tulajdonítják maguknak, míg véleményük szerint a vállalkozók számára az ilyen értékeket a siker pragmatikus szempontja háttérbe szorítja.

Úgy tűnik, a kutatók a vállalkozók alapvető vonásait többnyire helyesen azonosítják, és a kialakult kép egészében pozitív. Az odaítélt tulajdonságok kreatívna pragmatikusnak és hatékonynak írnak le a vállalkozókat, olyanoknak, akik megfelelő ismeretekkel és vezetői képességekkel rendelkeznek. A sikeres vállalkozó képe él a sztereotípiában, mert azokat a kevésbé nyilvánvaló jellemvonásokat, amelyek a vállalkozás sikerét sokszor veszélyeztetik (optimizmus és az ezzel járó túlzott magabiztosság, individualizmus és nonkonformizmus, impulzivitás) nem ismerik fel. A sikeres vállalkozó képébe beletartozik az a negatív sztereotípa is, hogy a vállalkozók kizárólag profitorientáltak, az erkölcsi szempontokra nem érzékenyek, felszínesek, és rövid távú célokban gondolkodnak.

Interjúalanyainktól megkérdeztük, hogy mit gondolnak arról, ők maguk *rendelkeznek-e a vállalkozáshoz szükséges személyes képességekkel*.

A saját maguknak tulajdonított képességek az innovációs és intellektuális, valamint a szociális képességekre vonatkoznak. A hiányzó vonások listája hosszabb volt: a motivációt, a magabiztosságot, a stressztűrést, továbbá általános vállalkozói készségek és speciális ismeretek hiányát, valamint a kockázat kerülését említették. A vállalkozóktól való elhatárolódást tükrözi a „túl idealista vagyok a vállalkozáshoz” megjegyzés is.

Szükségesnek tartanak-e a kutatók egy *vállalkozói ismeretek és készségek megszerzésére irányuló képzést*?

Bár a legtöbben úgy nyilatkoztak, hogy eddigi pályájuk során gyakran előfordult, hogy szükségük volt menedzseri képességekre, üzleti ismeretekre, mégis erősen megoszlottak a vélemények abban, hogy szükség van-e arra, hogy az akadémiai intézetek/egyetemek speciálisan a tudósokra szabott üzleti képzést (gazdasági, jogi és vezetői ismeretek) indítsanak. A mellette szóló érvek a találmányok megvédésének elősegítését és a vállalkozások elindításához szükséges ismeretek megszerzését emelték ki. Az ellenérvekben viszont viszszaköszön az a felfogás, hogy nem a kutató feladata a hasznosítás, a tudomány és az üzlet külön szakma, a hasznosításra létre kell hozni a megfelelő szervezeteket.

6. A vállalkozó kutató példája

A megkérdezett kutatók között egy volt csak olyan, aki saját tőkéjét befektetve aktívan vállalkozik. Partnereivel létrehozott egy külföldi székhelyű nemzetközi befektetők részvételével alapított részvénytársaságot a szabadalom hasznosítására. A szabadalom megszerzését és a hasznosítást az ELTE és egy pályázat is támogatta. Érdemes megvizsgálni azt, hogy egy olyan személy véleménye, aki céget alapított találmánya hasznosítására, eltér-e, és milyen kérdésekben tér el nem vállalkozó kutatótársai véleményétől.

A megkérdezett az ELTE-t úgy értékeli, hogy az kifejezetten támogatja a kutatás hasznosítását és a vállalkozói tevékenységet, sőt, ezt el is várja a kutatóktól. Szerinte a hasznosulás és az üzleti hasznon egyértelműen összefügg, azaz akkor hasznosul a kutatás, amikor az annak eredményeként létrejött termék bekerül az iparba új anyagként vagy új technológiaként. Úgy véli, a kutatásra fordított forrásokat a hasznosuló alapkutatások igazolják. A többiekkel ellentétben a kutatások hasznosításával való foglalkozást egyértelműen a ku-

tatók feladatának tartja. Véleménye szerint Magyarországon a fő probléma nem elsősorban a tudománypolitika hibás voltában és a tudományra fordított anyagi források hiányában keresendő, hanem az ország méreteiből következően a piac szűkös voltában, és a nemzetközi jogban és üzletben járatos menedzsment, a támogató, segítő szakembergárda kialakulatlan állapotában rejlik. Ugyanakkor hibásnak bélyegzi azt a hazai tudományfinanszírozási gyakorlatot, amely eltolja a támogatási, pályázati rendszert a hasznosítás irányába, hiszen alapkutatás szükséges az új, hasznosítható ötletek kifejlesztéséhez. Szerinte a sikeres kutatónak a naprakész, a szabadalmakra is kiterjedő tájékozottság a legfőbb ismérve, hiszen még a saját találmányoknak, illetve azok jelentőségének a felismeréséhez is tájékozottság szükséges. A tudósok vállalkozási motivációiról a következőképpen nyilatkozik:

„Ha egy kutató rájött valamire, valami újat fedezett fel, az olyan feszítő érzés, hogy mindenkinek szeretné elmondani, miközben nem lehet, mert a felfedezését ellopják. Ezért indítja el a szabadalmaztatási és a hasznosítási folyamatot, ezért kezd vállalkozásba. A szakmai érték kibontása, megvalósítása büszkeséggel jár, de persze a pénz is fontos. A vállalkozás azonban idegölő, stresszes, nagyon feszített életmód. Kevés idő marad a családra. De jó színvonalú emberekkel dolgozhat, olyan intellektuális közegben élhet, ami nagyon vonzó, amiben jól érzi magát, ami boldogsággal jár. Nem a pénz motiválja, hanem ez.”

Érdekes különbség az is, hogy a többiekkel ellentétben szerinte a kutatói tevékenységhez nagyobb mértékű kockázatvállalás szükséges, mint a vállalkozói tevékenységhez: „A bizonytalanság a kutató számára természetes alapérzés. Az üzletember a rábízott pénzeket kezeli, ezért mások elvárásainak kell megfelelnie, ami stresszes, ezért az üzletember a bizonytalanságot is nehezebben kezeli.”

A vállalkozás kockázatát a következőkben látja: „Az EU-szabadalom megszerzése a legnagyobb kockázat. Az is kockázat, hogy a vállalkozó tudós tud-e az embereivel és a befektetőivel jó kapcsolatban maradni. Aztán az is kockázat, hogy az eltervezett új technológia a gyakorlatban tényleg tud-e majd működni, meg tud-e valósulni.”

Véleménye szerint hasznosak és szükségesek a vezetői képességek, üzleti, szerzői, találmányi/ipari jogvédelmi ismeretek, és hasznos lenne, ha az akadémiai intézetek, egyetemek speciálisan a tudósokra szabott üzleti képzést indítanának.

7. Az interjúk végén megkérdeztük a kutatókat arról, hogyan, milyen metaforával tudnák leírni azt, hogy a vállalkozás mit jelent az ő számukra.

Idézzük fel a metaforák egy csoportját, amely rávilágít a vállalkozásokkal kapcsolatos rejtett, nem feltétlenül tudatos attitűdökre, értékelésekre:

- Húzóerő
- Lehetőségek, kapunyitás
- Kaland, élménytúra, kihívás

- Aranymosás: fáradságos, de ha bejön, hasznos
- Robot, ami sétál a földön, jól halad, de az élőlényekhez képest mesterséges
- Játék, ami egy úton halad előre, de mindkét oldalon mocsár szegélyezi ezt az utat, és vigyázni kell, hogy ne essen bele a mocsárba
- Kutatás: szabad madár, vállalkozás: kalitkába zárt madár
- Távoli, másnak való világ, anyagi célok
- Fölösleges teher
- Üzleti taposómalom

A metaforák a kutatók vállalkozással kapcsolatos ambivalens érzéseit tükrözik: kíváncsi, de veszélyes, lehetőséget nyújtó, de korlátok közé szorító, értékes, de kissé lebecsülendő tevékenység a vállalkozás.

KONKLÚZIÓK

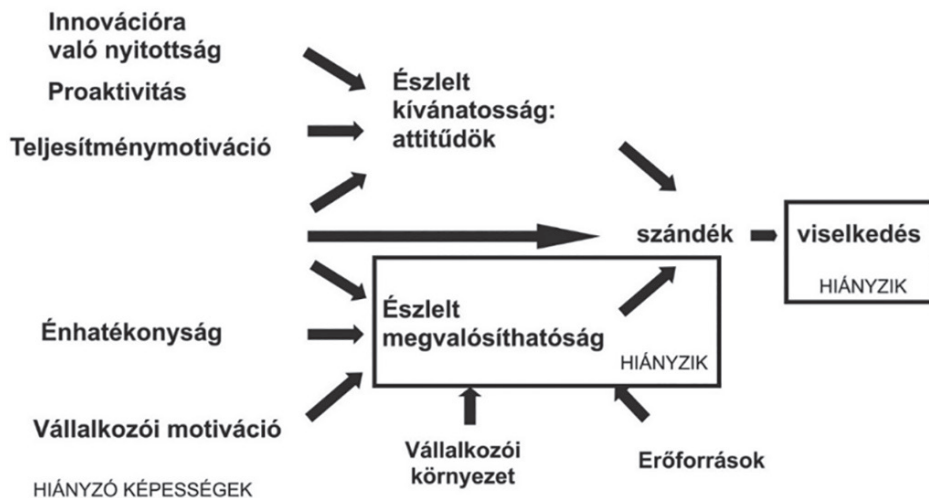
A tudomány önmagában jutalmazó, hiszen olyan változatos, és izgalmas, szellemi kihívást jelentő tevékenység, amelyben az intellektuális kalandozás során ismeretlen területek felkutatása, új dolgok felfedezése zajlik. Társadalmi jelentősége is vitathatatlan, hiszen bővíti a rendelkezésre álló ismeretek tárházát, továbbépíti az emberiség kultúráját. A tudományos kutatás nem minden ága fordítható át közvetlenül a gyakorlatba, de a kutató feladatának tekintheti azt is, hogy gondolkozzék azon, eredményeit hogyan és hol lehetne felhasználni, a gyakorlatba segítő céllal átültetni. Vannak azonban a tudománynak olyan területei, amelyek kézzelfogható, az emberi életminőséget közvetlenül befolyásoló eredményeket produkálnak szinte azonnal: technikai eszközöket, technológiákat, gyógyszereket. A kutatói tevékenység maga ezekben az esetekben sem arra irányul, hogy egy olyan konkrét termék, mint pl. az okostelefon vagy egy új gyógyszer megjelenjék a piacon. Mégis, manapság a kutatók egy jelentős hányada elkíséri a felfedezését a hasznosulás útján azért, hogy ez a hasznosulás minél hatékonyabban megtörténhessék, a felfedezés ne vesszen el a találmányok tengerében, a jogi eljárások útvesztőiben, a bürokrácia hálójában vagy a befektetők rövid távú érdekeinek buktatói között; esetleg azért is, hogy saját maga is élvezze a felfedezésből származó anyagi hasznot. Az innovációs kényszer a vállalati szereplőket is ösztönzi arra, hogy partnerként tekintsék a tudóst, igényeljék azt, hogy végigkísérje a felfedezést a megvalósulás útján.

Vizsgálatunk során a magyar kutatói elit néhány olyan reprezentáns tagjának attitűdjét, véleményét kívántuk megismerni, akiknek a kutatásai kézzelfogható, közvetlenül hasznosítható eredményeket ígérnek. Interjú módszerrel folytatott vizsgálatunk arra irányult, hogy a találmányok hasznosulásával kapcsolatos vélekedéseket körülbírájuk, megismerjük, hogy Magyarországon a kutatók milyen segítő és akadályozó tényezőkkel szem-

besülnek a hasznosítási erőfeszítések során, és azt is, hogy milyen mértékben nyitottak a kutatók arra, hogy vállalkozásalapítás, vállalkozásban való részvétel formájában még tevőlegesebben legyenek részesei és motorjai a hasznosulási folyamatnak.

A kutatók vállalkozással, vállalkozókkal kapcsolatos nézeteiből ambivalenciát olvashatunk ki. Az ambivalencia megmutatkozik abban, hogy bár nem tekintik feladatuknak azt, hogy felfedezésük hasznosításával foglalkozzanak, közülük sokan nem idegenkednek az üzleti tevékenységtől. Szintén ambivalenciáról árulkodik az, hogy az üzleti élet szereplőiről, a vállalkozókról megfogalmazott sztereotip képben a sikeres vállalkozó jelenik meg az ő intellektuális, szervezőképességeiről és motiváltságáról elismeréssel szólnak. Mindamellet, ellentétben a kutatókkal, a sikeres vállalkozó kicsit felszínes, rövid távra tekint, és elsősorban anyagi érdekek által vezérelt, magasabb rendű erkölcsi értékek nem foglalkoztatják. Kérdés, hogy a vállalkozókkal kapcsolatos negatív kép vajon általános társadalmi sztereotípiák lenyomata-e, és mint ilyen, akadályozza-e azt, hogy a kutatók maguk is megbarátkozzanak a vállalkozás gondolatával. Az ellentmondásos érzéseket jelzi az is, hogy bár a kutatók a saját motivációikat, képességeiket és ismereteiket nem tartják elegendőnek üzleti tevékenység folytatásához, mégsem érzik szükségét az üzleti területen folyó képzésnek.

Tanulságos visszatérnünk a vállalkozói késztetéssel kapcsolatos ábránkra (4. ábra), hogy összefoglaljuk, mi serkenti és mi gátolja azt, hogy a kutatók aktívabban, vállalkozóként részt vegyenek a találmányok hasznosításának folyamatában:



4. ábra. A vállalkozói késztetés a tudósoknál

A meglévő és hiányzó tényezők hatásmechanizmusának figyelembevételével arra a következtetésre juthatunk, hogy a környezeti feltételek hiánya erőteljesen befolyásolja a megvalósíthatóságra vonatkozó nézeteket. Az észlelt kíváнатosság szempontjából ambivalens nézetekkel találkoztunk, többen hajlanának arra, hogy kedvezőbb környezeti feltételek

mellett nagyobb részt vállaljanak a hasznosításból, akár vállalkozzanak is. Több olyan képességet (például nyitottság, elfogadás) soroltak fel, amely jó adottság lehet ezen attitűdök erősítéséhez. A hiányzó képességek, ismeretek fejleszthetőek, kompenzálhatóak lehetnek. A kutatás tanulságaként nem akarjuk azt sugallni, hogy a kutatóknak mindenképpen vállalkozókká kell válniuk, de ha ez a társadalmilag kívánatos és célravezető eszköze a találmányok hasznosulásának, akkor az ilyen irányú aktivitásuk fokozásának, motiválásának nézeteik, attitűdjeik ilyen irányba történő befolyásolásának a kulcsa első sorban a környezeti feltételek megváltoztatásában keresendő. Számunkra igen meggyőző a vállalkozó kutató bemutatott példája, nézeteinek a másokhoz viszonyított átalakulása. A vállalkozás számára sok nehézséggel, áldozattal járt, de a körülmények kedvező volta, benne az egyetem által nyújtott segítség sokkal kedvezőbb irányba módosította a vállalkozással kapcsolatos attitűdjeit.

Ez az írás Hunyady György professzor számos nagyhatású funkciója közül fáradhatatlan és gyümölcsöző tudományszervezési és tudománymenedzselési tevékenysége előtt kíván tisztelegni.

Társadalmi szempontból aktuális és releváns kérdést próbáltunk megválaszolni a társadalomról és a magyar közéletéről gondolkodó kutatók véleményének tükrében. Ráműtattunk a nézetek ellentmondásosságára, formálódásukban a sztereotípiák szerepére. A ki-rajzolódó kép megértését, értelmezését nagyban formálta az a szellemi inspiráció, amit Hunyady György munkássága jelent számunkra.

IRODALOM

- FARAGÓ K. – RADNÓTI I. (2010): Személyiségvonások befolyása a vállalkozói kockázatvállalásra. *Pszichológia* (30)2. 111–141.
- FARAGÓ L. (1941): *Racionalizmus és irracionalizmus a mai tudományban*. A Magyar Tudományos Akadémia 1941-ben kiírt pályázatára beadott díjnyertes mű. Kézirat.
- FLORIN, J. – KARRI, R. – ROSSITER, N. (2007): Fostering Entrepreneurial Drive in Business Education: An Attitudinal Approach. *Journal of Management Education* (31)1. 17–42.
- PICKER, S. – CARSTEN, V. – HAHN, L. – VALA, M. – LEKER, J. (2005): Why are scientists not managers!? The Importance of Interdisciplinary Skills in Business and Science. *Journal of Business Chemistry* (2)1. 1–3.

A kockázatvállalási motívumok feltárása deviáns és nem deviáns serdülőknél mélyinterjú módszerrel

FEKETE OLIVIA, FARAGÓ KLÁRA

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

Megjelent: In: MOLNÁRNÉ dr. KOVÁCS J. (szerk.) (2015): *Szociálpszichológiai tanulmányok a Szociál- és Munkapszichológiai Tanszék fennállásának 25. évfordulójára*. Debreceni Egyetemi Kiadó, Debrecen. 35–56.

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 – 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 kockázatvállalásmotiváció-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 választaniuk, értékelést adniuk (NEIGHBORS 2002). Kifejezetten kevés a kockázatvállalási motivációk feltárására irányuló kvalitatív módszertanú kutatás.

A kutatások jelentős része területspecifikusan vizsgálja a motívumokat, felnőtt mintán (BLACK – HAUSMAN 2008; CHISTOPHERSON – JONES – SALES 1988; DIEHM – ARMATAS 2004; EWERT 1994; FRANK-RAGAN 1995; KERR – AU – LINDNER 2004; KUPERMINC – ALLEN – ARTHUR 1996; MICHEL – CARTON – JOUVENT 1997; UMEH – 2005; VONG 2007).

Vizsgálták az extrém sportok közül a szörfözés belső és külső motivátorait, a bungee 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, területspecifikusan, felnőttek vagy fiatal felnőttek körében, egészségkárosító kockázatvállalási területeken. Tombor és Urbán (2010) a dohányzás motiváció-háttérét, Németh és munkatársai a fesztiválókat alkoholfogyasztási motívumait (NÉMETH – KUNTSCHÉ – URBÁN – FARKAS – DEMETROVICS 2011a), illetve az alkoholfogyasztás motívumainak kultúráközi 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 háttérét. 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 nyeres-, a versengés-, a konformitás-, a kockázatmegélés-, a képességek próbára tétele-, az érdeklődés-, a megküzdés-, a kihívásmegélés-, 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 autonómiaszükségletek kielégítésében látja az egyének alapvető törekvését. Az ember szabadságra és 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 benyomás keltésére 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 szük-

séglethez 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 kompetenciaigényre, valamint meghatározó lehet megjelenésükben a kötődési szükséglet, a társas elismerés. Különböző bio-pszicho-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 kockázateszlelés 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 kockázateszlelést. A kockázateszlelésnek 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 kockázateszlelésre. 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, a 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, pszichomotorosreakcióidő-feladat és műveltségítársasjáték-helyzetben mérte a kockázatvállalást és a kockázatvállalásimotiváció-mintázatokat. Ezt 6 kockázatvállalásra vonatkozó kérdőív felvételével egészítette ki.

Trimpop modelljének erénye, 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 vizsgált Saha és Krishna (1991). A kockázatvállalási hajlandóságot a Kogan és Wallach-féle „Döntési dilemmák”-kérdőívvel mérték fel, melyben hipotetikus helyzetekben kellett a személyeknek választaniuk 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 személyespreferenciák-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 mintázatának 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” c. tanulmányában háromféle motivációs típust írt le teoretikus alapon (KLOEP – GÜNEY – ÇOK – SIMSEK 2007). Ezek közül az első a felelőtlen viselkedés (*irresponsible behavior*), ahol az azonnali célélérés, a késleltetés hiánya, egy kíváncsi dolog megszerzése miatt vál-

lal valaki kockázatot. A motívum tehát a kontroll nélküli vágykielégítés, ahol a kockázatvállaló viselkedés eszközjellegű, 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, fókuszcsoportos módszerrel, illetve esszéik tartomelemzésével 17–19 éves fiatalok körében. Eredményeiket egy konferencián mutatták be „Adolescent risk-taking: Calculated risks, Turkish experience” címmel (KLOEP et al. 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 vállalkozok kockázatot vagy valami veszélyes dolgot csinállok, mert ...”, a mondat második fele a motívum volt. A kérdőívet pilot-vizsgálatban tesztelték, végül 53 állítás maradt benne (GÜNEY – COK – KLOEP 2007, idézi KLOEP et al. 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 értékelniük, hogy milyen gyakran folytatják 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 kalkuláltkockázat-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, a motívumtípusokkal kapcsolatban azonban maradtak nyitott kérdések. A feltárt motívum típusok némelyike valóban a viselkedés indítékára vonatkozik (izgalomkeresés, társas elfogadás), mások azonban a viselkedés kontrolláltságát értékelik (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

A kutatás fókusz	Módszer	Minta	Motívumok	Szerzők
Terület-specifikus kockázatvállalási motívációk feltárása (szerencsejáték).	Kvalitatív, nyílt végű kérdések, válaszok tartalom-elemzése.	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 et al. 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 et al. 2007
Különböző mértékben kockázatvállalók motívumainak összehasonlítása.	Kvantitatív, kérdőíves kutatás. Tripathy-féle személyes preferenciák a motívumok.	Egyetemi hallgatók, fiatal felnőttek.	Teljesítmény Rend Autonómia Affiliáció	SAHA – KRISHNA 1991
Általános kockázatvállalási motivációk feltárása, kultúra-közi különbségek vizsgálata.	Kvalitatív: esszéik tartalomelemzése, fókuszcsoporthok. Kvantitatív: motivációs kérdőív kidolgozása.	Serdülők, fiatal felnőttek.	Felelőtlen viselkedés. Csoport, közönség kontrollálta viselkedés. Izgalomkeresés. Kalkulált + faktoranalízis után: Hedonisztikus	KLOEP et al. 2007
Kockázatvállalási motiváció és a kockázatvállaló viselkedés összefüggéseire komplex modell kidolgozása. Kockázatvállalási motivációs típusok meghatározása.	Elméleti. Motivációs 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 – MILLSTEIN 1992), mégis elenyészően kevés célzott, feltáró kutatás született. Kutatásunk elsődleges célja e hiány pótlása, a serdülők kockázatvállalási motivációinak azonosítása, a szakirodalomban leírt típusok verifikálása, esetlegesen új típusok leírása, valamint az adaptív és deviáns kockázatvállalók kockázatvállalási motívumainak, motívummintázatainak vizsgálata.

A 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 interjúhelyzetben 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 feltárásra 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 motivációkat 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 kockázatvállalásimotívum-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.

Kockázatvállalásimotívum-definíciókra építve (LYNG 1990, 2005; TRIMPOP 1994) dolgoztuk ki a kódolási kategóriarendszert, melyben az alábbi kategóriák szerepeltek:

1. Az exploráció motívuma. A környezet felfedezése, új területek megismerése, a 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, melyek a hatékony alkalmazkodás szolgáltatában állnak, a környezeti erőforrások ismeretére, optimális használatára vonatkoznak.
3. A társas pozíció, a hírnév motívuma. A társak elismerése, a kedvező társas pozíció megszerzése, megőrzése, a társak részéről érkező pozitív megerősítések meghatározóak a kockázatvállalásban.
4. Az anyagi haszon motívuma. Anyagi haszonszerzés áll a kockázatvállalás hátterében.
5. A 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 szakmunkástanulók. Nevelőik és tanáraik beszámolója alapján általános az enyhe fokú deviáns viselkedés, lógás az iskolából, csavargás, szökés az intézetből, kisebb szabálysértéseket követnek, 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 motivációk 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 interjúszövegeket az előzetesen kidolgozott kódolási kategóriarendszer szerint két független kódoló értékelte. 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 kódolása-kor 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

Csoport	Átlagéletkor	Nemi arányok	Iskolai évfolyam, átlag
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 motívumtípusokat, valamint egyéb motívumokat kerestek, azonosítottak. Az előre meghatározott motívumkategóriák az exploráció, a környezet uralása, a társas, illetve 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, az interjúban megjelent tartalmi hangsúlyok azonban 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, az interjúkban azonban a jelentésük, az értelmezésük, az értelmezésük kontextusa több új, lényeges elemmel bővült, így a kategória átnevezése, újradefiniálása, újraértelmezése volt szükséges (anyagi haszon helyett stratégiai, eszközjellegű motívum, határkeresés helyett élmény megélése-motívum). Megjelentek egyéb, teljesen új motívumkategóriák, mint a feszültségoldás-motívum és az önismeret-motívum. Az elemzés nyomán végül hat kockázatvállalási motívumot tudtunk azonosítani. Ezeket az alábbiakban ismertetjük.

Feszültségoldás motívuma (1): A kockázatvállaló viselkedést a pszichés feszültség oldódása motiválja. A serdülő nagyon idegesnek érzi magát, indultatosnak, 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, eszközjellegű 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 státusdeprivációval és státusfrusztrációval 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 identitáske-resés 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.

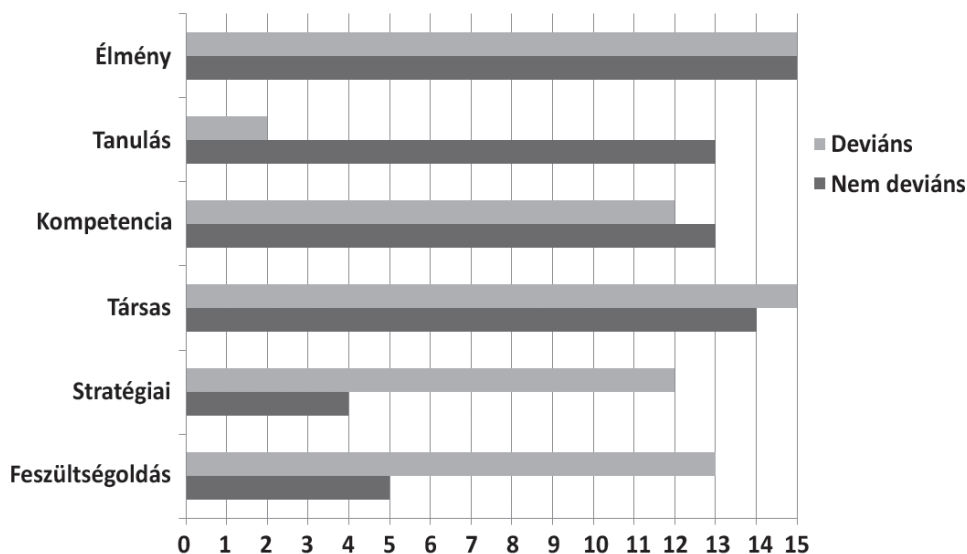
Az egyes motívumtípusok összesített említési gyakorisági százalékos mutatóit a 3. táblázatban ismertetjük. Ez a mutató azt adja meg, hogy hány interjúban említették meg az adott motivációs típust, azaz az interjúk hány százalékában jelent meg a motívum.

3. táblázat. Említési gyakoriságok összesítő táblázata

Motívumtípus	Összes említési gyakoriság
Feszültségoldás	60%
Stratégiai, eszközjellegű	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 motívumtípusonként az 1. ábrán 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 kompetenciamotívum 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 kockázatvállalás-motívum-típusok, illetve feltárhatóak-e új, eddig nem azonosított motívumok.

Az exploráció motívuma nem jelent meg az interjúkban, a környezet uralása-motívum viszont egyértelműen kirajzolódott a vizsgált mintákon. 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 vizsgálatunkban az elismerés megszerzésének a vágya, illetve a közösségi érzés erősödése jellemezte a társas motívumokat.

Az anyagi haszon motívuma valamelyest lefedi a stratégiai, eszközjellegű motívumot. Közös pont, hogy nem a kockázatvállaló viselkedésre motivált a személy, hanem valaminek az elérésére. Míg a trimpopi anyagi motívumnál a haszon anyagi, vagy pénzben mérhetővé tehető, addig a stratégiai, eszközjellemű motívumnál az anyagi haszon konkrétan nem jelenik meg. A haszonszerzésnél egyértelműen a jelenbeli célok elérése dominált vizsgálatunkban. A stratégiai, eszközjellegű 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 szülőknél, nevelőknél, hogy volt iskolában.

A határkeresés motívuma a kompetencia megélésehez kapcsolható, a veszélyes helyzetekben a képességek megélése és próbára tétele, a belső határok, képességek kipróbálásának hangsúlyozása során azonban a megkérdezettek nem utalnak egyértelműen a határok feszegetésére. A Lyng által hangsúlyozott intenzív érzelmi állapotok megélése megjelent az élmény-motívumtípusban, 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 nemcsak 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, eszközjellegű 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, eszközjellegű 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 felelősségrevonást, 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 eszközfunkciója, 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 az extrém sportok, kalandpályák kipróbálása, a cigaretta, alkohol, könnyű drog kipróbálása, a lógás, kimaradás éjszakára területekhez kapcsolódtak.

AZ EREDMÉNYEK ÉRTELMEZÉSE

A kockázatvállalási motivációk mélyinterjú vizsgálatával árnyalt képet kaphattunk a serdülők perspektívájáról és a kockázatvállalást meghatározó indítékaikról. A szakirodalomban leírt motivációs 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 kockázatkeresését. 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 célélérésben 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 mélyinterjúk technika 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 hátterű.

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

Kvalitatív kutatásunk megalapozta a jelenségek köré 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 kockázatvállalási viselkedésformák összefüggéseit.

IRODALOM

BLACK, S. – HAUSMAN, A. (2008): Adolescents' Views of Guns in a High-Violence Community. *Journal of Adolescent Research* (23)5. 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)2. 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* (36)3. 663–667.
- EWERT, A. W. (1994): Motivation and Risk Taking in a High-Altitude Wilderness Like Environment. *Environment and Behavior* (26)1. 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* (55)9-B.
- IRWIN, C. E. JR. – MILLSTEIN, S. G. (1992): Risk-taking behaviors and biopsychosocial development during adolescence. In: SUSMAN, E. J. – FEAGANS, L. V. – RAY, W. J. (eds): *Emotion, cognition, health, and development in children and adolescents*. Erlbaum, Hillsdale, NJ. 75–102.
- 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)6. 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)1. 135–151.
- KUPERMINE, G. P. – ALLEN, J. P. – ARTHUR, M. W. (1996): Autonomy, Relatedness, and Male Adolescent Delinquency. *Journal of Adolescent Research* (11)4. 397–420.
- LYNG, S. (1990): Edgework: A Social Psychological Analysis of Voluntary Risk Taking. *The American Journal of Sociology* (95)4. 851–883.
- LYNG, S. (2005): Disfunctional risk taking: Criminal behavior as edgework. In: BELL, N. J. – BELL, R. W. (eds): *Adolescent risk taking*. Sage, Newbury Park. 89–115.
- MICHEL, G. – CARTON, S. – JOUVENT, R. (1997) Sensation Seeking and Ahedonia in Risk Taking Behaviors: Study in Bungee Jumpers. *L'Encephale* (23)6. 403–411.
- NEIGHBORS, C. (2002): Exploring college student gambling motivation. *Journal of Gambling Studies* 18(4). 361–370.
- NEIGHBORS, C. – LEWIS, M. A. – FOSSOS, N. – GROSSBARD, J. R. (2007): Motivation and Risk Behaviors: A Self-Determination Perspective. In: BROWN, L. V. (ed.): *Psychology of Motivation*. Nova Science, New York. 99–113.
- NÉMETH, Z. – KUNTSCHKE, 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)1. 261–269.
- NÉMETH, Z. – URBÁN, R. – KUNTSCHKE, 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)3. 40–46.

- SAHA, A. K. – KRISHNA, K. P. (1991): Motivational Determinants of Risk-Taking Behaviour. *Psychological Studies*. (36)2. 83–86.
- TOMBOR I. – URBÁN R. (2010): A Nikotinfüggés Motivációs Alapú Megközelítésének (WISDM-68) Elemzése. *Magyar Pszichológiai Szemle* (65)2. 321–341.
- TRIMPOP, R.M. (1994): *The Psychology of Risk Taking Behavior*. Elsevier, Amsterdam.
- UMEH, K. (2005): Protection Motivation Variables in HIV Testing: The Function of Motivational Factors. *Journal of Applied Biobehavioral Research* (10)3. 149–164.
- VONG, F. (2007): The psychology of risk-taking in gambling among Chinese visitors to Macau. *International Gambling Studies* (7)1. 29–42.

Percepció és valóság

Szervezeti kockázatvállalás, stratégiaválasztás és sikeresség

KÁDI ANNA, FARAGÓ KLÁRA

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

Angol nyelven megjelent: KÁDI, A. – FARAGÓ, K. (2011): Perception and Reality: Organisational risk taking, choice of strategy, and success under ordinary conditions and in times of crisis. In: FAIRCHILD, R. J. (ed.): *Entrepreneurship: Motivation, Performance and Risk*. Nova Science, New York. 27–54.

A kockázatvállalás, a lehetőségek megragadása, az újításra való készség és ezzel egyidejűleg a kockázatok felismerése és az adaptív kockázatvállalás a 21. század gazdaságpszichológiájának egyik legfontosabb kérdése.

A mai gazdasági környezet általános jellemzői, a kiélezett verseny, a folyamatos technikai fejlődés, a gazdasági és társadalmi környezet szakadatlan átalakulása szükségszerűen azzal a következménnyel járnak, hogy a cégeknek folyamatosan fejlődniük kell, tevékenységüket, technológiájukat állandóan adaptálniuk kell az új igényekhez. A versenyképesség fennmaradása érdekében a vállalatoknak egyre inkább vállalkozóvá kell válniuk: vagyis észlelni kell, és ki kell használni, illetve meg kell teremteni a jelentkező üzleti lehetőségeket.

A gazdasági válság időszakában különösen fontos, hogy a cégek felismerjék és kihasználják a nehéz helyzetben rejlő lehetőségeket, elébe menjenek a változásoknak, és ennek során helyesen mérjék fel és kezeljék a kockázatokat.

Számos szerző (BLOCK – MACMILLAN 1993; GUTH – GINSBERG 1990; ZAHRA 1991; ZAHRA 1993) hangsúlyozta, hogy a vállalat sikeressége összefügg azzal, hogy a vállalatot jellemzi-e az ún. vállalkozói orientáció. Mi is ez a vállalkozói orientáció?

Schumpeter (1934) korai felfogása szerint a vállalkozás lényege az innováció, ez vezet jövedelemhez és a társaságok fenntartható növekedéséhez.

Covin és Slevin (1986) vezették be a vállalkozói magatartás fogalmát, ők három tényezőt, az innovativitást, a proaktivitást és a kockázatvállalást sorolták e magatartás alá. Lumpkin és Dess (1996) további három dimenzióval egészítették ki Covin és Slevin kategóriáját, s az ötdimenziós változatot vállalkozói orientációra nevezték át. Így a vállalkozói orientáció innovativitást, proaktivitást, kockázatvállalást, autonómiát és agresszív versen-

gést jelent. A szerzők (másokkal, többek között a korai előfutárral, Schumpeterrel egyetértésben) az innovativitást tartják a vállalkozói viselkedés kulcstényezőjének. A vállalkozói orientáció lényege az innováció: új termék vagy új folyamatok vagy új értékek létrehozása. Az innováció mindig kockázatos, ezért előfeltétele a kockázatvállalás.

A vállalkozói orientáció a már létező cégek esetében a következő tevékenységekben ragadható meg:

- Új üzlet kialakulása egy cégen belül, ami új piacokat meghódító innovációk előzménye, de következménye is lehet.
- Létező cégek átalakítása a cégeket megalapozó ötletek és gondolatok felújításával, átalakításával.
- Innováció.

Több szerző empirikusan is vizsgálta a vállalkozói orientáció előzményeit és következményeit. A vállalkozói orientáció teljesítményre gyakorolt pozitív hatását empirikusan is bizonyították különböző országokban végzett vizsgálataikban (pl. FRESE et al. 2002; HULT et al. 2004; LEE et al. 2001; SMART – CONANT 1994; SWIERCZEK – THAI 2003; WIKLUND 1999; WIKLUND – SHEPHERD 2005; YUSUF 2002). Zahra és Covin (1995) longitudinális vizsgálatukban azt találták, hogy a vállalkozói orientáció növeli a pénzügyi teljesítményt és a profitabilitást, valamint versenyképességi előnyt biztosít, versenypozíciót javít. Ők a proaktivitást és az új termékek fejlesztésében megnyilvánuló kockázatvállalást tartották a teljesítménynövelés motorjának. A vállalkozói orientáció előnye az is, hogy többféle stratégia alkalmazására ösztönzi a céget, s mindez egymást kiegészítve többszintű versenyelőnyhöz juttatja a szervezetet. Zahra 1991-es vizsgálatában a vállalkozói orientáció jótékony hatását az eladások növekedésében és a pénzügyi profitabilitásban egyaránt tetten érte, ugyanakkor más vizsgálatok csak az eladások növelésében találták meg ezt a hatást, a pénzügyi profitabilitásban nem (MORRIS – SEXTON 1996; SALY 2001).

Lumpkin és Dess (2001) a vállalkozói orientáció összetett kategóriájának tüzetesebb szemügyrevételére vállalkozott. Az irodalomban megjelent korábbi elméletekkel ellentétben e szerzők szerint a szervezetekre jellemző vállalkozói orientáció nem egydimenziós, hanem komplex jelenség, és nem egyértelmű, hanem komplex kapcsolatban áll a vállalkozások sikerességével. A vállalkozói orientáció korábban már említett összetevői közül ők a proaktivitást és agresszív versengést vizsgálják. A proaktivitás előrelátást és előregondolkodást, anticipált trendekre alapozó magatartást, versenytársakat megelőző újítások bevezetését jelenti, míg az agresszív versengés azt írja le, hogy a cég hogyan próbálja túlteljesíteni a versenytársakat, mennyire „harcias”, milyen erősek a válasza a konkurencia lépéseire. A proaktivitás inkább a versenyelőnyt biztosító erőforrások kialakításával és létrehozásával, az agresszív versengés pedig ezek megvédésével áll kapcsolatban. Terepvizsgálataikban 124 stratégiai döntéshozási feladattal megbízott felső vezető menedzserrel végzett vizsgálataikban faktorelemzés segítségével megállapították,

hogya a proaktivitás és az agresszív versengés független dimenziói a vállalkozói orientációnak. A teljesítmény és e két dimenzió összefüggését vizsgálva a továbbiakban azt találták, hogy a proaktivitás pozitívan, a versengés azonban gyengén függött csak össze a teljesítménnyel. Amikor a szervezeti életciklust is figyelembe vették, a kép árnyaltabbá vált: korai szakaszban a proaktivitás, érett szakaszban az agresszív versengés javította a teljesítményt. További tényezőnek bizonyult a környezet: dinamikus környezetben, ahol gyors változással és nagy bizonytalansággal találkozik a vállalat, a proaktív, ellenes környezetben, ahol intenzív a versengés kevés az erőforrás, az agresszív versengés a célravezető stratégia.

Többen felvetették azt a kérdést, hogy milyen külső és belső tényezők befolyásolják a szervezetekben a vállalkozói orientáció megnyilvánulását, illetve azt, hogy milyen külső és belső tényezők jelenlétében vezet valóban sikerre ez a magatartás.

Mivel kutatásunkban a vállalkozói orientáció „kockázatvállalás” dimenzióját állítjuk a középpontba mint olyan dimenziót, amely az innovációval és a proaktivitással szoros kapcsolatban áll, ezért a továbbiakban a kockázatvállalás nézőpontjából közelítjük meg a kérdést.

MIT IS NEVEZÜNK KOCKÁZATVÁLLALÁSNAK, ÉS MILYEN SAJÁTOSSÁGAI VANNAK A SZERVEZETI KOCKÁZATVÁLLALÁSNAK?

A kockázatvállalás a döntés egy speciális fajtája, amely nagyfokú bizonytalansággal jár arra vonatkozóan, hogy a döntés eredményeként potenciálisan kedvező és/vagy kellemetlen helyzet áll elő (SITKIN – PABLO 1994).

A szervezeti kockázatvállalás egy vagy több, a szervezetben dolgozó (többnyire vezető) személy által, olyan bizonytalan helyzetekben hozott merész döntés vagy döntések sorozata, amelynek negatív kimenetele is lehet, és a döntés végeredménye a szervezet egészére vonatkozik, nem az egyes döntéshozókra. Korábbi kvalitatív kutatásunkban a vezetők azt vallották, hogy egy szervezeti döntés akkor kockázatos, ha információhiány áll fenn, nyomás (időbeli, emberi) alatt születik, nagy a tét, sok pénz forog kockán, vagy olyan projektekről van szó, amely a céghez viszonyítva nagyon nagy, sok embert érint a következménye, kihívás van benne, esetleg a jó hírnév forog kockán, vagy a kockázatot a túlélés áraként kell vállalni.

MELY TÉNYEZŐK BEFOLYÁSOLJÁK A SZERVEZETEK KOCKÁZATVÁLLALÁSÁT?

A szervezeti kockázatvállalás szervezetszichológiai szempontú vizsgálata két nagy csoportba sorolható. A kezdeti kutatások a szervezeti kockázatvállalás egy-egy tényezőjét vették számba és elemezték. A kutatások másik csoportja a kockázatvállalás különböző tényezői közötti interakciók elemzésén keresztül eljutott a kockázatvállalás többdimenziós elemzéséhez.

A szervezeti kultúra szerepe (HOFSTEDE 1980)

A bizonytalansághoz való viszony a szervezeti kultúra egy fontos dimenziója. A bizonytalanságot jól toleráló szervezeti kultúrákban az egyének nem érzik fenyegetőnek a kétértelmű helyzeteket és a nagyobb kockázatot, elfogadják a szokatlan és innovatív ötleteket, motiválja őket a teljesítmény. A bizonytalanságot rosszul viselő szervezetekben a szervezet tagjai ellenállnak az újdonságnak, inkább a biztonság és az elismerés motiválja őket, a kockázatot és a kétértelmű helyzeteket fenyegetőnek érzik.

A felsővezetés szerepe (STEVENSON – ROBERTS – GROUSBECK 1994)

A szervezeti felsővezetők filozófiájától, elkötelezettségétől függ az, hogy a vállalkozói orientáció képes lesz-e megvalósulni az adott szervezetben. A felsővezetőnek el kell indítania a vállalkozói folyamat fázisait, azaz fel kell ismernie a lehetőséget, ki kell alakítania az üzleti koncepciót, meg kell szereznie az erőforrásokat, és le kell bonyolítani az üzletet. A vezetők és a vállalkozói összehasonlítása azt bizonyította, hogy a vezetők kevésbé törekednek a sikerre, és nehezebben vállalnak kockázatot, ennél fogva kedvezőtlenebbül viszonyulnak az újításokhoz. Nem olyan evidens tehát, hogy a vezetők felvállalják a vállalkozói orientációt (STEWART et al. 1998).

Középvezetők szerepe (HORNSBY – KURATKO – ZAHRA 2002)

A vállalkozói aktivitás kezdeményezésében, az innovációs folyamatokban és a kockázatvállalásban a felsővezetők mellett a középvezetők is kulcsszerepet töltenek be. A középvezetők szerepét öt belső szervezeti faktor befolyásolja. A középvezetők vállalkozói magatartásához, aktív szerepvállalásához fontos a jutalmazás megfelelő alkalmazása (célokhoz igazodó viszcacsatolást alkalmazó, egyéni felelősséget hangsúlyozó, eredményen alapuló ösztönzés), a felsővezetői támogatás megszerzése, az erőforrások elérhetősége, használhatósága, a támogató szervezeti struktúra, valamint a kockázatvállalás és a kudarcra szembeni tolerancia.

A csoport szerepe (JANIS – MANN 1972)

A homogén felsővezetői csoportokra jellemző „csoportgondolkodás” azt eredményezi, hogy az ilyen csoportok többre értékelik a kölcsönös támogatást és a konszenzust, mint a racionális vitát és a döntés minőségét. A kockázatteloldódás jelensége (STONER 1968)

következtében pedig a csoport több vagy kevesebb kockázatot észlel, mint tagjai egyéni helyzetben. A homogén felső vezető csoportok tagjai tehát hasonló és szélsőségesen nagy vagy kicsi kockázatot látnak, és erősen bíznak ítéletük helyességében. Kockázatpercepciójuk pedig befolyásolja a kockázatvállalás mértékét.

A jutalmazási rendszer szerepe (OUCHI 1977)

A szervezetben működő egyének kockázatvállaló viselkedését befolyásolja az, hogy a szervezet hogyan jutalmazza azt. Ha a cselekedetek eredményét jutalmazzák, az visszatart a kockázatvállalástól, hiszen a kockázatos döntés azt jelenti, hogy lehetséges a kudarc. Ha viszont a folyamatot, azaz magát a kockázatvállaló viselkedést bátorítják, s a felső vezetők maguk is modellként szolgálnak kockázatvállalásukkal, akkor a kockázatvállalási kedv megnövekszik.

Nyereség vagy veszteség: az előző teljesítmény szerepe

Különböző szerzők egymásnak ellentmondó nézeteket fogalmaztak meg arra vonatkozóan, hogy a siker, illetve a kudarc hogyan befolyásolja a kockázatvállalást. Tversky és Kahneman (1981) híressé vált ún. „lehetőséglelméletükben” (*prospect theory*) azt bizonyítják, hogy a kockázatos helyzet értékelését az határozza meg, hogy a személyek nyereséggént vagy veszteséggént fogják-e fel az eredményt. Veszteség, azaz kudarc esetén kockázatvállalók, míg a nyereségek esetében kockázatkerülők (a már megszerzett vagy biztosan megszerezhető javakat nem akarják kockáztatni, ugyanakkor a biztos veszteség helyett inkább a nagyobb, de bizonytalan veszteséget preferálják).

Thaler és Johnson (1991) viszont arra hívták fel a figyelmet, hogy a kockázatvállalásban a megelőző egyéni történet nem közömbös. Az emberek nem önmagukban értékelik a veszteségeket vagy nyereségeket egy éppen adott kiindulóponthoz képest, hanem az is befolyásolja viselkedésüket, hogy előzőleg nyertek, vagy veszítettek-e. A már eddig elért eredménytől függ a kockázatvállalás, a múlt döntései háttérrel képeznek, meghatározzák a választások és az eredmények percepcióját. Előzetes nyereség gyakran kockázatvállalásra, míg előzetes veszteség kockázatkerülésre készíteti a személyeket (az összegyűjtött többletjövedelmet, a megszerzett nyereséget lehet kockáztatni, de a veszteség, a hiány óvatosságra int).

Az erőforrások szerepe

A nyereségre és veszteségre adott eltérő reakció a különböző erőforráshelyzetekre is általánosítható: bőséges erőforrás esetén csökken, szűkös időben nő a kockázatvállalás (TVERSKY – KAHNEMAN 1981). Ennek az az oka, hogy a jó helyzetben lévők úgy érzik, van vesztenivalójuk, ezért védik erőforrásaikat, és nem vállalnak kockázatot, a rossz helyzetűeknek azonban nincs mit veszíteniük, inkább vállalnak kockázatot. Mások ennek éppen a fordítottját állapították meg. March és Shapira (1992) kiemelik azt, hogy a pozitívan értékelt helyzetben az emberek a lehetőségekre koncentrálnak, ezért bőséges tartalékok,

erőforrások esetén nő, szűkös időkben csökken a kockázatvállalás. Osborn és Jackson (1988) is azt találták, hogy ha a cégek bevételei nőnek, jobban kockáztatnak, mint ha csökkennek. Ezt erősíti meg Thaler és Johnson (1991) eredménye: gyümölcsöző vállalatok vezetői nagyobb kockázatot vállalnak. Dutton és Jackson (1983) azzal magyarázzák fenti eredményeket, hogy az emberek jó helyzetben lévén kisebbnek látják a kockázatot. Különös szerepet játszik egy veszélyes (túlélési) pont, ahol az erőforrások kimerülnek, és a túlélés veszélybe kerül. Itt is eltérően vélekednek a különböző szerzők: Bromiley (1991) szerint nagyobb fenyegetés esetében nő a kockázatvállalás a „halál” elkerülése érdekében, Staw, Sanderland és Dutton (1981) viszont azt állítják, hogy a túlélésközeleli helyzetek rigiditáshoz és extrém kockázat averzióhoz vezetnek.

A kompetencia szerepe

Heath és Tvesky (1991) szerint az emberek olyan környezetben vállalnak kockázatot, ahol kompetensnek érzik magukat. Day és Wensley (1988), Prahalad és Hamel (1990) ezt az egyénekre vonatkozó megállapítást szervezeti környezetre is kiterjesztette. A döntéshozó figyelembe veszi kompetenciáját, gyorsan és határozottan reagál a kockázatos helyzetekre, ha kompetens.

A környezet szerepe

A vállalatot körül vevő környezet erőteljesen befolyásolja azt, hogy megfelelő, eredményes stratégia-e a kockázatvállalás, a vállalkozói magatartás. A környezet két olyan dimenzióját azonosították, amely nagy hatást gyakorol a különböző stratégiákkal közelítő vállalatok eredményességére: az egyik a környezet dinamizmusa (kiszámíthatatlanság, változékonyság, bizonytalanság), a másik pedig a környezet ellenségessége (erős verseny, melyben a versenytárs megsemmisítése a cél). Lumpkin és Dess (2001) a vállalkozói orientációt – ahogy ezt fentebb említettük – olyan komplex jelenségnek tekinti, amely bonyolult kapcsolatban áll a vállalkozások sikerességével. Az általa függetlennek talált két dimenzió, a proaktivitás és az agresszív versengés úgy kapcsolódik a környezeti feltételekhez, hogy dinamikus környezetben a proaktív, kockázatvállaló stratégia bizonyult célravezetőnek, míg ellenséges környezetben az agresszív, versengő stratégia, ahol jobb nem vállalni a kockázatot.

A tényezők interakcióját vizsgáló empirikus megközelítések

Lumpkin és Dess (2001) egy még komplexebb modellben az iparág fejlődési stációjának tényezőjét is felsorakoztatja a proaktivitás (amit a szerző egyben kockázatvállalásnak tekint), illetve az ellenséges versengés hatékonyságának előfeltételei közé. A tényezők interaktív hatása úgy befolyásolja a vállalat stratégiájának eredményességét, hogy

- a proaktivitás (kockázatvállalás) mind a sikeres, mind a sikertelen szervezetek számára adekvát vállalkozási orientáció akkor, ha dinamikus a környezet, és ha az adott iparág növekvő szakaszban van;

- az agresszív versengés (nála ez a felhalmozott erőforrásait kiaknázó, kockázatkezelő viselkedés) jobban kifizetődő orientáció akkor, ha a környezetben ellenséges, a vásárlók és erőforrások megszerzéséért intenzív harc folyik, vagy ha a sikeres vállalat már eljutott az érettség (*maturity*) állapotába.

Mullins (1996) a siker és a kompetencia interakcióját vizsgálta a növekedéssel kapcsolatos kockázatos döntések esetében. Ő is felhívta a figyelmet arra, hogy a vállalkozói orientáció, a kockázatvállalás a vállalkozónak nem állandó jelzője, nem legfőbb ismertetőjegye. A nagy kockázattal járó döntések körültekintő mérlegelés eredményeképpen születnek meg, ahol olyan szempontok, mint pl. a biztonság és a veszteség, a változtatás és a *status quo* fenntartásának kényelme esnek latba. Mullins négy „szindrómát” azonosított kérdőíves vizsgálata során:

- Kövérmacska-szindróma: a sikeres és kompetens szervezetek nem vállalnak kockázatot (*fat cat*).
- A szerencsés kéz-szindróma: sikertelen, de kompetens szervezetek kockázatot vállalnak (*hot hand*).
- Az önbizalom szindrómája: sikeres, de nem kompetens szervezetek kockázatot vállalnak (*self-efficacy*).
- Bedobja a törülközőt-szindróma: sikertelen és nem kompetens szervezetek nem vállalnak kockázatot (*throw in the towel*).

2006-ban végzett, a sikeresség, kockázatvállalás és kompetencia összefüggéseivel kapcsolatos vizsgálatunkban (FARAGÓ 2008) azt találtuk, hogy csak a kifejezetten sikeres vállalatok vállaltak nagy kockázatot, a kockázatvállalás a sikeresség csökkenésével párhuzamosan csökkent. A sikeres vállalatoknál a változás tendenciájával párhuzamosan mozgott a kockázatvállalás (ha a szervezet helyzete javult, a kockázatvállalás nőtt – ha romlott, csökkent), míg a sikerteleneknél ez fordítva történt, akkor nőtt a kockázatvállalás, ha a helyzet romlott, és akkor csökkent, ha javult. A mi vizsgálatainkban – Lumpkin és Dess eredményeivel ellentétben – azt tapasztaltuk, hogy a sikeres vállalatok inkább agresszíven versengők, dinamikus és ellenséges környezetben a proaktivitás, dinamikus és barátságos környezetben pedig az agresszív versengés a jellemző. Figyelemre méltó tapasztalatokat szerezünk akkor, amikor az adataink elemzésekor különválasztottuk a globálisan feltett kérdésekre adott válaszokat (mennyire kockázatvállaló az ön vállalata) azoktól a válaszoktól, amelyek a kockázatvállalás konkrét megnyilvánulásaira vonatkoztak. Azt tapasztaltuk, hogy a globális ítéletek meghozatalakor a tényadatoktól eltérően vélekedtek a megkérdezettek, a sikert összefüggésbe hozták a kompetenciával (holott ez az összefüggés a tényadatok fényében nem állt fenn), és mind a sikeres, mind a sikertelen szervezetek kockázatvállalóknak vallották magukat, holott ez csak a sikeresek esetében bizonyult igaznak. A sikeres vállalatok azt is tévesen vallották, hogy ha romlik a helyzetük, kockázatot vállalnak. Megállapíthattuk tehát azt, hogy a szubjektív ítéletek és a ténykérdésekre alapuló ítéletek

jelentős eltéréseket mutatnak. Ezek az eredmények szemünkben megkérdőjelezzik a szervezeti vizsgálatok azon gyakorlatát, amikor a vezetők szervezetükre vagy saját helyzetükre és tevékenységükre vonatkozó percepcióját, véleményét fogadják el mint adatot a sikeresség vagy a kockázatvállalás megállapítása céljából, azaz nem kérdőjelezzik meg ezeknek az ítéleteknek a valóságtartalmát. Számos pszichológiai kutatás bizonyította, hogy a valóság és a percepció megfelelése nem magától értetődő. Egyrészt a valóságot közvetlenül nem tudjuk megtapasztalni, hanem egyénileg, csoportosan és kulturálisan megkonstruáljuk. Másrészt a kognitív kapacitásunk korlátai megakadályoznak a valóság pontos észlelésében, a zsúfolt ingerkörnyezet túlterheli kognitív kapacitásunkat, ezért tévesen interpretáljuk az adatokat, elvárásainknak megfelelően értelmezünk kétértelmű információkat, a véletlen sorozatokban szabályszerűségeket látunk. A motiváció is befolyásolja a valóság felfogását, túlzott optimizmusunk következtében úgy véljük, hogy a negatív események (betegségek, kudarc) nagyobb valószínűséggel fordulnak elő másokkal, mint velünk, úgy véljük, hogy mások támogatják elképzeléseinket. (A torzítások olvasmányos összefoglalóját olvashatjuk Gilovich [1991] könyvében.) Szervezeti kontextusban is végeztek vizsgálatokat a különféle torzításokról. Az egyik jellemző torzítás a vezetők túlzott bizonyossága (*overconfidence*), ami hátrányosan befolyásolja döntéseiket. A vezetők túlbecsülik (*overestimate*) a befektetések megtérülését, emiatt nem optimálisan fektetnek be. Malmendier, U. és Tate, G. (2002) szerint a túlzott bizonyosság befolyásolja a vállalatok felvásárlásával kapcsolatos döntéseiket is (BROWN – SARMA, 2007), valamint saját vállalatuk értékét túlbecsülik, így kockázatvállalásuk konzervatívabb lesz a külső tőkepiacon való részvétel tekintetében. Malmendier, Tate, Yan (2005), Dess és Robinson (1984), valamint Wall és munkatársai (2004) ugyanazt találták, hogy a felsővezetők pontosan észlelték a vállalatuk tényleges teljesítményét, ez az eredmény azonban kifejezetten a legfelsőbb vezetőkre volt igaz.

Ezek a megfontolások arra ösztönöztek bennünket, hogy nagyobb mintán tovább vizsgáljuk a tényadatokra épülő megállapítások és a szubjektív, globális vélekedések különbségeit.

MAGYAR GAZDÁLKODÓ SZERVEZETEK KÖRÉBEN VÉGZETT KUTATÁSUNK

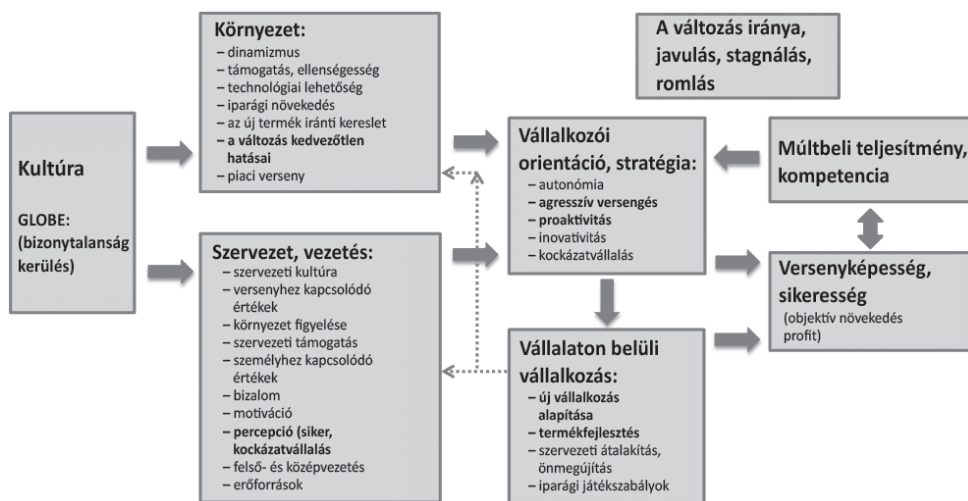
Szervezeti környezetben végzett vizsgálatunk megtervezésekor több szempont vezetett bennünket: egyrészt a vállalkozói orientáció egyik kulcselemének, a kockázatvállalásnak a szerepét, az arról vallott vezetői nézeteket kívántuk feltárni. Másrészt a szakirodalom egymásnak ellentmondó megállapításainak tisztázásához szerettünk volna hozzájárulni. Ezek közül elsősorban a megelőző történetre adott reakció kérdése keltette fel érdeklődésünket, az, hogy bőséges vagy szűkös erőforrások, siker, illetve kudarc esetén hogyan változik a kockázatvállalási kedv. Ezt a szakirodalomban felvetett, de nem tisztázott kérdést egy olyan további – még nem vizsgált – szemponttal egészítettük ki, amelyik

az észlelt trendet is figyelembe veszi, azaz a sikeresség mellett azt is bevonja a meghatározó tényezők körébe, hogy merre halad a cég, javulnak-e vagy romlanak-e a saját teljesítménnyel kapcsolatos kilátások. E kérdésekkel kapcsolatos előzetes eredményeinket egy nagyobb mintán szerettük volna tesztelni.

Mint rámutattunk, a szervezetekkel foglalkozó kutatások általában önbevallásos kérdőívekre alapozva elemzik a szervezeti folyamatokat, úgy, hogy az önbevallás útján nyert adatokat valós tényként fogadják el. Kérdés azonban, hogy a válaszadók reprezentációi hűen tükrözik-e a vizsgált jelenségeket, nem torzítják-e el a valóságot. Kutatásunk egyik fontos kérdése a valóság és a reprezentációk lehetséges diskrepanciájának a feltárása, és annak vizsgálata, hogy a reprezentáció, illetve a valóság milyen hatást gyakorol a választott stratégiára. Ennek érdekében két fontos mutatónk esetében (sikeresség és kockázatvállalás) külön vizsgáljuk a valóság és a reprezentáció egymásnak való megfelelését, és ezek hatását a stratégiaválasztásra. Jelenlegi vizsgálatunkban közvetlenebb módon, szigorúbb kritérium alapján és nagyobb mintán teszteljük a diskrepancia meglétét.

A szervezeti kockázatvállalásra vonatkozó kutatási eredmények és saját korábbi eredményeink is ún. normál gazdasági körülmények között végzett vizsgálatok alapján születtek. A gazdasági válság időszakában különösen fontos kérdés, hogy a szervezetek a rendelkezésre álló erőforrások függvényében milyennek ítélik az előttük álló perspektívákat, lehetőségeket, és hogyan kezelik a kockázatot. Az erőforrások bősége vajon optimistábbá és merészebbé, kockázatvállalóbbá teszi-e a szervezeteket vagy éppen fordítva, a megfelelő erőforrásokkal rendelkező szervezetek óvatosabbá válnak a rosszabbodó környezeti feltételek esetén? Szűkös erőforrások esetén vajon kockázatvállalóbbak vagy óvatosabbak-e a szervezetek?

A korábbi eredmények és a kutatásunkat vezető feltevések alapján a szervezeti kockázatvállalást befolyásoló tényezőket integráló munkamodellt dolgoztunk ki.



1. ábra. A szervezetek sikerességét és kockázatvállalását befolyásoló tényezők munkamodellje

Kérdőíves vizsgálatunkban a vállalkozó orientáció különböző elemeire, a környezet észlelt természetére, a szervezet kockázatvállalással és versengéssel kapcsolatos értékeire és eljárásaira egyaránt kitértünk, és vizsgáltuk a szervezeti, vezetési változókat is. Tanulmányunkban azonban csak néhány, az alábbiakban megjelölt kérdést és eredményt mutatunk be részletesebben.

Hogyan függ össze a vizsgált magyarországi vállalatoknál a sikeresség, a kompetencia és a kockázatvállalás?

Ezt az összefüggést hogyan befolyásolja a gazdasági válság és a vállalat fejlődési iránya?

A sikerességet és a kockázatvállalást a szigorú közgazdasági mutatókkal mérhető eredmények vagy inkább a pszichológiai változók határozzák-e meg? Milyen kapcsolat van az objektív mutatók és a pszichológiai változók között?

- A vizsgált magyarországi vállalatok piaci viselkedését mennyire jellemzi a proaktivitás és mennyire az agresszív versengés?
- A proaktív vagy agresszív versengő stratégia választását hogyan befolyásolja a sikeresség, a környezet ellenségesége vagy barátságossága, illetve a gazdasági válság?

Hipotéziseinket korábban kapott eredményeinkre alapozzuk (FARAGÓ 2008).

Korábbi vizsgálataink alapján feltételeztük, hogy:

1. A sikerrel és a kockázatvállalással kapcsolatos reprezentáció és a valóság nem egyezik: a reprezentáció erősen befolyásolja a stratégia megválasztását.
2. A kockázatvállalás magasabb szintje a sikeres vállalatokat jellemzi.
3. Korábban azt tapasztaltuk, a kockázatvállalás csökken a vállalat helyzetének függvényében és fejlődési irányának negatívba fordulásával párhuzamosan. Ezért feltételezzük, hogy a gazdasági válságra is csökkenő kockázatvállalással reagálnak a vállalatok.
4. Korábbi kutatásunkban azt találtuk, hogy a magyar vállalatoknál nem különül el élesen a versengés két formája, együtt alkalmazzák a proaktív és az agresszívan versengő stratégiát. Eredményeink azt mutatták, hogy a dinamikus és barátságos környezet (ahol békésen lehetne a lehetőségekre koncentrálni) agresszív versengést, míg a dinamikus és ellenséges környezet (ahol a versenytárs valószínűleg ellenfél) proaktivitást vált ki. Azt feltételezzük, hogy a gazdasági válság dinamikus és ellenséges környezetében megnövekedik a proaktivitás.

ALKALMAZOTT MÓDSZER

A kutatást megelőzően felső vezetői körben mélyinterjúk készültek, amely a vezetők kockázatvállalással kapcsolatos attitűdjeit és elképzeléseit vizsgálta. A mélyinterjúk és a szakirodalmi eredmények feldolgozása alapján egy kisebb mintán végzett kutatás kérdőívet átdolgoztuk és kiegészítettük. A kutatáshoz két kérdőívet használtunk.

A vezetői kérdőív a következő területeket vizsgálja: kockázatos döntések jellemzése, kockázatvállalás, sikeresség, versenyképesség és azok kapcsolatának megítélése, kockázatvállaló, illetve kerülő vezető jellemzői, a szervezeti kockázatvállalás területeinek és mértékének megítélése, a szervezeti kockázatvállalást befolyásoló tényezők megítélése és végül a kérdőívet kitöltő vezető önjellemzése.

A vállalat objektív adataira vonatkozó kérdőív az általános, gazdálkodási adatokra és a sikeresség, eredményesség objektív mutatóira vonatkozó kérdéseket tartalmazza. Mivel a vállalatok pénzügyi adatait nem szívesen közlik, és ilyen adatok kérése azt eredményezhette volna, hogy egyáltalán nem kapunk választ ezekre a kérdésekre, ezért mások eljárását követve (NAMAN – SLEVIN 1993) mi sem számadatokat kérdeztünk, hanem a cég első számú vezetője vagy a gazdasági vezetője töltötte ki a skálákat oly módon, hogy más vállalatokhoz hasonlította a sajátját egy ötfokú skálán, melynek a végpontjai: átlagosat jóval meghaladó – átlagosat jóval alulmúló voltak. A nyert adatok objektivitása mellett érvelhetünk, ha hivatkozunk arra a már korábban említett eredményre, hogy a felsővezetők percepciója pontosnak bizonyult (DESS – ROBINSON 1984; WALL et al. 2004). Tekintettel arra, hogy a vállalat teljesítménye több tényezőből tevődik össze, Wiklund (1999) és Poon et al. (2006) eljárását követtük, amikor több szempont alapján is rákérdeztünk az eredményességre.

A vezetői kérdőívet a felső és középvezetők töltötték ki. A sikerességre és kockázatvállalásra vonatkozó kérdésekre szintén ötfokú skálán válaszoltak (például nagyon sikeres – nagyon sikertelen volt a két végpont).

A két kérdőív alkalmazása lehetővé tette, hogy a sikerességet és a kockázatvállalást kétféle módon mérjük, a vezetői ítéleteken és az objektív mutatókon keresztül, és a válaszokat közvetlenül összehasonlíthassuk.

A vállalat változásának tendenciáját (javul, stagnál, romlik) az objektív kérdőívben megadott adatok segítségével állapítottuk meg.

A kompetencia megállapítására globális megítélést előhívó direkt kérdés: Mennyire jellemzi az Ön vállalatát a kompetencia? (Ötfokú skála: teljes mértékben – egyáltalán nem.)

A versengés két dimenziójának elkülönítése érdekében a proaktivitást három, az agresszív versengést két kérdés méri a kérdőívben.

A környezet dinamikusságára/ellenségességére hat kérdés kérdez rá a kérdőívben.

A vezetői kérdőívben szereplő kérdéseket, *ítemeket* két helyzet szerint értékelték a vezetők:

- normál gazdálkodási körülmények között;
- jelenleg, a gazdasági válság alatt.

A kérdőívek felvételére a gazdasági válság első feléve után, 2009. április–június között került sor, ami különösen alkalmasnak bizonyult arra, hogy el tudják különíteni a vezetők a korábbi, normál gazdálkodási körülmények között kialakult vélekedéseiket a gazdasági válság alatt megtapasztalt változásoktól.

VIZSGÁLATI MINTA

A kérdőíveket magyarországi kis, közép- és nagyvállalkozások vezetői töltötték ki, összesen 75 cég 285 vezetője. A minta összetétele kiegyensúlyozott volt. A mintában a többségi magyar magántulajdonban lévő cégek aránya 40%, a többségi külföldi magántulajdonú cégek aránya 22%, míg a többségi állami, ill. önkormányzati cégek aránya 38% volt. A méret szerint a cégek 21%-a mikrovállalkozás, 35%-a kis- és középvállalkozás, 45%-a nagyvállalat. A cégek 39%-a a rendszerváltás előtt is működött, 19%-a a rendszerváltást követő első 5 évben alakult, 31%-a 5-15 évvel ezelőtt, 11%-a pedig 5 éven belül alakult. A vizsgált cégek piaci részesedése hozzávetőleg egyharmad-egyharmad arányban minimális, közepes és jelentős.

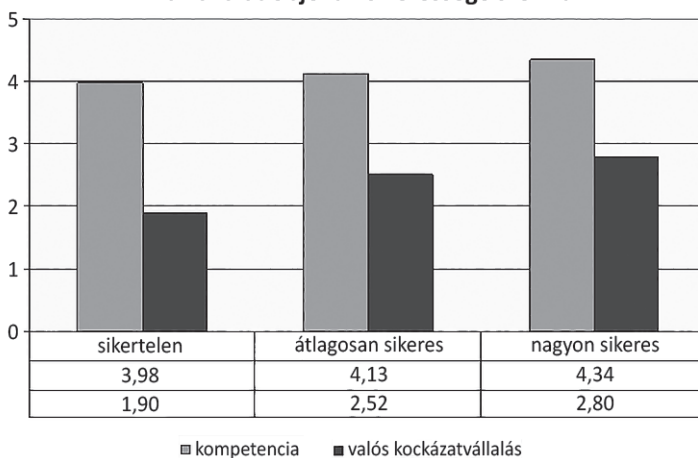
EREDMÉNYEK

A szervezetek kockázatvállalásának és versengésének sajátosságai normál körülmények között

a) siker, kockázatvállalás és kompetencia

A sikerességet a vállalatok az árbevétellel azonosították. Ezért a valós sikeresség hatásának vizsgálatakor mi is ezt a mutatót vesszük alapul. Elsőként azokat a válaszokat vizsgáljuk, amikor a vezetők a normál körülmények közötti helyzetet és viselkedésüket jellemezték. Korábbi eredményeinkkel összhangban azt tapasztaltuk, hogy a kockázatvállalás a sikerességgel párhuzamosan nő (ANOVA $F = 2,56$, $p < 0,03$).

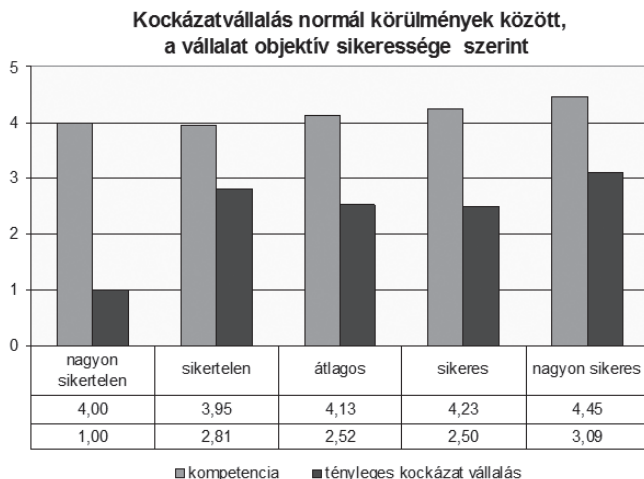
**Kompetencia és kockázatvállalás normál körülmények között,
a vállalat objektív sikeressége szerint**



2. ábra. Kompetencia és kockázatvállalás a vállalat három kategóriába sorolt objektív sikeressége szerint

Meg kell jegyeznünk, hogy a kockázatvállalás szintje alacsony, ötfokú skálán az átlag 2,56, SD = 0,67). A sikeres vállalatok csak 2,8 az átlagosok 2,52, a sikertelenek pedig 1,9-as értéket adtak, azaz a sikeres szervezetek kockázatvállalása is csak közepes mértékű, a sikertelen szervezetek pedig alig vállalnak kockázatot.

Ha a sikeresség árnyaltabb megkülönböztetését vesszük figyelembe, amelyben a sikeresség alapján öt csoportba soroltuk a cégeket, akkor még markánsabb a különbség a nagyon sikertelen és a nagyon sikeres vállalatok kockázatvállalása között (1 vs. 3,09).



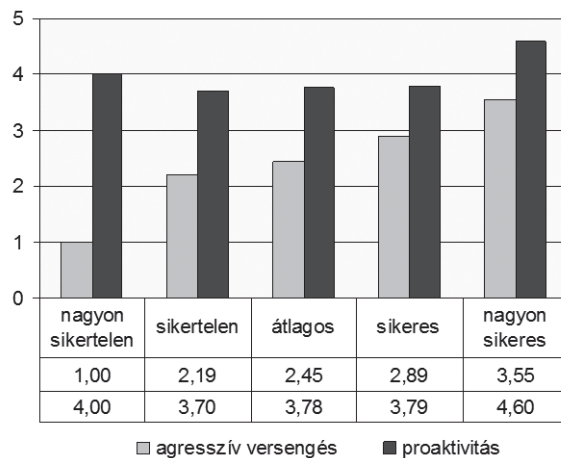
3. ábra. Kompetencia és kockázatvállalás a vállalat öt kategóriába sorolt objektív sikeressége szerint

Azt is megfigyelhetjük, hogy a nagyon sikertelen és a kicsit sikertelen kategória is jelentősen eltér egymástól: a nagyon sikertelen egyáltalán nem, míg a kicsit sikertelen második legmagasabb (közepes) kockázatot vállalja (2,81). Az objektív siker nem befolyásolja azt, hogy mennyire tartják magukat kompetensnek a szervezetek.

b) versengés

A vizsgálatban részt vevő cégek határozottan proaktívnak (átlag 3,81, SD = 0,081) és közepes mértékben agresszívan versengőnek (átlag 2,57, SD = 0,08) jellemzik stratégiájukat. Eredményeink azt mutatták, hogy amelyik vállalat proaktív, az igen gyakran agresszívan versengő is, azaz a két stratégia nem különül el egymástól, a cégek párhuzamosan követik a kétféle versengő stratégiát ($r = 0,40$, $p < 0,000$).

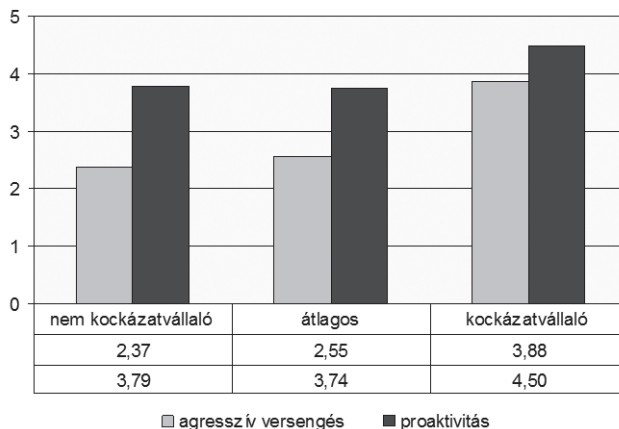
Ha a sikeresség szempontjából vizsgáljuk a versengő stratégiákat, azt láthatjuk, hogy a sikertelen és a sikeres cégek stratégiaválasztásában a proaktivitás szintjében nincs érdemi különbség, az agresszív versengés szintje azonban szignifikáns mértékben alacsonyabb a sikertelen cégeknél. (ANOVA $F = 5,02$, $p < 0,001$). A nagyon sikertelen cégekre az agresszív versengés egyáltalán nem jellemző, míg a nagyon sikeres cégek a proaktivitás és az agresszív versengés stratégiáját együttesen alkalmazzák.



4. ábra. Proaktivitás és agresszív versengés a vállalat öt kategóriába sorolt objektív sikeressége szerint

Megvizsgáltuk azt is, hogy a versengés két formája hogyan függ össze a kockázatvállalással. A cégek kockázatvállalása csak az agresszív versengéssel jár együtt szignifikáns mértékben ($r = 0,23$, $p < 0,001$, ANOVA $F = 5,31$, $p < ,000$).

A kockázatvállaló cégekre jóval jellemzőbb az agresszív versengés, mint a nem kockázatvállalókra, de a proaktivitás szintjében nem mutatható ki szignifikáns különbség.



5. ábra. Proaktivitás és agresszív versengés a vállalat objektív kockázat vállalása szerint

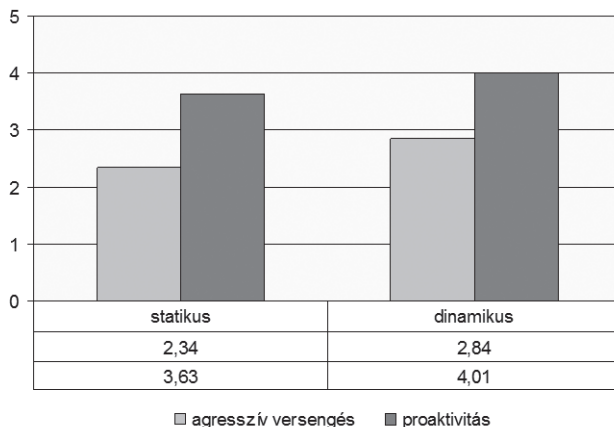
A kockázatvállaló cégek a proaktivitás és az agresszív versengés stratégiáját együttesen választják.

c) A környezet és a versengési stratégiák

A környezetet Lumpkin és Dess nyomán két dimenzió alapján jellemeztük. Az egyik a statikusság–dinamikusság, a másik a barátságosság–ellenségesség, A vizsgálatban részt

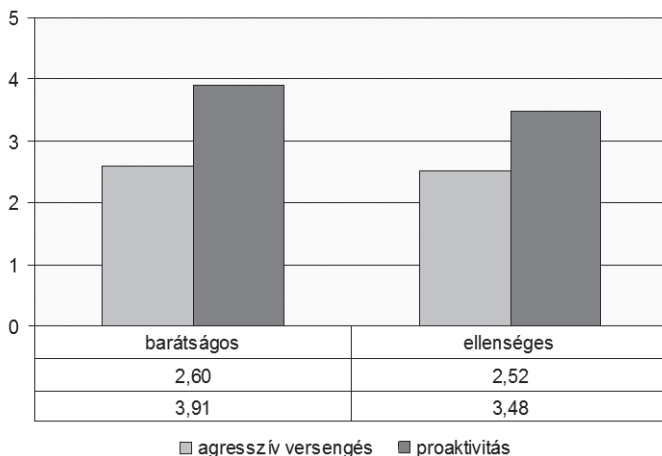
vevő vezetők 47–53 arányban inkább statikusnak tartják a környezetet, 77%-uk barátságosnak, 23%-uk ellenségesnek tartja.

A vállalatokra inkább jellemző a proaktív stratégia, mint az agresszív versengés. A statikus és a dinamikus környezet között nem tesznek különbséget a versengési stratégia megválasztásában, de dinamikus környezetben szignifikáns mértékben magasabb mind az agresszív versengés (ANOVA $F = 10,069$, $p < 0,001$), mind a proaktivitás mértéke (ANOVA $F = 7,24$, $p < 0,007$).



6. ábra. A környezet dinamizmusa és a választott stratégia

Ellenséges környezetben a vállalatok szignifikánsan alacsonyabb proaktivitást mutatnak (ANOVA $F = 6,43$, $p < 0,001$), mint barátságos környezetben, agresszív versengésük szintje azonban nem változik szignifikáns mértékben.



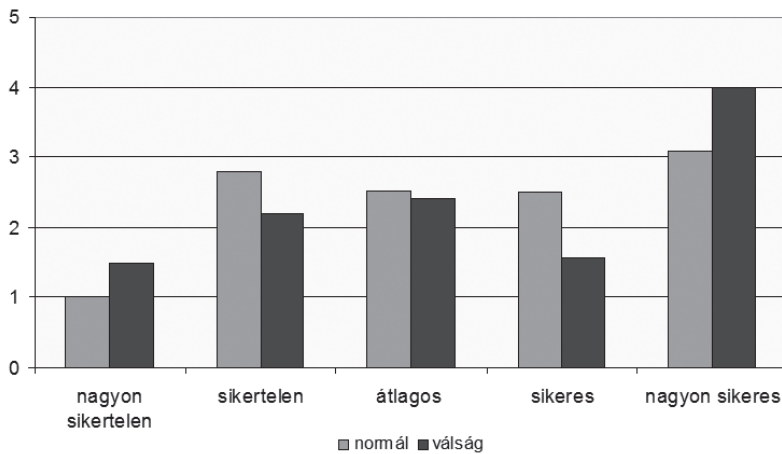
7. ábra. A környezet barátságossága és a választott stratégia

A szervezetek kockázatvállalásának és versengésének változása a válság idején

a) A siker, a kockázatvállalás és a kompetencia változása

Arra kerestük a választ, hogy inkább kockázatkereső vagy inkább kockázatcsökkentő magatartásra készíti-e a vállalatokat a válság. Normál körülmények között a tényleges kockázatvállalás átlaga 2,56, SD = 0,067, válságban 2,22, SD = 0,07. Objektív kockázatvállalásukat tehát a szervezetek általában nem csökkentik szignifikáns mértékben a válság időszakában.

További kérdésünk arra irányul, hogy vajon a sikeres és a nem sikeres vállalatok ugyanúgy reagálnak-e a válságra kockázatvállalási stratégiájuk tekintetében.

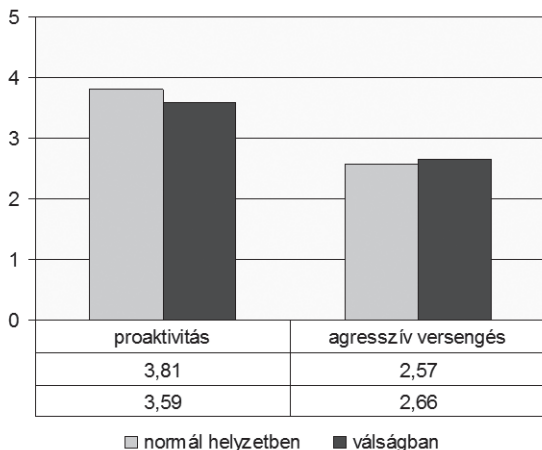


8. ábra. Az objektív kockázatvállalás változása válságban a cég objektív sikerességének függvényében

A nagyon sikertelen és a nagyon sikeres vállalatok válságban jelentősen növelik kockázatvállalásukat, míg a többi cég kockázatvállalása csökken. A sikeresség szempontjából szélsőséges helyzetben lévő cégek tehát a kockázatvállalást a válsággal való megküzdésben felhasználható eszköznek tekintik. A válság nem befolyásolja jelentősen a kompetencia megítélését, egyedül az átlagosan sikeres cégek gondolják kevésbé kompetensnek magukat, de a különbség nem szignifikáns.

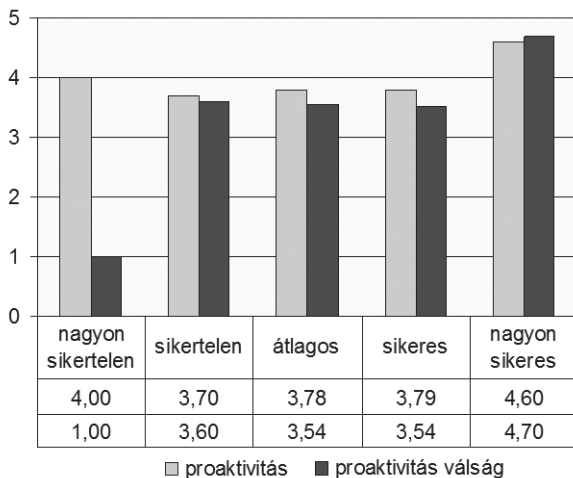
b) A versengés változása

Megvizsgáljuk azt is, hogy a versengés két formáját, az agresszív versengést és a proaktivitást hogyan befolyásolja a válság. Válsághelyzetben a cégek proaktivitása szignifikáns mértékben csökken ($t = 4,51$, $p < 0,000$), miközben az agresszív versengésük nem változik.



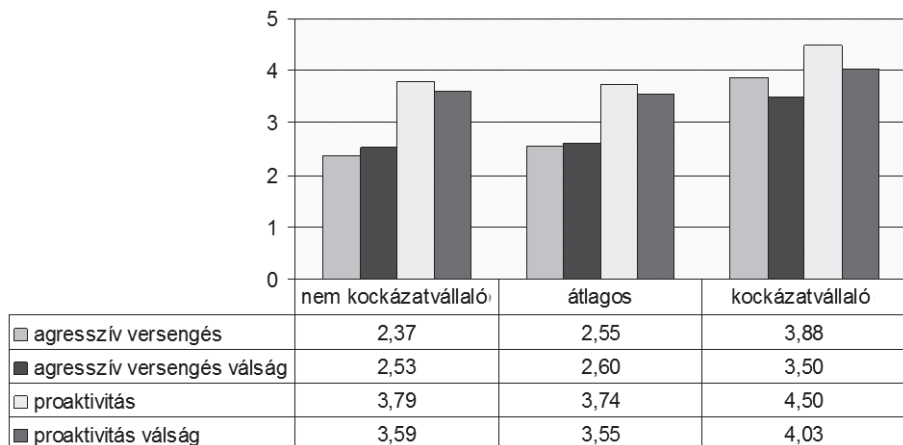
9. ábra. Proaktivitás és agresszív versengés változása válság idején

Ha a sikeresség függvényében vizsgáljuk a válság hatását, megállapíthatjuk, hogy míg az agresszív versengés szintje változatlan marad minden csoportban, addig a proaktivitás szintje a nagyon sikeres cégek kivételével minden kategóriában csökken, a nagyon sikertelen cégek pedig már egyáltalán nem proaktívák.



10. ábra. Proaktivitás változása válság idején a cég objektív sikerességének függvényében

A versengő stratégiákban a legnagyobb változást a kockázatvállaló vállalatoknál tapasztaljuk, amelyek mind proaktivitásukat, mind agresszív versengésüket csökkentik. A kevésbé kockázatvállalóak nem változtatnak versengési stratégiájukon.



11. ábra. Választott stratégiák változása válság idején a cég objektív kockázattvállalásnak függvényében

c) A környezet és a versengési stratégiák változása

Válságban a környezet statikusságának/dinamikusságának a megítélése nem változik (normál helyzetben 47/53% az arány, válságban 45/55%). Ugyanakkor sokkal többen tartják ellenségesnek a környezetet válság esetén (52% 23% helyett), és kevesebben barátságosnak (47% 72% helyett). A válságra adott reakció (az agresszív versengés enyhe növekedése és a proaktivitás csökkenése) nem függ sem a környezet ellenségeségétől, sem a barátságosságától.

Valóság és reprezentáció: sikeresség és kockázattvállalás

Ahogy korábban bemutattuk, a sikerességet két módon határoztuk meg. A már elemzett objektív mutatók mellett ötfokú Likert-skála típusú kérdésekkel vizsgáltuk, hogy a vezető milyen mértékben tartja sikeresnek a szervezetét, s ezt szubjektív vagy vélt sikerességnek nevezzük.

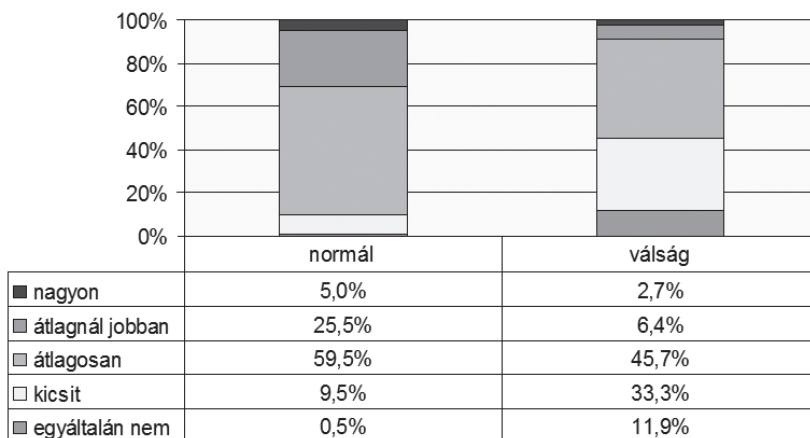
Megvizsgáltuk, hogy a szubjektív vagy vélt sikeresség mennyiben feleltethető meg a közgazdasági mutatók által meghatározott sikerességnek, azaz hogy mennyire pontos és reális a vezetők sikerességre vonatkozó észlelése. Korrelációs vizsgálatunk eredménye azt mutatja, hogy a lehetséges közgazdasági mutatók közül sem az eredménnyel, sem a megtérüléssel, sem egyéb jövedelmezőséghez kapcsolható mutatóval nem áll szignifikáns kapcsolatban az észlelt sikeresség. Normál gazdasági körülmények között kizárólag az árbevétel és az észlelt sikeresség között mutatható ki szignifikáns kapcsolat, azonban ez a kapcsolat is gyenge, közepes ($r = 0,21$, $p < 0,000$). A gazdasági válság idejére vonatkozó válaszokban nem mutatható ki szignifikáns kapcsolat az észlelt sikeresség és az objektív sikeresség egyetlen mutatója között sem. Megállapíthatjuk tehát, hogy a válságban a sikeresség észlelése nem követi az objektív mérce alapján megállapított sikerességet.

A kockázatvállalást ugyancsak két módszerrel mértük: a tényeken alapuló kérdések mellett Likert-skála-típusú, direkt kérdésekkel, amit vélt kockázatvállalásnak nevezünk. Korrelációs vizsgálatunk eredménye szerint a vélt és a tényleges kockázatvállalás között szignifikáns kapcsolat mutatható ki mind normál körülmények között ($r = 0,21$, $p < 0,000$), mind válságban ($r = 0,24$, $p < 0,000$).

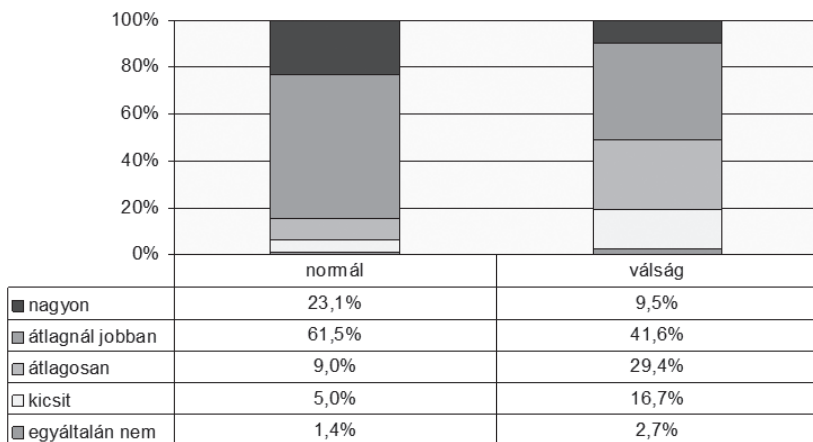
A következőkben részletesebben megvizsgáljuk azt, hogy a torzítás milyen irányú, befolyásolják-e a gazdasági körülmények (normál vagy válsághelyzet).

a) Észlelt és tényleges sikeresség: a sikerességgel kapcsolatos torzítás

A sikeresség szempontjából a vizsgált vállalatok a következő megoszlást mutatják:

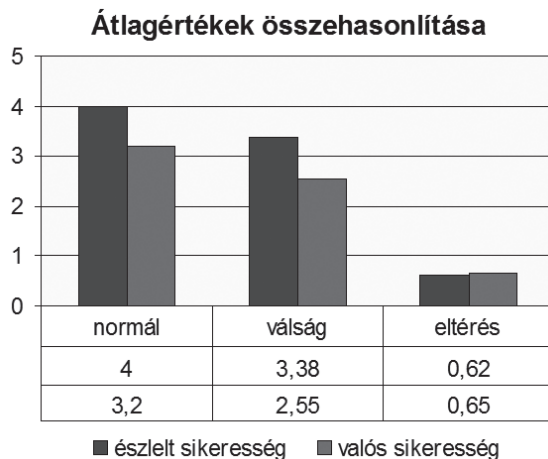


12. ábra. Objektív sikeresség megoszlása



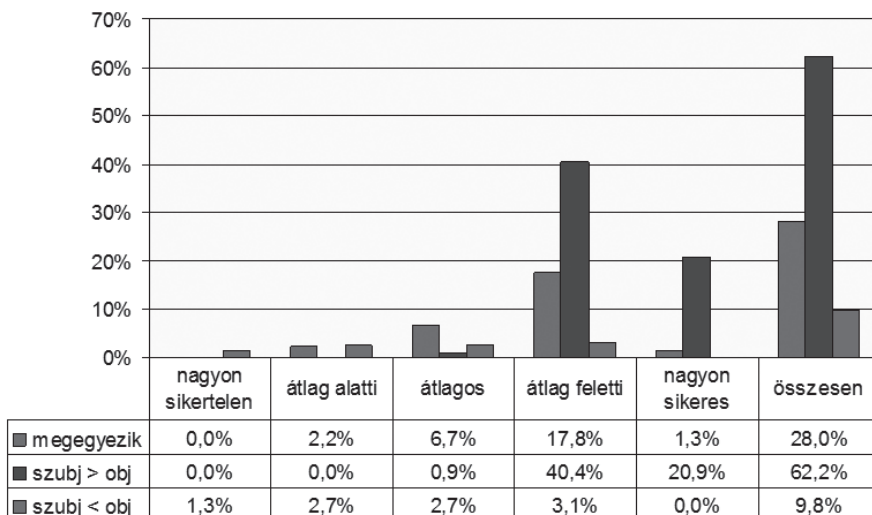
13. ábra. Észlelt sikeresség megoszlása

Minden vállalat mind normál körülmények között ($t = 11,69$, $p < 0,000$), mind válságban ($t = 9,58$, $p < 0,000$) szignifikáns mértékben sikeresebbnek tartja magát, mint amilyen sikeres az objektív mutatói alapján.

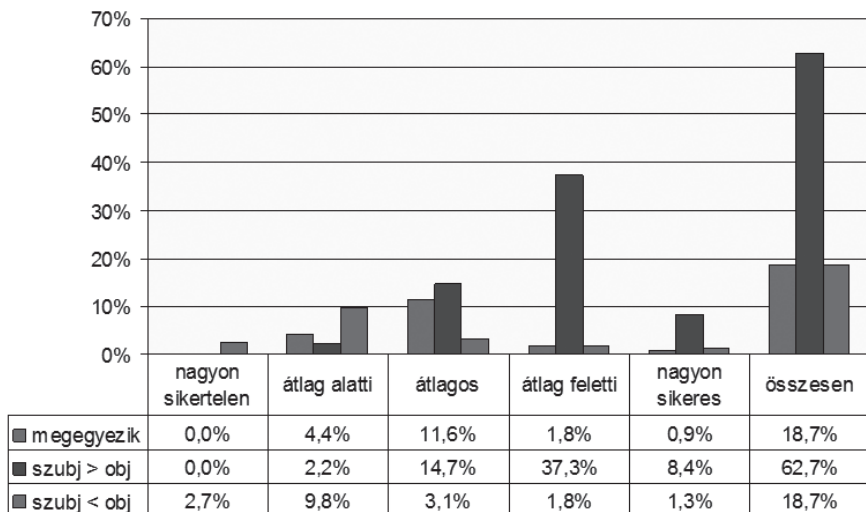


14. ábra. Az észlelt és az objektív sikeresség átlagértékeinek változása

Jóval több cég tartotta önmagát átlagosnál sikeresebbnek, illetve nagyon sikeresnek, mint amit az objektív adatok indokoltak.



15. ábra. Az észlelt és a valós sikeresség eltérése kategóriánként normál helyzetben

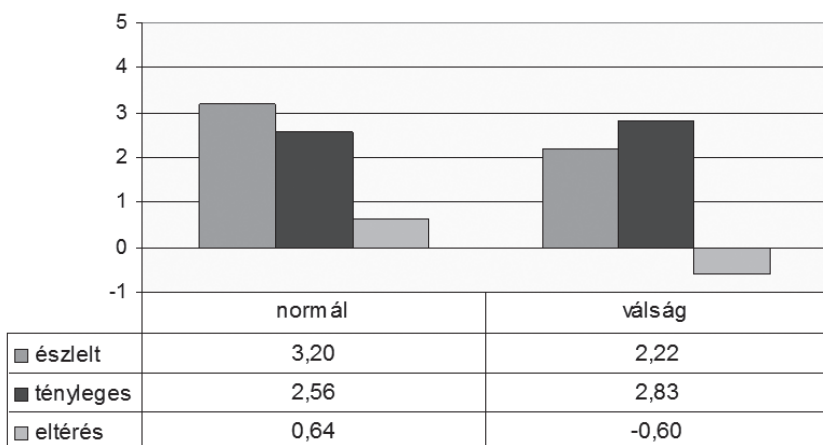


16. ábra. Az észlelt és a valós sikeresség eltérése kategóriánként válsághelyzetben

A sikeresség felülértékelésének aránya a normál és a válsághelyzetben azonos. A realitás csökken, az alulértékelés viszont nő a válságban.

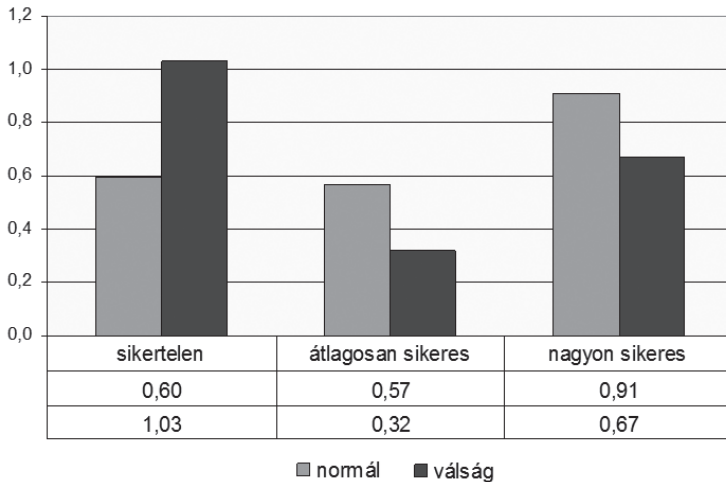
b) Észlelt és tényleges kockázatvállalás: a kockázatvállalással kapcsolatos torzítás

A cégek szignifikáns mértékben magasabbnak tartják kockázatvállalásuk mértékét normál körülmények között ($t = 6,93$, $p < 0,000$) annál, mint amit a tényleges adatok mutatnak. Válságban ez megfordul, a vélt kockázatvállalás mértéke szignifikáns mértékben alacsonyabbá válik ($t = -2,04$, $p < 0,04$), mint a valós kockázatvállalás szintje.

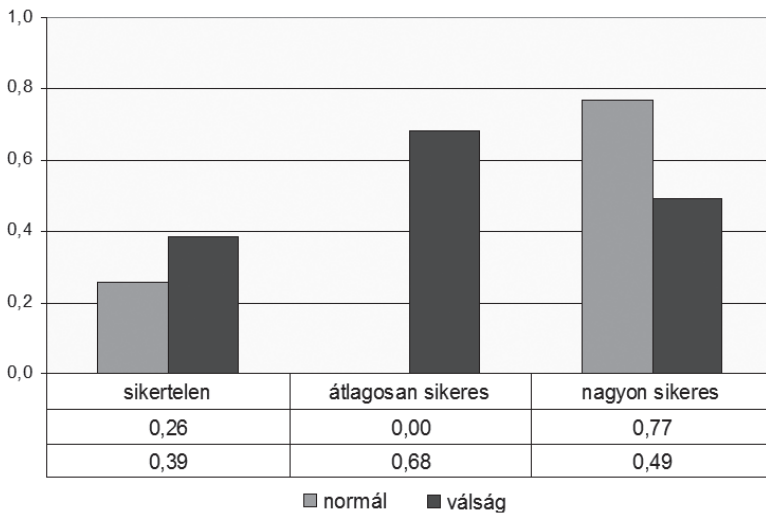


17. ábra. Az észlelt és a tényleges kockázatvállalás átlagértékeinek eltérése

A következőkben arra keressük a választ, hogy a sikeresség hogyan befolyásolja a torzításokat. Vajon a sikeres vagy a sikertelen látja-e reálisabban saját kockázatvállalását? Azt vizsgáljuk tehát, hogy a sikeresség szempontjából különböző vállalatok mennyire pontosak, illetve hogyan torzítanak saját kockázatvállalásuk megítélésében. Ennek érdekében összehasonlítottuk a vélt és valós kockázatvállalás eltéréseit a tényleges sikeresség szempontjából különböző csoportokban.



18. ábra. Észlelt és tényleges kockázatvállalás közötti különbség a tényleges sikeresség függvényében



19. ábra. Észlelt és tényleges kockázatvállalás közötti különbség a vélt sikeresség függvényében

A tényleges sikerességet alapul véve megállapíthatjuk, hogy mindhárom csoport (nagyon, átlagosan sikeres, és a sikertelen is) normál körülmények között jelentősen felülértékeli saját kockázatvállalását. A válságban a nagyon sikeres és az átlagosan sikeres felülértékelése csökken, a sikerteleneknél azonban a felülértékelés jelentősen megnő.

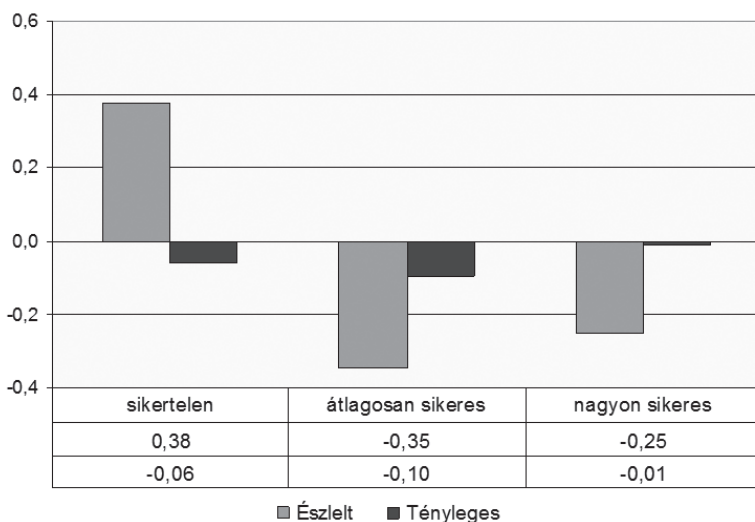
Mivel a valós sikerességet nem észlelik pontosan a vezetők, érdemes megvizsgálni azt is, hogy ha a sikerességről szóló szubjektív véleményt vesszük figyelembe, a sikeresség érzését, akkor az ennek alapján kialakított csoportok véleményének pontossága növekszik-e.

Ha tehát nem a valódi sikeresség, hanem a vélt sikeresség szempontjából vizsgáljuk meg a torzításokat, azt tapasztalhatjuk, hogy a vélt és valós kockázatvállalás megítélése közötti távolság csökken. Normál körülmények között a magát nagyon sikeresnek tartó vállalatok még mindig jelentősen felülértékelik kockázatvállalásukat, az átlagosak viszont már pontosan ítélnék, és a sikertelenek valós és vélt kockázatvállalása közötti különbség elenyészik. A szubjektív megítélés alapján nagyon sikeresek pontossága a válságban javul. A közepesen sikeresek torzítása azonban jelentősen megnő, azaz eltúlozzák kockázatvállalásukat, és a sikertelenek pontossága is csökken.

c) Mennyire pontos annak megítélése, hogy a válsághelyzetben hogyan változik a kockázatvállalás stratégiája?

Megvizsgáltuk azt is, pontosan észlelik-e a megkérdezettek saját kockázatvállalási stratégiájuknak a válságban bekövetkezett változását.

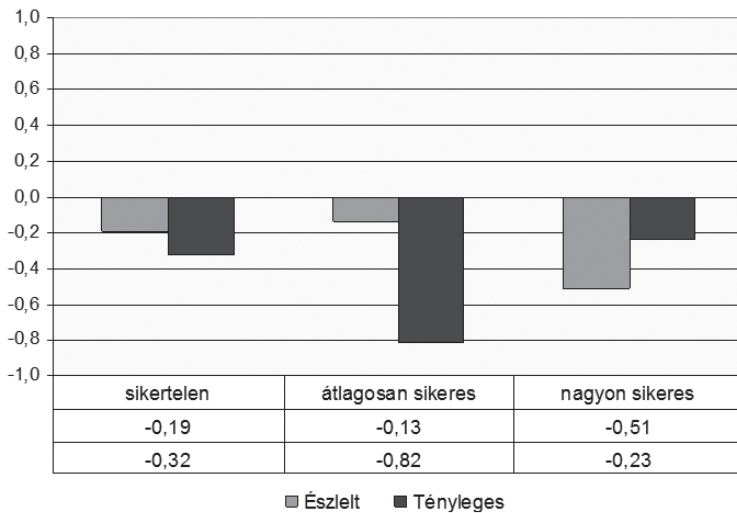
Mint láthattuk, a vállalatok a válságban enyhén, de nem jelentősen csökkentik kockázatvállalásukat. Azt a kérdést vizsgáljuk most meg, hogy mennyire tudatosan alkalmazzák ezt a stratégiát.



20. ábra. A kockázatvállalás tényleges és észlelt változása válságban a tényleges sikeresség függvényében

Ha a tényleges sikeresség szerint vizsgáljuk a csoportokat, azt tapasztaljuk, hogy a nagyon sikeres és a sikeres vállalatok vezetői úgy vélik, hogy jelentősen csökkentik a kockázatvállalásukat, holott a tényleges csökkentés elhanyagolható, felülértékelik tehát a kockázatcsökkentés mértékét. A sikertelen csoportra azonban ennek ellenkezője a jellemző, bár ők is enyhén csökkentik kockázatvállalásukat, azt jelentősen növekedni vélik.

A válságban alkalmazott stratégiák tudatosságát a sikerességről szóló szubjektív véleményt alapul véve is szemügyre vehetjük, azaz azt vizsgáljuk, pontosan látják-e azt, hogy mekkorát változik a normálhoz képest a válságban a kockázatvállalás a vélt sikeresség függvényében.



21. ábra. A kockázatvállalás tényleges és észlelt változása válságban az észlelt sikeresség függvényében

Ha a magukat sikeresnek gondoló vállalatokat vizsgáljuk meg a változás észlelésének realitása szempontjából, akkor azt tapasztaljuk, hogy a magukat sikeresnek gondoló vállalatok nagyobbban érzélik a kockázatuk csökkentését, mint amekkora az valójában, akik átlagosan sikeresnek vélik magukat, azok jelentősen leértékelik a kockázatcsökkentésük mértékét, akik pedig sikertelennek tartják magukat, azok szintén leértékelik a kockázatcsökkentésük mértékét, de kisebb arányban.

Fejlődési tendencia és kockázatvállalás

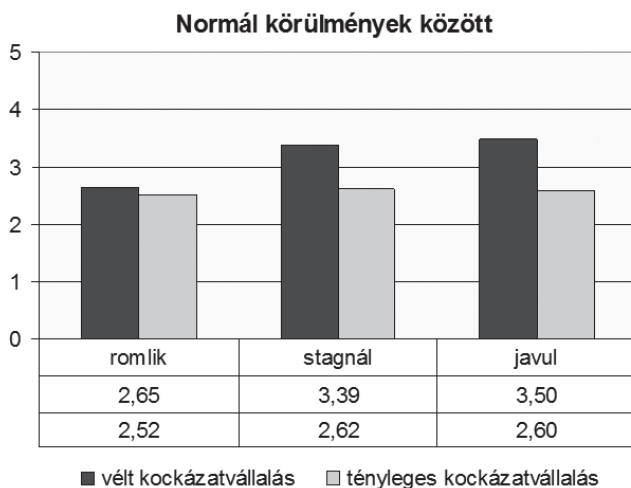
A szakirodalmi adatok és korábbi vizsgálataink alapján azt feltételeztük, hogy a vállalat fejlődésének iránya befolyásolja a kockázatvállalást. Ha a szervezet úgy érzi, a dolgok egyre jobban alakulnak, vagy ellenkezőleg, ha azt gondolja, hogy rossz irányba változnak, az befolyásolja a kockázatvállalási kedvet.

Vizsgáljuk meg tehát, hogy a fejlődési tendencia (javul, stagnál vagy romlik) hogyan befolyásolja a kockázatvállalást.

A fejlődési tendencia hatásának tanulmányozásához első lépésként korrelációs vizsgálatot végeztünk, amelynek eredményeként a következő szignifikáns kapcsolatokat mutatuk ki ($p < 0,000$):

- múltbeli fejlődés észlelése – kockázatvállalás ($r = 0,26$);
- múltbeli fejlődés észlelése – jövőbeli teljesítménybe vetett hit ($r = 0,58$);
- múltbeli fejlődés észlelése – jövőbeli piaci lehetőségek feltételezése ($r = 0,36$);
- múltbeli fejlődés észlelése – sikerre vonatkozó várakozás ($r = 0,33$);
- múltbeli fejlődés észlelése – kompetenciaészlelés ($r = 0,29$);
- múltbeli szűkülés észlelése – jövőbeli kudarc feltételezése ($r = 0,56$);
- múltbeli szűkülés észlelése – jövőbeli piaci lehetőségek feltételezésének hiánya ($r = -0,31$)

A korrelációs vizsgálat eredménye egyértelműen igazolta, hogy a múltbeli teljesítmények és a jövőre vonatkozó várakozások, a kompetencia és a kockázatvállalás között szignifikáns kapcsolat van. A fejlődési tendenciát vizsgálva azt látjuk, hogy normál körülmények között a javuló és stagnáló tendenciát mutató vállalatok kockázatvállalóbbnak tartják magukat (ANOVA, $F = 3,574$, $p < 0,007$). A tényleges kockázatvállalás tekintetében azonban nem mutatkozik szignifikáns különbség az egyes csoportok között. Ez egyben azt is jelenti, hogy a stagnáló és javuló tendenciát mutató cégek normál körülmények között felülértékelik kockázatvállalásukat, míg a romló tendenciát mutató cégek meglehetősen pontosan ítélik meg a kockázatvállalásuk mértékét.



22. ábra. A fejlődési tendencia és a kockázatvállalás összefüggése normál körülmények között

Válság idején nem mutatkozik szignifikáns különbség az egyes csoportok között, azaz a változás tendenciája önmagában kevésbé befolyásolja mind a vélt, mind a tényleges kockázatvállalást.

ÖSSZEFOGLALÁS ÉS KÖVETKEZTETÉSEK

Magyarországi szervezetekben egy kérdőíves vizsgálatban a vállalkozói orientációt vizsgáltuk normál helyzetben és a válság idején a siker és a vállalat fejlődési tendenciájának függvényében. A vállalkozói orientáció jellemző jegyei közül a kockázatvállalás és a versengés két formájának (proaktív és agresszív versengés) változását követtük nyomon. A felső vezetők a vállalat piaci helyzetével, sikerességével, a szervezetben dolgozók kompetenciájával, a kockázatvállalással és a kockázatvállalásra vonatkozó attitűdökkel kapcsolatos kérdésekre válaszoltak. Rákérdeztünk arra, hogy a kockázatvállalás és a versengés hogyan alakul átlagos és válságos időszakban, és eredményeinket összehasonlítottuk egy 2006-os vizsgálat eredményeivel, amikor még nem volt válság. A vállalat egy kompetens vezetője objektív adatok figyelembevételével jellemezte a sikerességet és a kockázatvállalást. Így lehetőségünk nyílt arra is, hogy adatokat nyerjünk arról, hogy a vezetők véleménye a sikeresség és a kockázatvállalás megítélésében mennyire áll közel az objektív adatok alapján megállapítható tényekhez.

A kockázatvállalásra vonatkozó objektív adatokat figyelembe véve azt tapasztaltuk, hogy a vállalatok normál körülmények között alacsony, maximum közepes kockázatot vállalnak. Ha a megkérdezett szervezetek átlagos tendenciáját vizsgáljuk, azt tapasztalhatjuk, hogy a kockázatvállalás tovább csökken.

Kutatásunk fontos célkitűzésének tekintettük azt, hogy megállapítsuk, hogy bőséges vagy szűkös erőforrások, siker, illetve kudarc esetén hogyan változik a kockázatvállalási kedv. A kérdést kétféleképpen is megközelítettük, egyrészt a sikeresség szempontjából különböző csoportokat hasonlítottuk össze, így különböző erőforrással rendelkező csoportok reakcióit tudtuk azonosítani, másrészt a válságra mint szűkülő erőforrásokra adott reakciókat tudtuk nyomon követni.

A sikeresség szempontját figyelembe véve azt állapíthatjuk meg, hogy a sikeresség öt kategóriájába sorolt vállalatok (nagyon sikeres, kicsit sikeres, átlagosan sikeres, kicsit nem sikeres, nagyon nem sikeres) közül a nagyon sikeres és a kicsit nem sikeres vállalatok vállalják a legnagyobb kockázatot. A nagyon sikeresek úgy érezhetik, elég erőforrásuk van arra, hogy kockáztassanak, a kicsit nem sikeresek pedig úgy, hogy a kockázatvállalás segítségével javíthatnak a helyzetükön. Az átlagosan sikeresek és a kicsit sikeresek pedig óvatosan védik erőforrásaikat. A nagyon nem sikeresek a legkevesebb kockázatot vállalják.

Hogyan reagálnak a különböző erőforrással rendelkező szervezetek arra a helyzetre, amikor romlanak a kilátások, szűkülnek az erőforrások? Válságban a nagyon sikeresek

jelentősen, a nagyon nem sikeresek valamelyest növelik kockázatvállalásukat. A sikeresség szempontjából a többi három, nem szélsőséges csoportba tartozó vállalatok azonban csökkentik azt, a sikeresek jelentős mértékben. Azt mondhatjuk tehát, hogy a nagyon sikeres csoport normál és válságos körülmények között is kockázatvállaló, a nagyon nem sikeres kockázatkerülő, s ezt a magatartását a válságban enyhén korrigálja. A sikeresség szempontjából az átlaghoz közelebb álló csoportok a válságra kockázatkerüléssel reagálnak.

Eredményeink feloldják a szakirodalomban található, az erőforrás szerepére vonatkozó jóslatok ellentmondását, hiszen azt tapasztaltuk, hogy mind a sikeres, mind a sikertelen vállalatokra jellemző a kockázatvállalás, attól függően, hogy milyenek a kilátások. Vizsgálatunkban azt tapasztaltuk, hogy a nagyon sikeres vállalatok a többi csoporthoz képest a legnagyobb kockázatot vállalják (THALER – JOHNSON 1994; MARCH SAPHIRA 1992), és azt kismértékben növelik a válságban. Ugyanakkor a nem sikeres, de a még nem vészhelyzetben lévő vállalatok is (a kicsit nem sikeresek) kockáztatnak addig, amíg pozitív kilátásokban reménykednek. Az átlagos helyzetben lévő vállalatok kis kockázatot vállalnak, amit tovább csökkentenek válságos helyzetben. Az erőforrás és a kockázatvállalás U alakú összefüggését korábbi kísérleti módszerrel végzett vizsgálatainkban is tetten értük (FARAGÓ 2006). A kilátások szerepének mérlegelését bizonyítja tehát, hogy a válság befolyásolja a kockázatvállalást: a sikeres vállalatok válságban is vállalják a kockázatot, a nem sikereseknél, ha a fejlődés tendenciája negatívba fordul, csökken a kockázatvállalási kedv. A túlélési pont sajátos szerepére mutat rá az, hogy a nagyon rossz helyzetben lévő vállalatok, amelyek válság nélkül egyáltalán nem vállalnak kockázatot, a válságban enyhén növelik kockázatvállalásukat.

A versengés kétféle stratégiáját a megkérdezett vállalatok együtt alkalmazzák, holott a szakirodalom szerint ezek inkább kizárják, mint támogatják egymást. Korábbi vizsgálatunkkal egyezően a proaktivitásban nem találtunk különbségeket a sikeresség szempontjából eltérő csoportoknál, az összes vállalat magas proaktivitással jellemezte magát. A sikeresség csak az agresszív versengéssel függ össze, a sikeres vállalatok agresszíven versengőbbek, mint a sikertelenek. Azt vártuk, hogy a kockázatvállalás a proaktivitással mutat majd összefüggést (sokan azonosnak tekintik ezt a két kategóriát), ezzel szemben azt tapasztaltuk, hogy a kockázatvállalás a versengéssel erősebben korrelál. A szervezetek a válságra a proaktivitás csökkentésével válaszolnak, a nagyon nem sikeres vállalatok egyáltalán nem mutatnak proaktivitást. Dinamikus környezetben mindkét versengő stratégia nagyobb mértékben kerül alkalmazásra, mint statikus környezetben, ellenséges környezetben pedig a proaktivitás alacsonyabb, mint barátságos környezetben. A magyarországi vállalatok nem úgy alkalmazzák a versengési stratégiákat, ahogy azt Lumpkin és Dess (2001) alapján várhattuk volna, az agresszív versengés és a proaktivitás nem független dimenzió, az agresszív versengés szorosabban összefügg a teljesítménnyel, mint a proaktivitás, ellenséges környezetben pedig nem növekszik az agresszív versengés, hanem csökken a proaktivitás.

A válság hatására a kockázatvállalás és a proaktivitás tovább csökken a nem kifejezetten sikeres vállalatoknál. Ez a már előző vizsgálatunkban is megmutatkozó tendencia (a romló kilátásokra adott reakció) meggátolhatja azt, hogy a rosszabb kilátásokkal bíró szervezetek olyan adaptívabb stratégiákat dolgozzanak ki, amelyek a proaktivitásban, az előremenekülésben keresik helyzetük megváltoztatásának kulcsát. Figyelemre méltó eredmény az is, hogy a környezet jellemzői mentén nem alkalmaznak rugalmasan változó, adaptív versengési stratégiát.

A versengés mindkét formáját a kockázatvállaló szervezetek gyakorolják. Eredményeink azt tükrözik, hogy a magyar kultúráinkban az agresszív versengés ugyanúgy kockázatvállaló stratégiának bizonyul, mint a proaktivitás. A versengés mindkét formája a sikeres tendenciát mutató szervezetekre jellemző elsősorban, mind a normál, mind a válsághelyzetben.

Kutatásunk egyik fontos kérdésének tekintettük azt, hogy a valóság és a reprezentációk lehetséges diskrepanciáját feltárjuk. Ezzel kettős célt kívántunk megvalósítani. Egyfelől a széles körben alkalmazott önbevallási kérdőívek érvényességét szándékoztunk ellenőrizni, másrészt arra kerestük a választ, hogy a pszichológiai tényezők hogyan befolyásolják a stratégia megválasztását. Ennek érdekében 2 fontos mutatónk esetében (sikeresség és kockázatvállalás) külön vizsgáljuk a valóság és a reprezentáció egymásnak való megfelelését, és ezek hatását a stratégiaválasztásra.

Eredményeink azt mutatják, hogy a megkérdezettek kivétel nélkül felülértékelik mind sikerességüket, mind kockázatvállalásukat. A felülértékelést a 2006-ban végzett vizsgálatunknál is tapasztaltuk, ahol – más módszerekkel – a globális ítéletek és a tényekre támaszkodó részítéletek válaszait hasonlítottuk össze. Ott a kicsomagolási (*unpacking*) hatás (ROTTENSTREICH – TVERSKY 1997) érvényesülésének tudhattuk be a felülértékelést, amikor a részlemek egyenkénti megítélése nagyobb összesített értékelésre vezetett, mint a globális megítélés. Mostani vizsgálatunkban, amikor objektív adatokkal mértük össze a globális véleményeket, bebizonyosodott, hogy nemcsak egyszerű kicsomagolási hatás, hanem a felülértékelés is érvényesül. Ahogy a sikeresség és a kockázatvállalás összefüggéseiből láthatjuk, a saját helyzet megítélése jelentősen befolyásolja a döntéseket. Feltételezhetjük, hogy a helyzetmegítélések gyakran intuitívan születnek, és inkább egy globálisan kialakított összkép, mintsem a résztényezőket figyelembe vevő analitikus elemzés az, ami a döntésekben szerepet játszik, ezért jelentős következményei lehetnek annak, ha a vezetők felülértékelik helyzetüket és tevékenységüket.

A tényleges és a vélt sikeresség szempontjából különböző csoportok torzításai igen hasonló képet mutatnak annyiban, hogy a saját kockázatvállalásukat minden esetben felülértékelik, de ennek a mértéke igen különböző.

A legpregnansabb torzításokat összefoglalva elmondhatjuk, hogy a valós kockázatvállalásukkal ellentétben a cégek úgy vélik, hogy normál körülmények között a kockázatvállalásuk a sikerességgel párhuzamosan nő, válság idején pedig a cégek többsége a kockázatvállalás csökkenéséről számol be. Kivétel ez alól a nagyon nem sikeres cégek csoportja,

amelyek kockázatvállalásuk valóságnál is nagyobb mértékű növekedéséről számolnak be. A nagyon sikeres cégek a válságban nem észlelik a valós kockázatvállalásuk növekedését, a kicsit sikertelen cégek pedig nem észlelik a valós kockázatvállalásuk csökkenését.

A kockázatvállalás felülértékelése rendes körülmények között különösen jellemző a sikeres és a nagyon nem sikeres vállalatokra, akár a tényleges, akár a vélt sikerességet vizsgáljuk. Az is jellemző rájuk, hogy a válságban a ténylegesnél sokkal jelentősebbnek vélik a kockázatvállalás változását. Mivel úgy vélik, kisebb kockázatot vállalnak a válságban, ténylegesen azonban alig változtatják stratégiájukat, a felülértékelés csökken, így a válságra vonatkozó ítéletek a ténylegesen és vélten sikeres csoportoknál a pontosság növekedését mutatják. A nem sikeres csoportoknál a pontosság csökkenését tapasztaljuk, mivel a valójában sikertelen csoportok jelentősen felülértékelik a válságban a kockázatvállalásukat, úgy gondolják, hogy növelik a kockázatvállalásukat, a tényadatok azonban ezt nem támasztják alá. Ezt a célravezetőnek gondolt stratégiát a valóságban nem realizálják.

Fontos kiemelnünk azt, hogy a globális ítéletek és az objektív mutatók mind a sikeresség, mind a kockázatvállalás megítélésében jelentős eltéréseket mutatnak. A globális ítéletek azt a hiedelmet tükrözik, hogy a sikeresség és a kockázatvállalás nagyobb a ténylegesnél, valamint azt, hogy válságban jelentősen csökken a kockázatvállalás. Arra következtethetünk tehát, hogy sem saját helyzetükről, sem saját stratégiájukról nem alakítanak ki pontos képet a vállalatok.

IRODALOM

- ANTONCIC, B. – HISRICH, R. D. (2001): Intrapreneurship: construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing* (16)5. 495–527.
- BLOCK, Z. – MACMILLAN, I. C. (1993): *Corporate venturing*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- BROMILEY, P. (1991): Testing a causal model of corporate risk taking and performance. *Academy of Management Journal* (34)1. 37–59.
- BROWN, R. – SARMA, N. P. (2007): CEO Dominance and Corporate Acquisitions. *Journal of Economics and Business* (59)5. 358–379.
- COVIN J. G. – SLEVIN, D. P. (1986): The development and testing of an organizational-level entrepreneurship scale. In: RONSTADT, R. – HORNADAY, J. A. – PETERSON R. – VESPER, K. H. (eds): *Frontiers of Entrepreneurship Research, 1986*. Wellesley, Babson, MA.
- DAY, G. S. – WENSLEY, R. (1988): Assessing advantage. A framework for diagnosing competitive superiority. *Journal of Marketing* 52(2). 1–20.
- DESS, C. G. – ROBINSON, R. B. Jr. (1984): Measuring organizational performance in the absence of objective measures: The case of the privately-held firm and cobóglomerate business unit. *Strategy Management Journal* (5)3. 265–273.

- DUTTON, J. E. – JACKSON, S. E. (1983): Categorizing strategic issues: links to organizational action. *Academy of management review* (12)1. 76–90.
- FARAGÓ K. (2008a): Siker, kockázatvállalás és versengés a szervezetekben. *Alkalmazott pszichológia* (10)1–2. 7–29.
- FARAGÓ K. (2008b): „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: Az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. *Magyar Pszichológiai Szemle* (10)4. 651–674.
- FRESE, M. – BRANTJES, A. – HOORN, R. (2002): Psychological Success Factors of Small Scale Businesses in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment. *Journal of Developmental Entrepreneurship* (7)3. 259–82.
- GEPHART R. P. – VAN MAANEN J. – OBERLECHNER T. (2009): Organizations and Riks in Late Modernity. *Organization Studies* (30)1–2. 141–155.
- GERGEN, K. J. – THATCHENKERY, T. J. (2004): Organizational science in a postmodern context. In: CHIA, C. H. R.: *In the Realm of Organisation: Essays for Robert Cooper*. Routledge, London.
- GILOVICH, T. (1991): *How do we know what isn't so*. The Free Press, New York.
- GUTH, W. D. – GINSBERG, A. (1990): Guest editors introduction. corporate entrepreneurship. *Strategic Management Journal* (11)1. 5–15.
- HEATH, C. – TVERSKY, A. (1991): Preference and belief: ambiguity and choice under uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty* (4)1. 5–28.
- HOFSTEDE, G. (1980): Culture's consequences: International differences 9n work-related values. Sage, London.
- HORNSBY, J. S. – KURATKO, D. F. – ZAHRA, S. A. (2002): Middle manager's perception of the internal environment for corporate entrepreneurship: assessing a measurement scale. *Journal of Business Venturing* (17)3. 253–273
- HULT, G. T. M. – HURLEY, R. F. – KNIGHT, G. A. (2004): Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance. *Industrial Marketing Management* (33)5. 429–38.
- ISEN, A. (1997): Positive affect and decision making. In: GOLDSTEIN, W. M. – HOGARTH, R. M.: *Research on Judgment and Decision Making*. Cambridge University Press, Cambridge. 507–537.
- JANIS, I. L. – MANN, L. (1972): *Victims of group think*. Houghton Mifflin, Boston.
- LEE, C. – LEE, K. – PENNINGS, J. M. (2001): Internal Capabilities, External Networks, and Performance: A Study on Technology-based Ventures. *Strategic Management Journal* (22)6–7. 615–40.
- LEE, D. Y. – TSANG, E. W. K. (2001): The Effects of Entrepreneurial Personality, Background, and Network Activities on Venture Growth. *Journal of Management Studies* (38)4. 583–602.
- LUMPKIN, G. T. – DESS, G. G. (1996): Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review* (21)1. 135–172.

- LUMPKIN, G. T. – DESS, G. G. (2001): Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing* (16)5. 429–451.
- MALMENDIER, U. – TATE, G. (2002): *CEO overconfidence and corporate investment*. https://eml.berkeley.edu/~ulrike/Papers/OCinvestment23november2004_full_jf.pdf (Letöltés ideje: 2009. november 14.)
- MALMENDIER, U. – TATE, G. – JUN, A. – JUN, Y. (2005): *Corporate Financial Policies with Overconfident Managers* (November 5, 2005). 8th Annual Texas Finance Festival. <http://ssrn.com/abstract=895843> (Letöltés ideje: 2009. november 14.)
- MARCH, J. G. – SAPHIRA, Z. (1992): Variable risk preference and the focus of attention. *Psychological Review*. (99)1. 172–183.
- MEAD, H. D. (1934): *Mind, Self and Society from the Standpoint of a Social Behaviorist*. University of Chicago Press, Chicago.
- MORRIS, M. H. – SEXTON, D. L. (1996): The concept of entrepreneurial intensity: Implications for company performance. *Journal of Business Research* (36)1. 5–13.
- MULLINS, J. (1996): Early growth decisions: the influence of competency and prior performance under changing market conditions. *Journal of Business Venturing* (11)2. 89–105.
- OSBORN, R. N. – JACKSON, D. H. (1988): Leaders, riverboat gamblers or purposeful unintended consequences is the management of complex dangerous technologies. *Academy of Management Journal* (31)4. 924–947.
- OUCHI, W. G. (1977): The relationship between organizational structure and organizational control. *Administrative Science Quarterly* (22)1. 95–113.
- POON, J. M. L. et al. (2006): Effects of Self-concept Traits and Entrepreneurial Orientation on Firm Performance. *International Small Business Journal* (24)1. 61–82.
- PRAHALAD, C. K. – HAMEL, G. (1990): The core competence of the corporation. *Harvard Business Review* (68)3. 79–91.
- ROTTENSTREICH, Y. – TVERSKY, A. (1997): Unpacking, repacking, and anchoring: Advances in support theory. *Psychological Review* (104)2. 406–415.
- SCHUMPETER, J. A. (1934): *The theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- SHAPIRA, Z. (1995): *Risk Taking: a managerial perspective*. Russel Sage Foundation, New York.
- SITKIN, S. B. – PABLO, A. L. (1992): Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of Management review* (17)1. 9–38.
- SMART, D. T. – CONANT, J. S. (1994): Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance. *Journal of Applied Business Research* (10)3. 28–39.
- STAW, B. M. – SANDELANDS, L. E. – DUTTON, J. E. (1981): Threat rigidity effects in organizational behavior. *Administrative Science Quarterly* (26)4. 501–524.

- STEVENSON, H. – ROBERTS, M. J. – GROUSBECK, H. I. (1994): *New business ventures and the Entrepreneur*. 4th Ed. Irwin – McGraw-Hill, Burr Ridge, IL.
- STEWART, W. H. – WATSON, W. E. – CARLAND, J. C. – CARLAND, J. W. (1998): A proclivity for entrepreneurship: a comparison of entrepreneurs, small business owners and corporate managers. *Journal of Business Venturing* (14)2. 189–214.
- STONER, J. A. F. (1968): Risky and cautious shift in group decisions: the influence of widely held values. *Journal of Experimental Social Psychology* (4)4. 442–459.
- SWIERCZEK, F. W. – THAI, T. H. (2003): Motivation, Entrepreneurship and the Performance of SMEs in Vietnam. *Journal of Enterprising Culture* (11)1. 47–68.
- THALER, R. H. – JOHNSON, E. J. (1991): Gambling with the house money and trying to break even: the effects of prior outcomes on risky choice. In: THALER, R. H. (ed.): *Quasi Rational Economics*. Russell Sage Foundation, New York. 48–77.
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* (211)1. 453–458.
- WIKLUND, J. (1999) The Sustainability of the Entrepreneurial Orientation-Performance Relationship. *Entrepreneurship Theory and Practice* (24)1. 37–48.
- WIKLUND, J. – SHEPHERD, D. (2005): Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach. *Journal of Business Venturing* (20)1. 71–91.
- YUSUF, A. (2002): Environmental Uncertainty, the Entrepreneurial Orientation of Business Ventures and Performance. *International Journal of Commerce & Management* (12)3–4. 3–103.
- ZAHRA, S. A. (1991): Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing* (6)4. 259–285.
- ZAHRA, S. A. (1993): Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: A taxonomic approach. *Journal of Business Venturing*. (8)4. 319–340.
- ZAHRA, S.A. – COVIN, J. G. (1995): Contextual influences on the corporate entrepreneurship- performance relationship: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing* (10)1. 43–58.

Alkalmazzák-e a szervezetben dolgozó HR-szakemberek a szervezeti kutatás eredményeit?

UATKÁN AJNA¹, TÓTH ÁGNES¹, FARAGÓ KLÁRA²

¹ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Pszichológia Doktori Iskola

²ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

Megjelent: *Alkalmazott pszichológia* (14)3. 91–109. (2014)

BEVEZETÉS – A KUTATÁS ÉS A GYAKORLAT KAPCSOLATA¹

Elméletileg is megalapozott kutatási eredmények vagy a mindennapi gyakorlatban felhalmozott ismeretek? Melyikre hallgassanak a szervezet szakemberei, ha eredményes döntéseket szeretnének hozni? Vajon melyik tud hasznosabb ismereteket nyújtani a szervezet vezetői számára?

Ezt a kérdést akkor érdemes feltenni, ha tudjuk, hogy a kétféle megközelítés nem vág egybe: sokszor mást diktálnak a kutatás eredményei, mást gondolnak, tesznek a szervezet szakemberei. Ha ez így van, akkor melyik igazít el jobban a szervezetek világában, melyik ad hasznosabb tanácsokat, a kutatók eredményei vagy a gyakorlati szakemberek meglátásai? Esetleg a tapasztalatokból levont következtetések és a tudományos eredmények valamifajta szintézise, kombinációja szükséges a jó szervezeti működéshez? A szervezetekben munkálkodó szakemberek hajlamosak arra gondolni, hogy a gyakorlatban megszerzett tapasztalatoknak elsőbbségük van, mivel érvényesebbek az életből merített ismeretek, mint a kutatók elméleteiben megszületett, a laboratóriumokban kifundált megállapítások.

Sajnos azonban a mindennapokból merített ismeretek sokszor félrevezetőek, mivel a tapasztalatokból nehéz érvényes következtetéseket levonni. A környezetünk gyakran nem ad elég pontos és elég gyors visszajelzést arról, hogy helyesen döntöttünk-e. Vegyük példa-

1 Köszönetet mondunk Hári Péternek és Mittich Boglárkának közreműködésükért a kutatás megtervezésében és lebonyolításában.

képpen a kiválasztást, amely a szervezet mindennapos rutintevékenysége, sok tapasztalatot lehet a kiválasztás során szerezni. Mégsem jól hasznosíthatóak ezek a tapasztalatok, mert a kiválasztás eredményességét csak hosszabb idő után jelzi vissza a beválás, és azt is csak pontatlanul, hiszen számos, a kiválasztásban számításba nem vehető tényező befolyásolja a munka során nyújtott későbbi teljesítményt (például egészségi állapot, családi helyzet, a közösségbe való beilleszkedés, a vezetővel való viszony stb.). Tovább rontja a kiválasztásra vonatkozó döntés helyességének értékelését az, hogy csak azokról tudjuk meg, mennyire váltak be, akiket felvettünk, akiket elutasítottunk, azokról nem derül ki az esetleges beválásukra vonatkozó bizonyíték (pedig lehetséges, hogy éppen a legjobbakat utasítottuk el). A visszajelzés időzítése és pontossága meghatározza azt, hogy a valóság természetére vonatkozóan milyen intuíciókat építünk ki. Ha nincs gyors és pontos visszajelzés, aligha tudunk tanulni, a pontatlan és késői visszajelzések pedig a hamis hiedelmekbe vetett hiteknek adhatnak további táptalajt. Az emberi gondolkodás számos buktatója, mint például a sztereotípiák, előítéletek vagy a gondolkodási heurisztikák, illetve az elgondolásainkat bizonyító érvek keresése és az azoknak ellentmondó tények figyelmen kívül hagyása szintén akadályozza a tapasztalatok eredményes hasznosítását (KAHNEMAN 2013).

Pfeffer és Sutton 2006-ban *Kemény tények, veszélyes félígazságok és teljes képtelenségek* címen egy egész könyvet szenteltek annak, hogy bemutassák, a szervezetek hajlamosak arra, hogy döntéseiket csodálatosan eredményes megoldásokról, legjobb gyakorlatokról szóló népszerű, de téves (gyenge bizonyítékokra, hibás információkra épülő) elképzelések alapján hozzák meg. A rossz döntéshozatal legnagyobb hibáit a szerzők abban látják, hogy a megalapozott, tényekre épülő ismeretek helyett más szervezetek gyakorlatának kritikátlan átvétele, a múltban bevált gyakorlatok automatikus megismétlése, olykor elfogadott, de nem bizonyított hiedelem vagy ideológia irányítja a cselekvést. Pfeffer és Stutton (2006) alapos elemzésnek vet alá néhány félígazságon alapuló, igen elterjedt nézetet, mint például „a munka világa gyökeresen különbözik az élet más területeitől”, „a jó vezetők irányításuk alatt tartják a szervezetet, és nagymértékben befolyásolják a szervezeti teljesítményt”, „változz meg vagy elpusztulsz”, és rámutatnak ezen nézetek káros következményeire. Hosszan elemzik például „a legjobb szervezetekben a legjobb emberek dolgoznak” hiedelmet. Rámutatnak arra, hogy az alapvető attribúciós hibából származik az a felfogás, hogy az egyéni teljesítmény meghatározza a szervezet egészének teljesítményét (az egyénben keresik az okot a körülmények, a csoportok vagy a szervezetek helyett). A tehetségmenedzselés bűvkörében gondolkodó vezetők úgy tartják, hogy a legjobb dolgozók sokkal jobbak és értékesebbek a többieknél, ezért kivételezett bánásmódot és nagyobb anyagi megbecsülést érdemelnek. Kutatások bizonyítják, hogy a kiválónak tartott munkatársak a szükségesnél több figyelmet kapnak, a nagy tapasztalattal rendelkező, de kevésbé kiválóakat viszont gyakran alulértékelik. A tények azt mutatják, hogy ez a gyakorlat azért is helytelen, mert azok, akik nem fejlesztik saját képességeiket, visszafejlődnek, a kezdetben kevésbé jók pedig fejleszthetőek, így a kategóriába tartozás nem állandó. Nem biztos az sem, hogy a kimagasló képességek döntő jelentőséggel bírnak, hiszen a szervezet felépítésének és

működésének meghatározó ereje sokszor nagyobb, mint a képességeké. A leggyengébbek szervezetből való elküldése ráadásul aláássa a szervezet stabilitását és a kialakult szervezeti kultúrát, az emberek képesség alapján történő látványos megkülönböztetése pedig alacsonyabb teljesítményhez, nyugtalansághoz és szkepticizmushoz vezet, negatívan hat a dolgozók elköteleződésére, csökkenti együttműködésüket és a vezetőkbe vetett bizalmukat. Nem az a legjobb tehát, ha csupa kiválasztott tehetség dolgozik a szervezetben, hanem ha minél több emberrel bánnak úgy, mint a szervezet hasznos tagjával, ha nem tesznek nagy különbséget a kiválasztottak és a többi között, és ha az elkötelezett, együttműködő dolgozókat fejlesztik. Pfeffer és Sutton azt javasolja, hogy a „veszélyes féligazságok” helyett tényekre alapozott irányítási és vezetési gyakorlatot kövessenek a szervezetekben.

Rousseau (1997, 2012) szintén károsnak tartja azt, hogy a gyakorlati szakemberek nem használják fel a kutatási eredményeket mindennapos gyakorlatukban, nem is ismerik ezeket az eredményeket, így nem tényekre alapozott irányítási és vezetési gyakorlatot (*evidence based management*) folytatnak. A tényekre alapozott irányítási és vezetési gyakorlat azt jelenti, hogy a vezető átülteti a gyakorlatba a kutatások során jól megalapozott és bizonyított ismereteket, ezzel segítve a szervezeti problémák megoldását. Az ilyen vezetők, felhasználva a kutatásokból származó ismereteiket a döntéshozatalban, szervezeti szakértőkké válnak. A kutatási ismeretek felhasználása és átalakítása nem mindig egyszerű, mert a kutatási eredmények interpretálása mind a kutatók, mind a gyakorlati szakemberek számára nehézséget okozhat. Egyrészt az elmélet alapján megszülető gyakorlatot (pl. teljesítménymutatók) illeszteni kell az adott szervezeti kontextushoz is. Másrészt a kutatók maguk is gyakran vitatják a szakirodalomban használt fogalmak pontos jelentését, az eredmények általánosíthatóságát. Az elvek, elméletek csak akkor hihetőek, ha világosak a bizonyítékok. Vannak azonban erős evidenciák, amelyek a tudományos következtetés szabályait követve születtek, nem pusztán korrelációs összefüggések, hanem randomizált, kontrollált kísérletek eredményei (ROUSSEAU 2006). Ezek a kísérleti bázison kialakított erős evidenciák minden bizonnyal kultúrától függetlenül érvényes tények. Mindezen nehézségek ellenére – állítja Rousseau (2006) – a kutatási eredményekre alapozott vezetés elősegíti a szervezeti célok elérését.

Több vizsgálat is bizonyította, hogy a színvonalasabb HR-gyakorlatot alkalmazó szervezetek eredményesebbek, tovább fennmaradnak (WELBOURNE – ANDREWS 1996; BECKER – GERHARDT 1996). Terpstra és Rozell (1997) pedig egyenesen arra a következtetésre jutott, hogy pénzügyi szempontból jobban teljesítenek azok a vállalatok, ahol a HR-vezetők olvassák a szakirodalmat. Ha viszont a kutatási eredmények nem kerülnek át a gyakorlatba, a vezetők továbbra is személyes tapasztalataikra hagyatkozva döntenek, illetve üzleti tanácsadás céljából íródott könyvek vagy tanácsadók gyenge bizonyítékokra épített javaslatait követik, miközben a célkijelölés, a kiválasztás, a jutalmazás, a tréning céljaira a legkülönbözőbb gyakorlatokat alkalmazzák, köztük olyanokat is, amelyek hatéталansága régóta ismert.

Vizsgáljuk meg a kérdés másik oldalát is. Vajon lehet-e egyoldalúan a szervezetben dolgozó szakembereket hibáztatni a kutatás és a gyakorlat között létrejött szakadék miatt? Tud-e a kutatói közösség olyan eredményeket kínálni a szakemberek számára, amelyeket azok relevánsnak és a gyakorlatban hasznosíthatónak éreznek? A kutatási eredmények kellőképpen gyakorlatorientáltak-e, le vannak-e fordítva az alkalmazhatóság nyelvére? Kérdés továbbá, hogy kialakulhatnak-e olyan fórumok, ahol vita, párbeszéd indulhat a tudományos és gyakorlati szakemberek között, ahol észrevételeiket és tapasztalataikat megoszthatják, együttesen alakítva, gyarapítva a szakmáról való ismereteiket.

Faragó (2013) a szervezetszociológiában érvényesülő új trendekről szóló írásában részletesen tárgyalja a kutatás és gyakorlat kapcsolatának kérdéseit. Hivatkozik Patterson véleményére, aki a kutatók és a gyakorlati szakemberek fokozatos eltávolodásának sajnálatos eredményét abban látja, hogy irreleváns elmélet és érvénytelen gyakorlat születik. Cascio és Aguinis (2008) 45 év publikációinak elemzéséből arra a megállapításra jut, hogy nem valósul meg az az egyébként kívánatos modell, amely szerint a kutató egyben gyakorlati szakember is, vagy egy kutató és egy gyakorlati szakember szorosan együtt dolgozik. Ennek következményeképpen igen gyenge a kapcsolat a kutatók által létrehozott és a gyakorlat által felhasznált tudás között.

A közölt publikációk tetemes hányadát kutatók írták, akik tudományos objektivitásuk és függetlenségük megőrzésére hivatkozva kevés érdeklődést mutatnak a gyakorlati kérdések iránt. A gyakorlati szakemberek pedig nem olvassák a tudományos folyóiratokat. Ez az attitűd azért káros, mert a kutatás eredményei nem kerülnek felhasználásra, nem befolyásolják a vállalatok döntéseit vagy a vezetői gyakorlatot, de káros a kutatók szempontjából is, mert a gyakorlattól való eltávolodás megkérdőjelezi az elméletek külső érvényességét, a felhasznált adatok relevanciáját is.

Anderson, Herriot és Hodgkinson (2001) két dimenzió mentén, a kutatók számára fontos elméleti és módszertani szigor, valamint a gyakorlati szakemberek számára fontos relevancia mentén minősítik a kutatásokat, és négyféle felfogást különböztetnek meg: a Pragmatikus, a Populista, a Pedáns és a Naiv felfogást. A Pragmatikus tudomány egyaránt törekszik a tudományos szigorra és a relevanciára, a Populista nem követi a tudományos kritériumokat, de releváns témákat vesz elő, a Pedáns ragaszkodik a tudományos szigorúsághoz, de irreleváns kérdéseken rágódik, a Naiv pedig irreleváns témákat vizsgál gyenge elméleti és módszertani eszközökkel. A kutatások az utóbbi évtizedekben eltávolodtak a Pragmatikus tudománytól, és a Pedáns és a Populista tudomány felé fordultak. Ezt a megállapítást három mérvadó folyóirat, a *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, a *Journal of Applied Psychology* és a *Personnel Psychology* longitudinális elemzésével támasztják alá, ahol egyre kisebb számban publikálnak olyan szakemberek, akiknek kapcsolatuk van a gyakorlattal. Míg 1949 és 1960 között a tudományban dolgozó kutatók száma 63% volt, ez

89%-ra nőtt 1990 és 2000 között, a gyakorlatban dolgozók publikációja pedig 31%-ról 3%-ra csökkent. A tudományos világban a tudósok érdekcsoportja a Pedáns kutatásokat támogatja, míg a szervezetek világában az érdekcsoportok a gyors és látványos eredményekkel kecsegtető Populista tudomány felé mozdítják el a gyakorlati szakembereket. (FARAGÓ 2013: 41–42)

Felmerül a kérdés, hogy miért lehet mégis az, hogy egy vezető inkább személyes preferenciájára vagy kevésbé strukturálatlan tapasztalataira támaszkodik, semmint egyes, a kutatók által meggyőzően bizonyított eredményekre.

Ennek egyik oka az, hogy a vezetők úgy érzik, korlátozza döntési szabadságukat, ha mások megállapításaira támaszkodnak, hiszen a jó vezetés „művészet”. Ráadásul eljárásaikat, problémáikat és az alkalmazott megoldásokat is egyedinek, másokéitól különbözőnek tartják. Fontos a vezetők számára az is, hogy igazolhassák feletteseik és munkatársaik előtt a döntéseiket, és ehhez alkalmasabb egy általánosan elfogadott tévhit, mint egy tudományos eredmény. Továbbá a vezetés nem egy foglalkozás, nem érzik feladatuknak a vezetési tudás továbbadását, a vezetési eljárások elemzését, nem alakítottak ki megosztott tudásbázist a vezetés gyakorlatára vonatkozóan. Végül a menedzsereket képző amerikai egyetemeken az oktatók gyakran nem a tudományos eredményekre és azok felhasználására tanítják a vezetőket, hanem esettanulmányokon keresztül népszerű felfogásmódokat propagálnak (PFEFFER – SUTTON 2006).

A kutatási eredmények mellőzésének másik oka az, hogy – mint ahogy erre korábban rámutattunk – nem ismerik ezeket az eredményeket sem a vezetők, sem a tanácsadók.

Rynes, Brown és Colbert 2002-ben folytatott felmérésében arra volt kíváncsi, hogy a HR-szakemberek meggyőződése mennyire esnek egybe a kutatások eredményeivel.

Céljuk, hogy kiderítsék, mely területeken szükséges a kutatási eredmények széles körben való terjesztése és kommunikálása. Ennek érdekében egy 35 állításból álló kérdőívet készítettek, melynek mindegyike megalapozott, robusztus kutatási eredményeken alapul. Az állítások és a kérdőívben szereplő témakörök mindegyike szerepel Észak-Amerika egyik legrangosabb és világszerte a HR-szakma által legelismertebb intézményének, a *Human Resource Certification Institute* (HRCI) vizsgáján. A HRCI olyan – az Amerikai Egyesült Államokban széles körben elfogadott és elismert – képesítést nyújt, ami garantálja a legmodernebb és legszakszzerűbb HR-tudást és kompetenciát az azt megszerző szakembernél. Az amerikai mintában szereplő 960 közép- és felső vezető válaszainak 57%-a volt helyes. A feltett kérdések közül hét tételen teljesített különösen gyengén az amerikai minta, ezeket a tételeket a szerzők később mint tévhiteket említik (RYNES 2002).

1. A lelkiismeretesség általában jobban bejósolja a teljesítményt, mint az intelligencia. A téves nézet valószínű oka az intelligens emberekről alkotott negatív sztereotípiák elterjedtsége (például aki intelligens, az nem gyakorlatias, szociálisan korlátozott, teljesítménye kiszámíthatatlan, arrogáns, nehéz kezelni).

- A lelkiismeretességet viszont kedvező sztereotípiák övezik. Mivel az intelligencia és a lelkiismeretesség egyaránt fontos, a kiválasztáskor mindkettőt számításba kell venni, de komplex munka esetében az intelligenciát nagyobb súllyal kell figyelembe venni.
2. Eredményesebbek azok a szervezetek, amelyek a jelentkezőket vallott értékek alapján választják ki, mint azok, amelyek az intelligencia alapján válogatnak. Az egyéni és szervezeti értékek illeszkedésével kapcsolatos vizsgálatok azt állapították meg, hogy az alkalmazottak attitűdjére és a munkaviszony tartósságára pozitív hatással van a jó illeszkedés, de a teljesítményükre nem. Bár egyes vonások, mint a munkaetika, befolyásolják a teljesítményt, sokkal kevésbé hatnak, mint az intelligencia.
 3. A becsületességtesztek nem működnek, mert a megkérdezettek nem mondanak igazat. Valóban torzítják a tesztre adott válaszokat az emberek, hogy jobb benyomást keltsenek, a teszt teljesítményt előrejelző képessége mégsem csorbul (mindenki egyformán torzít). Együtt használva az intelligenciatesztekkel a bejósoló erő nagyban nő.
 4. A becsületességet mérő tesztek hátrányosan érintik a kisebbségeket, többet kislektálnak közülük, mint a többségből. Nem igaz, és bár az alkalmazók nem tartják méltányosnak ezen tesztek alkalmazását, a munkavállalók annak tartják.
 5. A döntésben való részvétel lehetősége hatékonyabban növeli a teljesítményt, mint a célkijelölés. A célkijelölés mindig pozitív hatással jár, a döntésben való részvétel néha negatívval. A részvételt meg kell előznie a célok kijelölésének.
 6. A teljesítményértékelés legtöbb hibáját ki lehet javítani olyan tréningek segítségével, amelyek feltárják a hibákat, és rámutatnak arra, hogyan lehet azokat kijavítani. A tréningek egyáltalán nem javítják a teljesítményértékelés igen nehéz feladatában nyújtott teljesítményt, sőt ronthatják is. Inkább olyan gyakorlatokra van szükség, mint a videóra vett tevékenységek elemzése, az értékelés megindokolása, csoportvita az értékelési hibák kiküszöbölésére stb.
 7. Ha kérdőív segítségével rákérdezzünk arra, hogy mennyire fontos a pénz, akkor a beosztottak a pénz jelentőségét eltúlozzák. Ennek a fordítottja igaz a szociális kíváncsiság miatt. Mindez rámutat arra is, hogy a direkt megkérdezés nem feltétlenül jó eszköz a HR-gyakorlat kialakításához, ezért ajánlatos olyan módszereket választani, amelyek a reakciókat a viselkedésen keresztül azonosítják.

A fenti tévhitekből arra következtethetünk, hogy a megkérdezettek saját téves intuícióik, sztereotípiájuk alapján válaszoltak. Joggal feltételezhetjük, hogy saját gyakorlatukban is e téves intuícióiknak megfelelően döntenek; például a kiválasztás vagy a motiváció kérdéseiben.

Érdemes megvitatni, hogy a fenti vizsgálat kérdőívének kérdései mennyire tekinthetők megalapozottnak. A kérdőívben az állítások egyszerűen és egyértelműen vannak megfogalmazva, oly módon, ahogy a szervezetek a kérdésekben szereplő fogalmakat a gyakorlatban alkalmazzák. Vegyük például a leggyakoribb tévhitet: a lelkiismeretesség általában jobban bejósolja a teljesítményt, mint az intelligencia. A kérdésfeltevés nem foglalkozik a tudományos kutatókat érintő olyan problémákkal, hogy például hogy mi is az intelligencia, vagy hogyan mérjük azt, vagy mi is a jó teljesítmény kritériuma. Bár vitathatják a kutatók az intelligencia vagy a teljesítmény fogalmát, valamint egyes speciális feladatok, sajátos teljesítménykövetelmények esetében más lehet a jó teljesítményt megalapozó képesség, mégis nagyszámú a tudományos következtetés kritériumai szerint elvégzett kutatás alapján joggal állítható, hogy általában az intelligencia jobban bejósolja a teljesítményt, mint a lelkiismeretesség. A szervezeteknek valamilyen kritérium mentén meghatározott, egyértelmű fogalmakra van szükségük ahhoz, hogy ezekkel a fogalmakkal operálhassanak a gyakorlatuk (kiválasztás, teljesítményértékelés) során, vizsgálhassák, mérhessék az intelligenciát vagy a teljesítményt, és rendelkezésükre bocsásson a kutató elfogadható mérőeszközöket, melynek alapján eldönthetik, hogy milyen kritériumok alapján válasszák ki a munkatársakat. Fontos kérdés tehát, hogy a rendelkezésükre álló (feltehetően érvényes) eszköztár segítségével a célnak megfelelő kritérium alapján hozza-e meg a döntéseiket, vagy sem.

A kutatást más országokban és más mintán is megismételték az eredeti állítások átvételével. A holland ismétlődő kutatásban Sanders, Van Riemsdijk és Groen (2008) 626 HR-menedzsernek a 35 *item*ből egy kevesebb, 25 *item*es kérdőívet állított össze, kihagyva azokat az elemeket, amelyek az adott környezetben kevésbé értelmezhetők. Az USA-ban Pepitone (2010) 336 közép- és felsővezető körében végzett hasonló kutatást, míg Timmerman (2010) főiskolai diákok és MBA-hallgatók körében vette fel a Rynesék által összeállított kérdőívet. Az eredmények nagyon hasonló mintázattal 57–62% közötti megfelelést mutattak a helyes válaszokkal, és a kiválasztás terén volt a legnagyobb az eltérés (ROUSSEAU 2012).

A *Szervezeti láttelepek* című kötetben a szerzők (FARAGÓ – KOVÁCS 2005) rámutatnak arra, hogy csak az 1990-es évektől alakult ki Magyarországon a szervezetben dolgozó szakemberek igénye a korszerű szervezeti tudás iránt, és ekkor kezdtek az egyetemek programkínálatában is megjelenni a korszerű szervezetpszichológiai ismeretek. Kérdés, hogy ez a késői megjelenés nyitottabbá tette-e az oktatókat, a diákokat és a gyakorlati szakembereket a tudományos eredmények befogadására és a megalapozott ismeretek gyakorlatba való átültetésére, vagy inkább lemaradást eredményezett, és a könnyebben befogadható receptek és téves ismeretek irányába torzította a szakmai közeget.

Rynes, Brown és Colbert 2002-es felmérését alapul véve és adaptálva megvizsgáltuk, hogy a magyar HR-szakemberek mennyire ismerik a szervezetpszichológia konkrét eredményeit a HR gyakorlati kérdéseiben; milyen attitűdöket táplálnak a tudományos kutatá-

sokkal kapcsolatban; valamint hogyan értékelik az elméletalkotókkal való együttműködést; és milyen lehetőségeket látnak annak fejlesztésére.

Jelen kutatásunkban nem kívántunk mélyebbre ásni, mint az eredeti tanulmány szerzői, illetve az eredeti kutatást megismétlő kutatók. Ahogy a fent említett ismétlődő kutatások, mi is a Rynesék által összeállított kérdőív állításait vettük tehát át, mivel fontos kérdésnek tartjuk, hogy ismerik-e a szervezeti szakemberek a kutatás robusztus megállapításait. Célunk nem a mindennapi gyakorlati tapasztalatok fontosságának megkérdőjelezése, sokkal inkább a kutatási eredmények elhanyagolásának káros következményeire igyekszünk rámutatni. Számunkra elfogadható az a Rousseau által is hangsúlyozott nézet, hogy vannak jól megalapozott kutatási eredmények, és hogy a kérdőívben megfogalmazott állítások ilyenek. Véleményünk szerint a kérdések leegyszerűsítő megfogalmazása illeszkedik a szervezetben való gyakorlati alkalmazhatóság kritériumához.

HIPOTÉZISEK

Nem fogalmaztunk meg arra vonatkozó konkrét feltételezést, hogy a magyar HR-szakemberek jobb vagy rosszabb válaszokat adnak-e a tudástesztekre, hiszen mindkét változatot elképzelhetőnek tartottuk. Arra sem vállalkoztunk, hogy megjósoljuk, mely kérdésekben ítélnék jól, és mely kérdésekben tévednek.

Megfogalmaztunk viszont hipotéziseket a szakirodalom alapján a HR-tapasztalatok és a HR szervezeti jelentőségére vonatkozóan:

1. hipotézis: A HR-szakterületen szerzett munkatapasztalat és a teszten elért eredmény között nincs pozitív irányú kapcsolat. Hiába dolgozik egy munkavállaló tovább a HR területén, nem tud több kérdésre helyesen válaszolni, mivel – ahogy korábban kifejtettük – a tapasztalatokból nehéz tanulni.

2. hipotézis: A HR-diplomával rendelkező HR-szakemberek jobb eredményt érnek el a teszten. Feltételeztük, hogy a specifikus diploma megszerzése nagyobb tudást eredményez.

3. hipotézis: A nagyvállalatok jobb eredményt érnek el a teszten. Feltételezzük, hogy a vállalatnál dolgozó HR-szakemberek száma és a teszten elért eredmény között pozitív kapcsolat van. Mivel a nagyobb vállalatok több HR-szakembert is foglalkoztatnak, így feltehetőleg a szaktudás náluk halmozódik.

MÓDSZER

Kérdőívünkben Rynes (2002) – a szervezetpszichológia és a HR különböző területeiről válogatott – tudományosan megalapozott állításaiból választottunk ki 23-at, amelyet magyar HR-esek válaszai alapján értékeltünk ki. Azokat az állításokat, amelyek magyar környezetben nem értelmezhetőek, kivettük a kérdőívből (például ilyen az előbb bemutatott 3-as és 4-es tévhit, mivel a becsületességtesztek általában nem szerepelnek a Magyarországon használt kiválasztási tesztekben). A kutatás különösen az egyes HR-gyakorlatok hatékonyságának megítélésére fókuszált.

A válaszkategóriák az alábbiak voltak: Igaz / Hamis / Nem tudom. Mindegyik állításhoz tartozik egy kutatásokkal alátámasztott tudományos álláspont, miszerint az igaz vagy hamis. Amennyiben a kitöltő válasza ezzel megegyezik, helyesnek tekintjük a választ, ellenkező esetben helytelennek.

A kutatásban 122 válaszadó vett részt. A mintánk felét állásbörzéken megjelenő cégek rangidős HR-szakembereiből választottuk két különböző helyszínen és időpontban, míg másik felét online kerestük meg. A teljes minta 79%-a beosztottként dolgozott, 16%-a középvezetőként és 5%-a felsővezetőként. 98,5%-uk szerzett felsőfokú diplomát; a legtöbben (46%) közvetlenül HR-diplomával rendelkeznek, utána a közgazdász végzettség a leggyakoribb (24%), majd a pszichológus (12%), és a maradék (16,5%) egyéb felsőfokú végzettségű. Minden résztvevő legalább egyéves szakmai tapasztalattal rendelkezik.

Ahogy az a mintánk összetételéből is kitűnik, a magyar HR-szakma igen heterogén a szakmát gyakorlók képzési hátterét illetően. Ez köszönhető egyrészt annak, hogy egészen sokáig, a kilencvenes évek eleje-közepéig egyáltalán nem volt ilyen jellegű képzés (GYÖKÉR 2011). A vállalatokon belül is kevésbé volt elterjedt a humán erőforrás mint elkülönült osztály, inkább egy-egy „személyügyis” kolléga látta el a munkavállalókkal kapcsolatos ügyek intézését, és gyakori volt, hogy maga a vezető végezte a kiválasztást. A nemzetközi lemaradás a HR területén és a HR-szakemberek hiánya különösen a kétezres évek elején jelentkezett. Erre reagálva a HR mint külön szakma és képzés 2006-ban talált magának utat a felsőoktatásba (GYÖKÉR 2011), amit a bolognai rendszer bevezetése és egyes szakok átszervezése nagyban elősegített. Összességében elmondható, hogy a HR-képzés – többek között rövid múltja miatt is – még igen kialakulatlan Magyarországon, és az eltérő alapvégzettség behatárolhatja a pszichológiai ismeretek színvonalát, valamint az elérhető szakirodalom körét.

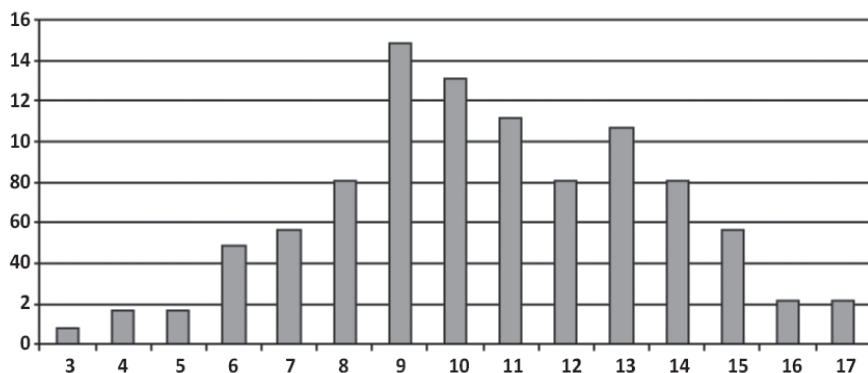
A megkérdezett HR-eseket foglalkoztató cégek 42%-a ezer főnél több munkavállalót foglalkoztató nagyvállalat, 30%-a kétszázötven fő felett, míg 28%-a kétszázötven fő alatt foglalkoztató kis- és középvállalkozás. A foglalkoztatott HR-esek száma szerint egyenletesen oszlanak meg a cégek; harmaduk hat főnél kevesebbet, harmaduk hat és tizenöt fő között, míg a legnagyobbak több mint tizenöt teljes állású HR-est foglalkoztatnak. Saját cégét 63% az elmúlt két év alapján gazdaságilag fejlődőnek jellemezte, 22% stagnálónak, míg 15% romlónak ítélte meg gazdasági helyzetét.

EREDMÉNYEK

A teszten elért eredmények

A magyar HR-szakemberek tudása a szervezetszichológiai eredményekről számos területen mutat jelentős eltérést a tudományos kutatások bizonyítékaitól.

A helyes válaszok normális eloszlást mutatnak (1. ábra). A 23 állításból átlagosan 10,6 kérdésre válaszoltak helyesen a megkérdezett magyar HR-esek, 3 szórással. A válaszadók fele kevesebb mint 11 kérdésre adott helyes választ. Ez azt jelenti, hogy a megkérdezettek átlagosan 46%-ban vannak azonos véleményen a kutatási eredményekkel. Összevetve ezt Pepitone (2010) 57%-os, Timmerman (2010) 58%-os, illetve 62%-os, valamint Rynes 57%-os eredményével, megkérdezettjeink véleménye kevésbé egyezik a kutatási eredményekkel, mint a nemzetközi vizsgálat válaszadóié.



1. ábra. Helyes válaszok számának eloszlása

A magyar HR-szakemberek válaszai alapján hat „tévhit” rajzolódott ki. Ezek voltak azok a tételek, amelyekben leginkább kiütköztek a tudományos eredmények ismeretének hiányosságai.

Az első tévhit „a hatékony vezető legfontosabb tulajdonsága, hogy nyitott személyiség legyen és tudjon másokat lelkesíteni” állítás volt. A válaszadók csekély 14%-a tudta, hogy ez az állítás hamis. A személyiség ezen dimenziói előnyt jelentenek a vezetésben, de bizonyított, hogy az intelligencia nagyobb mértékben korrelál a vezetői hatékonysággal, mint például az extraverzió (RYNES 2002b).

A második tévhit úgy hangzik, hogy „a döntésben való részvétel lehetősége hatékonyabban növeli a teljesítményt, mint a célkijelölés”. Erre a személyek 16%-a adott helyes választ. Annak ellenére, hogy míg a célok kijelölésének a teljesítményre való hatását

robusztus kutatások támasztják alá, a participáció szerepe sokkal vitatottabb és variábilisabb (RYNES 2002b).

A harmadik, sokak által osztott, ám helytelen állítás szerint „a teljesítményértékelés legtöbb hibáját ki lehet javítani olyan tréningek segítségével, amelyek feltárják a hibákat, és rámutatnak, hogyan lehet kijavítani azokat”. Ezt a válaszadók mindössze 21%-a tudta helyesen. Ugyanakkor kutatások sorozata hívja fel a figyelmet arra, hogy a HR-gyakorlat egyik legproblematisabb eleme a teljesítményértékelés, és az előforduló legtöbb hiba igen ellenállónak mutatkozik a tréningekkel szemben, nagyon nehéz azokat kijavítani (RYNES 2002). Egy következő érv, hogy sok menedzser, még ha tisztában is van a visszajelzés hibás voltával, folytatja azt, személyes vagy szervezeti okoknál fogva (RYNES 2002).

A negyedik – „a lelkiismeretesség általában jobban bejósolja a teljesítményt, mint az intelligencia” – állításról csak a válaszadók 28%-a tudta, hogy hamis. Az intelligencia kiválasztásban játszott szerepére metaanalízisek bizonyítékai állnak rendelkezésünkre, melyek szerint az intelligencia a munkateljesítmény legjobb előrejelzője (SCHMIDT 1998, In: RYNES 2002). Ezek szerint a kiválasztás módszerei közül mindenekelőtt az intelligenciamérést kellene használni. Mások szerint igaz, hogy mindkét változónak nagy szerepe van a kiválasztásban, ugyanakkor minél komplexebb feladatkörbe történik a kiválasztás, annál inkább az intelligencia felé kell, hogy eltolódjon a mérés (RYNES 2002).

Az ötödik tévhit szerint „eredményesebbek azok a szervezetek, amelyek a jelentkezőket vallott értékeik alapján választják ki, mint azok, amelyek az intelligencia alapján válogatnak”. Egyrészt jelentősen több kutatás készült az intelligencia és a teljesítmény kapcsolatáról, mint ugyanennek a vallott értékekkel való kapcsolatáról, így az értékekről való ítélethozás eleve problémás (RYNES 2002). A személyes és vállalati értékek összeállítását vizsgáló kutatások pedig kimutatták, hogy az értékek összeállása pozitívan hat az alkalmazott attitűdjeire vagy a szervezetenél eltöltött idő hosszára, ugyanakkor az értékösszeállítás és a teljesítmény kapcsolatára már sokkal kevesebb bizonyíték áll rendelkezésünkre (CHATMAN 1991, idézi RYNES 2002).

Végül, az állítással, miszerint „minél több vezető jutalmaznak a szervezet összteljesítménye alapján, annál nyereségesebb egy vállalat”, a válaszadók mindössze 20%-a értett egyet. Annak ellenére, hogy számos kutatási bizonyíték támasztja ezt alá (RYNES 2002). Azok az új cégek, amelyek nagy hangsúlyt fektettek az alkalmazottaikra és szervezeti-teljesítményalapú bérezési rendszert vezettek be, 92%-os ötéves túlélési rátával számolhattak, míg azoknál, akik nem fektettek erre hangsúlyt, ez az arány 34% volt (WELBOURNE 1996, idézi RYNES 2002).

Megvizsgáltuk továbbá, hogy a HR-szakemberek teszten elért eltérő teljesítményét mi magyarázza; a HR-szakember beosztása, végzettsége, szakmai tapasztalata vagy inkább a vállalat, ahol dolgozik, határozza meg jobban, hogy mennyire tájékozott HR-kérdésekben. Ehhez árnyalnunk kellett a különbséget a teszten elért pontszámokban, mivel sok esetben ugyanannyi helyes válasz született.

A HR-esek tudásának mérését egy helyességi és válaszolási arány szorzataként számított mutatóval finomítottuk. A helyességet úgy határoztuk meg, hogy a helyes válaszok számából kivontuk a helytelen válaszok számát, majd elosztottuk az állítások számával. Így negatív értéket kaptunk, ha a helytelen válaszok voltak többségben, pozitív értéket, ha a helyesek. Az eredményesség jelzésére a válaszolási aránnyal finomítottuk a mérőszámunkat, ami figyelembe vette, hogy a válaszadó hány kérdést válaszolt meg a 23 állításból. Így végül egy -1 és 1 közé eső értéket kaptunk, ami akkor veszi fel maximális értékét, az 1 -et, ha a válaszadó az összes kérdésre válaszolt, és mindegyikre hibátlanul felelt. Ha az összes kérdésre rossz megoldást jelölne be, a tudását jelző mutató -1 értéket venne fel.

Az előbbieket szerint számított tudásjelző mutató alapján megvizsgáltuk, hogy a HR-szakemberek különböző tudásszintjét milyen tényezők magyarázzák. Várakozásainknak megfelelően nem találtunk kapcsolatot a nem vagy a kor és a teszten elért eredmény között. A vizsgálatot független mintás varianciaanalízissel végeztük. A tapasztalat és a tudás összefüggését (1. hipotézis) lineáris regressziós modellel vizsgáltuk. A vállalatnál eltöltött évek száma egyáltalán nem jósolta meg, hány állításban fog egyezni a HR-szakember véleménye a tudományos kutatások eredményeivel ($b = ,002$, $t(120) = ,58$, $p = ,57$). A megmagyarázott variancia is elhanyagolható ($R^2 = ,003$, $F(1, 120) = ,33$, $p = ,57$). Beigazolódott az a feltételezésünk, hogy hiába dolgozott egy szakember többet a HR területén, nem tudott szignifikánsan több kérdésre helyesen válaszolni. Várakozásainkkal ellentétben nem volt kimutatható különbség a közvetlenül HR-területen végzett (2. hipotézis) és HR-diplomával nem rendelkező (közgazdász, pszichológus és egyéb felsőfokú végzettségű) szakemberek eredménye között ($t = 1,28$, $N = 122$, $p = ,204$). Figyelembe véve a magyarországi HR-képzés fiatal múltját, lehetséges, hogy az e szakokon oktatott tananyag még nem fedi le a HRCI-vizsga kérdéseit, és így ez a tudás nem is jut el a HR-tanuló diákokhoz.

Ezt követően megvizsgáltuk, hogy szervezeti szinten mi határozhatja meg az eredményességet. Azok a cégek, ahol több mint 15 HR-es dolgozik, szignifikánsan jobb eredményt értek el (3. hipotézis) a teszten ($t = 1,99$, $N = 122$, $p = ,049$). Ugyanakkor nincs kimutatható arányos összefüggés, hogy minél több HR-es szakembert foglalkoztat egy vállalat, annál jobb eredményt érnek el e szakemberek a teszten. Inkább egy kritikus szám a válaszvonal vagy a háttérben meghúzódó mögöttes változó, ami a vállalat méretével, illetve ezen keresztül a sikerességével hozható összefüggésbe. Az ezer főnél több munkavállalót foglalkoztató nagyvállalatok ugyanis szintén szignifikánsan jobb eredményt értek el ($t = 2,07$, $N = 121$, $p = ,041$). A különbség pedig hozzávetőlegesen ugyanakkora, mint a 15 főnél több HR-est foglalkoztató cégek körében. Az elmúlt két évben gazdaságilag jobban teljesítő cégeknél viszont már nem volt kimutatható szignifikáns eltérés ($t = 1,297$, $N = 121$, $p = ,197$). Tehát a teszten elért jobb eredmény nem járt együtt kimutathatóan nagyobb gazdasági sikerességgel.

Az attitűdvizsgálat eredményei

A magyar HR-esek inkább pozitív vagy semleges attitűdöt táplálnak a tudományos kutatások és kutatók iránt.

A direkt kérdésre, hogy „ön hogyan értékelné a HR-kutatók és a HR-szakemberek közötti együttműködés minőségét?” 50% semleges választ adott, a többiek inkább pozitívnak, eredményesnek ítélték az együttműködést és csak 13%-uk vélte inkább negatívnak, eredménytelennek. Az indirekt attitűdkérdésekre is inkább pozitívan válaszoltak a magyar HR-esek. „Szeretném, ha több időm lenne, hogy HR-kutatások eredményeiről olvashassak szakfolyóiratokban” – több mint kétharmaduk értett teljes mértékben vagy inkább egyet az állítással. A válaszadók szintén több mint a fele „HR-problémával kapcsolatos kérdéseit szívesen átbeszelné egy tudományos kutatóval”.

A válaszadók döntő többsége (70%) szerint egy átlagos HR-kutató és egy HR-szakember közötti együttműködés (például projektben, kutatásban, publikálásban stb.) nagyon ritka: kevesebb mint évente egyszeri. Ennek itthoni okai legfőképp a közös fórumok és az interakció hiánya, valamint hogy a szakma szemében kevésbé gyakorlatias kutatási eredmények születnek. A hazai HR-esek problémaként említették továbbá a hozzáférhetőség kérdését is. Vidéki cégek HR-szakemberei panaszkodtak arról, hogy nem ismernek szervezőpszichológiában kutatót, a konferenciákon és tréningeken való részvételi díj pedig gyakran túl drága, így sokan nem tudnak ezeken részt venni.

A gyakorlati alkalmazhatóság terén oszlottak meg leginkább a vélemények. A megkérdezettek harmada gondolja úgy, hogy „a legtöbb kutatási eredmény érdekes, de a gyakorlatban nem használható”, míg ugyanennyien nem értenek egyet az állítással, és ugyanennyien bizonyulnak semlegesnek a kérdésben. Ennek javítására a válaszadóink közül többen ajánlották, hogy a kutatók töltsenek el gyakorlatot cégeknél, de legalábbis ismerkedjenek meg az adott vállalatok működésével. Többen javasolták, hogy a kutatók olyan kutatásokat végezzenek, amelyekre igény van, és vegyék figyelembe a hazai specifikumokat, valamint a kisvállalatok egyediségeit is.

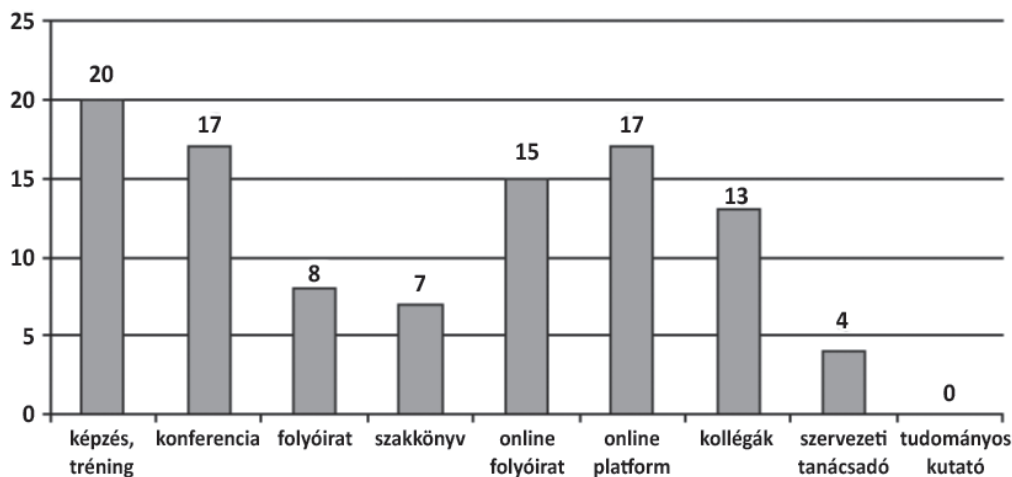
Mindezen eredmények a két fél közötti interakció és együttműködés hiányára hívják fel a figyelmet. A gyakorló szakemberek 78%-a ért egyet az állítással, miszerint javítani kellene az elméletalkotók és gyakorló szakemberek közötti együttműködést.

A magyar HR-esek leginkább online vagy személyes megjelenést igénylő fórumokon tájékozódnak a HR szakmai kérdéseiben.

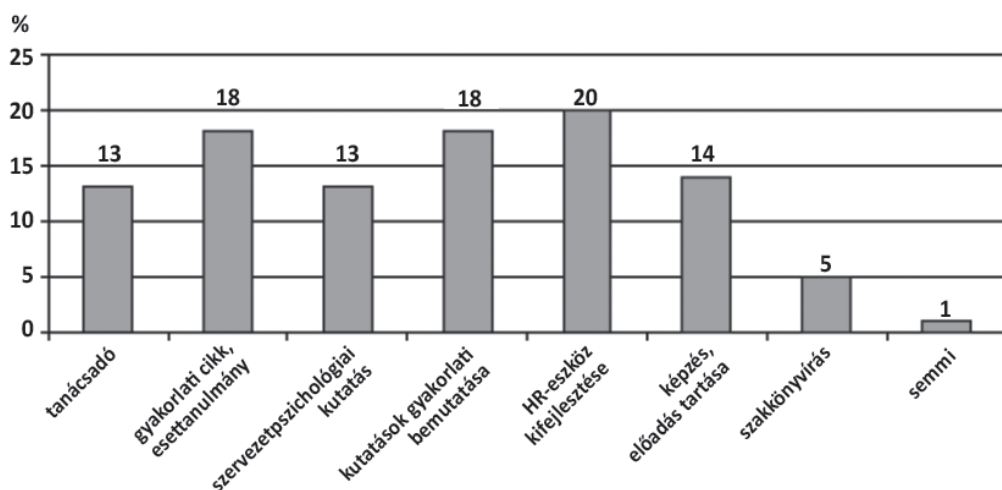
A képzések, tréningek, konferenciák, online platformok és online folyóiratok a legnépszerűbbek; ezek összességében majdnem 70%-át adják az elsődleges tájékozási forrásoknak. Az írott forma kevésbé népszerű; a szakkönyvek, folyóiratok csak 7-8%-ot tesznek ki. Személyesen legszívesebben más kollégáktól kérdeznak, majd szervezeti tanácsadótól, de tudományos kutatót szinte senki nem említett (2. ábra).

A megkérdezett HR-szakemberek 98%-a jelölt meg valamilyen területet, amelyben véleménye szerint a tudományos kutató segíteni tudná munkáját, csak két válaszadó

volt borúlátóbb, akik szerint „semmivel”. A különböző módok viszonylag egyenletes eloszlásából némiképp kiemelkednek a gyakorlati alkalmazhatósággal összefüggő területek: gyakorlati cikkek, esettanulmányok (18%), kutatási eredmények gyakorlati felhasználási lehetőségeinek bemutatása (18%) és HR-eszközök kifejlesztésével (például mérőeszközök, tesztek) (20%). De szívesen vennék a kutatók segítségét tanácsadóként, szervezeti problémák megoldásával, szervezetszichológiai kutatások végzésével, képzések, előadások tartásával. A szakkönyvek írására azonban csak igen csekély igény mutatkozik (5%) (3. ábra).



2. ábra. Honnan tájékozik a HR szakmai kérdéseiben?



3. ábra. Ön mit várna el a HR-kutatóktól, miben tudnák segíteni az ön munkáját?

ÖSSZEFOGLALÁS

Az eredmények megerősítik a többi országban végzett kutatásokat abban, hogy számos kérdésben ellentmondás van a HR-szakemberek vélekedése és a tudományos szakirodalomban széleskörűen dokumentált, robusztus kutatások eredményei között.

Megállapíthatjuk, hogy a magyar szervezetszichológia késői, de nagy lendülettel bekövetkezett indulása nem eredményezte azt, hogy a szakemberek a megalapozott kutatásokat felvonultató szakirodalomban keresték az információt, és a követendő gyakorlat megtervezésekor a tudományos eredményekre támaszkodtak volna.

Eredményeink a nemzetközi eredményekkel egybehangzóan a tévhitek általánosságára, a megítélések sztereotip voltára utalnak. Rynes, Brown és Colbert (2002) hét fő tévedést azonosított. Ezek közül kettő nem szerepelt a magyar kérdőívben, mert a hazai kiválasztási gyakorlatban csak ritkán használnak becsületességtesztet. A legfontosabb tévhitek között ugyanaz a négy hiedelem jelenik meg mindkét mintában. A teljesítmény megőrlésében az intelligenciával szemben a lelkiismeretesség és az értékek feltételezett előnye, az intelligencia teljesítményre gyakorolt hatásának lebecsülésére, a konformitás eltúlzott igényére, illetve az intelligenciával kapcsolatos negatív sztereotípiák általánosságára utal, következménye pedig a helytelen kiválasztási gyakorlat és az innováció fékezése lehet. A teljesítményértékelés tréningekkel való javításába vetett hit fennmaradását segíti a széles körű egyetértés ebben a téves nézetben, hiába nem hatékony, mégis jól igazolható a költséges, de eredménytelen gyakorlat fenntartása mindkét kultúrában. A célok kijelölésének fontosságát pedig mind a magyar, mind az amerikai HR-esek alulértékelik.

A magyarok kevésbé gondolták azt, hogy a pénz jelentőségét a kérdőívek által provokált válaszok eltúlozzák – talán azért, mert maguk is nagy jelentőségűnek gondolják a pénz motiváló erejét. Jobban hisznek azonban a „nagyszerű vezető” elavult eszméjében, a vezetői tulajdonságok fontosságában, és abban, hogy a vezetőt egyénileg és nem a vállalati összteljesítmény alapján kell jutalmazni.

Az az eredményünk, hogy a régebbi dolgozók ismeretszintje nem különbözött a kevesebb munkatapasztalattal rendelkezőkétől, tovább igazolja, hogy a tapasztalatból nem könnyen lehet érvényes tudásra szert tenni. Vizsgálatunkból nem tudjuk eldönteni, hogy az a körülmény, hogy a szakirányú végzettség nem jelent előnyt, inkább az oktatás hibáira vagy inkább a tévhiedelmek makacosságára utal-e.

A HR-szakemberek kutatással, kutatókkal kapcsolatos attitűdjeiből óvatos elfogadást olvashatunk ki. Az együttműködést inkább pozitívan értékelnék, de ez kevésbé valósul meg a mindennapok során, az interakció és az együttműködés nagyon ritka. A gyakorlati szakembereknek csak 30%-a gondolja azt, hogy a kutatási eredmények a gyakorlatban is használhatóak. A jól megalapozott kutatási eredmények felhasználásának igénye elég alacsony, a tájékozódásban a szakkönyv és a folyóirat csak 30%-os súllyal szerepel, inkább a kevésbé megbízható forrásokra (különböző képzések, nem tudományos konferenciák, kollégák tapasztalatai) támaszkodnak. Pozitív jelzés, hogy a legtöbben igényelnék az együttműködést

a kutatókkal, de ennek formáját inkább közvetlen gyakorlati tanácsokban keresnék, és csak kevesen érdeklődtek szakkönyvek közös írása iránt. A kutatók és a HR-szakemberek közötti szakadék csökkentését a megkérdezettek leginkább a kutatások nem gyakorlatias voltában látják, de tájékozódásuk korlátozott volta e véleményük hitelességét aláássa. Ezzel együtt mindenképpen megfontolandó az a véleményük, hogy a kutatók mérjék fel a vállalatok igényeit, és ismerjék meg a hazai szervezetek specifikumait.

A szakirodalomban egyetértés mutatkozik abban a tekintetben, hogy az elmélet és a gyakorlati alkalmazás közötti szakadék csökkentése érdekében javítani kell az elméletalkotók és a gyakorló szakemberek közötti együttműködést. Ez az interakció hosszú távon ugyanis elősegítheti mind a pragmatikus kutatások tervezését, hozzáférését és elterjedését, mind a kutatási eredmények mindennapi gyakorlatba való sikeres átültetését. Többen hangsúlyozzák (ROUSSEAU 2012; CASCIO – AGUINIS 2008), hogy a kutatóknak, a gyakorlati szakembereknek és az oktatásnak szorosan együtt kell működniük abban, hogy a kutatási eredmények hasznosítása, valamint a kutatás relevanciájának elmélyítése révén jobb gyakorlat honosodjék meg a szervezetekben.

A szervezeti kultúra jelentős szerepet játszhat abban, hogy a tudományos eredményeket felhasználják a gyakorlatban. Az ok-okozati kapcsolatok felderítésére nyitott szervezetekben könnyebb tényekre alapozott döntéshozatali kultúrát elterjeszteni. Egyéni és szervezeti eszközökkel segíteni kell a tudás megszerzését és felhasználását. (Például döntéstámogatási módszerekkel elő lehet segíteni a megalapozott gyakorlatok elterjesztését, kiegészítve olyan technikákkal, amelyek megkönnyítik a döntéshozatalt és a kivitelezést.) Fontos motiváló erő lehet, ha a szervezetek maguk is részt vesznek kutatásokban.

A tényekre alapozott vezetés és általában a kutatás és gyakorlat közelítésének kérdésében igen elkötelezett a korábban már idézett Denis Rousseau, a tekintélyes Carnegie Mellon University professzora, aki egy 2006-ban megjelent írásában (ROUSSEAU 2006) élesen bírálja az oktatást. A megjelent munka a 2005-ben az Academy of Management éves ülésének elnöki beszámolóját közli, melynek címe: Létezik megalapozott tényekre épülő vezetés? (*Is there such a thing as "evidence based management"?*)

Nem elég, hogy sem a vezetők, sem a tanácsadók nem olvassák a szakirodalmat, az üzleti iskolák tananyaga igen gyakran elavult, olykor rég megcáfolt, de jól tanítható ismereteket közöl (például Herzberg motivációs elméletéről bebizonyították, hogy kutatásának eredményei módszertani hibából származnak, de még mindig tanítják az egyetemeken), ahelyett, hogy folyamatosan frissítené a tananyagot az új kutatási eredményekkel.

Az oktatás általában nem fektet hangsúlyt arra, hogy megtanítsa, hogyan ismerjék meg és használják a tudományos eredményeket. Az oktatók engednek a diákok nyomásának, akik könnyen felhasználható recepteket várnak, ezért inkább készségeket (például csapatépítés, konfliktuskezelés) és esettanulmányokat oktatnak, elhanyagolva a tudományos megállapításokat és azok hasznosítási lehetőségeit. Pedig a ma hasznosítható készségek hamar elavulttá válnak. Érdemesebb például arról tanítani, mi a *feedback* hatása, mint speciális *feedback*-eszközöket adni a diákok kezébe. A kutatás iránti érdeklődés viszont

lehetővé teszi a kritikus szemlélet elsajátítását, a változások gyors követésének és az új tudományos eredmények gyakorlatba való átültetésének képességét. Ezt a készséget nemcsak elméletben, hanem a gyakorlatban is el kell sajátítani aktív gyakorlás, visszajelentés, projektmunkák segítségével, rámutatva arra, hogyan kell a tudást átfordítani a gyakorlatba. Rousseau szerint motiválni kellene a diákokat arra, hogy értékeljék és érdeklődjenek a tudományos kutatások eredményei iránt, érdekes tananyaggal, példákkal, amelyek olyan sikeres vezetőket mutatnak be, akik komparatív előnyt szereztek tudományos érdeklődésük, kutatókkal való együttműködésük révén.

Mindenképpen szót kell ejtenünk a magyarországi szervezeti kutatás és gyakorlat sajátos, az összehasonlításban szereplő nyugati társadalmi közegtől eltérő helyzetéről. A rendszerváltás után sürgető igény keletkezett HR- és szervezettefejlesztési tudásra és szakemberekre, és ezt az igényt gyakran kellő tudás és szakismeret nélkül látták el élelmes önjelöltek. A kilencvenes évek első felében az egyetemek is reagáltak erre az igényre, és a pszichológiát, valamint a gazdaságtudományokat oktató felsőfokú képzésbe bevették a vezetéskélektan, a szervezeti magatartás és a HR-témákat (FARAGÓ 2013). A tananyag azonban gyakran nem számol a hazai terep sajátosságaival: a tudományos, kutatással megalapozott ismeretek összegyűjtése, folyamatos bővítése és újraértelmezése nem történik meg, és az elméleti és módszertani szempontból felfegyverzett kutatók, valamint a releváns kérdéseket életközeli szemlélő gyakorlati szakemberek erőfeszítései nem fognának egybe. Faragó (2013) rámutat arra is, hogy a magyarországi szakfolyóiratokban a szervezeti témában közölt tudományos publikációk száma igen kevés, és bár empirikus eredményeket közölnek, sokszor nem igazán korszerű kérdésekkel foglalkoznak. Az írás felhívja a figyelmet arra, hogy interdiszciplináris szemléletre, valamint a gyakorlati szakemberekkel való együttműködés iránti készségre van szükség ahhoz, hogy a pszichológusok korszerű ismereteket és a gyakorlat számára hasznos elveket és tanácsokat tudjanak megfogalmazni a jövőben. Fontos lenne a későbbiekben tüzetesebben megvizsgálni, hogy a magyarországi oktatás szervezettel kapcsolatos ismeretanyaga támogatja, vagy cáfolja-e a „tévhitet”, továbbá azt, hogy ez az ismeretanyag mennyire korszerű, motiválja-e a diákokat a tudományos eredmények értékelésére, értelmezésére és felhasználására. További érdekes kutatási kérdés lehet, hogy a tévhitek háttérében valójában mi áll. A szervezet szempontjából releváns, de a szakirodalomban vitatott fogalmakról, mint intelligencia, teljesítmény, a gyakorlatban dolgozó szakemberek sztereotipikusan leegyszerűsítő képet alakítanak-e ki, vagy vitatható entitásoknak tekintik e vonásokat.

Állítások

1. A hatékony vezető legfontosabb tulajdonsága, hogy nyitott személyiség legyen, és tudjon másokat lelkesíteni.
2. A döntésekbe való beleszólás lehetőségének biztosítása hatékonyabban növeli a teljesítményt, mint a teljesítménycélok kijelölése.

3. A teljesítményértékelés legtöbb hibáját ki lehet javítani olyan tréningek segítségével, amelyek feltárják a hibákat, és rámutatnak, hogyan lehet kijavítani azokat.
4. Minél több vezető jutalmaznak a szervezet összteljesítménye alapján, annál nyereségesebb egy vállalat.
5. Általában a lelkiismeretesség jobban megjósolja a munkavállaló teljesítményét, mint az intelligencia.
6. Eredményesebbek azok a szervezetek, amelyek a jelentkezőket vallott értékeik alapján választják ki, mint azok, amelyek az intelligencia alapján válogatnak.
7. Egyszerű készségeket hatékonyabb egy koncentrált ülésben tanítani, mint több ülésben, időben elnyújtva.
8. A legmegbízhatóbb kiválasztási eredményeket akkor kapjuk, ha minden jelentkezővel egyedi, az ő személyére szabott interjút készítünk.
9. A különböző személyiségtesztnek kevésbé különböznek abban, hogy milyen mértékben tudják előre megjósolni az állásra jelentkezők későbbi munkahelyi teljesítményét.
10. A legtöbb ember túlértékeli munkájának a színvonalát.
11. A magas intelligencia hátrányt jelent egy alacsony képzettséget igénylő munka betöltésénél.
12. A legtöbb vezető alacsonyabbra értékeli beosztottainak teljesítményét, mint amit a teljesítmény objektíven megérdemelne.
13. Hátrányosan érinti a vállalati légkört és a későbbi teljesítményt, ha a teljesítményértékelés során a fizetésről beszélnek.
14. Ha létszámcökkentés válik szükségessé, jobb célzott leépítéssel megtenni azt, mint kivárni a lemorzsolódást.
15. A változás menedzselése a HR-szakember legmagasabbra értékelt kompetenciája a felső vezetés szemében.
16. Ha kérdőív segítségével rákérdezünk arra, hogy a beosztottaknak mennyire fontos a pénz, akkor a pénz jelentőségét eltúlozzák.
17. A tréningen elsajátított ismeretanyag határozza meg leginkább, hogy mit tudnak felhasználni később a résztvevők.
18. Jó vezetőnek születni kell, ez nem tanulható.
19. Ha egy szervezet rákényszerül arra, hogy csökkentse vagy befagyassza a béreket, nem tud igazából sokat tenni annak érdekében, hogy csökkentse az elégedetlenséget vagy a nem megfelelő munkahelyi viselkedést.
20. Ha egy dolgozó már beletanult a feladatkörébe, jobban teljesít akkor, ha csak annyit mondanak neki, hogy tegye a munkáját a legjobb tudása szerint, mint ha konkrét és nehéz célokat jelölnek ki a számára.
21. Azoknál a szervezeteknél, ahol nagyon csekély a munkaerő-vándorlás, kisebb a nyereség, mint ahol közepes.

22. A legtöbb dolgozó jobban kedveli a változó fizetési rendszereket (bónuszrendszer, nyereségrészesedés, vállalati részvények), mint a fix fizetési rendszert.
23. A gyengén teljesítő emberek általában realisabban ítélik meg saját teljesítményüket, mint a jól teljesítők.

IRODALOM

- ANDERSON, N. – HERRIOT, P. – HODGKINSON, G. P. (2001): The practitioner–researcher divide in Industrial, Work and Organizational (IWO) psychology: Where are we now, and where do we go from here? *Journal of Occupational and Organizational Psychology* (74)4. 391–411.
- BECKER, B. – GERHARDT, B. (1996): The impact of human resource management on organizational performance. *Academy of Management Journal* (39)4. 779–801.
- CASCIO, W. F. – AGUINIS, H. (2008): Research in Industrial and Organizational Psychology From 1963 to 2007: Changes, Choices, and Trends. *Journal of Applied Psychology* (93)5. 1062–1081.
- CHATMAN, J. (1991): Matching people and organizations: Selection and socialization in public accounting firms. *Administrative Science Quarterly* (36)3. 459–484.
- FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (2005): Bevezető. In: FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (szerk.): *Szervezeti látleletek – a szervezetpszichológia hazai kutatási irányzatai*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 3–7.
- FARAGÓ K. (2013): Új trendek a szervezetpszichológiai kutatásokban. In: FARAGÓ K. (szerk.): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón*. 1. köt. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 11–55.
- GYÖKÉR I. (2011): *Kiből lehet jó HR szakember? Interjú*. https://karrierplusz.jobline.hu/magazin/20110318_kibol_lehet_jo_HR_szakember (Letöltés ideje: 2018. december 22.)
- KAHNEMAN, D. (2013): *Gyors és lassú gondolkodás*. HVG Könyvek, Budapest.
- PEPITONE, J. S. (2009): Survey of organization managers’ knowledge supporting evidence-based human resource management. *Dissertation Abstracts International Section A: Humanities and Social Sciences* (70)6-A. 21–38.
- PFEFFER, J. – SUTTON, R. I. (2006): *Hard Facts, Dangerous Half-Truths and Total Nonsense*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- ROUSSEAU, D. M. (1997): Organizational Behavior in the New Organizational Era. *Annual Review of Psychology* (4)8. 515–546.
- ROUSSEAU, D. M. (2006): Presidential Address Is there such a thing as “evidence-based Management”? *Academy of Management Review* (31)2. 256–269.

- ROUSSEAU, D. M. (2012): Organizational Behavior's Contributions to Evidence-Based Management. In: ROUSSEAU, D. M. (ed.): *The Oxford Handbook of Evidence-based Management*. Oxford University Press, New York. 185–240.
- RYNES, S. L. – BROWN, K. G. – COLBERT, A. E. (2002a): Seven common misconceptions about human resource practices: Research findings versus practitioners beliefs. *Academy of Management Executive* (18)3. 92–103.
- RYNES, S. L. – BROWN, K. G. – COLBERT, A. E. (2002b): HR professionals' beliefs about effective human practices: Correspondence between research and practice. *Human Resource Management* (41)2. 149–174.
- SANDERS, K. – VAN RIEMSDIJK, M. – GROEN, B. (2008): The gap between research and practice: a replication study on the HR professionals' beliefs about effective human resource practices. *The International Journal of Human Resource Management* (19)10. 1976–1988.
- SCHMIDT, F. L. – HUNTER, J. E. (1998): The validity and utility of selection methods in personnel psychology: Practical and theoretical implications of 85 years of research findings. *Psychological Bulletin* (124)2. 262–274.
- TERPSTRA, D. E. – ROZELL, E. J. (1997): Sources of human resource information and the link between organizational profitability. *Journal of Applied Behavior Science* (33)1. 66–83.
- TIMMERMAN, T. A. (2010): Misconceptions about HRM start early. *Journal of Human Resources Education* (4)1. 31–40.
- WELBOURNE, T. M. – ANDREWS, A. O. (1996): Predicting the performance of initial public offering: Should Human resource management be in the equation? *Academy of Management Journal* (39)4. 891–919.

II. INSPIRÁCIÓK

A környezetpszichológia: önálló tudományterület vagy alkalmazott szociálpszichológia?

DÜLL ANDREA

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

Ez a tanulmány Faragó Klára köszöntésére íródott. Klára – ahogy 70. születésnapján méltatói is elmondták róla, és a vele készült jubileumi interjúban (TISZA 2015) ő maga is megosztotta az olvasókkal – tudományos munkássága során több témában is örömmel dolgozott és maradandót alkotott. Csak néhány példa: szociálpszichológus, aki foglalkozott klinikai pszichológiával, vizsgálta, „[h]ogyan látják az emberek a világot, miként hozzák meg döntéseiket, és azok milyen következményekkel járnak, illetve milyen irányban lehetne rajtuk javítani” (TISZA 2015: 866), jelentős kultúrközi kutatásai vannak, a hazai tudományos gazdaságpszichológia megalapítója, elismert szervezetpszichológiai tapasztalata van...

2011-ben kezdtünk együtt dolgozni az ELTE Pszichológiai Intézetének akkoriban frissen alapított Gazdaság- és Környezetpszichológia Tanszékén. A Klára által Magyarországon megteremtett és/vagy művelt szociálpszichológiai megalapozottságú kutatási és oktatási területek (döntépszichológia, FARAGÓ 2002; a kockázatesztelés és -vállalás pszichológiája, FARAGÓ 2008; gazdaságpszichológia, ANTONIDES – FARAGÓ – REYNOLD – TYSKA 1997; szervezetpszichológia, FARAGÓ 2013) és az általam itthon létrehozott környezetpszichológia (DÜLL 2009a) együtt indult el az egyetemi szervezeti fejlődés útján. A közös oktatómunka mellett azonban a tudományos kutatások terén igyekeztünk megőrizni a két terület önállóságát. A szervezetalakulás folyamata oda vezetett, hogy a tanszék neve és munkaterülete ma már Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék. Sokszor beszélgetünk arról a tanszéki kollégákkal, hogy érdemes lenne szervesen összekapcsolni a szociálpszichológiai alapokon nyugvó szervezet- és/vagy döntépszichológiai és a környezetpszichológiai kutatásokat. Az alábbi tanulmányban Faragó Klára tiszteletére megteszem az első lépéseket: nagy vonalakban áttekintem a szociálpszichológia és a belőle kinőtt környezetpszichológia viszonyát.

KÖRNYEZETI VESZÉLYEKKEK KAPCSOLATOS KUTATÁSOK MAGYARORSZÁGON AZ 1980-AS ÉVEKBEN (FARAGÓ – VÁRI 1988, 1989; FARAGÓ – VÁRI – VECSENYI 1990)

Amikor 1984–85-ben Dorogon egy hulladékégető telepítéséről döntött a hatóság, az heves lakossági tiltakozást váltott ki. Ez akkoriban szokatlan volt, a rendszerváltás előszeleként lehet így utólag értelmezni a történeteket. Vári Anna kollégámmal a különböző érdekcsoportok nézeteit vizsgáltuk, a konfliktus alakulását, s végül a vitakezelés hazai gyakorlatát ellenpontosztuk a társadalmi konfliktusok kezelésének nyugati módszereivel. A kilencvenes években több nemzetközi fórumon is foglalkoztam a környezetvédelem pszichológiailag releváns kérdéseivel. A WHO kezdeményezésére egy nemzetközi kutatócsoporttal kézikönyvet készítettünk a környezeti kockázatok különböző országokban honos gyakorlatáról, és ajánlásokat tettünk a kommunikáció javítására. (TISZA 2015: 868)

– mondja Faragó Klára a vele készített születésnap interjútban.¹

A környezeti veszélyekkel kapcsolatos konfliktusok kutatása Magyarországon a hetvenes évek végén, a nyolcvanas évek elején kezdődött meg. Főleg a Magyar Tudományos Akadémia Konfliktuskutató Csoportjának keretei között indultak meg olyan vizsgálatok, amelyek a társadalmi kockázatok percepciójával, a különféle veszélyes létesítmények lakossági fogadtatásával, az esetleges ellenállásokkal, az optimális döntési módszerek kialakításával foglalkoztak. [...] A nyolcvanas években a környezeti veszélyekkel foglalkozó kutatásoknak két nagy, egymással szoros kapcsolatban álló területét lehet elkülöníteni: az egyik inkább az elméleti keretek kialakítását tartotta fontosnak, a másik irányzat pedig konkrét esettanulmányok révén próbálta felderíteni a környezeti konfliktusok alapstruktúráit. Az elméletibb jellegű kérdésfeltevések közül elsősorban a kockázatösszehasonlítással, kockázatpercepcióval foglalkozó kognitív pszichológiai irányzat vetett fel fontos kérdéseket (ENGLÄNDER et al. 1987). [...] A főként döntéseméleti gyökerekkel rendelkező, társadalmilag talán érzékenyebb irányzat (FARAGÓ – VÁRI 1988, 1989; FARAGÓ – VÁRI – VECSENYI 1990; [...] VÁRI – FARAGÓ – VECSENYI 1987 [...]) is több szállal kapcsolódik a kockázatdiskurzushoz. Az empirikus munkák közül kiemelkednek a zsámbéki és az aszódi veszélyeshulladék-lerakó körüli lakossági tiltakozással, a váci és a monorierdei környezetszennyezési konfliktussal foglalkozó esettanulmányok.

1 Kötetünk bevezető fejezetében az interjú teljes terjedelmében olvasható.

[...] A nyolcvanas évekbeli magyarországi konfliktus és kockázatelméleti kutatások egyik összefoglaló szintézise a három szerző – Faragó Klára, Vári Anna, Vecsenyi János – által jegyzett, s 1999-ben a Magyar Közvéleménykutató Intézet révén kiadott *Csak ne az én kertembe! Konfliktus a dorogi veszélyeshulladék-égető körül* című tanulmánygyűjtemény. A könyv egy konkrét ügy – a dorogi veszélyeshulladék-égető körül kirobbant konfliktus – kapcsán mutatja be azokat a módszereket és elméleteket, melyeket ez a főként döntéelméleti, illetőleg kognitív pszichológiai irányzat alkalmasnak tart az ilyen típusú környezeti problémák (az ún. hulladékkonfliktusok) leírására és értelmezésére. A könyv középpontjában több szempontból is a döntés fogalma áll: a bemutatott konfliktus egy döntés következményeként jött létre, az elemzők többszörfordulós, döntési folyamatként közelítik meg az eseményeket, az elemzés célja pedig éppen a döntés támogatása (FARAGÓ – VÁRI – VECSENYI 1990: 29) volt. (SZIJÁRTÓ 1998: 38–39)

A KÖRNYEZETI PROBLÉMÁK TUDATOSULÁSA A NYUGATI TÁRSADALOMBAN

A 20. század '60-as éveiben az USA-ban és a nyugat-európai országokban – részben az addigra általánosnak tekinthető instrumentalista környezet- és technológiahasználat és -viszonyulás (STOKOLS 1990 – részletesen lásd DÜLL 2017) következményeképpen – rendkívüli mértékben megnövekedett és felgyorsult a fejlődés. Jórészt éppen az instrumentális környezetviszonyulás eredményeként – vagy inkább visszacsapásként – számos kis- és nagyléptékű környezeti probléma (vö. DÜLL 2009b) tudatosult a mindennapi emberekben és a szakemberekben egyaránt: például építészeti dilemmák (például GROAT – CANTER 1979), az olyan társadalmi jellegű kihívások, mint a népességváltozás (BUCKHOUT 1971), a térhasználat és a hatalom kérdései, pl. a nők (PETERSON – WEKERLE – MORLEY 1978) vagy az etnikai csoportok (MAURER – BAXTER 1972) környezeti attitűdjei, térszélélése és térhasználat. Ugyancsak erőteljesen foglalkoztatták a kutatókat a nagyvárosi élet problémái (amelyeket szociálpszichológiai keretben tárgyalt pl. MILGRAM 1970/1980), a környezetrombolás és -szennyezés (KAPLAN 1972) és az emberi tevékenység nyomán a természeti és a mesterséges környezetben bekövetkező katasztrófák (CARSON 1962/1995), valamint a klíma- és az időjárásváltozás kérdései (HAAS – BOGGS – BONNER 1971). Ezek a jelenségek mind a hétköznapi, mind a tudományos életben erőteljesen felhívták a figyelmet arra, hogy a fizikai környezet tényleges, folyamatos és intenzív kapcsolatban áll a viselkedéssel. Ezzel párhuzamosan körvonalazódott a felismerés, hogy ezeknek a folyamatoknak (amelyek számos esetben gondot – és nem ritkán katasztrófahelyzetet is – jelentenek) az előidézésében, fenntartásában és így a megoldásában is nagy szerepe lehet az emberi

tényezőknek, vagyis legalábbis részben társadalomtudományi – ezen belül pedig pszichológiai – problémák. Ugyanakkor a környezet is egyre inkább a társadalomkutatók érdeklődésének fókuszába került: a kulturális fordulat a környezet társadalmazításával (SZIJÁRTÓ 2007), a térbeli fordulattal (*spatial turn*) is együtt járt: „A hatvanas évek közepétől a társadalomban, s annak szellemi irányultságában [...] jelentős átalakulások mentek végbe. A társadalom »térbelisége« megváltozott. A korábbi statikus helyhez kötöttség megszűnt, az életvilág keretei »globalizálódtak«. Mindez hatott nemcsak a társadalom gazdasági és politikai folyamataira, hanem a térről való gondolkodásra, a tér kutatására is. A folyamatok, a társadalmi háttér megértése olyan új problémákra hívta fel a kutatók figyelmét, mint például a városi terek olvasatai, a tér alkotásának, létrehozásának a fontossága (LEFEBVRE 1972/1999) vagy éppen a terek birtokbavételének formái, gyakorlata (DE CERTEAU 1984)” (Izsák – Dúll 2014: 72). Így a ’60-as években számos, a fizikai környezettel kapcsolatosan a pszichológiának feltett hétköznapi és tudományos kérdés és az azokra született válaszok illeszkedtek a társadalomtudományok rematerializálódásának folyamatába. Magának a környezetpszichológiának a megszületése és az ahhoz vezető út (az ökológiai-környezeti szemlélet erősödése) is szervesen illeszkedett ebbe a folyamatba (lásd DÚLL 2017).

EGY „DISSZIDENS” SZOCIÁLPSZICHOLÓGUS LÉTREHOZZA A KÖRNYEZETPSZICHOLÓGIÁT

Az 1940-es, ’50-es évektől Észak-Amerikában – Harold M. Proshansky munkássága nyomán elsősorban az USA-ban – fokozatosan kibontakozó környezetpszichológia egyik legfontosabb gyökere a lélektanon belül a szociálpszichológia volt. A környezetpszichológia alapítója, Harold M. Proshansky (1920–1990) mesterdiplomáját szociálpszichológiából szerezte a Columbia Egyetemen 1942-ben, és PhD-fokozatát is szociálpszichológiából védte meg 1952-ben Morton Deutsch tanítványaként a New York Egyetemen. Proshansky először a Brooklyn College-ban tanított szociál- és személyiséglélektant, és ugyanitt jelentős kutatásokat végzett a benyomásalakulás, az attitűdmérés és az etnikai előítéletek témában. Munkásságára Morton Deutsch nézetein kívül Gardner Murphy és Gerhardt Saenger gyakorolt erős hatást (RIVLIN – DENMARK 1995).

Környezetpszichológiai munkássága – és a környezetpszichológia története – akkor kezdődött, amikor – William H. Ittelson és Leanne G. Rivlin kutatótársaival együtt – 1959-ben Proshansky kapott egy kutatási-beavatkozási felkérést egy New York-i kórháztól, hogy segítsen a pszichiátriai részleg két osztályán a „terápiás atmoszféra” kialakításában (PROSHANSKY – ITTELSON – RIVLIN 1970a). A vizsgálatból egy 10 évig tartó kutatássorozat bontakozott ki, amelynek fókuszában eleinte a pszichiátriai betegek és a kórházi személyzet (személyi tényezők), valamint az elmeegógyászati környezetek kialakítása

(dizájtényezők) között kapcsolat állt. Proshansky (1981) később úgy vélekedett, hogy a felkérésben két (mint kiderült, hamis) elvárás rejtett: az emberek (és maguk a pszichológusok is) jellemzően úgy vélik, hogy (1) a pszichológusok pontosan értik a fizikai környezet jellemzőinek és kialakításának szerepét az összetett társas interakciókban, sőt, mi több, (2) képesek operacionalizálni ezeket a hatásokat, és át tudják ültetni a gyakorlatba. Proshansky szisztematikus vizsgálatai során azonban világossá vált, hogy a pszichológiának valójában nincs – akkoriban még nem lehetett – ismerete arról, hogy ténylegesen milyen és hogyan hat a terápiás, gyógyító tér.

Annak az elvnek a megvalósításához például, hogy a pszichiátriai páciens környezetének „melegnek”, „barátságosnak” és „megnyugtatónak” kell lennie, értenünk kellene, hogy a fizikai környezet milyen viszonylatban van a többi – pszichológiai és társas – emberi környezettel. (PROSHANSKY – ITTELSON – RIVLIN 1970a: 27)

A téma az évtizedes kutatómunka vége felé az ember–környezet–kölcsonhatás általános vizsgálatává szélesedett. A vizsgálatok folyamán Proshansky figyelme a mindennapi, valós környezeti helyzetek felé fordult, és tudatos szakmai mérlegelés után feladta a függő-független változó kapcsolata és lineáris okság mentén dolgozó laboratóriumi kutatási logikát (PROSHANSKY, 1981, 1990) – az ember–környezet–kölcsonhatás szisztematikus, pszichológiai eszközökkel történő feltárását és alkalmazását tűzte ki célul a terepen (PROSHANSKY – O'HANLON 1977). „A [kísérleti] módszer meghatározza a problémát, ahelyett, hogy lehetővé tenné annak több irányú vizsgálatát” – írta Proshansky 1961-ben (idézi RIVLIN – DENMARK 1995: 538 – beszúrási DA), aki innentől „disszidens” szociálpszichológusnak tekintette magát.

Proshansky, Ittelson és Rivlin '60-as években elvégzett kórházvizsgálatai (lásd DÜLL 2012) jelentették tehát a környezetpszichológia közvetlen előzményét. A kutatássorozat során a kutatók szisztematikusan összekapcsolták a kórházi ellátásról fokozatosan felhalmozódó (szociál)pszichológiai ismereteket építészeti, dizájn-, adminisztrációs/menedzsment- és orvostudományi tudással. Az Amerikai Kórházi Társaság 1964-es, New York-i kórháztervezésről tartott konferenciáján Ittelson „Környezetpszichológia és építészeti tervezés” címmel tartott előadást. Itt hangzott el először a környezetpszichológia (*environmental psychology*) kifejezés.

Az összegyűjtött, integrált környezetpszichológiai ismereteket a munkacsoport egy gyűjteményes kötetben (PROSHANSKY – ITTELSON – RIVLIN 1970b) publikálta. Innen számítjuk a környezetpszichológia létrejöttét (a tudományterület történetét részletesen lásd DÜLL 2001, 2009a, 2017).

A környezet mára „sokféle tartalommal, sokféle fogalmi keretben és eltérő elméleti – módszertani felfogásban van jelen a pszichológiában. Az olyan ismert fogalmak például, mint inger, információ, feladathelyzet, kontextus, csoport, nevelés, terápia, kultúra, evolúció,

valamilyen módon mind magukban foglalják a környezet aspektusait. [...] A környezet a pszichológia számára megkerülhetetlen, ugyanakkor nehezen meghatározható fogalom, illetve problémakör. A pszichológia nem a környezet tudománya, ugyanakkor nyilvánvaló, hogy a pszichológia tárgyát képező összes emberi és állati viselkedés és pszichés funkció környezetbe ágyazódik, és nem létezhet meghatározott környezeti feltételeken kívül. A tudománytörténeti kezdetek óta kérdés, hogy hogyan ragadható meg a pszichológia számára jelentőséggel bíró környezet, és az milyen módon játszik szerepet a viselkedés alakulásában” (SZOKOLSKY – DÜLL 2006: 9).

SZOCIOFIZIKAI KÖRNYEZET

Az 1960-as, ’70-es évekig, a pszichológusok – ha értelmezték a fizikai környezetet egyáltalán – vagy (általános, kognitív pszichológiai megközelítésben) az emberre ható pontosan definiált, térben és időben diszkrét ingerként kezelték azt (STOKOLS 1987), vagy (szociálpszichológiai irányultsággal) a társas-társadalmi közeget tekintették környezetnek (DUBOS 1970). (A problémáról részletesen lásd DÜLL 2001, 2006, 2009a.)

A kialakuló környezetpszichológia kezdeti szakaszaiban részben éppen a szociálpszichológiai szemlélet (amelyben a környezet fogalma gyakran korlátozódik a társas közegre) kritikájaként a fizikai környezet jelentőségét és szerepét hangsúlyozta, annak klasszikus definíciója (ITTELSON 1978) értelmében. Eszerint a környezet (1) minden érzékszerv számára szimultán módon jelent információt, (2) egyaránt tartalmaz perifériás és központi információt is, (3) jóval több információt jelent, mint amennyit a környezethasználó (tudatosan) kezelni tud, (4) nincsenek merev, rögzített tér- és időbeli határai, (5) aktív cselekvésen, keresztül határozódik meg a használó számára, (6) szimbolikus jelentéssel bír, és (7) a környezet tapasztalat koherens és bejósolható „egész” formáját ölti (vö. DÜLL 2009a: 23–24). A szociálpszichológiai folyamatokkal szemben a környezeti hatásokat hangsúlyozó environmentalista szemlélet azonban nagyon hamar kiegyensúlyozódott: már a korai környezetpszichológusok hangsúlyozták, hogy minden fizikai környezet egyben társas is és fordítva, vagyis szociofizikai környezetről (vö. DÜLL 2009a) kell beszélnünk. „Az egyén nemcsak szétszórt proximális és disztális fényekre és hanghullámokra, alakzatokra és struktúrákra, tárgyakra és terekre reagál, hanem a másik személyre, miközben meghatározott céllal specifikus aktivitást végez adott helyen” (PROSHANSKY – ITTELSON – RIVLIN 1970a: 28). A rendszerszemléletű, ökológiai pszichológiai elméletek – pl. Lewin (1972), Barker (1968), Binder (1972), J. Gibson (1979), E. Gibson (1991) – gyakran épp szociálpszichológiai nézőpontból is erősítették a környezetpszichológia szociofizikai szemléletét. Ugyanakkor számos klasszikus szociálpszichológiai fogalom (pl. attitűd, érték, vélekedés) megőrizte kiemelt státuszát a környezetpszichológián belül is.

KÖRNYEZETPSZICHOLÓGIA ÉS ATTITÚD

Egy, a szociálpszichológia és a környezet viszonyát elemző tanulmányban (DWYER – PORTER – LEEMING – OLIVER 1997: 229–230 – beszúrás DA) ez olvasható:

Az 1940-es évek óta formálódik a pszichológia egy területe, a „környezetpszichológia”. Ha a valaki azonban ennek a területnek a jellegzetes szövegeit [...] átlapozza, akkor felfedezi, hogy a hangsúly ezekben valójában nem a környezeten van (abban az értelemben, ahogy egy environmentalista meghatározná ezt a terminust), hanem sokkal inkább az emberek környezettel kapcsolatos attitűdjein. [...] A tipikus környezetpszichológiai tankönyvek mégis általában csak egyetlen, a környezetvédelemről vagy -megőrzésről szóló fejezetet tartalmaznak (ha tartalmaznak ilyet egyáltalán). Jellegzetesen nem fókuszálnak a Földdel kapcsolatos problémákra, az ökológiai katasztrófákra, amivel ez az égitest szembeesül. Az általánosan tárgyalt kérdéskörök olyan témák, mint a személyes tér vagy a magánszféra, territorialitás, zsúfoltság, környezetészlelés, téri kogníció, dizájn és építészet, zajszenyezés, környezeti stressz, környezeti attitűdök, munkakörnyezetek, pihenőhelyszínek, és végül [energia]takarékosági problémák. (vö. AIELLO – THOMPSON – BAUM 1981)

A fordulópont Dwyer és munkatársai (1997) szerint 1995-ben következett be, amikor az első olyan környezetpszichológia könyv napvilágot látott, amelyben a szerzők (VEITCH – ARKKELIN) hangsúlyozzák, hogy az „emberekben csak manapság tudatosul (meglehetősen fájdalmasan), hogy milyen módokon használják rosszul természeti környezetüket és mennyire ártanak neki” (VEITCH – ARKKELIN 1995: xi). A szerzők úgy határozzák meg a környezetpszichológiát, mint „multidiszciplináris, kettős – alap- és alkalmazott tudományi – orientációjú viselkedéstudomány, amelynek fókuszában a fizikai és társas környezet és az egyéni emberi viselkedés és tapasztalás szisztematikus kölcsönkapcsolata áll” (VEITCH – ARKKELIN 1995: 5). Dwyer és munkatársai (1997: 230) szerint végre újra hangsúly került a környezetvédelemre, ami egy „új környezetpszichológia” megjelenésére utal. Ez azonban az ő felfogásukban valójában az jelenti (amint azt tanulmányukban részletesen ki is fejtik), hogy a környezetpszichológiának egyfajta alkalmazott szociálpszichológiává kell válnia, melynek feladata, hogy a lélektani ismereteket a környezetvédelem szolgálatába állítsa oly módon, hogy összegyűjti és rendszerezett, interdiszciplináris módon összekapcsolja a környezettel és annak fenyegetettségével kapcsolatos biológiai, ökológiai, fizikai, kémiai, geológiai, geográfiai, klimatológiai és gazdasági tudást, és ez alapján (1) szofisztikált módszertant kínáljon „a viselkedési és egyéb változók funkcionális kapcsolatainak rendszerezett feltárására” (DWEYER et al. 1997: 231) és (2) e kapcsolatok célzott, a környezetvédelem céljait szolgáló megváltoztatására.

A pszichológia három tartalmi területe érdemel különösen kiemelt figyelmet a környezetvédelem szempontjából fontos viselkedések befolyásolása szempontjából: (a) az attitűdmérés és -változás, (b) a mozgalmak szociálpszichológiája, és (c) az alkalmazott viselkedéselemzés. Az attitűdmérést, az attitűdváltozást, valamint az utóbbi és a viselkedésváltozás kapcsolatát mélyen tanulmányozták a szociálpszichológusok. Sokat tudunk az attitűdökről, az összetevőikről, és hogy mi változtatja meg ezeket [...]. A szociálpszichológusok leírták, hogy nincs szükségszerű kapcsolat a személynek valamely dologra vonatkozó attitűdje és a dologgal kapcsolatos viselkedése között. Más szavakkal, az emberek gyakran mondanak valamit vagy hisznek valamiben, de egészen mást cselekszenek. Milyen feltételek mellett felelnek meg egymásnak az attitűdök és a viselkedés? (DWEYER et al. 1997: 231)

A szerzők szerint erre az utóbbi kérdésre az attitűdök megváltozását célul kitűző civil környezeti mozgalmak és az általuk elért politikai hatás tanulmányozása, valamint az alkalmazott viselkedéselemzés (a viselkedések előzményeinek és következményeinek szisztematikus feltárása) adhatja meg a választ. Az így szerzett tudás felhasználható a környezeti nevelésben – a „hogyan” kidolgozásában pedig a környezetpszichológia (mint alkalmazott szociálpszichológia) jelentős szerepet kaphat.

ÖKO-VISELKEDÉSTUDOMÁNY ÉS VISELKEDÉSKÖRNYEZET

Azonban, mint fentebb említettem, a környezetpszichológia (és általában az ökológiai pszichológiák – pl. Gibson [1979] ökológiai észleléselemlete) kezdetben a környezetelvéülés, később a tranzakcionális szemlélet kapcsán mind elméleti, mind módszertani szempontból inkább leválni, önállósulni igyekezett a főáramú (szociál)pszichológiától, annak ellenére, hogy sok esetben integrálta annak szemléletét. Az egyik fontos példa Roger Barker (1961/1981, 1968, 1987) ökológiai pszichológiája. Barker hosszú ideig Lewin kiváló tanítványa volt. Közösén végezték például azt a híres kísérletet (BARKER – DEMBO – LEWIN 1941), amelyben a frusztráció és az agresszió viszonyát vizsgálták megszokott vagy újszerű, érdekes játékokkal játszó (majd utóbb ezektől megfosztott) 2–5 éves gyerekek játékszínvonalának változásán keresztül. Barker – részben éppen Lewin munkáinak kritikájaként – az első igazán következetes próbálkozást vitte végig az ökológiai szemlélet pszichológiába integrálására. Barker egyébként szó szerint végigvitte a próbálkozást: 1990-ben bekövetkezett haláláig (WICKER 1991) az általa és munkatársai által Midwest Field Station-nek (GUMP 1990) nevezett városkában élt, és ott végezte közvetlen, naturalisztikus terepmegfigyeléseit. Célja az volt, hogy a valódi, mindennapi

környezetben végzett kutatásokat a pszichológiai laboratóriumi kísérletekkel azonos tudományos rangra emelje. „A vizsgálatok fő tárgyát jelentő környezeti egység a viselkedéskörnyezet (behavior setting) volt. A viselkedéskörnyezet ciklikus aktivitás-mintázatokkal jellemezhető, specifikus időintervallumokon és téri határokon belül megjelenő környezet–viselkedés egység: a szintér, a viselkedés és az idői jellemzők szervezett mintázata (pl. »gyógyszertár a benne folyó viselkedésekkel«)” (DÚLL 2017: 26). A szociálpszichológiai orientáció azonban – minden kritikai felhang ellenére – nagyon is fontos volt a barkeri ökológiai pszichológiában (vagy ahogy a ’0-as évek végétől nevezte: öko-viselkedéstudományban (*eco-behavioral science*, BARKER 1969). Ebben a vonatkozásban az öko-viselkedéstudomány és a környezetpszichológia intellektuális gyökerei eltérőek: „Az ökológiai pszichológia a kisebb léptékű társas rendszerek fizikai kontextusban zajló működésének vizsgálatára fejlődött ki a bioökológiai elvek kiterjesztésével, míg a környezet-pszichológia elsősorban a lélektan hagyományos területeinek belső elméleti fejlődéséből emelkedett ki (vö. STOKOLS 1977 [...])” (DÚLL 2017: 26 – lásd még DÚLL – SZOKOLSZKY 2006; SZOKOLSZKY – DÚLL 2006; DÚLL 2009a). A kiscsoport-környezetekben zajló emberi viselkedés elemzésére kidolgozott öko-viselkedéstudományi elvek jól magyarázzák a csoportviselkedés és a környezeti helyzet összefüggéseit. Kimutatták például, hogy az emberi közösség tagjai a környezeti lehetőségekre vagy kényszerekre kollektív módon válaszolnak, például a csoport a saját személyi jellemzőit (létszámát, viselkedését) úgy illeszti a környezethez, hogy a viselkedéskörnyezetben fellelhető forrásokat a lehető leghatékonyabban kihasználja (BARKER – SCHOGGEN 1973). Ez az elv számos alkalommal igazolást nyert a környezetpszichológiában, akár a viselkedés makrokörnyezeti viszonylataira vonatkozóan is.

EGY PÉLDA A VISELKEDÉS MAKROKÖRNYEZETI KONTEXTUSÁRA – KLÍMA/ÉGHAJLAT ÉS TÁRSAS PSZICHOLÓGIAI VÁLTOZÓK

A környezetpszichológiai kutatások szerint a javak birtoklása, az anyagi jólét (vagy épp annak hiánya) és ezek kapcsolata egyéni és társas pszichológiai változókkal (identitás, altruizmus stb.) jó néhány környezeti jellemzővel kölcsönhatásban értelmezhető. Ez a gondolat már Montesquieu (1748/1987) *A törvények szelleméről* című munkájában is felmerült:

Az északi országokban egy egészséges, jó felépítésű, de nehézkes emberi gépezet örömet leli mindenben, ami fellelkesítő: a vadászatban, az utazásban, a háborúban és a borban. Olyan emberek találhatók az északi éghajlatokon, akik kevés bűnnel, elég erénnyel és sok őszinteséggel és nyíltsággal bírnak. A déli országok

felé haladva azt gondolhatnánk, hogy magától az erkölcsiségtől távolodunk: a legélénkebb szenvedélyek fokozzák a bűnözést; mindenki el akarja ragadni a másiktól azokat az előnyöket, amelyek ugyanezen szenvedélyeknek kedveznek. (MONTESQUIEU 1748/1987: 234)

Szerinte a jövedelem nem önmagáért keletkezik, hanem az emberek előállítják, mégpedig azért, mert motiváltak a fogyasztásra (azaz fiziológiai és egyéb szükségleteik kielégítésére), és – elővetelezve a (némileg bizonytalan) jövőt – biztosítani kívánják, hogy hosszú távon is kielégíthessék vágyaikat. A fogyasztást – és minden mást, például a bűnözést és az erkölcsöt is – tehát közvetlenül és közvetve is meghatározzák a szükségletek. Utóbbiak pedig szoros összefüggésben vannak a klímával és az időjárással. Számos szociálpszichológiai vizsgálat (vö. PENNEBAKER – RIMÉ – BLANKENSHIP 1996) is alátámasztja, hogy az emberi csoportok, társadalmak pszichológiai jellemzői összefüggésbe hozhatók életük makrokörnyezeti (pl. klimatikus) kontextusával. Egy kutatásban (VAN DE VLIERT – HUANG – PARKER 2004) 55 nemzetet vizsgáltak boldogság (önmagunk felé irányuló pozitív érzélem) és segítő viselkedés, altruizmus (mások felé irányuló pozitív érzélem) szempontjából. Az 55 nemzet körülbelül egyenletesen oszlott el a klíma (hideg/átlagos/meleg) és anyagi helyzet (gazdag / közepes anyagi helyzetű / szegény) dimenziók mentén. „A kutatás eredményei szerint a gazdagabb társadalmak – akár hűvösebb, akár melegebb klimatikus viszonyok között éltek – boldogabbnak bizonyultak, altruistának viszont leginkább a hűvösebb klímán mutatkoztak: vagyis a hűvösebb éghajlatokon élő gazdag nemzetek tagjai voltak a legboldogabbak és egyúttal a leginkább motiváltak arra, hogy mások boldogságáért tegyenek. A szegényebb társadalmak bármely éghajlati viszonyok között boldogtalanabbnak, ám összességében altruistábbnak mutatkoztak (saját boldogságuk rovására), szemben a gazdagabb nemzetekkel, akik bármely éghajlati viszonyok között boldogabbak voltak a segítőkészségük rovására. Ez azt jelenti, hogy a környezeti, klimatikus viszonyok összefüggésben vannak a szükségletkielégítési lehetőségeken keresztül a társas működésekkel, de a kapcsolat bonyolult: a nagyobb éghajlati kihívások több anyagi forrással társulva inkább az emberek saját maguk felé irányuló pozitív érzelmeit fokozzák, és a másokra irányuló segítő érzelmeiket csökkentik” (DÚLL 2017: 24).

Az *ambiens* (körülvevő, nem vagy nehezen tudatosuló) ingerek (az időjárási vagy éghajlati tényezők, pl. a hőmérséklet) és a társas viselkedés (agresszió, CECCATO 2005; segítő viselkedés, SCHNEIDER – LESKO – GARRETT 1980 és így tovább) összefüggésének kutatása kapcsán a környezetpszichológia egyik klasszikus témája. Sokan (pl. VAN DE VLIERT 2007) rámutatnak a társadalmi folyamatokkal összefüggésben levő (számos esetben azok hátterében álló) klimatoökonómiai tényezők szerepére. A probléma igazán komplex, a vizsgálatok összetett, inter- vagy transzdiszciplináris módszereket igényelnek, ugyanis a kutató könnyen beleeshet a környezeti determinizmus csapdájába (vö. pl. ROTTON 1986), vagy

leszűkítheti a kérdést egy egyébként önmagában is izgalmas témára, a nemzeti sztereotípiák kutatására (vö. PENNEBAKER – RIMÉ – BLANKENSHIP 1996).

AZ EMBER–KÖRNYEZET TRANZAKCIÓ SZOCIÁLPSZICHOLÓGIAI MODELLJE: KÖZPONTBAN AZ ATTITÚD

A szociálpszichológia tehát jelenleg számos ponton összekapcsolódik a környezetpszichológiával. Néhányan (pl. STEDMAN 2002) egyenesen úgy látják, hogy az ember–környezet-kapcsolat egyetlen hiteles interpretációja egy szociálpszichológiai modell.

Ez a koncepció számos előnyt kínál: a fogalmak világosak és rájuk vonatkozóan egyetértés alakult ki, a változók közötti kapcsolatok empirikusan meghatározhatók, és a szociálpszichológiában vannak jól megalapozott kutatási kérdések, amelyek egész jól megoldják [a környezetpszichológiai helyelméletek néhány] hiányosságát. (STEDMAN 2002: 563 – beszúrás DA)

A szerző tanulmányában kísérletet tesz a környezetpszichológia néhány központi fogalmának szociálpszichológiai átértelmezésére, például a helykötődést (*place attachment*, lásd ALTMAN – LOW 1992; MANZO – DEVINE-WRIGHT 2014 – vö. DÚLL 2002) identitásként (HEWITT 1991 nyomán) definiálja. „A kutatások eredményei szerint az identitás – beillesztve az indokolt, tervezett cselekvés elméletbe (AJZEN 1991; FISHBEIN – AJZEN 1975) – befolyásolja az attitűdök viselkedéses komponensét (BIDDLE et al., 1985) [...]” (STEDMAN 2002: 566). A hellyel való elégedettséget (*place satisfaction*, pl. MESCH – MANOR 1998) pedig a klasszikus definíció – „egy tárgyról összegyűlt vélekedésen alapuló összegzett ítélet, ami bejósolja a tárgy felé irányuló viselkedést” (EAGLY – CHAIKEN 1993 – id. STEDMAN 2002: 564) – alapján attitűdként értelmezi át, a hely szimbolikus, fenomenológiai jelentéseit (pl. a hely hangulata, a hely szelleme: *sense of places*, pl. BUTTIMER – SEAMON 1980) pedig kogníciókként és vélekedésekként, illetve Bem (1970) alapján az attitűd kognitív építőelemeként „fordítja le”.

Ilyen módon Stedman (2002) tulajdonképpen az attitűd fogalmát, illetve az attitűd és a viselkedés kapcsolatát helyezi a környezetpszichológia középpontjába.

MÉG A KÖRNYEZETPERCEPCIÓBAN IS OTT VAN AZ ATTITÜD...

Az attitűd környezetpszichológiában betöltött központi szerepének igazolásához egyébként még olyan, alapvető pszichológiai folyamathoz is visszanyúlhatunk, mint a percepció. Az észlelés pszichológiai tanulmányozása során elsősorban a diszkrét, jól definiált ingerek, formák, tárgyak észlelésének szentelnek nagyobb figyelmet a kutatók. A környezetpszichológiában inkább azt vizsgálják, ahogyan az emberek a sok tárgyból és ezek viszonylataiból szerveződő összetett környezetet észlelik, például egy szobát (pl. RITTERFELD – CUPCHIK 1996), egy parkot (pl. HAMMITT 2002) vagy akár egy városrészt (pl. BIEL 1982). A környezet megértésének és használatának legalapvetőbb folyamata, a környezetészlelés nemcsak kognitív, hanem affektív, dinamikus folyamatokat is magába foglal (HOLAHAN 1982/1998):

A környezetpszichológusok felfedezték, hogy a fizikai környezet észlelése összetett és dinamikus, valamint korántsem passzív, hanem aktív folyamat. [...] A minden oldalról felénk özönlő ingerek sokaságából a környezeti észlelés útján koherens és teljes képünk alakul ki a világról. [...] A környezeti [környezetészlelés] észlelés az a folyamat, amely segítségével a közvetlenül jelen lévő környezetből érkező szenzoros inputot megértjük, felfogjuk. A környezeti kogníció [környezetkogníció] a közvetlenül nem jelenlevő környezeti jelenségek tárolása, szervezése, rekonstrukciója és képi visszaidézése. A környezeti attitűdök az emberek kedvező és kedvezőtlen érzéseit jelentik a környezet fizikai jellegzetességei iránt. E három folyamat működése nem független egymástól. A pszichológiai mechanizmusok, amelyek segítségével az emberek a fizikai környezettel megküzdnek, kölcsönös kapcsolatban állnak egymással [...]. A környezet észleléséből származó információk jelentik a környezeti kogníció és a környezeti attitűdök alapját. A környezeti kogníció és attitűdök pedig formálják a környezet felé irányuló elvárásokat és a környezeti észlelést. Gondoljunk például egy turistára, aki először látogat el egy nagyvárosba. Kezdetben a várost zavarosnak, nehezen áttekinthetőnek találhatja. A város különböző aspektusai további észlelésének eredményeképpen világos és jól szervezett mentális kép alakulhat ki a városról. Ez a világos kép azután képessé teszi a turistát arra, hogy jobban tájékozódjon, ami a várossal kapcsolatos pozitívabb attitűdök kialakulását is eredményezi. Ez a világosabb mentális kép és a kedvezőbb attitűdök együttesen segíthetnek a látogatónak abban, hogy a város újabb részeit hatékonyabban és eredményesebben észlelje. A környezeti észlelés, kogníció és attitűdök [...] a valós életben természetesen [...] nem fordulnak

elő elszigetelten, hanem egymással kölcsönhatásban működnek. (HOLAHA 1982/1998: 27–28 – beszúrárok DA).

A környezetpercepció kutatása tehát minőségileg tér el az akadémikus pszichológia hagyományos percepciókutatásától (vö. DÜLL 2007). A környezetpszichológia álláspontja szerint ugyanis a környezetpercepció magába foglalja a környezet megismerésének, felfogásának (azaz a környezetkogníciónak) olyan területeit is, mint a környezet jelentése vagy értékelése (érzelme, preferenciák, attitűdök). „A környezetészlelés aktív exploráció természetű [...], a helyek folyamatos felfedezése, feltérképezése állandó feltétele a hatékonyan alkalmazkodó életvitelnek. Maga az exploráció is hat az akciókra, amelyekbe belekezd a személy, és a folyamat során az akciók maguk is módosítják mind a személyes/csoportos jellemzőket, mind a környezeti jellegzetességeket – mindezen keresztül az egyén a környezetével való kölcsönkapcsolatban, tranzakcióban aktívan megteremti magának a helyzetet, amelyben a tapasztalatait szerzi. A környezetészlelés tehát »a perceptuális összetevőn kívül kognitív, képzeleti, érzelmi és értékaspektusokat foglal magába, és – az egyén állapotán (szükségletek, viselkedés, motiváció, kognitív folyamatok stb.) kívül függ a környezet fizikai, interperszonális és kulturális aspektusaitól is. A környezetészlelés elemzésének – magának a perceptuális folyamatnak a lezajlásához hasonlóan – a személy–környezet rendszeren belül kell történnie» (DÜLL 2007: 123). „A nem jól észlelhető, ezért kognitív módon rosszul feltérképezhető, azaz nem jól megértett helyek félelmet váltanak ki (vö. BRÓZIK – DÜLL 2015). Ezért is fontos, hogy a városaink az emberek számára jól észlelhető, megfelelően mentálisan feltérképezhető legyenek – ekkor ugyanis »a félelmet és a zűrzavart felválthatná a helyszín gazdagságában és erejében található öröm» (LYNCH 1960: 2) (DÜLL 2017: 45).

„A VÁROS AZ A VILÁG, AMELYET AZ EMBER A MAGA SZÁMÁRA ÉPÍT” (SCHNEIDER 1960/1973: 7).

A városszociológiában (lásd SZELÉNYI 1973; PÁSZTOR 2006) eleinte az emberi csoportviselkedés modellezésével próbálták kidolgozni a humán ökoszisztéma társadalmi modelljét (STOKOLS 1977). A nagyvárosi élet problematikája az 1970-es években vált hangsúlyossá. Ettől kezdve

[a városi] problémák pusztá sora is kételyeket ébreszt: vajon a város megoldható-e valaha is olyan problémákat, mint a közigazgatás állandó anyagi deficitje, a közszolgáltatások alacsony színvonala [...], a nem kevésbé elégtelen, önmagát megfojtó tömegközlekedés, a fajgyűlölet problémája, a bűnözés és a rossz

közbiztonság, melynek anyagi vonatkozásai felmérhetetlenek, lélektani hatása viszont nyilvánvaló. (OUDIN 1980: 7 – beszúrás DA)

Az Amerikai Pszichológiai Társaság (American Psychological Association, APA) 1993-ban három feladatot jelölt meg a pszichológiai városkutatással kapcsolatban (MARSELLA – WANDERSMAN – CANTOR 1998): (1) a meg kell érteni, hogy pszichológiai szempontból mit jelent a városproblematika, (2) fel kell tárni és segíteni kell az egyéni és a társas fejlődést támogató városi folyamatokat. Ezen belül kiemelt figyelmet kell fordítani az olyan városi csoportokra, mint a gyerekek (LIM – BARTON 2010), az idős emberek (KWEON – SULLIVAN – WILEY 1998), a nők (CHANT 2013), a kulturális közösségek (ZUBE 1985), a migránsok (QIAN – ZHU – LIU 2011), a kisebbségek és a hátrányos helyzetű csoportok (LOO 1986; SIDDIQUI – PANDEY 2003), például a hajléktalanok (LARSEN – POORTINGA – HURDLE 2005; DÜLL 2014, 2015a, 2015b). És végül, de nem utolsósorban, az épített környezetnek a (3) mentális egészség feltételeit is biztosítani kell, azaz élhetőnek kell lennie (vö. BONNES – MANNETTI – SECCHIAROLI – TANUCCI 1990).

A tranzakcionális szemlélet jegyében nemcsak a város jellemzőit kell kiemelni, hanem a városi ember jellemzőit is. A városhoz való viszonyulás környezetszociológiai kutatásában új elméleti konstrukciók jelentek meg az utóbbi időben (lásd DÜLL 2014). Ilyen például az urbanofil–urbanofób városattitűd-kontinuum, amit Félonneau (2004) dolgozott ki. Az urbanofil ember – szemben az urbanofób attitűdöt képviselőkkel – a nagyvárost tartja általában és saját maga számára ideális környezetnek. Élvezi a változatos, nyüzsgő, zajos városi létformát, nem zavarják a nagyvárosi ártalmak (mi több, azokat nem is tartja ártalomnak), kifejezetten élvezi a mobilitást, az autós közlekedést. A természetben jellemzően unatkozik, elfárad a semmittevésben, nem tud lelazulni, hiányzik neki a városi pörgés. Az urbanofób embereket inkább

...városellenes attitűdök jellemzik, szerintük az ideális város kicsi, inkább hasonlít a természethez, tiszta a levegője, nincs benne szemét, nincs erőszak és nyomor, kevés az autó, lehet benne biciklizni és sétálni, viszont sok benne a zöld terület, amely kellemes emberi érintkezésekre, sétákra, kikapcsolódásra ad alkalmat. (DÜLL 2017: 63)

ÚJ URBANIZMUS – A KÖZÖSSÉGI ÉLHETŐ VÁROS ALAPELVEI

Új Urbanizmus (*Principles of New Urbanism*) építészeti mozgalom számos ponton épít a nagyvárossal kapcsolatos pszichológiai tudásra (vö. GEHL 2010/2014). „A társadalmi folyamatokra érzékeny, ökológiai orientációjú, autózás helyett a kerékpározást és a gyalog-

gos közlekedést előnyben részesítő, szabadtéri tartózkodást és intenzív társas érintkezést facilitáló köztér-kialakítás elvei, amelyek fokozatosan bevezetendők a városba az egyéni épülettől a teljes közösség (akár a régiók) szintjéig” (DÜLL 2017: 63): (1) sétálhatóság/gyalogolhatóság (*walkability*): gyalogosbarát utcakialakítás, a belső terekből legyen sok vizuális kapcsolat a külterekkel, csökkentett forgalmú vagy autómentes, fasorral szegélyezett utcák. (2) Összekapcsoltság (*connectivity*): jó minőségű, egymással egyértelmű viszonylatokban, jól észlelhető módon, szervesen kapcsolódó, a közlekedést szétterítő, a gyalogos mobilitást (élvezetes sétálás) megkönnyítő közterületek és utcahálózat. (3) Vegyes használat és sokféleség (*mixed-use and diversity*): a vegyes használat (lakások, üzletek, munkahelyek) legyen lehetséges a városi tömbökön és az épületeken belül is. Sokféle életkorú, jövedelmű, kultúrájú és etnikumú ember használhassa a teret. (4) Vegyes lakhatás (*mixed housing*): sokféle lakásminőség (típus, méret, ár) megközelíthetően közel egymáshoz. (5) Minőségi építészet és várostervezés (*quality architecture and urban design*): legyen kiemelten hangsúlyos a szépség, az esztétikai érték, a komfort, az emberi lépték, úgy, hogy sugallja a tér a használat lehetőségét a közösség tagjai számára. (6) Hagyományos környékstruktúra (*traditional neighbourhood structure*): a környékeknek legyenek világos határai és jól észrevehető, közösségi részvételi tervezéssel kialakított minőségi központja (köztér). (7) Sűrűsödések (*increased density*): az, hogy minden 10 perc sétával elérhető, nemcsak megkönnyíti a gyalogos közlekedést, hanem ténylegesen növeli az emberek hatékonyságélményét. (8) Zöld közlekedés (*green transportation*): a gyalogosbarát közlekedés (bicikli, roller, scooter, gyaloglás) a településeken belül, azok között pedig jó minőségű elővárosi és helyiérdekű vonathálózat, ami a (9) fenntarthatósággal (*sustainability*) együtt az ökológiailag felelős magatartást is jelenti. (10) Mindez jobb életminőséget (*quality of life*) eredményez. „Az életminőség integráló fogalom, gazdasági-társadalmi-pszichológiai szinten egyaránt értelmezhető. A város és terei, utcái a mindennapi élet helyszínei, és ilyen értelemben az életminőség közgei és alakítói, ám a [...] reciprocitás elve alapján, az életminőség visszahat a városra mint környezetre: a magasabb életminőséggel rendelkezők – jogosan – élhetőbbnek élik meg környezetüket, aktívabban és hatékonyabban bevonódnak annak fenntartásába és így tovább: a reciprok folyamat tényezői egymást erősítik, míg negatív állapotok esetén egymás hatását kedvezőtlen irányba fokozzák” (KOC SIS – DÜLL 2016: 206–207).

Az építészeti, urbanisztikai, városfejlesztési mozgalmak mellett a város társadalomtudományi megközelítéseiben – a városszociológia (SZELÉNYI 1973; PÁSZTOR 2006; KOC SIS 2007), a városantropológia (NIEDERMÜLLER 1994; A. GERGELY – BALI 2007) és a várossal komplex szempontrendszer mentén foglalkozó várostudomány (HUTTER 2016) mellett – kiemelt szempont lett az ökológiai szemlélet, a fenntarthatóság kérdése a környezetpszichológiában is (POL 2007; DÜLL 2009b; GARCÍA MIRA – DUMITRU 2014). „A társadalmi és ökológiai fenntarthatóság elérését segítő tudományos gondolkodás egyik eredménye, hogy egyre többet tudunk a különböző környezeti és szociális problémakörök egymáshoz kapcsolódásáról. Átfedő kiváltó okaik és a kialakulásukat siettető hasonló körülmények,

de maguk az egyes jelenségek is rendszerint szorosan összefonódnak. Sőt, ma már az is tisztában vagyunk, hogy egy-egy konkrét problémát tartósan nem vagyunk képesek megoldani önmagában, nem emelhetjük ki sem társadalmi, sem ökológiai közegéből” (DÜLL – SZÉKELY 2003: 48).

Ugyancsak fontos állomás volt az Új Környezeti Paradigma (NEP, *New Environmental Paradigm*, DUNLAP – VAN LIERE 1978) létrejötte. A NEP alapfeltevése, hogy a felnőtt emberek tudása, vélekedései és viselkedései (attitűdjei) meghatározott értékészlet mentén állandók, így a felnőttek beállítódása és magatartása többnyire konzisztensnek tekinthető. Ezen alapulva a környezettel kapcsolatos egyéni elképzelések feltérképezhetők, az emberek e mentén csoportokba rendezhetők – vagyis a környezettudatosság kérdőíves módszerekkel mérhető (vö. még HAWCROFT – MILFONT 2010). Az elmélet talaján fokozatosan kibontakozott a környezetszociológia (DUNLAP – CATTON 1979; DUNLAP 2002, 2015).

ÓKÖRNYEZETI VÁLSÁG ÉS AZ EMBERI TÉNYEZŐ

Fentebb már utaltam rá, hogy az 1960-as '70-es években a pszichológia terén nagy vitákat és számos vizsgálatot váltottak ki az USA-ban és a nyugat-európai országokban lezajló gyors ütemű, nagyarányú fejlesztések nyomán bekövetkező tragikus események, mint például a DDT rovarirtószer katasztrofális hatása (lásd CARSON 1962/1995) és a hatalmas természeti és ipari katasztrófák, pl. a Three Mile Island-i atomerőmű 1979-ben bekövetkezett balesete (lásd például HARTSOUGH – SAVITSKY 1984), majd később Csernobil katasztrófája (VERPLANKEN 1989). Ezek a kataklizmatikus események számos kérdést vetettek fel, és nagy szerepet játszottak abban, hogy a nagy volumenű társadalmi és ökológiai-környezeti problémák megértéséhez a kutatók együtt hívják segítségül a pszichológiát, a földrajztudományt, az építészetet, az antropológiát és az egyéb tudományokat (vö. BONNES – SECCHIAROLI 1995).

A környezeti válság jelenségeire először ökológusok és természetjárók (A. Leopold, R. Carson, P. Ehrlich, K. Lorenz stb.) hívták fel a figyelmet. Később más tudományok képviselői is foglalkoztak ezekkel a problémákkal, például a Római Klub tagjaként Meadows, a teológus L. White vagy a közgazdász E. Schumacher. Ma már a környezeti tudományok kiterjedt rendszeréről beszélhetünk mind a természettudományok, mind a társadalomtudományok esetében, de foglalkozik ezen kérdésekkel a művészet, teológia, politika és a média is. Természetesen minden tudomány és minden ágazat a saját rendszerén belül értelmezi ezt a problémát. (TÓTH 2005: 129)

Mára a problémáról való gondolkodás teljes mértékben kiszélesedett, gyakorlatilag valamilyen formában az egész emberi társadalmat érinti:

A társadalmi gondolkodás átalakulásának számos jele van: ide kapcsolható a „hulladékkérdés” előtérbe kerülése; az a probléma, hogy mi lesz azokkal az anyagokkal, amelyek a különféle technológiák alkalmazásának következményeként jönnek létre, s jelentős mértékben megterhelik a környezetünket. A kutatók „a kényes ökológiai egyensúly növekvő tudatosodásával, az emberiség nukleáris önmegsemmisítési lehetőségének bizonyosságával” kapcsolatban „megnövekedett szorongásról és bizonytalanságról”, a veszélytudat általánossá válásáról beszélnek, s szívesen utalnak arra, hogy a valóság kognitív észlelése során a biztonság/veszély séma alapvetően fontos szempontként jelenik meg (NOWOTNY 1989). Luhmann az újfajta technológiákkal kapcsolatban egyenesen a „leplezetlen szorongás” korszakát festi elénk (LUHMANN 1986). Az újfajta érzékenység egyik emblemikus eseményét és fő hivatkozási pontját a csernobili katasztrófa jelenti, amely úgy jelenik meg ebben a diskurzusban, mint az új technológiákkal kapcsolatos gyakorlati kockázatmenedzselés korlátozottságának példája, és világosan mutatja azt is, hogy a katasztrófák elleni küzdelemmel megbízott intézmények csupán a katasztrófák erősen ritualizált kezelésére képesek, elhárításukra, megakadályozásukra azonban nem (KROHN – WEINGART 1986), [vagyis az] atomenergia, a géntechnológia s más, hasonló technológiák megjelenésével már nem húzható meg egyszer s mindenkorra a társadalom és a technika közötti határvonal. (SZIJÁRTÓ 1998: 21–22 – beszúrási DA)

Mind a közgondolkodásban, mind a tudományos művekben tapasztalható az a vélekedés, hogy az efféle balesetekért kizárólag az emberek a felelősek. Ez egy, a megalapításakor (1971) újszerűnek számító kezdeményezésből, specifikus politikai-kulturális ajánlásból, a UNESCO MAB-ból (*Man and Biosphere Programme*) is ered. A MAB „az ember-környezet kölcsönhatások alkalmazott kutatásának nemzetközi programja; a természeti forrásokat kezelő döntéshozók számára szükséges tudományos tudás forrása” (BONNES – SECCHIAROLI 1995: 14), amely „ember–használat rendszerről” (*human-use system*) beszél ugyan (tehát nem a hagyományos az ökoszisztémáról vagy bioökológiai rendszerről!), de az „emberi tényezőt” tekinti központi szerepűnek az ökológiai-természeti folyamatokban. Ezért mind a megelőzésben (akár már a tervezésben), mind a működtetésben figyelembe kell venni a humán tényezőt, és meg kellene fontolni a pszichológia aktívabb alkalmazását a környezeti mozgalmakban (pl. OSKAMP 2000). Az emberi tényező hangsúlyozása egyes nézetek szerint odáig megy, hogy amennyiben a gondos tervezés ellenére mégis bekövetkezik baleset vagy katasztrófa, akkor ilyen esetekben speciális, pszicho-környezeti törvények (*psycho-environmental law*, MARSHALL 1982; idézi HARTSOUGH – SAVITSKY 1984: 1121) alkalmazása is szükségessé válhat. A környezetpszichológiai álláspont szerint

a környezeti problémák, válságok kezelésében is a tranzakcionális szemlélet a gyümölcsöző: az emberi folyamatok megértésével egyenrangúan fontos azoknak a környezeti szituációknak a megértése is, amelyekben a humán viselkedés zajlik.

KÖRNYEZETVÉDELEM, SZOCIÁLPSZICHOLÓGIA, KÖRNYEZETPSZICHOLÓGIA

Az 1990-es évekre a szociálpszichológusok egyre jobban érdeklődtek a környezet és az emberi viselkedés kapcsolata iránt. Mivel egyaránt vizsgálták a környezetnek a viselkedésre gyakorolt hatását (környezeti kockázatok, kockázatértékelés és -percepció, környezeti katasztrófák) és fordítva, a humán hatásokat a környezetre (pl. kommunikáció, viselkedésváltozás), így ezeket a kutatásokat gyakran végezték a pszichológián belül más szakterületek (egészségpszichológia, sőt, környezetpszichológia) szakembereivel és közgazdászokkal, orvosokkal, politikatudósokkal, szociológusokkal (VAN DER PLIGT 1996). Néhány szociálpszichológus szerző (pl. VAN DER PLIGT 1996) szerint ezek a vizsgálatok vezettek a környezetpszichológia megerősödéséhez, amelynek kezdetben olyan témák álltak a kutatási fókuszában, mint pl. a zsúfoltság. Van der Plight szerint később került a környezetpszichológusok figyelmébe a levegőszennyezés, a zaj, a természeti és technológiai katasztrófák – és így vált egyre fontosabbá az emberi viselkedés környezetre gyakorolt negatív hatásainak kutatása, abból a célból, hogy a vizsgálatok segítsék a pozitív viselkedésváltozások kialakítását. Ennek jegyében az 1970-es, '80-as években elsősorban az energiatakarékosság kérdéskörét kutatták, aztán a '90-es évektől már szélesebb volt a paletta: vizsgálatok zajlottak az újrafelhasználástól az üvegházhatásig (VAN DER PLIGT 1996).

Ezzel szemben a környezetpszichológia felől közelítő szerzők szerint a folyamat úgy néz ki, hogy az első környezetvédelemmel kapcsolatos kutatások épp kiegészíteni igyekeztek a szociálpszichológiai nézőpontot: Bechtel (1976) korai elemzése szerint az emberek természetes környezet-percepcióját nemcsak pszichológiai tényezők és a természetes környezet jellemzői befolyásolják, hanem a szociokulturális faktorok mellett az épített környezet is. Moos (1980 – idézi DEMICK – WAPNER 1990) ugyancsak korai nézete szerint az emberek környezetélményét és viselkedését egyszerre, szimultán határozzák meg az építészeti tulajdonságok, a társas környezet jellemzői és az intézményeken belüli szervezeti folyamatok. A környezetpszichológiában kezdettől ez a tranzakcionális megközelítés (ALTMAN – ROGOFF 1987; lásd DÜLL 2009a) érvényesül. A környezetpszichológusok teljes mértékben egyetértenek a környezetszociológus Dunlap (1987: 36) megállapításával: meg kell haladni azt a gyakorlatot, ami a „környezetvédő válaszokat a véleménykutatások adataira redukálja”. Mi több, Stokols és Montero (2002) a modern, már a mediatizált és virtuális környezet és az ember tranzakcióját is kutató környezetpszichológia

jellemzésekor is kiemelik az operatív, aktív viselkedéses megközelítés szükségességét: a térhasználat, a magánszféra, az interperszonális viszonyok mediatizált környezetekbe való ártértelemezésén túl a környezetvédő (pro-environmentális) viselkedéseket (környezetmegvalósító és -átalakító cselekvések a tervezéstől az építésen és a karbantartáson át a kulturális örökség megőrzéséig) is meg kell értenünk ebben a kontextusban (lásd DÜLL 2017). A mediatizált 21. században az ember–környezet-tranzakciók olyan új konceptuális keretére van szükség, amely magába foglalja nemcsak a fizikai, hanem a hibrid és a polifunkcionális (azaz mind fizikai, mind digitális elemeket tartalmazó) környezeteket is (MISRA – STOKOLS 2012).

A ZÖLD KÖRNYEZETPSZICHOLÓGIA

Ahogy fentebb láttuk, a környezetpszichológia kialakulásától kezdve fogékony volt a környezetvédelem kérdéseire. Már a terület kialakulásában jelentős szerepe volt annak a felismerésnek, hogy a környezeti problémák nem pusztán természettudományos és technológiai megközelítést igényelnek, hanem társadalomtudományi (pl. szociológiai, vö. DUNLAP 2002) és pszichológiai ismeretek, kutatások nélkül a globális környezeti válságok nem érthetők és nem is oldhatók meg. A pszichológia lehetséges és nélkülözhetetlen szerepéről a környezetvédelemben és a fenntarthatóságban számos tanulmány megjelent, például Demick & Wapner (1990); Stern (1992); Oskamp (2000); Varga (2006); Stokols, Misra, Rannerstrom és Hipp (2009).

A felmerülő kérdésekre és problémákra adandó minél plauzibilisebb válaszok adásának igénye kapcsán a pszichológián belül újra és újra felmerül a „környezetpszichológia mint önálló terület vs. mint alkalmazott szociálpszichológia” dilemmája.

A dilemmára magán a környezetpszichológián belül is kétféle választ találunk (lásd DÜLL 2009b, 2017), közöttük természetesen számos átmenettel (WAPNER 1995).

Az egyik felfogás szerint környezetvédelem és a fenntarthatóság oldaláról nézve a környezetpszichológiát érdemes egyértelműen alkalmazott szociálpszichológiának tekinteni (vö. VAN DER PLIGT 1996; DWYER – PORTER – LEEMING – OLIVER 1997).

A másik, manapság inkább népszerű irány szerint a környezetpszichológia egyrészt „feltárja a környezet hatását az emberi tapasztalatokra, élményekre, viselkedésre és jólétre, másrészt ugyanúgy vizsgálja az emberek hatását a környezetre, a környezeti viselkedést befolyásoló faktorokat, és annak a lehetőségeit, módjait, hogy hogyan lehet elősegíteni a pro-environmentális viselkedést” (STEG – VAN DEN BERG – DE GROOT 2013: 2). Eszerint a környezetpszichológiának önálló identitása van, de az egész területet és gyakorlatilag minden témakörét az ún. pro-environmentális attitűdök és viselkedés felől kell megközelíteni. Steg és munkatársai (2013) a környezetpszichológián belül elkülönítenek két irányt, az „építészeti” (irányultságú) pszichológiát („*architectural*” *psychology* – így

idézőjelben, i. m. 3) és zöld pszichológiát (*green psychology*, i. m. 4), és a környezetpszichológia fejlődési irányaként az utóbbit jelölik meg. A zöld pszichológia erősödésére utal, hogy ha áttekintjük a környezetpszichológiai szakfolyóiratok (*Environment and Behavior, Journal of Environmental Psychology*) tartalmát a kezdetektől napjainkig, akkor jól látható, hogy az utóbbi időben az ezekben közölt publikációk többsége valamilyen pro-environmentális témában született. Ugyancsak ez a helyzet környezetpszichológia szakmai társaságainak (IAPS, EDRA) konferenciáin bemutatott előadásokat és posztereket illetően is.

A pro-environmentális szemlélet valóban kiemelten fontos. A zöld környezetpszichológia kutatásait, eredményeit, dilemmáit, vitáit (bármennyire érdekesek is) bemutatni egy rövid könyvfejezetben teljesen reménytelen vállalkozás lenne – lehetetlen áttekinteni mindazt a környezetpszichológiai és társas ökológiai ismeretet, ami az utóbbi évek kutatásai nyomán felhalmozódott. Ráadásul az elméletalkotók, a kutatók és a gyakorlati szakemberek között számos fogalomról, megközelítésről, kutatási módszerről élénk és sokszálú vita zajlik. Így az alábbiakban mindössze arra vállalkozom, hogy meglehetősen önkényesen és felsorolásszerűen megemlítek néhány olyan témát, amelyek szerintem a legfontosabbak, legérdekesebbek vagy a legnagyobb vitákat váltják ki, és mindegyikhez odaillesztek néhány, az adott témában szerintem fontos, átfogó (és/vagy magyar nyelvű) publikációt.

A ZÖLD KÖRNYEZETPSZICHOLÓGIA FONTOSABB TERÜLETEI

Átfogó munkáikban összességében tekintik át a pro-environmentális problémákat például Stern (1992); Gardner és Stern (1996); Geller (2002); Hawcroft és Milfont (2010).

Ahogy fentebb említettem, kiemelten foglalkozik a fenntarthatósággal épített, városi környezettel García Mira és Dumitru (2014).

A környezeti kockázatszelést számos kutató vizsgálja, például Davidson és Freudenburg (1996); Steg és Sievers (2000); Hendrickx és Nicolaij (2004); Pahl, Harris, Todd, és Rutter (2005); Xue, Hine, Loi, Thorsteinsson és Phillips (2014).

A környezeti attitűdök és a környezeti viselkedés kapcsolata, az attitűdök mérése, struktúrája témában magyarul is olvashatók összefoglaló környezetpszichológiai tanulmányok (pl. HOLAHAN 1982/1998; DÜLL 2009b) és néhány empirikus kutatás is: Lányi (2006); Düll és Janky (2011); Medvés, Balázs, Kondé és Mátyás (2012).

A természet, a természetes tájak értékelése és a pro-environmentális viselkedés témát vizsgálja például Hartig, Kaiser és Bowler (2001); van den Berg, Hartig és Staats (2007).

A nem természetes, épített környezet értékelése és védelme (pl. RESER – BENTRUPPER-BÄUMER 2005) is előkerül néha a pro-environmentális pszichológiai szakirodalomban, de nem igazán jellemző ennek a témának a tárgyalása (vö. DÜLL 2017).

Nagyon népszerű viszont az életkori, vallási, etnikai, kulturális csoportok közötti környezetvédelemmel kapcsolatos eltérések keresése (pl. SCHULTZ – ZELEZNY – DALRYMPLE 2000; DENG – WALKER – SWINNERTON 2006; MILFONT – DUCKITT – CAMERON 2006; EVANS – BRAUCHLE – HAQ – STECKER – WONG – SHAPIRO 2007; LARSON – GREEN – CASTLEBERRY 2011; BUSSE – MENZEL 2014; COLLADO – EVANS – CORRALIZA – SORREL 2015).

Számos konkrét, jól körülhatárolható területtel kapcsolatban zajlanak intenzív kutatások, például: klímaváltozás (PRICE – WALKER – BOSCHETTI 2014; VAN KASTEREN 2014; BAMBERG – REES – SEEBAUER 2015; DEVINE-WRIGHT – PRICE – LEVISTON 2015; HOFFARTH – HODSON 2016), energia (VAN DER PLIGT – EISER – SPEARS 1986; DÜLL – JANKY 2011; LITTLEFORD – RYLEY – FIRTH 2014), vízminőség (SCHULTZ – FIELDING 2014), szemetelés, újrafelhasználás (HUFFMAN – GROSSNICKLE – COPE – HUFFMAN 1995; TAYLOR – TODD 1995; WERNER et al. 1995; MANNETTI – PIERRO – LIVI 2004; CHEN – TUNG 2010), közlekedés (HUNECKE – BLÖBAUM – MATTHIES – HÖGER 2001; JOIREMAN, – VAN LANGE – VAN VUGT 2004; WALL – DEVINE-WRIGHT – MILL 2007; LONG – HARRE – ATKINSON 2015), katasztrófák környezetpszichológiai vonatkozásai (HARTSOUGH – SAVITSKY 1984; PEEK – MILETI 2002; ARLIKATTI – LINDELL – PRATER – ZHANG 2006; PETŐ – SZEKERES 2006; HONDA – WIWATTANAPANTUWONG – ABE 2014) és így tovább.

A környezetpszichológusok tehát hagyományosan és manapság még inkább fokozódó mértékben kutatják az ember–környezet-kapcsolat pro-environmentális szempontjait is. A környezet pszichológia működésének korábbi szakaszaiban (lásd DÜLL 2001, 2009a, 2017) a vizsgálatok elsősorban a negatív személy–környezet-tranzakciót kutatták: milyen romboló hatások érik a személy részéről a környezetet (pl. környezetszennyezés, forrásparazítás, rombolás) és fordítva, milyen, az emberre káros folyamatok érkeznek a környezetből (pl. betegítő hatások, zsúfoltság, zaj stb.). Mindenképp fontos változás, hogy a környezetpszichológia jelen időszakában a kutatók figyelme a pozitív, proaktív folyamatokra is ráirányult, így kerültek előtérbe például a fenntarthatóság, az egészségtámogató környezeti hatások, a környezetminőség és az életminőség összefüggései (vö. GIULIANI – SCOPELLITI 2009; VAN DEN BERG – STEG 2013). Ebben az új trendben még inkább erősödik a környezetpszichológiában az a vélekedés, hogy a folyamatokat mélységükben egyrészt csak más tudományterületekkel együtt, másrészt a mindennapi környezethasználókkal együttműködve lehet megérteni, és a megoldásokat a problémákra is csak ilyen módon lehet kidolgozni és kivitelezni. Ezért erősödik a környezetpszichológusokban és a társas ökológusokban az igény a tudományközi együttműködésre (ezek belül is a transzdiszciplináris munkára), illetve a kommunikációra a környezetek, a tárgyak használóival.

ZÁRÓ GONDOLATOK

Egy gyorsan változó és gyakran instabil világ kontextusában a pszichológiai kutatásnak és gyakorlatnak kiemelt szerepet kell játszania abban, hogy a pszichológusok egyre mélyebben megértsék, hogy a globális környezeti és társadalmi erők hogyan strukturálják át a helyi tereket és közösségeket, és hogy ezek a változások milyen sokféle hatást gyakorolnak az emberi kognícióra, teljesítményre, társas viselkedésre és jóllétre. Az ember–környezet-kapcsolatok szélesebb körű konceptualizációja, magába foglalva a 21. század technológiai, geofizikai és társadalmi realitárait, teheti képessé az embereket arra, hogy az elkövetkező évtizedekben új és hatékony stratégiákat alkossanak az ökológiai stabilitás megtartására. (STOKOLS – MISRA – RUNNERSTROM – HIPPI 2009: 190)

És ebben szerepe van – egyre inkább tisztázódó keretek között – a szociálpszichológiának és a környezetpszichológiának egyaránt.

IRODALOM

- A. GERGELY A. – BALI J. (szerk.) (2007): *Város-képzetek. Az antropológiai megismerés árnyalatai*. Könyv Kiadó Kft. – MTA PTI Etnoregionális Kutatóközpont – ELTE BTK Néprajzi Intézet, Budapest.
- AIELLO, J. R. – THOMPSON, D. E. – BAUM, A. (1981): The symbiotic relationship between social psychology and environmental psychology: Implications from crowding, personal space, and intimacy regulation research. In: HARVEY, J. H. (ed.): *Cognition, social behavior, and the environment*. Erlbaum, Hillsdale, NJ. 423–441.
- ALTMAN, I. – ROGOFF, B. (1987): World views in psychology: Trait, interactional, organismic, and transactional perspectives. In: STOKOLS, D – ALTMAN, I. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Vol. 1. Wiley and Sons, New York. 7–40.
- ALTMAN, I. – LOW, S. M. (eds) (1992): *Place attachment*. Plenum Press, New York.
- ANTONIDES, G. – FARAGÓ, K. – REYNOLD, R. – TYSKA, T. (1997): Perception of economic activities. In: ANTONIDES, G. – RAAIJ, W. F. (eds): *Advances of economic psychology*. Wiley and Sons, New York. 39–61.
- ARLIKATTI, S. – LINDELL, M. K. – PRATER, C. S. – ZHANG, Y. (2006): Risk area accuracy and hurricane evacuation expectations of coastal residents. *Environment and Behavior* (38)2. 226–247.
- BAMBERG, S. – REES, J. – SEEBAUER, S. (2015): Collective climate action: Determinants of participation intention in community-based pro-environmental initiatives. *Journal of Environmental Psychology* (43)3. 155–165.

- BARKER, R. – DEMBO, T. – LEWIN, K. (1941): Frustration and regression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare* (18)1.
- BARKER, R. G. (1961): Explorations in ecological psychology. In: FURNHAM, A. – ARGYLE, M. (eds) (1981): *The psychology of social situations*. Pergamon Press, Oxford. 271–294.
- BARKER, R. G. (1968): *Ecological psychology: Concepts and methods for studying the environment of human behavior*. Stanford University Press, Stanford.
- BARKER, R. G. (1969): Wanted: An eco-behavioral science. In: WILLEMS, E. P. – RAUSH, H. L. (eds): *Naturalistic viewpoints in psychological research*. Holt, Rinehart and Winston, New York. 31–43.
- BARKER, R. G. – SCHOGGEN, P. (1973): *Qualities of community life: Methods of measuring environment and behavior applied to an American and an English town*. Jossey-Bass, San Francisco.
- BARKER, R. G. (1987): Prospecting in environmental psychology: Oskaloosa revisited. In: STOKOLS, D. – ALTMAN, I. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Vol. 2. Wiley and Sons, New York. 1413–1433.
- BECHTEL R.B. (1976): Perceived quality of residential environments: Some methodological issues. In: CRAIK, K. E. – ZUBE, E. H. (eds): *Perceiving environmental quality: Research and application*. Plenum Press, New York. 105–122.
- BEM, D. J. (1970): *Beliefs, attitudes, and human affairs*. Brooks/Cole, Pacific Grove, CA.
- BIEL, A. (1982): Children's spatial representation of their neighborhood: A step towards a general spatial competence. *Journal of Environmental Psychology* (2)3. 193–200.
- BINDER, A. (1972): A new context for psychology: Social ecology. *American Psychologist* 27(9). 903–908.
- BONNES, M. – MANNETTI, L. – SECCHIAROLI, G. – TANUCCI, G. (1990): The city as a multi-place system: An analysis of people–urban environment transactions. *Journal of Environmental Psychology* (10)1. 37–65.
- BONNES, M. – SECCHIAROLI, G. (1995): *Environmental psychology. A psycho-social introduction*. Sage, London.
- BRÓZIK P. – DÚLL A. (2015): Nagyváros-üzemmód. A városi környezet szuggesztiós hatásainak környezetpszichológiai elemzése. In: DÚLL A. – VARGA K. (szerk.): *Rábeszélőtér. A szuggesztív kommunikáció környezetpszichológiája*. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 33–46.
- BUCKHOUT, R. (1971): The war on people: A scenario for population control. *Environment and Behavior* (3)3. 322–344.
- BUSSE, M. – MENZEL, S. (2014): The role of perceived socio-spatial distance in adolescents' willingness to engage in pro-environmental behavior. *Journal of Environmental Psychology* (40)4. 412–420.
- BUTTIMER, A. – SEAMON, D. (eds) (1980): *The human experience of space and place*. Croom Helm, London.

- CARSON, R. (1962/1995): *Néma tavasz*. Fordította: Makovecz Benjamin. Katalizátor Iroda, Budapest.
- CECCATO, V. (2005): Homicide in São Paulo, Brazil: Assessing spatial-temporal and weather variations. *Journal of Environmental Psychology* (25)3. 307–321.
- CHAMLEE-WRIGHT, E. – STORR, V. H. (2009): “There’s no place like New Orleans”: Sense of place and community recovery in the ninth ward after hurricane Katrina. *Journal of Urban Affairs* (31)5. 615–634.
- CHANT, S. (2013): Cities through a “gender lens”: A golden “urban age” for women in the global South? *Environment & Urbanization* (25)1. 9–29.
- CHEN, M.-F. – TUNG, P.-J. (2010): The moderating effect of perceived lack of facilities on consumers’ recycling intentions. *Environment and Behavior* (42)6. 824–844.
- COLLADO, S. – EVANS, G. W. – CORRALIZA, J. A. – SORREL, M. A. (2015): The role played by age on children’s pro-ecological behaviors: An exploratory analysis. *Journal of Environmental Psychology* (44)4. 85–94.
- DAVIDSON, D. J. – FREUDENBURG, W. R. (1996): Gender and environmental risk concerns: A review and analysis of available research. *Environment and Behavior* (28)3. 302–339.
- DEMICK, J. – WAPNER, S. (1990): Role of psychological science in promoting environmental quality. *American Psychologist* (45)5. 631–632.
- DENG, J. – WALKER, G. J. – SWINNERTON, G. (2006): A comparison of environmental values and attitudes between Chinese in Canada and Anglo-Canadians. *Environment and Behavior* (38)1. 22–47.
- DEVINE-WRIGHT, P. – PRICE, J. – LEVISTON, Z. (2015): My country or my planet? Exploring the influence of multiple place attachments and ideological beliefs upon climate change attitudes and opinions. *Global Environmental Change* (30)November. 68–79.
- DUBOS, R. (1970): The social environment. In: PROSHANSKY, H. M. – ITTELSON, W. H. – RIVLIN, L. G. (eds): *Environmental psychology: Man and his physical setting*. Holt, Rinehart, and Winston, New York. 202–208.
- DÚLL A. (2001): A környezetpszichológia története. *Magyar Pszichológiai Szemle* (16)2. 287–328.
- DÚLL A. (2002): Ember és környezet affektív kapcsolata: a helykötődés. *Alkalmazott Pszichológia* (4)2. 49–65.
- DÚLL A. – SZÉKELY M. (2003): Környezetpszichológia és a világproblémák pszichológiája. In: CZIPPÁN K. – JUHÁSZ NAGY Á. – SAPSÁL J. (szerk.): *Helyzetkép a fenntarthatóságról a hazai felsőoktatásban 2003*. Környezeti Nevelési és Kommunikációs Programiroda, Budapest. 45–53.
- DÚLL A. – SZOKOLSZKY Á. (2006): Környezetpszichológia. In: DÚLL A. – SZOKOLSZKY Á. (szerk.): *Környezetpszichológia*. *Magyar Pszichológiai Szemle* (61)1. 3–8.
- DÚLL A. 2006. Környezetpszichológia: szemlélet, elmélet és alkalmazás. In: BAGDY E. – KLEIN S. (szerk.): *Alkalmazott pszichológia*. Edge 2000, Budapest. 160–187.

- DÚLL A. (2007): A környezet hatása a tanulási folyamatokra: környezet és alkalmazkodás. In: CSÉPE V. – GYÖRI M. – RAGÓ A. (szerk.): *Általános pszichológia 2., Tanulás – emlékezés – tudás*. Osiris Kiadó, Budapest. 111–158.
- DÚLL A. (2009a): *Helyek, tárgyak, viselkedés. A környezetpszichológia alapkérdései*. L'Harmattan Kiadó, Budapest.
- DÚLL A. (2009b): Attitűdök a környező világhoz. Földfogyatkozás, földfogyasztás? In: SINKÓ D. (szerk.): *Lelkünk rajta*. Saxum – Pszichodiák, Budapest. 109–137.
- DÚLL, A. – JANKY, B. (2011): Environmental attitudes and household electricity use among Budapest residents. *International Review of Social Research* (1)3, 115–131.
- DÚLL A. (2012): Környezet–pszichológia–egészség. In: DEMETROVICS Zs. – URBÁN R. – RIGÓ A, – OLÁH A. (szerk.): *Az egészségpszichológia elmélete és alkalmazása I.: Személyiség, egészség, egészségfejlesztés*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 337–392.
- DÚLL A. (2014): A város a környezetpszichológiában. In: DÚLL A – IZSÁK É. (szerk.): *Tér–rétegek. Tanulmányok a XXI. század térfordulatairól*. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 159–184.
- DÚLL A. (2015a): Az identitás környezetpszichológiai értelmezése: helyézés, helykötődés és helyidentitás. In: BODOR P. (szerk.): *Emlékezés, identitás, diszkurzus*. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 79–99.
- DÚLL A. (2015b): Amikor messze van az „odakinn” az „idebenn”-től: a helyválttatás és az identitás összefüggései. In: KESZEI A. (szerk.): *Hely, identitás, emlékezet*. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 19–33.
- DÚLL A. (2017): Épített környezet és pszichológia. A lokalitásélmény környezetpszichológiai vizsgálatai. MTA doktori értekezés. ELTE, Budapest.
- DUNLAP, R. E. – VAN LIERE, K. D. (1978): The “New Environmental Paradigm”. *Journal of Environmental Education* (9)4. 10–19.
- DUNLAP, R. E. – CATTON, W. R. JR. (1979): Environmental sociology. *Annual Review of Sociology* (5)1. 243–273.
- DUNLAP, R. E. (1987): Polls, pollution, and politics revisited: Public opinion on the environment in the Reagan era. *Environment* (29)6. 34–37.
- DUNLAP, R. E. (2002): Environmental sociology. In: BECHTEL, R. B. – CHURCHMAN, A. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Wiley and Sons, New York. 160–171.
- DUNLAP, R. E. (2015): *Environmental sociology. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Vol. 7. Elsevier, Amsterdam. 796–803.
- DWYER, W. O. – PORTER, B. E. – LEEMING, F. C. – OLIVER, D. P. (1997): Environmental social psychology. In: SADAVA, S. W. – MCCREARY, D. R. (eds): *Applied social psychology*. Prentice Hall, Upper Saddle River. 228–247.
- EVANS, G. W. – BRAUCHLE, G. – HAQ, A. – STECKER, R. – WONG, K. – SHAPIRO, E. (2007): Young children's environmental attitudes and behaviors. *Environment and Behavior* (39)5. 635–659.

- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1988): *Tárgyalási módszerek környezeti konfliktusok kezelésére*. MKI, Budapest.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1989): Környezeti konfliktusok és megoldási lehetőségeik. *Társadalomkutatás* (7)1. 5–23.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. – VECSENYI J. (1990): *Csak ne az én kertembe!* MKI, Budapest.
- FARAGÓ K. (2002): Hogyan jut érvényre az intelligencia gyakorlatban? A döntépszichológia nézőpontja. *Magyar Pszichológiai Szemle* (57)1. 229–246.
- FARAGÓ K. (2008): „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: Az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. *Magyar Pszichológiai Szemle* (63)4. 651–674.
- FARAGÓ K. (szerk.) (2013): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
- FÉLONNEAU, M. L. (2004): Love and loathing of the city: Urbanophilia and urbanophobia, topological identity and perceived incivilities. *Journal of Environmental Psychology* (24)1. 43–52.
- GARCÍA MIRA, R. – DUMITRU, A. (eds) 2014: *Urban sustainability. Innovative spaces, vulnerabilities and opportunities*. IAPS, La Coruña.
- GARDNER, G. T. – STERN, P. C. (1996): *Environmental problems and human behavior*. Allyn and Bacon, Boston.
- GEHL, J. (2010/2014): *Élhető városok*. Fordította: Bogdán Ágnes, Kertész Judit, Sulyok Viktória TERC Kft., Budapest.
- GELLER, E. S. (2002): The challenge of increasing proenvironmental behavior. In: Bechtel, R. B. – A. Churchman, A. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Wiley and Sons, New York. 525–541.
- GIBSON, E. J. (1991): The ecological approach: A foundation for environmental psychology. In: DOWNS, R. M. – LIBEN, L. S. – PALERMO, D. S. (eds): *Visions of aesthetics, the environment and development*. Erlbaum. Hillsdale, NJ. 87–113.
- GIBSON, J. J. (1979): *The ecological approach to visual perception*. Houghton Mifflin, Boston.
- GIULIANI, M. V. – SCOPELLITI, M. (2009): Empirical research in environmental psychology: Past, present, and future. *Journal of Environmental Psychology* (29)3. 375–386.
- GROAT, L. – CANTER, D. (1979): Does post-modernism communicate? *Progressive Architecture* 1979 December. 84–87.
- GUMP, P. V. (1990): The short history of the Midwest Psychological Field Station. *Environment and Behavior* (22)4. 436–457.
- HAAS, J. E. – BOGGS, K. S. – BONNER, E. J. (1971): Weather modification and the decision process. *Environment and Behavior* (3)2. 179–189.
- HAMMITT, W. E. (2002): Urban forests and parks as privacy refuges. *Journal of Arboriculture* (28)1. 19–26.
- HARTIG, T. – KAISER, F. G. – BOWLER, P. A. (2001): Psychological restoration in nature as a positive motivation for ecological behavior. *Environment and Behavior* (33)4. 590–607.

- HARTSOUGH, D. M. – SAVITSKY, J. C. (1984): Three Mile Island. Psychology and environmental policy at a crossroads. *American Psychologist* (39)10. 1113–1122.
- HAWCROFT, L. J. – MILFONT, T. L. (2010): The use (and abuse) of the new environmental paradigm scale over the last 30 years: A meta-analysis. *Journal of Environmental Psychology* (30)2. 143–158.
- HENDRICKX, L. – NICOLAIJ, S. (2004): Temporal discounting and environmental risks: The role of ethical and loss-related concerns. *Journal of Environmental Psychology* (24)4. 409–422.
- HEWITT, J. P. (1991): *Self and society: A symbolic interactionist social psychology*. Allyn and Bacon, Boston.
- HOFFARTH, M. R. – HODSON, G. (2016): Green on the outside, red on the inside: Perceived environmentalist threat as a factor explaining political polarization of climate change. *Journal of Environmental Psychology* (45)1. 40–49.
- HOLAHAN, C. J. (1982): A környezeti észlelés. Fordította: Mészáros Aranka és Dúll Andrea. In: DÚLL A. – KOVÁCS Z. (szerk.): 1998. *Környezetpszichológiai szöveggyűjtemény*. Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen. 27–46.
- HONDA, A. – WIWATTANAPANTUWONG, J. – ABE, T. (2014): Japanese university students' attitudes toward the Fukushima nuclear disaster. *Journal of Environmental Psychology* (40)4. 147–156.
- HUFFMAN, K. T. – GROSSNICKLE, W. F. – COPE, J. G. – HUFFMAN, K. P. (1995): Litter reduction: A review and integration of the literature. *Environment and Behavior* (27)2. 153–183.
- HUNECKE, M. – BLÖBAUM, A. – MATTHIES, E. – HÖGER, R. (2001): Responsibility and environment: Ecological norm orientation and external factors in the domain of travel mode choice behavior. *Environment and Behavior* (33)6. 830–852.
- HUTTER, M. (2016): *Experiencing cities*. Routledge, New York.
- ITTELSON, W. H. (1978): Environmental perception and urban experience. *Environment and Behavior* (10)2. 193–213.
- IZSÁK É. – DÚLL A. (2014): Városi „tér-fordulatok” – a város interdiszciplináris megközelítése. In: DÚLL A. – IZSÁK É. (szerk.): *Tér-rétegek. Tanulmányok a XXI. század térfordulatairól*. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 69–76.
- JOIREMAN, J. A. – VAN LANGE, P. A. M. – VAN VUGT, M. (2004): Who cares about the environmental impact of cars? Those with an eye toward the future. *Environment and Behavior* (36)2. 187–206.
- KAPLAN, S. (1972): The challenge of environmental psychology. A proposal for a new functionalism. *American Psychologist* (27)2. 140–143.
- KOCSIS, J. B. (2007): Városok válsága és reneszánsza az ezredfordulón. *Szociológiai Szemle* (2007)3–4. 183–198.

- KOCSIS J. B. – DÜLL A. (2016): Emberek a városi térben. A megújulás környezeti és társadalmi aspektusai. In: KOCSIS J. B. (szerk.): *Főutcák, üzletutcák – megújulás és fejlesztés*. L'Harmattan Kiadó, Budapest. 199–207.
- KWEON, B. S. – SULLIVAN, W. C. – WILEY, A. R. (1998): Green common spaces and the social integration of inner-city older adults. *Environment and Behavior* (30)6. 832–858.
- LÁNYI K. (2006): A környezettudatos magatartás és egészségvédelem. In: BUGÁN A. (szerk.): *A kapcsolati egyensúly szerepe az egészséges alkalmazkodásban*. Didakt, Hajdúböszörmény. 25–51.
- LARSEN, L. – POORTINGA, E. – HURDLE, D. E. (2005): Sleeping rough – Exploring the differences between shelter-using and non-shelter-using homeless individuals. *Environment and Behavior* (36)4. 578–591.
- LARSON, L. R. – GREEN, G. T. – CASTLEBERRY, S. B. (2011): Construction and validation of an instrument to measure environmental orientations in a diverse group of children. *Environment and Behavior* (43)1. 72–89.
- LEWIN, K. (1972): A mezőelmélet a társadalomtudományban. Válogatott elméleti tanulmányok; fordította Józsa Péter, bevezető: Mérei Ferenc (Társadalomtudományi könyvtár) 1972. Gondolat Kiadó, Budapest.
- LIM, M. – BARTON, A. C. (2010): Exploring insideness in urban children's sense of place. *Journal of Environmental Psychology* (30)3. 328–337.
- LITTLEFORD, C. – RYLEY, T. J. – FIRTH, S. K. (2014): Context, control and the spillover of energy use behaviours between office and home settings. *Journal of Environmental Psychology* (40)4. 157–166.
- LONG, J. – HARRE, N. – ATKINSON, Q. D. (2015): Social clustering in high school transport choices. *Journal of Environmental Psychology* (41)1. 155–165.
- LOO, C. (1986): Neighborhood satisfaction and safety: A study of a low-income ethnic area. *Environment and Behavior* (18)1. 109–131.
- MANNETTI, L. – PIERRO, A. – LIVI, S. (2004): Recycling: Planned and self-expressive behavior. *Journal of Environmental Psychology* (24)2. 227–236.
- MANZO, L. C. – DEVINE-WRIGHT, P. (eds) (2014): *Place attachment. Advances in theory, methods and applications*. Routledge, London.
- MARSELLA, A. J. – WANDERSMAN, A. – CANTOR, D. W. (1998): Psychology and urban initiatives. Professional and scientific opportunities and challenges. *American Psychologist* (53)6. 621–623.
- MAURER, R. – BAXTER, J. C. (1972): Images of the neighborhood and city among black-, anglo-, and Mexican-American children. *Environment and Behavior* (4)4. 351–388.
- Medvés D. – Balázs K. – Kondé Z. – Mátyás M. (2012): Az attitűdök, a társas értékorientáció és a jövőbeli következmények figyelembevételének szerepe a környezettudatos hulladékgazdálkodásban. *Alkalmazott Pszichológia* (9)1. 25–42.
- MESCH, G. S. – MANOR, O. (1998): Social ties, environmental perception, and local attachment. *Environment and Behavior* (30)4. 504–519.

- MILFONT, T. L. – DUCKITT, J. – CAMERON, L. D. (2006): A cross-cultural study of environmental motive concerns and their implications for proenvironmental behavior. *Environment and Behavior* (38)6. 745–767.
- MILGRAM, S. (1970): A nagyvárosi élet élménye. Pszichológiai elemzés. Fordította: Forray R. Katalin és Tar Katalin. In: SZILÁGYI V. (szerk.): 1980. *Együttérzés, önzetlenség, felelősség*. Tankönyvkiadó, Budapest. 37–57.
- MISRA, S. – STOKOLS, D. (2012): A typology of people–environment relationships in the Digital Age. *Technology in Society* (34)4. 311–325.
- MONTESQUIEU (1748/1987): *A törvények szelleméről*. Fordította: Nemes István és Horváth Andor. Kriterion Könyvkiadó, Bukarest.
- NIEDERMÜLLER P. (1994): A város: kultúra, mítosz, imagináció. *Mozgó Világ* (20)5. 5–17.
- OSKAMP, S. (2000): A sustainable future for humanity? How can psychology help? *American Psychologist* (55)5. 496–508.
- OSMOND, H. (1957): Function as the basis of psychiatric ward design. In: PROSHANSKY, H. M. – ITTELSON, W. H. – Rivlin, L. G. (eds) (1970): *Environmental psychology: Man and his physical setting*. Holt, Rinehart, and Winston, New York. 560–569.
- UDIN, B. (1972/1980): *A város védelmében*. Fordította: Vajna Márta. Corvina Kiadó, Budapest.
- PAHL, S. – HARRIS, P. R. – TODD, H. A. – RUTTER, D. R. (2005): Comparative optimism for environmental risks. *Journal of Environmental Psychology* (25)1. 1–11.
- PÁSZTOR Gy. (2006): *Városszociológia. Elméletek és problémák*. Kolozsvári Egyetemi Kiadó – Presa Universitară Klujeana, Kolozsvár.
- PEEK, L. A. – MILETI, D. S. (2002): The history and future of disaster research. In: BECHTEL, R. B. – CHURCHMAN, A. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Wiley and Sons, New York. 511–524.
- PENNEBAKER, J. W. – RIMÉ, B. – BLANKENSHIP, V. E. (1996): Stereotypes of emotional expressiveness of Northerners and Southerners: A cross-cultural test of Montesquieu's hypotheses. *Journal of Personality and Social Psychology* (70)2. 372–380.
- PETERSON, R. – WEKERLE, G. R. – MORLEY, D. (1978): Women and environments. *Environment and Behavior* (10)4. 511–534.
- PETŐ Cs. – SZEKERES A. (2006): A katasztrófapszichológia lehetőségei és első tapasztalatai Magyarországon. In: A. DÜLL A. – SZOKOLSZKY Á. (eds): *Környezet–pszichológia*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 155–168.
- POL, E. (2007): Blueprints for a history of environmental psychology (II): From architectural psychology to the challenge of sustainability. *Medio Ambiente y Comportamiento Humano* (8)1–2. 1–28.
- PRICE, J. C. – WALKER, I. A. – BOSCHETTI, F. (2014): Measuring cultural values and beliefs about environment to identify their role in climate change responses. *Journal of Environmental Psychology* (37)1. 8–20.

- Principles of New Urbanism* (<http://www.newurbanism.org/newurbanism/principles.html>) – (Letöltés ideje: 2015. november 14.)
- PROSHANSKY, H. M. – ITTELSON, W. H. – RIVLIN, L. G. (1970a): The influence of physical environment on behavior: Some basic assumptions. In: PROSHANSKY, H. M. – ITTELSON, W. H. – RIVLIN, L. G. (eds): *Environmental psychology: Man and his physical setting*. Holt, Rinehart, and Winston, New York. 27–37.
- PROSHANSKY, H. M. – ITTELSON, W. H. – RIVLIN, L. G. (eds): 1970b. *Environmental psychology: Man and his physical setting*. Holt, Rinehart, and Winston, New York.
- PROSHANSKY, H. M. – O'HANLON, T. (1977): Environmental psychology: Origins and development. In: STOKOLS, D. (ed.): *Perspectives on environment and behavior. Theory, research, and applications*. Plenum Press, New York. 101–131.
- PROSHANSKY, H. M. (1981): An environmental psychologist's perspective on the interdisciplinary approach in psychology. In: HARVEY, J. H. (ed.): *Cognition, social behavior, and the environment*. Erlbaum, Hillsdale, NJ. 3–20.
- PROSHANSKY, H. M. (1990): The pursuit of understanding: An intellectual history. In: ALTMAN, I. – CHRISTENSEN, K. (eds): *Environment and behavior studies. Emergence of intellectual traditions*. Plenum Press, New York. 9–31.
- QIAN, J. – ZHU, H. – LIU, Y. (2011): Investigating urban migrants' sense of place through a multi-scalar perspective. *Journal of Environmental Psychology* (31)2. 170–183.
- PEEK, L. A. – MILETI, D. S. (2002): The history and future of disaster research. In: BECHTEL, R. B. – CHURCHMAN, A. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Wiley and Sons, New York. 511–524.
- PRATI, G. – ZANI, B. (2013): The effect of the Fukushima nuclear accident on risk perception, antinuclear behavioral intentions, attitude, trust, environmental beliefs, and values. *Environment and Behavior* (45)6. 782–798.
- RESER, J. P. – BENTRUPPERBÄUMER, J. M. (2005): What and where are environmental values? Assessing the impacts of current diversity of use of 'environmental' and 'World Heritage' values. *Journal of Environmental Psychology* (25)2. 125–146.
- RITTERFELD, U. – CUPCHIK, G. C. (1996): Perceptions of interior spaces. *Journal of Environmental Psychology* (16)4. 349–360.
- RIVLIN, L. G. – DENMARK, F. L. (1995): Harold M. Proshansky – Obituary. *American Psychologist* (50)7. 538.
- ROTTON, J. (1986): Determinism redux: Climate and cultural correlates of violence. *Environment and Behavior* (18)3. 346–368.
- SCHNEIDER, F. W. – LESKO, W. A. – GARRETT, W. A. (1980): Helping behavior in hot, comfortable, and cold temperatures: A field study. *Environment and Behavior* (12)2. 231–240.
- SCHNEIDER, W. (1960/1973): *Városok Urtól Utópiáig*. Fordította: T. Tedeschi Mária. Gondolat Kiadó, Budapest.

- SCHULTZ, P. W. – ZELEDNY, L. (1999): Values as predictors of environmental attitudes: Evidence for consistency across 14 countries. *Journal of Environmental Psychology* (19)3. 255–265.
- SCHULTZ, T. – FIELDING, K. (2014): The common in-group identity model enhances communication about recycled water. *Journal of Environmental Psychology* (40)4. 296–305.
- SIDDIQUI, R. N. – PANDEY, J. (2003): Coping with environmental stressors by urban slum dwellers. *Environment and Behavior* (35)5. 589–604.
- STEDMAN, R. C. (2002): Toward a social psychology of place: Predicting behavior from place-based cognitions, attitude, and identity. *Environment and Behavior* (34)5. 561–581.
- STEG, L. – SIEVERS, I. (2000): Cultural theory and individual perceptions of environmental risks. *Environment and Behavior* (32)2. 250–269.
- STEG, L. – VAN DEN BERG, A. E. – DE GROOT, J. I. M. (2013): Environmental psychology: History, scope and methods. In: STEG, L. – VAN DEN BERG, A. E. – DE GROOT, J. I. M. (eds): *Environmental psychology. An introduction*. BPS Blackwell, Malden. 1–11.
- STERN, P. C. (1992): Psychological dimensions of global environmental change. *Annual Review of Psychology* (43). 269–302.
- STOKOLS, D. (1977): Origins and directions of environment-behavioral research. In: STOKOLS, D. (ed.): *Perspectives on environment and behavior. Theory, research, and applications*. Plenum Press, New York. 5–36.
- STOKOLS, D. (1987): Conceptual strategies of environmental psychology. In: STOKOLS, D. – Altman, I. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Vol. 1. Wiley and Sons, New York. 41–70.
- STOKOLS, D. (1990): Instrumental and spiritual views of people-environment relations. *American Psychologist* (45)5. 641–646.
- STOKOLS, D. – MONTERO, M. (2002): Toward of an environmental psychology of the internet. In: BECHTEL, R. B. – CHURCHMAN, A. (eds): *Handbook of environmental psychology*. Wiley and Sons, New York. 661–675.
- STOKOLS, D. – MISRA, S. – RUNNERSTROM, G. M. – HIPPI, J. A. (2009): Psychology in an age of ecological crisis. From personal angst to collective action. *American Psychologist* (64)3. 181–193.
- SZELÉNYI I. (szerk.) (1973): *Várossháziológia*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- SZIJÁRTÓ Zs. (1998): Kockázat, kultúra, konfliktus. *Replika* (9)31–32. 19–43. http://replika.hu/system/files/archivum/replika_31-32-02_szijarto.pdf (Letöltés ideje: 2017. december 26.)
- SZIJÁRTÓ Zs. (2007): Tér, kultúra, kommunikáció. In: KOVÁCS, É. (szerk.): *Közösségtanulmány*. Néprajzi Múzeum – PTE BTK Kommunikáció és Médiatudományi Tanszék, Szentendre – Pécs. 160–176.

- SZOKOLSZKY Á. – DÚLL A. (2006): Környezet–pszichológia. Egy ökológiai rendszerszemléletű szintézis körvonalai. In: DÚLL A. – SZOKOLSZKY Á. (szerk.): *Környezet–pszichológia*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 9–34.
- TAYLOR, S. – TODD, P. (1995): An integrated model of waste management behavior: A test of household recycling and composting intentions. *Environment and Behavior* (27)5. 603–630.
- TISZA K. (2015): Ész és szív összjátéka. Beszélgetés a hetvenéves dr. Faragó Klárával, az ELTE PPK professzor emeritusával. *Magyar Pszichológiai Szemle* (70)40. 863–871.
- TÓTH I. J. (2005): A környezetfilozófiáról. *Világosság* (2005)6. 129–139.
- VAN DEN BERG, A. E. – HARTIG, T. – STAATS, H. (2007): Preference for nature in urbanized societies: Stress, restoration, and the pursuit of sustainability. *Journal of Social Issues* 63(1). 79–96.
- VAN DEN BERG, A. E. – STEG, L. (2013): Conclusion: Summary, trends and future perspectives in environmental psychology. In: STEG, L. – VAN DEN BERG, A. E. – DE GROOT, J. I. M. (eds): *Environmental psychology. An introduction*. BPS Blackwell, Malden. 303–313.
- VAN DER PLIGT, J. – EISER, J. R. – SPEARS, R. (1986): Attitudes toward nuclear energy: Familiarity and salience. *Environment and Behavior* (18)1. 75–93.
- VAN DER PLIGT, J. (1996): Social psychology and environmental issues. In: SEMIN, G. R. – FIEDLER, K. (eds): *Applied social psychology*. Sage Publ, London. 173–197.
- VAN DE VLIERT, E. – HUANG, X. – PARKER, P. M. (2004): Do colder and hotter climates make richer societies more, but poorer societies less, happy and altruistic? *Journal of Environmental Psychology* (24)1. 17–30.
- VAN DE VLIERT, E. (2007): Climateconomic roots of survival versus self-expression cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology* (38)2. 156–172.
- VAN KASTEREN, Y. (2014): How are householders talking about climate change adaptation? *Journal of Environmental Psychology* (40)4. 339–350.
- VARGA A. (2006): Pszichológia a fenntarthatóságért. *Magyar Pszichológiai Szemle* (61)1. 187–206.
- VEITCH, R. – ARKKELIN, D. (1995): *Environmental psychology. An interdisciplinary perspective*. Prentice Hall International, Upper Saddle River, NY.
- VERPLANKEN, B. (1989): Beliefs, attitudes, and intentions toward nuclear energy before and after Chernobyl in a longitudinal within-subjects design. *Environment and Behavior* (21)4. 371–392.
- WALL, R. – DEVINE-WRIGHT, P. – MILL, G. A. (2007): Comparing and combining theories to explain proenvironmental intentions: The case of commuting-mode choice. *Environment and Behavior* (39)6. 731–753.
- WAPNER, S. (1995): Toward integration environmental psychology in relation to other subfields of psychology. *Environment and Behavior* (27)1. 9–32.

- WERNER, C. M. et al. (1995): Commitment, behavior, and attitude change: An analysis of voluntary recycling. *Journal of Environmental Psychology* (15)3. 197–208
- WICKER, A. W. (1991): Obituary. A tribute to Roger G. Barker (1903–1990). *Journal of Environmental Psychology* (11)3. 287–290.
- XUE, W. – HINE, D. W. – LOI, N. M. – THORSTEINSSON, E. B. – PHILLIPS, W. J. (2014): Cultural worldviews and environmental risk perceptions: A meta-analysis. *Journal of Environmental Psychology* (40)4. 249–258.
- ZUBE, E. H. (1985): Perceived urban residential quality: A cross-cultural bimodal study. *Environment and Behavior* (17)3. 327–350.

(Ir)reflektivitásra épülő döntésirányítás, avagy a metakognitív torzításokat alkalmazó nudge-ok háttere és alkalmazása

SZÁSZI BARNABÁS^{1,2}, ACZÉL BALÁZS¹

¹ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet

²ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Doktori Iskola

Faragó Klára életútja és attitűdje visszatükröz sok mindent abból, ami a döntéshozás-kutatás elmúlt évtizedeit jellemezte, és ami minket is megfogott ezen a területen. A kulcsfogalmak talán az új utak keresése és a kísérletezési vágy lehetnek. A Klára által vizsgált elméleti kérdések – csak a fontosabbakat kiemelve – érintik a kockázatvállalás adaptív és nem adaptív formáit, a személyiség befolyását a kockázatvállalásra, és a valószínűségi ítéletalkotást is. Különösképpen fontos azonban kiemelni, hogy a terület úttörőihez, Kahnemanhoz, Tverskyhez és Fischhoffhoz hasonlóan, Klári munkásságát is végigkísérte az a törekvés, hogy az elméleti kérdések fontos gyakorlati problémákra adjanak választ – legyen szó személyes életbeli döntésekről vagy akár sikeres és versengő szervezetekről. A kötetben megjelenő cikkünkben mi is ehhez a törekvéshez próbálunk kapcsolódni. Azt, hogy Klári munkássága nem csak elszigetelt, hazai próbálkozás volt, mi sem mutatja jobban, mint hogy 2016-ban, mikor Baruch Fischhoff tiszteletére Bostonban összegyűlt a döntéshozás-kutatás apraja-nagyja, a Fischhoff életét összefoglaló, a vele együtt dolgozók képei között ott volt Klári képe is. Számunkra mindig iránymutató és motiváló, ha a kísérletezési kedv ilyen sok év múltán is meg tud maradni, és ennyiben Klára mindenképp példakép a számunkra.

Miért nem vesszük észre sokszor a saját hibáinkat? Miért eszünk kevesebbet, ha kisebb a tányérunk? Miért öblítjük ki szívesebben a szánkát szájvízzel, ha az erre felszólító üzenet pozitívan van keretezve? Miért telefonálunk kevesebbet, ha látjuk, hogy mennyibe kerül a hívás?

Bár a fenti kérdések mögött több különböző mechanizmus húzódik meg, a válaszok közötti egyik kapcsolatot a metakogníció, jelen esetben az irreflektív magatartásból fakadó torzított metakognitív döntések jelentik, melyek elkerülésére az egyik leghatékonyabb

választ a *nudge*-módszer alkalmazása jelentheti. De mit is jelent a metakogníció, az irreflektivitás és a *nudge*?

A metakogníció fogalma tág értelemben arra utal, hogy az emberek miként gondolkodnak saját gondolataikról (SACHS 2001). A döntépszichológia oldaláról ezt úgy fogalmazhatnánk meg, hogy emberek miként gondolkodnak saját döntéseikről, milyen módon döntenek azok helyes vagy helytelen voltáról (KORIAT 2006). Irreflektívnek hívjuk jelen fejezetben azt a téves metakognitív magatartásformát, amikor a döntéshozók egy helytelen heurisztikus döntésüket vagy választukat helyesnek ítélik meg, és ebből kifolyólag arra nem reflektálnak. Így, mivel nem tesznek további erőfeszítést más alternatív megoldások keresésére, téves döntést hoznak. Végül a *nudge* pedig egy döntésirányítási módszer, amely a döntéshozók előre bejósolható hibáit kihasználva segíti a hasznosabb döntések meghozatalát. A fejezet további részében *nudge*-ként utalunk minden olyan döntéstervezési intervencióra is, amely a *nudge*-módszeren alapszik.

Tanulmányunkban az irreflektív döntések mögött álló kognitív mechanizmusokkal és a kiküszöbölésükre alkalmazott *nudge*-módszertanra épülő intervenciókkal foglalkozunk. Ennek megfelelően a következő néhány oldalban előbb röviden összefoglaljuk a metakognitív döntések mögött feltételezett folyamatokat, majd a továbbiakban azt is összegezzük, hogy ezek miként vezethetnek irreflektív magatartáshoz és irracionális döntésekhez. Fejezetünk végén pedig megmutatjuk, hogy a szakirodalom aktuális állása alapján melyek azok a módszerek és döntéstervezési technikák, amelyekre építve az ilyen metakognitív hibáink előfordulását csökkenthetjük.

A kétutas döntési modellek a mai szakirodalomban – és Kahneman (2011) *Gyors és lassú gondolkodás* című könyvének megjelenése óta a köznyelvben is – a leggyakrabban használt keretrendszerként jelentik a döntési folyamatok leírására. A kétutas modellt sokan túlzottan leegyszerűsítőnek vagy pont ellenkezőleg: feleslegesen komplexnek tartják (GIGERENZER – REGIER 1996; KEREN – SCHUL 2009), mégis erre építünk, annak ellenére, hogy jelen fejezet íróiként mi is osztjuk a modellel szembeni aggályokat. Ennek legfőbb oka, hogy a kétutas döntési modell szemléletes módon képes bonyolult és szerteágazó jelenségek, így például a metakogníciós hibák és a *nudge*-módszer mögött álló jelenségek leírására és magyarázatára is. A modell szerint ugyanis két, egymástól kvalitatív módon elkülönülő folyamat felelős a döntéseink meghozataláért. Az első típusú folyamat gyors, és nem igényel munkamemória-kapacitást. A kétutas modellek nomenklatúráját alkalmazva azt mondhatjuk, hogy az intuitív, heurisztikákon (mentális rövidítéseken) alapuló döntések tartoznak ide. A második típusú folyamat lassú, és munkamemória-igényes. A szakirodalom ezt analitikus folyamatnak is hívja; szisztematikus gondolkodáson és tudatos kalkuláción alapszik (EVANS 2009).

Kahneman és Tversky (1974) heurisztikákat és torzításokat bemutató cikke óta egész kutatási irányzat épült arra, hogy a heurisztikus válaszaink és intuíciónk (első típusú folyamat) miként képezhetik rossz döntéseink alapját. Ezen kutatások elméleti háttere arra az alapvetésre épül, hogy sokszor nincs lehetőségünk minden körülöttünk álló

információt feldolgozni és minden lehetséges szempontból kiértékelni, ezért kénytelen vagyunk egyszerűsített stratégiákat, avagy mentális rövidítéseket alkalmazni, vagyis az egyes típusú folyamatra alapozni döntéseinket. Mivel azonban ezekben az esetekben az információk kiértékelése nem teljes (ahogy a valóságban szinte sosem az), így sok esetben a heurisztikák használata szisztematikusan torzított döntésekhez vezet (KAHNEMAN 2003).

Az ideális döntéshozó tehát a kevesebb kognitív erőforrást igénylő heurisztikus folyamatokat használja, amikor azok megfelelően működnek, amikor azonban azok helytelen/szuboptimális kimenetelre vezetnek, akkor átkapcsol analitikus gondolkodási módra. Eszerint minden döntésünk során/után hozunk egy tudatos vagy nem tudatos döntést arról, hogy az adott döntés helyes-e, vagy sem. Amikor pedig döntésünk helytelen, akkor fel kell azt ismernünk, és tovább gondolkodni addig, amíg a helyes válaszra nem jutunk.

Jelen fejezet azokra az esetekre fókuszál, ahol a hibás döntések abból a metakogníciós hiányosságból fakadnak, hogy heurisztikus válaszaink helytelen kimenetelét helyesnek fogadjuk el, és ebből kifolyólag nem reflektálunk korábbi döntésünkre, nem vizsgáljuk azt felül. A fenti helyzet bemutatására egyik legtöbbet használt példa a Kognitív Reflektivitás Teszt (*Cognitive Reflection Test*, FREDERICK 2005) első feladata:

Egy ütő és egy labda összesen 1 dollár 10 centbe kerül. Ha az ütő pontosan egy dollárral kerül többbe mint a labda, mennyibe kerül a labda?

A feladatot olvasva legtöbb embernek elsőre 10 cent jut eszébe, és ezt is adja meg válaszként. A helyes megoldáshoz azonban tovább kell gondolkodni, és felismerni, hogy a helyes válasz 5 cent. A feladat készítői szerint ez azért történik, mert azon személyek, akik a 10 centet adják meg válaszként, irreflektív módon viselkednek. Vagyis elfogadták ez első heurisztikus választ, ami eszükbe jutott, és nem kerestek tovább alternatív megoldási stratégiákat.

A fellépő metakognitív hiba mögött alapvetően két lehetséges okot különböztet meg a szakirodalom: vagy nem detektáljuk, hogy az eszünkbe jutó automatikus válasz helytelen (monitorozás), vagy nem vagyunk képesek azt elnyomni (kontroll; pl. DE NEYS – BONNEFON 2013). A teljes kép megértéséhez elengedhetetlen a döntési hibák másik fontos csoportját is megemlíteni: azokban a helyzetekben, amikor nem rendelkezünk olyan mentális modellekkel, amelyek segítségével egyáltalán a helyes megoldásra juthatnánk, abban az esetben sem tudunk a helyes válaszra jutni, ha reflektívek vagyunk. Tehát a fenti példát követve akkor sem tudjuk a feladatban szereplő egyenletet megoldani, ha felismerjük, hogy a 10 cent nem a helyes megoldás (SZASZI – PALFI – SZOLLOSI – ACZÉL 2015).

A Thompson és munkatársai (pl. THOMPSON – PROWSE TURNER – PENNYCOOK 2011) által kifejlesztett Metakognitív Érvelési Keretrendszer (*Metacognitive Reasoning Framework*) szorosan kapcsolódik a fentebb kifejtett kétutas modellekhez, és egy lehetséges magyarázatot ad az irreflektív hibák előfordulására. Thompson elmélete szerint az intuitív döntések meghozatalakor minden esetben automatikusan megjelenik egy, a döntési folyamat helyességére vonatkozó helyességérzés (*feeling of rightness*) is a döntéshozókban.

Ennek a helyességérzésnek az erőssége határozza meg a továbbiakban azt, hogy az ember elfogadja-e első intuitív döntését; azaz folytatja a korábban automatikusan elkezdett cselekvéssort, vagy megszakítva azt újabb stratégiát vagy válaszalternatívát keres. Jackson és munkatársai (pl. JACKSON – KLEITMAN – STANKOV – HOWIE 2015) ezt a modellt még tovább finomítják: a konfidencia mellett kiemelik az egyénre jellemző konfidenciaküszöb szerepét: azaz a konfidencia szintje nem önmagában, hanem az egyénre és helyzetre jellemző konfidenciaküszöbvel interakcióban határozza meg, hogy tovább gondolkodunk-e.

Soll, Milkman és Payne (2016) a közelmúltban 3 faktor mentén foglalták össze, hogy mely befolyásoló tényezők vannak hatással arra, hogy észleljük és kijavítjuk-e az automatikus rendszer hibáit, vagyis hogy az analitikus gondolkodás bekapcsolódik-e a döntéshozási folyamatba. (1) Amikor az emberek fáradtak (MILKMAN 2012), időnyomás alatt dolgoznak, vagy valami elvonja a figyelmüket (PAYNE – BETTMAN – JOHNSON 1993), hajlamosabbak a heurisztikus válaszaikra támaszkodni. (2) Különböző zsigeri hatások és érzelmi állapotok (LOEWENSTEIN 1996) hatása alatt inkább hozunk rövidlátó, átgondolatlan döntéseket. Így például éhesen hajlamosabbak vagyunk egészségtelen termékeket vásárolni. (3) Az emberek között egyéni különbségek vannak képzettségben, intelligenciában és gondolkodási stílusban is (TOPLAK – WEST – STANOVICH 2011). Így például aki hosszabb időn keresztül tanult matematikát, vagy nagyobb a munkamemória-kapacitása, annak kisebb hozzáadott erőfeszítésébe fog kerülni, hogy logikusan is átgondoljon egy, a fönthebihez hasonló aritmetikai feladatot, így gyakrabban fog összességében helyes megoldásra jutni.

Azt tehát láttuk, hogy milyen okok vezethetnek a hibás irreflektív döntésekhez. Most már feltehetjük a következő kérdést: mit tehetünk ezek ellen?

Mielőtt a *nudge*-módszer részletes bemutatásába belefognánk, szeretnénk kiemelni, hogy bár a továbbiakban bemutatott példák közötti kapcsot az jelenti, hogy mindegyik mögött feltételezünk valamilyen metakognitív hibát, és a felsorolandó döntést segítő módszerek is ezt a rossz metakognitív döntést hivatottak ellensúlyozni, nem a metakogníciós hiba az egyetlen kiváltó tényező a fenti esetekben, hanem szinte minden esetben multikauzális rendszert és eltérő folyamatokat feltételezünk. Azaz a felsorolt irracionális döntések mögött más alternatív magyarázatok és okok is meghúzódhatnak, így más típusú döntést segítő intervenciók is elképzelhetők.

Azt a módszert, amikor aktívan megtervezzük, hogy milyen alternatívák, milyen módon legyenek bemutatva a döntéshozónak, „döntéstervezés”-nek (*choice architecture*) nevezzük. Ennek egyik legnépszerűbb irányzata korábban röviden bemutatott *nudge* (THALER – SUNSTEIN 2008), amely minden olyan döntéstervezést magába foglal, ahol az emberek viselkedését befolyásolják oly módon, hogy közben nem szűkítik le a személy döntési alternatíváit, és nem használnak költséges ösztönzőrendszert a döntés módosítására. Tehát ha a tévékapcsoló helyett egy jó könyvet tartunk a kanapé mellett, a tévékapcsolót pedig egy másik szobában helyezzük el, és ennek következtében gyermekünk tévézés helyett többet olvas, az egy *nudge*; de ha minden elolvasott oldal után 100 Ft-ot

fizetünk neki ugyanezért, az már nem. A *nudge*-módszer szorosan kötődik a libertariánus paternalizmus fogalmához, és a mögötte álló „mozgalomhoz”. A fenti kifejezésben a paternalizmus arra utal, hogy segíteni és terelni kell a döntéshozókat, hogy a hasznosabb döntéseket tudjanak hozni, míg a libertariánus fogalma annyit jelent, hogy mindezt csak döntési szabadságuk meghagyása mellett tehető meg. (Azaz bármikor átmelessenek a másik szobába a tévékapcsolóért.) Bár a *nudge* fogalmát eddig elsősorban a döntéstervezők (politikai elemzők, döntépszichológusok, közgazdászok stb.) használták, ez nem szükségszerű. A döntésekben résztvevő személyek maguk is alakíthatják azokat a kereteket, amelyek közt a döntéseiket meghozzák (LI – CHAPMAN 2013), ezáltal segítve önmagukat a racionálisabb döntések meghozatalára. (Tehát önmagunknak is segíthetünk azáltal, ha a tévékapcsolót távolabb helyezzük). Thaler és Sustain (2008) összefoglalják azokat a döntési helyzeteket, ahol különösen könnyen hibázunk, így kiemelten fontos a döntéstervezés és *nudge*-módszerek alkalmazása: a döntések hatása nem azonnali hanem időben eltol; a döntés komplex, nehezen átlátható; ritka döntéshelyzet, így kevés alkalom van a tanulásra; nincs, vagy nem megfelelő visszajelzés, így a döntéshozónak nincs lehetősége tanulnia a hibáiból; a döntés és a döntés hatása közötti kapcsolat nem egyértelmű.

A továbbiakban a *nudge*-módszereket két alcsoportba osztjuk a működési mechanizmusuk alapján. (Ezeknek egyébként számos különböző, egymással részlegesen átfedő felosztása létezik, amelyeket jelen kategorizáció kialakításánál mi is használtunk: pl. DATTA – MULLAINATHAN 2012; DOLAN et al. 2012; LI – CHAPMAN 2013).

Az első csoportba azokat a *nudge*-okat soroljuk, ahol a döntés során rendelkezésre álló információkat, azok szerkezetét vagy magát a döntési folyamatot változtatják oly módon, hogy a döntéshozók heurisztikus válaszai reflektív magatartás nélkül is helyes megoldásra vezessenek (JOHNSON et al. 2012). Ez azt jelenti, hogy az adott döntéshelyzetben ne legyen szükség gondolkodásra ahhoz, hogy a döntéshozók az optimális választ adják. A legtöbbet vizsgált és leggyakrabban alkalmazott *nudge*-módszerek is ebbe a kategóriába tartoznak. A bemutatott *nudge*-ok másik csoportját azok a módszerek alkotják, ahol a döntéshozókat reflektívabb magatartásra serkentik, ezáltal segítve őket abban, hogy első, automatikus válaszukon felülkerekedjenek. Először a *nudge*-módszerek első csoportjára hozunk példákat.

Az „alapbeállítás-hatás” arra utal, hogy a döntéshozók hajlamosak az alapértelmezettként beállított döntési alternatívát választani ahelyett, hogy valamilyen explicit döntést hoznának. Tehát azt az opciót választják, amelynél nincs szükségük további gondolkodásra. Erre a legismertebb példa Johnson és Goldstein (2003) vizsgálata, amely szerint azokban az országokban, ahol az alapbeállítás az, hogy az állampolgárok halála esetén az állam orvosi célokra felhasználhatja szerveiket (azaz ha a személy nem nyilatkozik ellenkező szándékáról, a szerveit felhasználhatják), átlagosan több mint 80%-kal magasabb a szerveiket „felajánlók” aránya, mint azokban az országokban, ahol az alapbeállítás szerint a szervek nem használhatóak fel (azaz ha nem nyilatkozik másképp, a szervei nem használhatóak fel halála után). Annak ellenére történik ez, hogy mindkét helyzetben a személyek szabadon dönthetnek szerveik felhasználásáról. Tehát ha egy adott döntés-

helyzetben megváltoztatjuk az alapbeállítást, drasztikusan befolyásolhatjuk a döntések végkimenetelét.

Az alapbeállítási hatás a pozíció hatásának egy a eseteként is értelmezhető (BAR-HILLEL 2015). A pozíció hatása szerint egy adott válaszlehetőség minél könnyebben érhető el, tehát minél kevesebb (mentális vagy fizikai) erőforrás szükséges az eléréséhez, annál gyakrabban választják azt a személyek. Így például ha egy iskola éttermében a menük első tételei az egészségesebb ételek, az arányaiban megnöveli az ilyen típusú táplálék fogyasztását (pl. ROZIN et al. 2011). Vagyis azáltal, hogy a társadalmilag hasznos válaszlehetőségeket helyezzük a könnyen elérhető helyre, segítjük a helyes döntések meghozatalát; szemben azzal, ha a társadalmilag szuboptimális válaszopció van ugyanitt, mert ebben az esetben az irreflektív magatartás sokszor a rossz irányba viszi a döntéseket.

Koncepcionálisan szintén ebbe a csoportba sorolhatók a keretezési hatásra épülő *nudge*-ok is: ezekben a döntési helyzetekben attól függően változik a személyek heurisztikus reakciója, hogy az adott szituáció pozitív vagy negatív eseményként van keretezve (TVERSKY – KAHNEMAN 1981). Pozitív keretek között inkább kockázatkerülők, míg negatív keretek közt inkább kockázatkeresők vagyunk. Ennek építő felhasználására kiváló példát jelentenek az egészség-kommunikáció terén már sikeresen alkalmazott módszerek (ROTHMAN – MARTINO – BEDELL – DETWEILER – SALOVEY 1999). A preventív viselkedés promotálásakor a pozitív keret (pl. „Fontos a szájöblögetés, hiszen ezzel megőrizhetjük fogaink egészségét”), míg abban az esetben, ha egy betegség felderítéséről volt szó, a negatív keret működik hatékonyabban (pl. „A mammográfiás vizsgálaton való részvétel csökkenti az elhalálozás esélyét”).

A heurisztikus válaszokra épülő *nudge*-ok utolsó csoportját a szociális normákra épülő intervenciók jelentik. Itt a döntéstervezők abból az alapvetésből indulnak ki, hogy a környezetünkben jelen lévő normákkal összhangban lévő válaszok jelennek meg automatikusan az egyes helyzetekben (vö. alapbeállítás), és az ezekről eltérő magatartás igényel további gondolkodást. Ebből következően egy adott viselkedés promotálására hatékonyabb módszer annak kommunikálása, hogy a többség követi az adott normát, mint hogyha arra hívják fel a figyelmet, hogy milyen sokan nem viselkednek egy adott norma szerint, hiszen irreflektív beállítódásunk is a többség által képviselt magatartásforma felé terel minket. Erre a logikára építve amerikai kutatók egy választás alkalmával összehasonlító telefonkampányt szerveztek. Eredményeik szerint azokban a körzetekben, ahol arra hívták fel a figyelmet, hogy milyen magas választási részvétel várható, magasabb volt a választási hajlandóság, mint azokban a környezetben, ahol ennek az ellenkezőjét köztölték a résztvevőkkel (LY – MAZAR – ZHAO – SOMAN 2013).

A döntési környezet módosításának másik fentebb említett típusa az, amikor a döntési folyamatot oly módon változtatjuk meg, hogy az elősegítse az analitikus folyamatok aktiválódását és működését. Ez azt jelenti, hogy olyan helyzetekben lépünk közbe, ahol az emberek a heurisztikus válaszaikra alapoznak, és irreflektív magatartásuk következtében hoznak irracionális döntéseket (SOMAN – XU – CHEEMA 2010). Az egyik ilyen

nudge-módszer a tervezett megszakítások alkalmazása. Ilyenkor azáltal segítjük a reflektívabb döntéseket, hogy a döntési folyamatot többször megszakítjuk, ezáltal a megszakítási ponton egy újabb döntéshelyzetbe állítjuk a személyt. Így például ha otthoni vacsoránkat nagy tányér helyett kisebb tányérból fogyasztjuk el, az csökkentheti az elfogyasztott étel mennyiségét (SOMAN – CHEEMA 2011). Ennek oka, hogy kisebb tányérok esetén egy adag étel elfogyasztása után az étkezés „megszakad”, így reflektíven mindig újabb döntést kell hoznunk arról, hogy szedjük-e még egyszer. Nagy tányér használata esetén ugyanez a folyamat ellenünk dolgozik: a minimális kognitív erőforrás használata arra ösztönöz minket, hogy gondolkodás nélkül kiürítsük az előttünk lévő tálalt (alapbeállítás), ami nagyobb tányér lévén nagyobb mennyiség bevitelére serkent (WANSINK – CHENEY 2005).

Egy ennél drasztikusabb lehetőség az analitikus gondolkodás előmozdítására, ha olyan helyzetet teremtünk, ahol a döntéshozónak kötelező aktívan választania az alternatívák közül, azaz nem alapozhat egyszerűen az alapértelmezett választási lehetőségre. Ebben az esetben azért várunk racionálisabb döntéseket, mert az alapbeállítást a személyek nem tudják gondolkodás nélkül elfogadni, hanem kénytelenek átgondolni a helyzetet, és a belátásuk szerinti legjobb döntést meghozni. Erre hoz példát Carroll, Choi, Libson, Madrian és Metrick (2005) kutatása, mely szerint a kötelezővé tett aktív döntés a nyugdíj megtakarításokra vonatkozólag 28%-kal növelte a megtakarítók számát.

Ösztönzők használata is segítheti a reflektív gondolkodás megjelenését és ezáltal a helyes döntések meghozatalát (pl. VOLPP et al. 2008). Az incentivek hatékonysága azonban összességében elég vegyes képet mutat (CAMERER – HOGARTH 1999), és sok esetben költséges is a használatuk, ami a *nudge* alapvetéseivel megy szembe. Két incentivekhez köthető módszert érdemes azonban kiemelni, hiszen pluszköltségük legtöbbször elhanyagolható: az egyik ilyen, ha a döntési folyamatot transzparenssé tesszük minden érintett számára. (Így például a politikusok által meghozott döntéseket és okaik elérhetővé válnak minden érdeklődőnek). Ezáltal a döntéshozó nemcsak hogy jobban elszámoltathatóvá válik, de a szociális nyomás is arra motiválja, hogy döntéseit jobban átgondolja (LERNER – TETLOCK 1999). A másik lehetőség, hogy a rendszerben már jelenlévő ösztönzőket tesszük a döntéshozó számára szembetűnőbbé, és ezáltal segítjük a reflektívabb döntések megjelenését. Így például az INSEAD üzleti iskolában a telefonok kijelzik, hogy az adott hívás mennyibe kerül az intézménynek. Itt, bár a telefonáló valószínűleg magától is tisztában van azzal, hogy hívása mennyi pénzbe kerül, a szembesítés által ezt az információt nagyobb súllyal fogja használni, amikor arról dönt, hogy milyen hosszan cseveg (THALER – SUNSTEIN 2008).

Az utolsó, általunk kiemelt *nudge*-módszer számos döntéshelyzetnek természetes velejárója, jelentősége miatt mégis fontosnak tartottuk a kiemelését. Ide soroljuk az olyan döntési környezet kialakítását, ahol a döntések helyességéről valamilyen módon visszajelzést kap a döntéshozó. Egyrészt a feedback általi tanulás növeli a reflektív viselkedés valószínűségét azáltal, hogy egy később hibás döntés esetén könnyebben felismerjük a hi-

bánkat, és alternatív stratégiát keresünk; másrészt a visszajelzések révén a döntéshozó heurisztikus döntései is javulhatnak olyan helyzetekben, amelyekel korábban már találkozott (ahogy egy sportoló reakciói is a gyakorlás útján automatikussá válnak).

Az elmúlt néhány oldalban összefoglaltuk tehát, hogy mit is jelent az irreflektivitás, milyen metakognitív szempontból miféle folyamatok játszanak szerepet a kialakulásában, valamint egy kisebb csokrot is összegyűjtöttünk azokból a *nudge*-módszerekből, amelyekkel csökkenteni lehet az irreflektivitásból eredő hibák megjelenését. Bár az összegzett döntést segítő módszerek számos limitációval bírnak, hasznos képet nyújtanak az alkalmazott döntépszichológia mai módszereiről, és segítséget nyújthatnak mindennapi életünk során a jobb döntések meghozatalához. Összefoglalva tehát, mi az, amit tehetünk, ha olyan környezetet akarunk létrehozni, ahol kis eséllyel követünk el alacsony reflektivitásból fakadó hibákat? A döntés pillanatában jó, ha nem vagyunk fáradtak, nem vonja el valamilyen alternatív feladat a figyelmünket és a kognitív erőforrásainkat, nem állunk semmilyen viszcerális hatás vagy érzelmi állapot hatása alatt – például nem vásárolunk éhesen, vagy nem házasodunk szerelmesen (talán ez utóbbi kivétel) –, és a fent bemutatott módszerek közül használjuk azt, amelyik a helyzeti tényezők és a céljaink alapján a leginkább alkalmasnak tűnik.

A bemutatott példákban a metakognitív döntési hiba a személyek heurisztikus válaszára vonatkozott, fontos azonban kiemelni, hogy ez csak a torta egyik fele, hiszen analitikus döntéseink is sokszor hibásak. A szakirodalom részletesen tárgyalja azokat az eseteket is, amikor a döntéshozók túlságosan, vagy túl kevésbé magabiztosan ítélik meg egy általuk hozott döntés helyességét, attól függetlenül, hogy azt a személy analitikusan vagy intuícióira alapozva hozta meg (pl. KRUGER – DUNNING 1999). Sőt, számos példát láthatunk arra is, hogy a deliberáció milyen esetekben vezethet torzított döntésekre (COKELY – PART – SCHOOLER 2009).

A fenti munka a Pallas Athéné Domus Animae Alapítvány kutatási ösztöndíjának anyagi támogatásával valósult meg.

IRODALOM

- BAR-HILLEL, M. (2015): Position Effects in Choice from Simultaneous Displays: A Conundrum Solved. *Perspectives on Psychological Science* (10)4. 419–433.
- CAMERER, C. F. – HOGARTH, R. M. (1999): The effects of financial incentives in experiments: A review and capital-labor-production framework. *Journal of Risk and Uncertainty* (19)1–3. 7–42.
- CARROLL, G. D. – CHOI, J. J. – LAIBSON, D. – MADRIAN, B. – METRICK, A. (2005): *Optimal defaults and active decisions* (Working Paper No. 11074). Retrieved from National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w11074> (Letöltés ideje: 2015. október 15.)

- COKELY, E. T. – PARPART, P. – SCHOOLER, L. J. (2009): On the link between cognitive control and heuristic processes. In: TAATGEN, N. A. – VAN RIJN, H. (eds): *Proceedings of the 31th Annual Conference of the Cognitive Science Society*. Cognitive Science Society, Austin, TX. 2926–2931.
- DATTA, S. – MULLAINATHAN, S. (2012): *Behavioral design: A new approach to development policy* (CGD Policy Paper No. 016). Retrieved from the Center for Global Development. <http://www.cgdev.org/publication/behavioral-design-new-approachdevelopment-policy>. (Letöltés ideje: 2015. október 15.)
- DE NEYS, W. – BONNEFON, J.-F. (2013): The “whys” and “whens” of individual differences in thinking biases. *Trends in Cognitive Sciences* (17)4. 172–178.
- DOLAN, P. – HALLSWORTH, M. – HALPERN, D. – KING, D. – METCALFE, R. – VLAEV, I. (2012): Influencing behaviour: The mindspace way. *Journal of Economic Psychology* (33)1. 264–277.
- EVANS, J. S. B. (2009): How many dual-process theories do we need? One, two, or many? In: EVANS, J. S. B. – FRANKISH, K. (eds): *In two minds: Dual processes and beyond*. Oxford University Press, New York. 33–54.
- Frederick, S. (2005): Cognitive Reflection and Decision Making. *The Journal of Economic Perspectives* (19)4. 25–42.
- GIGERENZER, G. – REGIER, T. (1996): How do we tell an association from a rule? Comment on Sloman. *Psychological Bulletin* (119)1. 23–26.
- JACKSON, S. A. – KLEITMAN, S. – STANKOV, L. – HOWIE, P. (2015): Decision Pattern Analysis as a General Framework for Studying Individual Differences in Decision Making. *Journal of Behavioral Decision Making*. <http://doi.org/doi:10.1002/bdm.1887> (Letöltés ideje: 2016. február 15.)
- JOHNSON, E. J. – GOLDSTEIN, D. G. (2003): Do defaults save lives? *Science* (302)5649. 1338–1339.
- JOHNSON, E. J. et al. (2012): Beyond nudges: Tools of a choice architecture. *Marketing Letters* (23)2. 487–504.
- KAHNEMAN, D. (2003): A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American Psychologist* (58)9. 697–720.
- KAHNEMAN, D. (2011): *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus, and Giroux, New York.
- KEREN, G. – SCHUL, Y. (2009): Two is not always better than one a critical evaluation of two-system theories. *Perspectives on Psychological Science* (4)6. 533–550.
- KORIAT, A. (2006): Metacognition and consciousness. In: ZELAZO, P. D. – MOSCOVITCH, M. – THOMPSON, E. (eds): *Cambridge handbook of consciousness*. Cambridge University Press, New York.
- KRUGER, J. – DUNNING, D. (1999): Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one’s own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology* (77)6. 1121–1134.

- LERNER, J. S. – TETLOCK, P. E. (1999): Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin* (125)2. 255.
- LI, M. – CHAPMAN, G. B. (2013): Nudge to Health: Harnessing Decision Research to Promote Health Behavior. *Social and Personality Psychology Compass* (7)3. 187–198.
- LOEWENSTEIN, G. (1996): Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (65)3. 272–292.
- LY, K. – MAZAR, N. – ZHAO, M. – SOMAN, D. (2013): *A practitioner's guide to nudging* (Rotman School of Management Working Paper No. 2609347). Retrieved from Social Science Research Network. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2609347. (Letöltés ideje: 2015. november 22.)
- MILKMAN, K. L. (2012): Unsure what the future will bring? You may overindulge: Uncertainty increases the appeal of wants over shoulds. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (119)2. 163–176.
- PAYNE, J. W. – BETTMAN, J. R. – JOHNSON, E. J. (1993): *The adaptive decision maker*. Cambridge University Press, New York.
- ROTHMAN, A. J. – MARTINO, S. C. – BEDELL, B. T. – DETWEILER, J. B. – SALOVEY, P. (1999): The systematic influence of gain-and loss-framed messages on interest in and use of different types of health behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin* (25)11. 1355–1369.
- ROZIN, P. – SCOTT, S. – DINGLEY, M. – URBANEK, J. K. – JIANG, H. – KALTENBACH, M. (2011): Nudge to nobesity I: Minor changes in accessibility decrease food intake. *Judgment and Decision Making* (6)4. 323–332.
- SACHS, J. (2001): *Aristotle's On the soul and on memory and recollection*. Green Lion Press, London.
- SOLL, J. B. – MILKMAN, K. L. – PAYNE, J. W. (2016): A users's guide to debiasing. In: KEREN, G. – WU, G. (eds): *Wiley-Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. Wiley-Blackwell, New York.
- SOMAN, D. – XU, J. – CHEEMA, A. (2010): Decision points: A theory emerges. *Rotman Magazine* (2010)102. 64–68.
- SOMAN, D. – CHEEMA, A. (2011): Earmarking and partitioning: increasing saving by low-income households. *Journal of Marketing Research* 48(Nov, Suppl.). S14–S22.
- SZASZI, B. – PALFI, B. – SZOLLOSI, A. – ACZÉL, B. (2015): *Not so simple! Multiple ways to solve the Cognitive Reflection Test*. Unpublished manuscript, Institute of Psychology, Eotvos Lorand University, Budapest.
- THALER, R. H. – SUNSTEIN, C. R. (2008): *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press, New Haven, CT.
- THOMPSON, V. A. – PROWSE TURNER, J. A. – PENNYCOOK, G. (2011): Intuition, reason, and metacognition. *Cognitive Psychology* (63)3. 107–140.

- TOPLAK, M. E. – WEST, R. F. – STANOVICH, K. E. (2011): The Cognitive Reflection Test as a predictor of performance on heuristics-and-biases tasks. *Memory & Cognition* (39)7. 1275–1289.
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* (185)4157. 1124–1131.
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* (211)4481. 453–458.
- VOLPP, K. G. – JOHN, L. K. – TROXEL, A. B. – NORTON, L. – FASSBENDER, J. – LOEWENSTEIN, G. (2008): Financial incentive-based approaches for weight loss: a randomized trial. *Jama* (300)22. 2631–2637.
- WANSINK, B. – CHENEY, M. M. (2005): Super bowls: serving bowl size and food consumption. *Jama* (293)1. 1723–1728.

Az online vásárlás motivációs háttere

Impulzív és kényszeres vásárlás online boltokban

KISS ORHIDEA EDITH

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

Dr. Faragó Klára professzor asszony inspirálta kutatásom az egyik legjobb és legteljesebb munkám, amit eddig a kutatói karrierem során megalkottam. Az első, téma kapcsán íródott tanulmányokat, amelyek a virtualitás és a gazdasági döntéshozatal jegyében születtek, a professzorasszonytól származtak, továbbá az ő figyelmes mentorálása alatt teljesedett ki a kutatási koncepcióm. Az online vásárlással szembeni fogyasztói bizalmatlanságot olyan pszichológiai faktorok befolyásolják, mint a személyiség, az észlelés, a tapasztalat, a tudás, az attitűd. A legnagyobb probléma jelenleg, amivel az internetes kereskedőknek és az e-kereskedelemnek meg kell küzdeniük, az az online vásárlás kapcsán felmerülő biztonsággal és adatvédelemmel kapcsolatos vásárlói aggályok. Az internetes kereskedelem (e-kereskedelem) az elmúlt években központi helyet kapott mind a cégek, mind a kormányok „üzletpolitikájában”, ám a könnyű hozzáférhetőség ellenére még rengeteg problémával küszködik. Sok potenciális vásárlót riasztanak el olyan kérdések, mint a biztonság, a hozzáférés nehézségei, a garanciák hiánya vagy a megfelelő online kereskedő kiválasztása. Az online fogyasztás elsősorban gazdaságpszichológiai szempontok miatt izgalmas terület a pszichológia számára, másrészt és még főképp száltabban pedig a kockázatészlelési és -kezelési szempontok mentén válaszolható meg a legizgalmasabb kérdése. Professzor asszonnyal végzett közös munkáinkból származó eredmények (FARAGÓ – KISS 2005; FARAGÓ – KISS – BOROS 2008a; FARAGÓ – KISS – BOROS 2008b; KISS – FARAGÓ 2013; FARAGÓ – KISS – FEKETE 2013) alapozták meg az e-kereskedelemmel kapcsolatos kérdésfelvetéseimet.

E fenti szempontok miatt is ajánlom munkám egyik legizgalmasabb kivonatát Dr. Faragó Klára professzor asszonynak, köszönettel az inspirációért és a kutatói munkához adott támogatásért.

„Úgy látszik, mintha a létezés tulajdonképpeni lényege a birtoklásban rejlene, nem is létezik az, aki nem birtokol.” (FROMM 1976:10)

BEVEZETÉS

Az internetes vásárlást feladatorientált, racionális vásárlási tapasztalatként kezelték korábban, és az emocionális aspektus háttérbe szorult. Többen felhívták azonban a figyelmet, hogy a haszonelven túl a vásárlás nyomán fellépő elégedettség, mások figyelmének felkeltése, a szórakozás, az örömszerzés, az esztétikum, az emóció, az élvezet stb. is lehet motiváló. Áttevődik a hangsúly a haszonelvű motivációkról a hedonista motivációkra (HIRSCHMAN – HOLBROOK 1982). A korai kutatások szerint az internetes vásárlást vezérlő értékek többnyire haszonelvűek, a leglátogatottabb e-kereskedelmi oldalak tartalmi is haszonelvű jelleget mutatnak (BLAKE et al. 2005; OVERBY – LEE 2006). Erre azonnali válaszképp Mathwick és munkatársai (2001), Morganosky és Cude (2000) arra jutottak, hogy bennfoglalt értéket képvisel ebben az interakcióban az élvezetet keresése és az esztétikum. To, Liao és Lin (2007) az online vásárlási motivációhoz egy integrált modellt javasolt: eredményeik szerint a hedonikus motivációknak közvetlen hatása van a keresési szándékra, de csak közvetett hatása a vásárlási szándékra. A haszonelvű motivációk tűntek a keresési és vásárlási szándék legerősebb prediktorainak. A haszonelvű motivációkat a *kényelem*, a *megtakarítás*, az *információgyűjtés* és a *választás* (termékválaszték) indítják be, a hedonikusakat a *kaland*, a *státusz* és a *tekintély* vágya mozgósítja. Ezt az eredményt Bridges és Florsheim (2008) vizsgálata is megerősíti, azzal a kiegészítéssel, hogy a hedonikus motivációk az internet *patológiás használatával* pozitív összefüggést mutatnak. A haszonelvű és hedonista motivációs faktorokat több tanulmány igazolta (ARNOLD – REYNOLDS 2003; O'BRIEN 2010), ám a felsorolt tanulmányok alapján nyitott kérdés maradt, hogy a haszonelvű és hedonikus motivációk milyen szerepet töltenek be a tényleges vásárlásban.

A FOGYASZTÓ ÖNSZABÁLYOZÁSA

Az ide kapcsolódó *önszabályzó fókusz* elméletét (RFT) Higgins fogalmazta meg. Az RFT az emberek motivációja és a célmegvalósítás folyamata közötti kapcsolatot vizsgálja (HIGGINS 1997, idézi ARNOLD – REYNOLDS 2003). Higgins (2005) két különböző regulációs szabályozást állapít meg: *promóció-* és *prevenciófókusz*t. A promóciós beállítottság magában hordozza egy ideális szelf elérését, és így fogékonyabbá tesz minket arra, hogy a pozitív kimenetek hiányát vagy meglétét észleljük, így a promóciós célok elérése egyet jelent a pozitív kimenetek és a siker keresésével. Ezzel szemben a prevenció célok magukban hordozzák a negatív események elkerülésére való törekvést, és érzékennyé tesznek a negatív következmények jelenlétére vagy hiányára. Azaz a prevenció célok egyet jelentenek a veszteségek és hibák kerülésével. Azok, akik prevenciófókuszúak, nagyobb figyelmet szentelnek olyan információknak, amelyek segítik őket abban, hogy megfeleljenek

a kötelességeiknek, és melyek megszólítják a biztonság iránti vágyukat. Ezzel szemben a promóciófókuszú egyének sokkal befogadóbbak azon információkra, melyek a vágyott célok irányába hatnak, ezek elérését és az előrejutást segítik. Lockwood, Jordan és Kunda (2002) hangsúlyozták, hogy a regulációs fókusz kétféleképpen is megjelenhet: egyrészt mint az egyén tartós, krónikusan fennálló jellemzője, másrészt egy aktuális helyzet is kiválthatja. Számos vizsgálatban sikerült szituációs manipuláció, előfeszítés segítségével facilitálni egy adott regulációs fókuszt. Lockwood, Jordan és Kunda (2002) azt találta, hogy mivel az emberek kiváltképpen érzékenyek olyan információkra, melyek összeil lenek a regulációs beállítódottságukkal – legyen az promóció- vagy prevenciófókusz –, különösen kitartóak és motiváltak lesznek olyan feladatok elvégzésére, amelyek regulációs fókusza a sajátjukéhoz hasonlóan van keretezve. Eredményük szerint egy alapvető fókuszbeállítottsággal kongruens modell bátorítólag, míg az ezzel inkongruens modell elbátortalanítóan hat a döntésekre. Lockwood és munkatársai (2002) továbbá hangsúlyozták, hogy a regulációs fókusz kétféleképpen is megjelenhet: egyrészt mint az egyén tartós, krónikusan fennálló jellemzője, másrészt egy aktuális helyzet is kiválthatja. Számos vizsgálatban sikerült szituációs manipuláció, azaz előfeszítés segítségével facilitálni egy adott regulációs fókuszt. A szerzők létrehozták a GRFM- (*General Regulatory Focus Measurement*) kérdőívüket. A skála magyar adaptációja és validitás vizsgálata során hasonló értékeket kaptunk (FARAGÓ – KISS – FEKETE 2013) a szerzőkéhez. A kérdőív tételeit és elméleti konstruktumait Higgins elmélete és vizsgálatai ihlették, ám míg a higginsi tételek indirektebb módon mérnek, a múltbeli prevenció és promóció célok elérésében való személyes sikeresség szubjektív megtapasztalására helyezve a hangsúlyt (HIGGINS 2001), Lockwoodék tételei direktebben mérnek, megfogalmazásuk jobban közelít a valós és jelenbeli megtapasztalásokhoz.

Chernev (2004) szerint a prevenciófókuszú fogyasztók nagyobb hangsúlyt fektetnek a megbízhatóságra és a terméktulajdonságokra, a nem vonzó attribútumokat is súlyozzák, szemben a promóciófókuszúakkal. Pham és Avnet (2004) szerint a prevenciófókuszú fogyasztók inkább az anyagi érvekre, míg a promóciófókuszúak inkább a szubjektív érzelmi válaszokra támaszkodnak.

KÉNYSZERESSÉG ÉS IMPULZIVITÁS AZ ONLINE VÁSÁRLÁSBAN

Bridges és Florsheim (2008) felvetése alapján vizsgálatunkban kitüntetett szerep jut a kényszeres és impulzív vásárlásnak. A *kényszeres vásárlást* ellenállhatatlan belső késztetés jellemzi, amely sok esetben szükségtelen tárgyak megvásárlására irányul. A vásárlást általában feszültségérzés előzi meg, és megkönnyebbülés követi. Mindezek után felléphet egyfajta büntudat vagy lelkiismeret-furdalás (RIDGWAY – KUKAR-KINNEY – MONROE

2008; EDWARDS 1992), melyek háttérében belső tényezők húzódnak meg. Kimutatták, hogy kapcsolat van a kényszeres vásárlás és az alacsony önértékelés, a depresszió, a materializmus, az impulzivitás, a magány és az obszesszív-kompulzív zavar között (FABER – O’GUINN 1992 – id. KUKAR-KINNEY – RIDGWAY – MONROE 2011; MUELLER et al. 2011). Gansen és Aretz (2010) kutatása alapján online közegben is igaz, hogy önmagában a használat folyamata képes a belső feszültségét csökkenteni. Továbbá azt találták, hogy az önszabályozás kérdőívükben elért alacsony érték összefüggést mutat a kényszeres online vásárlási szokásokkal. *Impulzív vásárlásra* akkor kerül sor, mikor a fogyasztó erőteljes és ellenállhatatlan késztetést érez arra, hogy azonnal megvegyen valamit, ám ezt az indíttatást általában külső ingerek váltják ki. A vásárlás automatikus és nem tudatos választási folyamat, racionális mérlegelés nem előzi meg, végrehajtása boldogságérzéssel jár együtt a vásárlás közben és utána is. Az impulzív vásárlás jóval gyakoribb jelenség a kényszeres vásárlásnál, megközelítőleg a normál populáció fele vásárolt már ilyen módon (LEJOYEUX – ADES – TASSIAN – SOLOMON 1996 – id. KUN – DEMETROVICS 2010).

A kényszeresség motivációs háttere

Lee és munkatársai (2009) pozitív kapcsolatot találtak a kényszeres vásárlási magatartás és a hedonista motiváció között. Bridges és Florsheim (2008) tanulmányából megtudhatjuk, hogy a magas kényszerességet mutatók preferálják az online „jelenlétet”. Céljuk általában az, hogy elkerüljék a társas interakciót, észrevétlenek maradjanak, és azonnali pozitív érzéseket élhessenek meg. Kukar-Kinney, Ridgway és Monroe (2009), valamint Noble, Griffith és Adjie (2006) internetes vásárlási motivációs tipológiája alapján négy motivációs faktort kapott: *észrevétlen vásárlás, társas interakció elkerülése, termék- és információ változatossága és azonnali pozitív érzések*. A pozitív érzések forrásai a tapasztalati és hedonikus motivációk kielégítésén múlnak. Az online vásárlási és shoppingolási motivációt vizsgáló kérdőíves kutatásukban azt találták, hogy a vásárlók négy homogén csoportba sorolhatók: a *hagyományos üzletben* vásárlók, a *kényszeres* vásárlók, a *termék- és információkeresők*, illetve az *antiszociális információkeresők* csoportjába. Bár a szakirodalomban számtalan online vásárlói csoportot azonosítottak, a motivációs hátteret használó kényszeresség és impulzivitás megragadásához, Kukar-Kinney-ék (2009) koncepcióját és mérőeszközét alkalmaztuk vizsgálatunk során, validitásvizsgálatot végezve egyben a magyar online vásárlói populáción.

HIPOTÉZISEK ÉS KUTATÁSI KÉRDÉSEK

Jelen feltáró vizsgálatban a hedonikus és haszonelvű motivációk szerepét és súlyát kutatjuk a fenti ellentmondásos eredmények továbbgondolása végett. 1. hipotézisünk (H1.) szerint

a haszonelvű motivációk meghatározóbbak az online vásárlás preferálásában a hedonikus motivációkkal szemben. Kutatási kérdésünk, hogy milyen hatással vannak a vásárlás gyakoriságára, az elköltött összegre, a keresett termék típusára. Azonosíthatók lesznek-e a szakirodalomban fellelhető motivációs faktorok és vásárlói csoportok?

Továbbá, a kényszeres és impulzív vásárlás motivációs alapjait kutatjuk online vásárlási közegben. Második hipotézisünk (H2.) szerint *a veszélyeztetett online vásárlókra jellemzőbb az észrevétlen vásárlás, az interakció elkerülése, a termék- és információkeresés és az azonnali pozitív érzések elérésének a motivációja a többi csoportba tartozó vásárlókhoz képest.*

Harmadik hipotézisünk (H3.) szerint *a veszélyeztetett online vásárlókra jellemzőbbek a hedonikus motivációk a többi csoportba tartozó vásárlókhoz képest.*

Mindezt a promóció- és prevenciófókusszal való összefüggésében is nézzük, hiszen Shah és Higgins (1997), Lockwood, Jordan és Kunda (2002), Bryant és Dunford (2008) az önszabályozó fókusznak erős motivációs hatást tulajdonítanak. Negyedik hipotézisünk (H4.) szerint *a veszélyeztetett online vásárlók magasabb prevenciófókuszot mutatnak a többi csoportba tartozó személyekhez képest.*

Cél volt, hogy választ kapjunk arra, milyen személyiségzavar, pszichológiai jellemző kapcsolódik az online kényszeres vásárláshoz. Ötödik hipotézisünk (H5.) szerint *a veszélyeztetett online vásárlók magasabb értékeket érnek el a kényszeresség egyéb skáláján és a szakirodalomban ismert pszichológiai jellemzők vonatkozásában is (élettel való elégedetlenség, alacsonyabb önértékelés, pszichológiai distress, borderline személyiségzavar, megemelkedett ingerkeresés, impulzivitás, obszesszív-kompulzív tünetek).*

Célunk volt továbbá, hogy online közegben megállapítsuk a kényszeres vásárlás prevalenciáját, a csoport demográfiai és egyéb jellemzőit.

MÓDSZERTAN

Vizsgálati személyek

A vizsgálat két etapban zajlott. Az első etapban a kérdőívet 536 (44%-a férfi, 56%-a nő), a második etapban 160 (37% férfi, 63%-uk nő) online vásárló töltötte ki. Életkori megoszlás tekintetében a két minta 50–60%-a 18–30 év közötti. A minta 40–43%-ának iskolai végzettsége érettségi. Kereset szempontjából a minta legnagyobb százaléka – saját bevallás alapján – átlagos keresetűnek számított.

Kérdőív – 1. etap

A kérdőíves vizsgálat részben a kutatási kérdések és hipotézisek vizsgálatát szolgáló, a kapcsolódó szakirodalomban fellelhető tételekből, részben a fókuszcsoportos vizsgálat alapján azonosított további fontos aspektusokra kérdező tételekből épült fel. Szakirodalomból átvett tételek:

1. *Hedonikus vs. haszonelvű motivációk vizsgálata*: ez egy saját kialakítású tételsor, 10 tétel a hedonikus, 15 tétel a haszonelvű motivációkra kérdezt rá. A kijelentésekkel való egyetértést 1–5 skálán lehetett jelezni. A tételeket To, Liao és Lin (2007), valamint Arnold és Reynolds (2003) munkái alapján alakítottuk ki. E motivációk hajtóerejének kiértékelése céljából a kérdőív egy további részében a fenti szerzők munkái alapján megfogalmazott tételeket kellett rangsorolniuk a vizsgálati személyeknek annak függvényében, hogy mennyire jellemzi őket az adott motivációs jellemző (1 – leginkább jellemző, 12 – legkevésbé jellemző). 12 ilyen tétel fordult elő, melyből 5 hedonikus, 7 haszonelvű motivációs jellemzőket tartalmazott. Vizsgálatunkban a hedonikus és haszonelvű motivációt mérő skálák megbízhatósága jó: a hedonikus skáláé $\alpha = 0,846$, a haszonelvűé $\alpha = 0,823$.
2. *Internetes vásárlási motiváció kérdőív (MSBI)*:¹ Kukar-Kinney, Ridgway és Monroe (2009) által kidolgozott motivációs kérdőív, mely 16 tételes és hétfokú skálán mér. A 16 tétel négy, már fentebb bemutatott faktorba rendeződik, vizsgálatunkban a teljes variancia 73%-át magyarázták. Itthon ez az első adaptációja a kérdőívnek. A kérdőív reliabilitása $\alpha = 0,864$. Továbbá a négy motivációt mérő skálát külön kezelve: az észrevétlen vásárlás, az interakció elkerülés, termék és információ változatossága, az azonnali pozitív érzelmek skála reliabilitás értéke sorra: $\alpha = 0,867$, $\alpha = 0,684$, $\alpha = 0,785$ és $\alpha = 0,824$.
3. *Kényszeres vásárlási skála – Richmond-skála (RCBS)*:² Ridgway, Kukar-Kinney és Monroe (2008) dolgozták ki, 6 tételes és hétfokú skálán mér. Vizsgálatunkban a skála reliabilitásértéke $\alpha = 0,808$. A teszt klinikai kontextusban való validálása során azokat tekintettük kényszeres vásárlóknak, akik 25 vagy e fölötti értéket mutattak. E küszöbérték validitása igazolást nyert a későbbi 1447 fős mintánkon (MARAZ et al. 2015). Maraz és munkatársai a teszt validálása során azt találták, hogy az RCBS faktorstruktúrájának konfirmatív faktorelemzése visszahozza az eredeti kétfaktoros struktúrát (melyek az *Obszesszív-kompulzív vásárlás* és *Impulzív vásárlás*) ($\chi^2 = 912,8$, d.f. = 15, $p < 0,001$; CFI = 0,958; TLI = 0,922, SRMR = 0,037, RMSEA = 0,057 [CI:0,042–0,074]). A két skála közötti korrelációs együttható $r = 0,47$ ($p < 0,01$). A reliabilitás értéke $\alpha = 0,78$.

1 Motivations to Shop and Buy on the Internet.

2 Richmond Compulsive Buying Scale.

4. *Vásárlási viselkedés kérdőív (QAAB,*³ *LEJOYEUX et al. 1997):* Lejoyeux és munkatársai (1997) a kérdőívet specifikusan a kényszeres vásárlás mérésére hozták létre pszichiátriai betegeknek. A kényszeres vásárlási viselkedés és a következményeinek mérésére alkalmas 19 tételes, kétfokú skálával mérő kérdőív nem általában a fogyasztói magatartást, hanem a vásárlási impulzusokat méri. Mért dimenziói: *impulzivitás, a vásárlás sürgetettsége, a vásárlás előtt, közben és utána átélt élmények, vásárlás utáni megbánás és bűntudat, azonnali örömszerzés késztetésének mértéke, a vásárlás kézzelfogható következményei és elkerülő stratégiák* (LEJOYEUX 1997). A kérdőív 19 tételéből a jelenlegi tanulmányban csak 11 tételt tartottunk meg, ezeket kissé átalakítottuk, és illesztve a teljes kérdőív stílusához egy 1–5 skálán megválaszolható tételsort mutattunk be a személyeknek (megmaradt tételek közül: 2 tétel az impulzivásra, 2 a sürgetettségre, 2 az élményre, 1 a bűntudatra, 1 az azonnali örömszerzésre, 2 a következményre és 2 az elkerülő stratégiákra vonatkozott). A szűrés azért volt indokolt, mert a mintánk nem pszichiátriai betegekre lévén specifikálva, néhány tétel kevésbé illeszkedett a hétköznapi vásárlási szituációba. Itthon Demetrovics és munkatársai (2010) adaptálták először a kérdőívet.

A tételeket egyszer a hagyományos vásárlásra, másodszor az online vásárlásra kellett megválaszolni. Hagyományos vásárlás esetén a skála reliabilitásértéke $\alpha = 0,811$, online vásárlás esetén pedig $\alpha = 0,779$. Lejoyeux és munkatársai azt találták, hogy 10 vagy ennél több igen válasz jelzi a vásárlás kényszerességét (LEJOYEUX et al. 2007). Ez a *cutt-off*-pontszám nem volt validálva, a skála mégis alkalmasnak tűnt a kényszeres vásárlási tendenciák azonosítására (BILLIEUX ET AL. 2008). Jelenlegi vizsgálatban az ötfokú skála és a 11 tételes verzió miatt a 28 vagy efölötti értéket véltük küszöbértéknek az előző tanulmányokban megállapított küszöbértékek alapján. 2014-es vizsgálatukban Maraz és munkatársai (2015) a teszt validálása során azt találták, hogy az egyfaktoros elemzés megfelelő illeszkedést mutatott a kritériummal ($\chi^2 = 378.15$, d.f. = 149, $p < 0.001$; CFI = 0.937, TLI = 0.928, WRMR = 1.383, RMSEA = 0.033 [CI:0.029–0.037]). A reliabilitás értéke $\alpha = 0,73$.

5. *Promóciós/Prevenációs Skála – GRFM (General Regulatory Focus Measure)* – Lockwood, Jordan és Kunda (2002) a krónikus önszabályozó fókusz közvetlen méréséhez hozták létre a saját promóciós/prevenációs skálájukat (promóciós tételek: 3, 5, 6, 8, 12, 14, 16, 17, 18, prevenációs tételek: 1, 2, 4, 7, 9, 10, 11, 13, 15). Vizsgálatunkban a teljes skála megbízhatósága $\alpha = 0,820$, külön-külön mindkét alskála megbízható volt ($\alpha = 0,812$ a promóciós skála esetén, $\alpha = 0,859$ a prevenációs skála esetén, a kettő közepesen korrelált egymással, $r = 0,17$, $p < 0,01$). A skála magyar adaptációja és érvényességének vizsgálata során hasonló értékeket kaptunk

(FARAGÓ – KISS – FEKETE 2013). Választásunk azért esett erre a skálára a higginsi helyett, bár tételeit és elméleti konstruktumait Higgins elmélete és vizsgálatai ihlették, mert Higgins indirektebb módon mér, a múltbeli prevenciós és promóciós célok elérésében való személyes sikeresség szubjektív megtapasztalására helyezte a hangsúlyt (HIGGINS 2001), Lockwoodék tételei viszont direktbben mérnek, megfogalmazásuk jobban közelít a valós és jelenbeli megtapasztalásokhoz. A tételeket minden esetben 1–11 skálán kellett megválaszolni a vizsgálati személyeknek.

Eljárás

A kérdőíves vizsgálat két időszakban zajlott: 2011. március–május, majd 2011. október–december volt a felvétel időszaka. A kérdőíveket kérdőívbiztosok segítségével vettük fel, akik az online vásárlás gyakorisága és a vásárolt termékkategóriák mentén egy előszűrt mintát kérdeztek meg. A kérdőív kialakítása során az angol nyelvű tételek lefordításának korrektségét, ezek érthetőségét több, témakörben jártas szakértő bevonásával, majd a leendő vizsgálati személyek egy próbamintájával is teszteltük. Végül az észrevételek mentén a nehezen érthető vagy félreérthető tételeket módosítottuk.

Az eredményeket SPSS Statistics 20.0-as verzióval dolgoztuk fel. Lévén, hogy a mintánk nem mutatott normális eloszlást (Shapiro-Wilk értéke, $p < 0,05$), nem paraméteres próbákat használtunk.

Kérdőív – 2. etap

Vizsgálati személyek

A kényszeres és impulzív vásárlók kapcsán a hedonista/haszonelvű, MSBI motivációs jellemzők és önszabályozás fókusz mentén megfogalmazott hipotéziseinket és kérdéseinket részben a fenti 536 fős mintán teszteltük, így a vizsgálati minta a tesztelt kérdések tekintetében részben ugyanaz, akár a fogyasztói kockázatvállalás esetében.

Másrészt, egy későbbi, vásárlókra célzottan fókuszáló vizsgálatban újra teszteltük az MSBI motivációs kérdéseket. Célunk volt a teszt validitás vizsgálata is egyben. E vizsgálatban 1447 személy vett részt, a minta kétharmada, azaz 63%-uk nő. Az átlagéletkor 31,2 év, a legfiatalabb résztvevő 18 éves, a legidősebb 77 éves. A minta fele érettségizett (49%-uk), másik fele egyetemi végzettséggel rendelkezett (43%-uk). 42,8%-uk vallotta azt, hogy átlagos az életszínvonala, 41,9%-uk állította, hogy az átlagos életszínvonal felett él, 14,4%-uk azt, hogy ez alatt. Az adatfelvétel idején a magyar átlagkereset 143 000 Ft, ami a lekérdezett adatok mentén azt jelentette, hogy a résztvevők 63%-a ezalatt keres, 37%-uk pedig e fölött. A megkérdezettek 48%-a teljes munkaidőben foglalkoztatott, 40%-uk munkanélküli volt. 37%-uk legalább havonta vásárol, 32%-uk heti gyakorisággal, 6%-uk napi gyakorisággal. 11%-ukra, azaz 160 személyre volt jellemző, hogy havonta 1–3 alkalommal

vásárol online. Őket tekintettük az alábbiakban online vásárlóknak. (A minta a Maraz és munkatársai által 2014-ben végzett vizsgálatának egy almintája, lásd MARAZ et al. 2015).

Kérdőív

1. *Kényszeres vásárlási skála – Richmond-skála (RCBS – RIDGWAY – KUKAR-KINNEY – MONROE 2008)*: bemutatását ld. fentebb.
2. *Vásárlásiviselkedés-kérdőív (QAAB – LEJOYEUX et al. 1997)*: bemutatását lásd fentebb.
3. *Internetes vásárlási motivációs kérdőív (MSBI – KUKAR-KINNEY – RIDGWAY – MONROE 2009)*: bemutatását lásd fentebb.
4. *WHO Jóléti skála*: 5 tételt tartalmaz, és megbízhatóan méri fel az egyén jóllétét az elmúlt 30 napban (WBS-5, HEUN et al. 1999). A tételeket a személy 0 és 3 között értékeli, a magasabb értékek nagyobb szubjektív jóllét mutatói. A teszt megbízhatóságának tesztelése során a reliabilitás értéke $\alpha = 0,81$.
5. *Pszichológiai distresszt a BSI-vel (Brief Symptom Inventory, ROSE 2007; SANSONE – WIEDERMAN 2012)* mértük, amely a Symptom Checklist 90 – Revised (SCL-90-R) (CLAES et al. 2010) egy rövidített verziója. A BSI magyar populáción validált mérőeszköz (URBÁN et al. 2014a). Ez egy 53 tételes önbevalláson alapuló kérdőív, mely tételeit egy ötfokozatú distressz-skálán kell megválaszolni 0-tól (egyáltalán nem) 4-ig (nagyon). Egy GSI-indexet számolnak belőle (*Global Severity Index*), amely 9 szimptóma dimenzió mentén kapott adatok, plusz négy további tétel mentén kapott adatok összegzése. A GSI-nek kiváló a megbízhatósága, a reliabilitásértéke $\alpha = 0,96$.
6. *Rosenberg Önértékelés Skálájának (RSES, ROSENBERG 1965/2006)* magyar változatával mértük az önértékelést. Ez a skála 5 pozitívan és 5 negatívan megfogalmazott tételt tartalmaz, és négyfokozatú skálán kell válaszolni. A magasabb értékek magasabb önértékelésre utalnak. Magyar populáción nemrég validálták ezt a tesztet is (URBÁN és mtsai 2014b). A reliabilitás értéke $\alpha = 0,86$.
7. *Kontingens önértékelés (CSE)*: azokra a külső forrásokra utal, melyeket a személy a saját önértékelésébe beépít, ilyen például mások szeretetének észlelt értékelése (JOHNSON – BLOM 2007). 26 tételt kell egy 1–4-es skálán értékelni, a magasabb értékek erősebb hajlamot mutatnak arra, hogy a személy mások értékelése alapján határozza meg az önértékelését. Két alskálája van: *Kompetenciaalapú és Kapcsolat-alapú önértékelés*. A reliabilitás értéke az alskálákon $\alpha = 0,89$ és $\alpha = 0,90$.
8. A résztvevőket megkérdeztük az utóbbi 12 hónapra jellemző dohányzási és más szerfogyasztási szokásaikról. Az alkoholfogyasztást az *AUDIT-C (Alcohol Use Disorders Identification Test Consumption)* első három kérdésével mértük (BUSH et al. 1998), mely a *gyakoriságra, mennyiségre és a mértékre* vonatkozik az utóbbi 12 hónap tekintetében.

9. 8 tételes *Szenzoros Élménykeresés Kérdőív* (*Brief Sensation Seeking Scale – BSSS*, HOYLE et al. 2002) 8 tételt szerepeltet az eredeti SSS-V (ZUCKERMAN et al. 1978) kérdőívből, valamennyi alskálát (*izgalom és kaland, élménykeresés, gátlástalanság és unalomtűrés*) 2 tétel mér az eredeti tesztből. A reliabilitás értéke $\alpha = 0,80$.
10. *Baratt-féle Impulzivitásskála* magyar verziója (*Barratt Impulsiveness Scale – BIS*, SANSONE et al. 2011; VARGA et al. 2015) az impulzivitás méri. Ez a változat 21 tételes, a tételeket 1–4 skálán kell értékelni. Az eredmények alapján 3 faktor körvonalazódott: *Önkontroll, Impulzív viselkedés és Türelmetlenség*. Az alskálák esetén a reliabilitás értékei $\alpha = 0,74$, $\alpha = 0,77$ és $\alpha = 0,67$. A teljes teszt esetén a reliabilitás értéke $\alpha = 0,82$.
11. A *Rövid Tünetleltár* obszesszív-kompulzív alskálájával mértük az obszesszív-kompulzív tüneteket (*Brief Symptom Inventory*, ROSE 2007; SANSONE – WIEDERMAN 2012). A reliabilitás értéke $\alpha = 0,78$.
12. A *McLean-féle Borderlineszemélyiségzavar-feltáró* teszttel mértük a borderline személyiségzavar jelenlétét (*MSI-BPD*, ZANARINI et al. 2003). Az eszköz a DSM-IV-ben leírt borderline személyiségzavar kritériumainak mérésére alkalmas. A 10 tétel igen/nem válaszopciók mentén válaszolható meg, és a 7-nél több igen válasz jelzi a borderline személyiségzavar lehetséges meglétét. A reliabilitás értéke $\alpha = 0,75$.

Eljárás

A motiváció vizsgálata céljából a 160 fős mintánk Budapest három nagyobb és egy győri bevásárlóközpontjának vásárlóiból állt össze. A vizsgálatra 2012 április és novembere között került sor. A vizsgálat céljának bemutatását követően 15 123 megszólított személyből 5068 fő vállalta a részvételt (ez a megszólítottak 17,7%-a) és adott további e-mailes elérhetőséget. Ők 24 órán belül megkapták a linket a vizsgálat leírásához, és írásbeli hozzájárulás ellenében egyéni jelszót a kérdőívhez. Csak a kérdőívet hiány nélkül kitöltők adatait vettük figyelembe, azaz a 1447 személy adatait (ez az 5068 fő 28,6%-a). Minden résztvevő kapott rövid visszajelzést a saját vásárlási szokásairól a vizsgálat végén. Az 1447 fős vásárlói mintán online vásárlóknak azokat tekintettük, akik a „Milyen gyakran vásárol online (internetes) áruházakban?” kérdésre azt a választ adták, hogy havonta 1-3 alkalommal / hetente 1-szer / hetente több alkalommal. A mintánk így 160 online vásárlóból állt ($N = 160$, a teljes minta 11%-a, átlagéletkor 30, $SD = 9,60$, 77 férfi és 83 nő), a továbbiakban ezen a mintán végeztük el az elemzéseket.

EREDMÉNYEK

Faktorelemzés

1. A *hedonikus/haszonelvű motivációs* tételeken faktorelemzést végeztünk. Elvárásunk az volt, hogy a faktorelemzés során kinyerjük az adatokból a hedonista és haszonelvű motivációs skálát. A KMO értéke nagyon jónak tekinthető, $KMO = 0,887$. A Bartlett-próba nullhipotézisét, miszerint a kiinduló változók között nincs korreláció, szintén elvethetjük, mivel a szignifikanciaszintje vizsgálatunkban kisebb 0,001-nél, tehát a változók alkalmasak a faktorelemzésre.

Az iniciális kommunalitás áttekintése során leképzettnek tekintettünk minden olyan változót, melynek kommunalitása elérte a 0,25-ös értéket. A faktorstruktúrába 9 tétel nem simulat bele, a további elemzés lefuttatása során ezeket nem vettük figyelembe. A kivett tételek nélkül a hedonikus skála esetén a reliabilitás mutatója enyhén javult, a reliabilitás értéke $\alpha = 0,849$, a haszonelvű skála reliabilitásértéke $\alpha = 0,842$.

Újra elvégeztük a faktorelemzést 16 tételen, amelyből két faktort kaptunk, a két faktor együttesen a változók információtartalmából 49%-ot őriz meg. Ezt elfogadhatónak tartjuk, lévén, hogy a megőrzött információtartalom meghaladja a kritériumként megszabott 33%-ot.

Az első faktoron kilenc olyan tétel súlyozódott, melyek alapján ezt a faktort „*hedonikus motivációnak*” neveztük el. A második faktoron 7 tétel súlyozódott, ezt a változók alapján „*haszonelvű motivációknak*” neveztük el.

2. Az *Internetes vásárlási motivációs kérdőív (MSBI)* faktorelemzése során a $KMO = 0,855$, a Bartlett-próba szignifikanciaszintje vizsgálatunkban kisebb 0,001-nél, tehát a változók alkalmasak a faktorelemzésre. Az iniciális kommunalitás áttekintése során egy változótól sem kellett megválnunk, a faktorstruktúrába minden tétel besimult. A kapott négy faktor a változók információtartalmából 66,5%-ot őrzött meg. A kapott faktorok könnyebb értelmezése céljából Varimax-forgatást alkalmaztunk, így a kapott faktorok szinte teljes mértékben lefedték a Kukar-Kinney-ék által vizsgált motivációs kategóriákat, a változók is ugyanott súlyozódtak, ahogy ezt a szerzők tanulmányában láttuk. Egy változó súlyozódott máshol ez: „...*elkerülhetem a többi vásárlóval való találkozást*”. Ahelyett, hogy a *társas interakció elkerülése* faktoron súlyozódott volna, az *észrevétlen vásárlás* faktoron súlyozódott. A másik két faktoron, a *termék és információ változatossága* és az *azonnali pozitív érzelmek* faktorokon a szerzők tanulmányából ismert módon súlyozódnak a változók.

3. *Prevenció/Promóciós skála* faktorelemzése során ($KMO = 0,866$, a Bartlett-próba szignifikanciaszintje vizsgálatunkban kisebb 0,001-nél) az iniciális kommunalitás áttekintése

után két változótól kellett megválnunk, egy promóciós („Általában a pozitív kimenetelek elérésére koncentrálok az életben”) és egy prevenciós tételtől („Úgy látom magamat, mint aki elsősorban arra törekszik, hogy az legyen, akinek lennie „kellene” – hogy teljesítsem a kötelességeimet, felelősségeimet és kötelezettségeimet”). Újra lefuttatva a faktorelemzést, a kapott két faktor a változók információtartalmából 51,5%-ot őrzött meg. A faktorok könnyebb értelmezése céljából elvégzett Varimax-rotáció után a megmaradt nyolc-nyolc változó az említett tanulmányban leírt módon súlyozódott a *prevenció* és *promóció* faktorain (HIGGINS 2001, 2002). Újra megnéztük a skálák megbízhatóságát a két változó törlése után: mindkét alszála megbízhatósága nőtt ($\alpha = 0,821$ a promóciós skála esetén, $\alpha = 0,867$ a prevenciós skála esetén).

Motivációk mentén kapott eredmények az 536 fős mintán

H1: Igazolódott, hogy az online vásárlás mögött meghatározóbbak a haszonelvű motivációk a hedonikus motivációkkal szemben ($\chi^2 = 261,436$, $p < 0,001$, haszonelvű $M = 3,51$, Std.d = 0,62, hedonikus $M = 2,86$, Std.d = 0,79). A vásárlási gyakoriság, a vásárlással eltöltött idő, a vásárlás során elköltött összeg, a fizetési mód, a vásárolt termék kategória vonatkozásában nem találtunk szignifikáns különbséget.

Az 536 fős online vásárlói mintán kapott eredmények klaszterelemzése során az első klaszter magas pontszámokat mutat az összes vásárlási motivációban (**klaszter-átlag > 4,5** minden motivációban). Őket Kukar-Kinney-ék a *Kényszeres vásárlói csoport*-ként említik. Mivel a vizsgálatunk során a teszt a kényszeresség mérése vonatkozásában nem volt validálva, azért mi ezt a csoportot óvatosan *Veszélyeztetett csoport*nak hívjuk. A második csoport az *Antiszociális termék- és információkeresők*, rájuk jellemző, hogy a termék és információ változatossága motivációban magas értéket mutatnak (klaszterátlag > 5). Vizsgálatunkban van egy eltérés az eredeti szerzők eredményeihez képest, ahol a társas interakció elkerülésében van közepesen magas klaszterátlag, ugyanis a társas interakció elkerülésének motivációjában a kapott klaszterátlag alig 3,50, Kukar-Kinney-ék vizsgálatában viszont 4,45. Ezért is nevezték el ezt a csoportot antiszociális információkeresőknek. Viszont közepesen magas átlagot kaptunk az észrevétlen vásárlás motivációjában (klaszterátlag > 4,5). A harmadik csoport a *Termék- és információkeresők*, ők magas pontszámot mutatnak a termék- és információkeresés motivációjában (klaszterátlag > 5,5), a többiben viszont 3 alatt van az átlag. A negyedik a *Hagyományos vásárlók* csoportja: az átlagok minden motivációban alacsonyabbak, mint 3,5. Az 1. táblázatban összehasonlításban láthatók a Kukar-Kinney és mtsainak 2009-es vizsgálatában kapott klaszterátlagai és a vizsgálatunkban kapott klaszterátlagok. Az értékek, mint látható, nagyon közel állnak egymáshoz. Az eltéréseket kiemeltük az alábbi táblázatban.

1. táblázat. Kukar-Kinney és mtsainak 2009-es vizsgálatában kapott klaszterátlagai és a vizsgálatunkban kapott klaszterátlagok

Vásárlási motívum/klaszter	Kényszeres vásárlók (KUKAR-KINNEY et al. 2009)	Veszélyeztetett (saját vizsgálat)	Antiszociális információkeresők (KUKAR-KINNEY et al. 2009)	Antiszociális információkeresők (saját vizsgálat)	Termék- és információkeresők (KUKAR-KINNEY et al. 2009)	Termék- és információkeresők (saját vizsgálat)	Hagyományos vásárlók (KUKAR-KINNEY et al. 2009)	Hagyományos vásárlók (saját vizsgálat)
észrevétlen vásárlás	4,59	6,11	1,53	4,81	1,28	1,89	1,47	1,71
társas interakció elkerülése	4,02	4,52	4,45	3,49	1,81	1,80	2,01	1,74
termék- és információ változatossága	5,52	5,97	5,47	5,04	5,68	5,73	3,27	3,26
azonnali pozitív érzelmek	3,65	4,77	2,60	2,32	1,55	1,96	3,27	1,43

56 fő került bele a *veszélyeztetett csoportba*, ez a teljes minta 10,5%-a. Átlagosan 150–200e között keres 30,4%-a százalékuk, 23,6%-uk kis összegekben vásárol, hasonló arányban, akár a teljes minta. A teljes mintán a naponta vásárlók 1% körül vannak, itt 9% körül, és míg a teljes minta 9,6%-a vásárol hetente a teljes mintában, a veszélyeztetett csoportnak ez a 18%-a. Tehát vásárlás folyamatában részt venni érdekesebb, mint drága terméket vásárolni. Ebben a csoportban többen használják a PayPal fizetési módot, jobban megoszlik a fizetési mód az elektronikus fizetési módok előnyére, mint a teljes mintán. Az impulzív, veszélyeztetett vásárlók 51,8%-a nő, 64,9%-uk 18–30 éves.

H2. Igazolódott, hogy a veszélyeztetett online vásárlókra jellemzőbb az észrevétlen vásárlás, az interakció elkerülése, a termék- és információkeresés és az azonnali pozitív érzések elérésének a motivációja a többi csoportba tartozó vásárlókhoz képest. A veszélyeztetett csoport mind a négy motíváció mentén szignifikáns magasabb átlagot mutat a többi vásárlóhoz képest: ezek az észrevétlen vásárlás ($U = 776$, $p < 0,001$, veszélyeztetett $M = 5,58$, Std.d = 1,38, normál $M = 2,79$, Std.d = 1,55), a társas interakció elkerülése ($U = 391,5$, $p < 0,001$, veszélyeztetett $M = 3,33$, Std.d = 1,67, normál $M = 1,70$, Std.d = 1,06), a termék és információ

változatossága ($U = 2\,542$, $p < 0,001$, veszélyeztetett $M = 5,90$, $Std.d = 0,92$, normál $M = 4,38$, $Std.d = 1,37$) és az azonnali pozitív érzelmek megélésének motivációi ($U = 352,5$, $p < 0,001$, veszélyeztetett $M = 4,42$, $Std.d = 1,43$, normál $M = 1,97$, $Std.d = 1,02$).

H3. Részben igazolódott, hogy a veszélyeztetett online vásárlókra jellemzőbbek a hedonikus motivációk a többi csoportba tartozó vásárlókhoz képest. Szignifikánsan magasabb értéket mutat a veszélyeztetett csoport mind a haszonelvű ($U = 7\,902$, $p < 0,001$, veszélyeztetett $M = 4,32$, $Std.d = 0,47$, normál $M = 3,82$, $Std.d = 0,76$), mind a hedonista motivációkban ($U = 5\,805$, $p < 0,001$, veszélyeztetett $M = 3,46$, $Std.d = 0,71$, normál $M = 2,61$, $Std.d = 0,82$), mint a normál csoport, a hedonikus motivációkban azonban nagyobb az eltérés. Bár a veszélyeztetett csoport általában mindkét motivációs kategóriában erősebb válaszokat adott, amikor a hedonista válaszokat adták, azok pozitív értékelésében látványosabban eltértek a normál csoporttól, mint a haszonelvű motivációk értékelésében.

H4. Igazolódott, hogy a veszélyeztetett online vásárlók magasabb prevenciófókuszot mutatnak a többi csoportba tartozó személyekhez képest. Eredményeink szerint a veszélyeztetetteknl szignifikánsan magasabb prevenciófókuszot tapasztaltunk ($U = 3\,582$, $p < 0,01$, veszélyeztetett csoport $M = 6,37$, $Std.d = 2,12$, normál $M = 5,07$, $Std.d = 2,18$), ellenben a promóciófókusz terén nem tapasztaltunk szignifikáns eltérést ($p = 0,960$).

Amit az eredményeink alapján megfigyeltünk, hogy a kényszeres vásárlás vizsgálatára alkalmas különféle mérőeszközök által azonosított veszélyeztetett csoportokat alkotó személyek tekintetében elenyésző az átfedés.

Összevetettük az RCBS, az online vásárlás esetén felvett QAAB- és az MSBI-skálán azonosított veszélyeztetett csoportjainkat. A 2. táblázatban látható, hogy a különféle mérőeszközök által azonosított csoportok nagyon eltérnek, elenyésző az átfedés a csoportokat alkotó személyek vonatkozásában.

2.táblázat. Az online impulzív és kényszeres vásárlás prevalenciája a különböző mérőeszközök vonatkozásában

Mérőeszközök	Prevalenciák a kényszeres vásárlás tekintetében
QAAB – online	8,07% (48 személy)
RCBS	2,09% (16 személy)
MSBI	10,5% (56 személy)

Átfedések számszerűsítve a tesztek által beazonosított mintában

RCBS – QAAB online: 13 személy

RCBS – MSBI: 5 személy

QAAB online – MSBI: 19 személy

RCBS – QAAB – MSBI: 3 személy

Az átfedéseket és arányokat nézve azt mondhatjuk, hogy egyelőre az online kényszeres és impulzív vásárlói csoport azonosítására az alábbi eszközök nem, vagy nem ebben a formában tekinthetők alkalmasnak. Az MSBI-tesztet a motivációk mentén alakuló csoportok azonosítására az alábbiakban még használjuk, lásd a látensprofil-elemzések részt. A teszt alkalmazhatósági köre azért érdekes, mert a különböző online vásárlási motivációk azonosítására alkalmas mérőeszköz, ám egyelőre azt sem állíthatjuk egyértelműen a hagyományos vásárlásban alkalmazott tesztekkel összevetve, hogy ne volna alkalmas a kényszeres vásárlói csoport azonosítására.

A QAAB által azonosított kényszeres vásárlók 60,5%-a vásárol havonta legalább egyszer, 81%-uk nő, 83%-uk 24–30 éves, és 60,5%-uk költ el online 10–100e Ft közötti összeget. Az RCBS által azonosított kényszeresek 56%-a vásárol havonta legalább egyszer, valamennyi nő, 81%-uk 24–30 éves, 62%-uk vásárol kisebb összegben, 10e forint alatt vagy 10–50e Ft között. Az MSBI idevonatkozó adatait lásd fentebb.

Ha a motivációs jellemzőket nézzük, a különböző teszteken beazonosított veszélyeztetett csoportok az alábbiak szerint térnek el a normál csoporttól (lásd a 3. táblázatot).

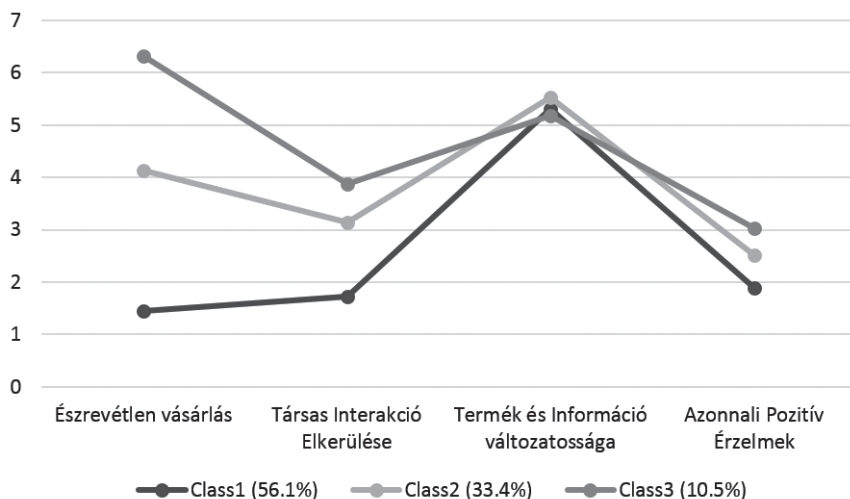
3. táblázat. A veszélyeztetett és normál csoportok eltérése a motivációs jellemzők és az önszabályozás mentén a különböző mérőeszközök vonatkozásában

	RCBS	QAAB online	MSBI
haszonelvű	nem szignifikáns	nem szignifikáns	U = 7 902, p < 0,001
hedonista	nem szignifikáns	U = 9165, p < 0,01	U = 5 805, p < 0,001
haszonelvű rangsor	U = 1429,5, p < 0,001	U = 6234, p < 0,01	nem szignifikáns
hedonista rangsor	U = 4973, p < 0,001	U = 11 385, p < 0,01	nem szignifikáns
prevenció	U = 2,893, p < 0,05	U = 5228, p < 0,001	U = 3582, p < 0,01
promóció	nem szignifikáns	nem szignifikáns	nem szignifikáns

Az MSBI által mért négy motivációs jellemző mentén az RCBS által azonosított veszélyeztetett és normál csoport között nem találtunk szignifikáns eltérést. A QAAB által azonosított csoportok között az észrevétlen vásárlásban (U = 11 002,5, p < 0,05, kényszeres M = 3,60, normál csoport M = 3,02) és a pozitív érzések mentén találtunk szignifikáns eltérést a veszélyeztetett csoport javára (U = 7867, p < 0,001, kényszeres M = 3,18, normál csoport M = 2,11). A társas interakció elkerülésének mentén szintén nem találtunk szignifikáns eltérést (p = 0,53).

Az online kényszeresség vizsgálata 160 fős mintán

A veszélyeztetett csoport precízebb azonosításához *Latent profile analysest* (LPA) végeztük (COLLINS – LANZA 2010), és a kapott értékek tanulmányozása alapján a háromcsoportos megoldást fogadtuk el. Az 1. ábra és a 4. táblázat mutatja, hogy leginkább a vásárlás észrevétlensége (1. faktor) differenciál, illetve valamelyest a társas interakció elkerülése (2. faktor).



1. ábra. Látensprofil-elemzés grafikonnal szemléltetett eredményei

4. táblázat. A faktorok differenciáló ereje

		1. csoport (56.1%)	2. csoport (33.4%)	3. csoport (10.5%)
Észrevétlen vásárlás	F1	1,452	4,131	6,311
Társas Interakció Elkerülése	F2	1,718	3,146	3,867
Termék és Információ változatossága	F3	5,307	5,525	5,172
Azonnali Pozitív Érzelmek	F4	1,88	2,505	3,021

A beazonosítható csoportok a differenciáló faktorok alapján: „*termék- és információkeresők*”, a minta 56,1%-át ők teszik ki, az „*észrevétlen termék- és információkeresők*”, a minta 33,4%-át ők teszik ki, „*veszélyeztetett*” csoport, a legkisebb csoport, a minta 10,5%-át teszik ki (16 fő). A három csoport szignifikáns eltérést mutat a három motivációs faktorban: az észrevétlen vásárlásban ($KW = 121,751$, $p < 0,001$, termék- és információkeresők: $M = 1,45$, $Std.d = 0,52$; észrevétlen termék- és információkeresők: $M = 4,11$, $Std.d = 0,61$;

veszélyeztetettek: $M = 6,28$, $Std.d = 0,64$), a társas interakció elkerülésében ($KW = 57,725$, $p < 0,001$, termék- és információkeresők: $M = 1,71$, $Std.d = 1,00$; észrevétlen termék- és információkeresők: $M = 3,16$, $Std.d = 1,19$; veszélyeztetettek: $M = 3,93$, $Std.d = 1,55$), és az azonnal pozitív érzések mentén ($KW = 15,417$, $p < 0,001$, termék- és információkeresők: $M = 1,89$, $Std.d = 1,16$; észrevétlen termék- és információkeresők: $M = 2,50$, $Std.d = 1,27$; veszélyeztetettek: $M = 2,92$, $Std.d = 1,47$). Látható, hogy mindhárom motivációs faktorban a veszélyeztetett vásárlók átlaga a legmagasabb (termék- és információkeresők: $M = 5,31$, $Std.d = 1,25$; észrevétlen termék- és információkeresők: $M = 5,52$, $Std.d = 1,07$; veszélyeztetettek: $M = 5,21$, $Std.d = 1,29$).

A veszélyeztetett online vásárlói csoport demográfiai jellemzői: életkori megoszlás szempontjából 68,8%-uk 18–30 éves, nemi eloszlás szempontjából 10 nő (62,5%) és 6 férfi. 10 személy érettségi diplomával rendelkezik (62,5%). A 16 főből 10 főnek 150e forint alatti az átlag havi keresete, általában nem vettek fel hitelt vásárlás céljából. Ezek nagyon hasonló arányok már tanulmányban kapotthoz (MARAZ et al. 2015).

H5. A veszélyeztetett online vásárlók magasabb értékeket érnek el a kényszeresség egyéb skáláján és szakirodalomban ismert jellemzői vonatkozásában is (élettel való elégedetlenség, alacsonyabb önértékelés, pszichológiai distress, borderline személyiségzavarra utaló jelek, megemelkedett ingerkeresés, impulzivitás, obszesszív-kompulzív tünetek). Edwards-féle ECBS-R-skálával mért értékek alapján szignifikáns eltérést mutatott a három csoportunk ($KW = 8,681$, $p < 0,05$, termék- és információkeresők: $M = 26,47$, $Std.d = 8,85$; észrevétlen termék- és információkeresők: $M = 30,65$, $Std.d = 9,89$ és veszélyeztetett vásárlók: $M = 29,31$, $Std.d = 6,83$), a legmagasabb átlagértéket azonban az észrevétlen termék- és információkeresők mutatják, és nem a veszélyeztetett csoportunk. A három csoportunk az ECBS-R *hangulatmódosítás*-faktora mentén mutatnak szignifikáns eltérést ($KW = 10,388$, $p < 0,01$, termék- és információkeresők: $M = 13,61$, $Std.d = 5,06$; észrevétlen termék- és információkeresők: $M = 16,58$, $Std.d = 5,64$; veszélyeztetettek: $M = 15,18$, $Std.d = 4,80$), ám az észrevétlen termék keresők javára. A *bűntudat*-faktor három tétele közül veszélyeztetettek szignifikánsan nagyobb értéket az: „*Eltitkolom a vásárlási szokásaimat és a megvett dolgokat a családom vagy a barátaim elől*” tételen mutatták ($KW = 6,145$, $p < 0,05$, termék- és információkeresők: $M = 1,18$, $Std.d = 0,43$; észrevétlen termékkeresők: $M = 1,41$, $Std.d = 0,75$; veszélyeztetettek: $M = 1,50$, $Std.d = 0,73$). Személyiségjellemzők mentén a csoportok kettőben különböznek szignifikánsan: *BSI interperszonális érzékenység* ($KW = 8,967$, $p < 0,05$, termék- és információkeresők: $M = 1,73$, $Std.d = 2,60$; észrevétlen termékkeresők: $M = 2,88$, $Std.d = 2,94$; veszélyeztetett: $M = 3,50$, $Std.d = 4,30$), *BSI paranoiaskálája* ($KW = 11,078$, $p < 0,01$, termék- és információkeresők: $M = 2,50$, $Std.d = 3,34$; észrevétlen termékkeresők: $M = 3,36$, $Std.d = 3,69$; veszélyeztetett: $M = 4,50$, $Std.d = 4,30$). A Kontingens Önértékelés kapcsolatalapú, szeretetkez kötött önértékelés skálája mentén találtunk szignifikáns eltérést szintén a veszélyeztetett csoport előnyére ($F(2,150) = 4,439$, $p < 0,05$, termék- és információkeresők: $M = 8,24$, $Std.d = 2,69$; észrevétlen termékkeresők:

$M = 8,70$, $Std.d = 2,61$; veszélyeztetettek: $M = 8,93$, $Std.d = 2,34$). Az eredmények alapján elmondható, hogy a H5.-hipotéziseink nem teljesültek, azaz nem találtunk a veszélyeztetett csoportunk esetében étellel kapcsolatos alacsonyabb elégedetlenséget, magasabb ingerkeresési hajlamot, obszesszív-kompulzív jellemzőket, illetve borderline személyiség-zavarra utaló jeleket.

DISZKUSSZIÓ

To, Liao és Lin (2007), Overby és Lee (2006) eredményeihez hasonlóan az online vásárlás mögött meghatározóbbak a haszonelvű motivációk, Kukar-Kinney és mtsai (2009) vásárlói csoportjait pedig visszanyertük. A *veszélyeztetett vásárlói csoportra* jellemzőbb az észrevétlen vásárlás, a társas interakció elkerülése, a termék és információ változatossága, az azonnali pozitív érzelmek megélésének igénye, és az is, hogy az élvezet keresése határozottabban vezérli a vásárlást, mint a hasznoszerzés. Ez összecseng azzal, hogy a kényszeres vásárlók gyakrabban vásárolnak szükségtelen termékeket és ritkábban szükségesekeket, a folyamatot élvezik a termék megszerzésével szemben, továbbá gyakran mennek kíséret nélkül vásárolni, az észrevétlenség és a társas interakciók elkerülése valóban jellemzőbb rájuk. A veszélyeztetett vásárlókra jellemzőbb a *prevenciófókus* is. Az ECBS-R büntudatfaktorában látható is, hogy az egyik tétel mentén a veszélyeztetett vásárlóink érték el a legmagasabb értéket. Egy biztos: nem sikerült igazolni, hogy határozottan körvonalazhatók a kényszeres vásárlók; meglehet, a hagyományos vásárlási közegben megjelenő impulzív és kényszeres vásárlás és az online impulzív és kényszeres vásárlás „külön utakon jár”, azaz talán más konstruktumok alapján írható le jól. Az eredmények azt mutatják, hogy a klinikai tünetek közül a veszélyeztetett csoport három mentén mutat magasabb értéket. A *BSI interperszonális érzékenység* az inadekvátság érzését, a másokkal összehasonlításban megélt értéktelenség érzését jelzi. Az interperszonális érzékenység magas szintje miatt a személy – a kilépési teória értelmében – igyekszik elterelni a figyelmét külső dolgok irányába, ami aztán csökkentheti az önszabályozást. A csökkent szelf-reguláció hatására a személyek kontrollt veszítve elkezdnek vásárolni (KUN – DEMETROVICS 2010). A külső tárgyakkal, a megvásárolt termékekkel kompenzálnak is. A *BSI paranoiaskálán* elért magas érték megerősíti Otero-López és Villardefrancos (2014), Villardefrancos és Otero-López (2015) eredményeit, miszerint a kényszeres vásárlóknál a rögeszmés gondolatok gyakrabban jelennek meg tünetként. Az önkontroll hiánya okozhat distressztüneteket: a személy elveszíti az önkontrollt, emiatt gyanakszik, ellenséges, fél az autonómia elvesztésétől, ugyanakkor úgy szabályozza a történéseket, hogy lehetséges veszteségeket vetít előre, és úgy cselekszik, hogy ezeket lehetőleg elkerülhesse, pl. a büntudatot azáltal, hogy észrevétlenül és interakciót kerülve vásárol, és vásárlása folyamatos, hogy fenn tudja tartani az azzal együtt járó pozitív érzést. A *Kontingens Önértéktékelés kapcsolatalapú, szeretet-*

hez kötött önértékelés a depresszív attitűddel és a kapcsolódási szükséglettel mutat pozitív együttjárást (BLOOM 2007), és interperszonális problémákhoz vezet (MILTENBERG et al. 2003; WORKMAN – PAPER 2010). Az észrevétlen vásárlás, az interakciók elkerülése is jelzi, hogy megjelennek az interperszonális problémák a veszélyeztetett csoportban, méghozzá az észrevétlenség, az elkerülés arról szól inkább, hogy a meg nem feleléssel való szembe-sülést a veszélyeztetett csoport tagjai elkerüléssel, észrevétlenséggel próbálják elérni. Ez szeretethez kapcsolódó kontingens önértékelés, ami azt jelentheti, hogy a kényszeres vásárlás a szociális identitás erősítéséből és a negatív értékeléstől való félelemből táplálkozik.

ÖSSZEFOGLALÁS

A motivációs jellemzők alapján meghatározhatók online vásárlói csoportok, amelyek között kiemelten fontos a veszélyeztetett vásárlók megismerése. Nem kaptunk egyértelmű megerősítést arra nézve, hogy a veszélyeztetettek valóban klinikai tüneteket mutató kényszeres online vásárlók volnának, mégis több jel mutatott arra, hogy online vásárlásra érzékenyített személyekről beszélünk. Fontosnak tartjuk részben az eudaimonikus motivációs tényezők beemelését további vizsgálatokba, illetve a veszélyeztetett csoport alaposabb megismerését, esetleg a kényszeres online térhasználatról (internetfüggőségtől, online játékfüggőségtől) való szakszerű elkülönítését.

IRODALOM

- BRIDGES, E. – FLORSHEIM, R. (2008): Hedonic and utilitarian shopping goals: The online experience. *Journal of Business Research* (61)4. 309–331.
- COLLINS, L. M. – STEPHANIE, T. L. (2010): *Latent class and latent transition analysis: With applications in the social, behavioral, and health sciences*. Wiley, New York.
- EDWARDS, E. A. (1992): *The measurement and modeling of compulsive consumer buying behavior*. University of Michigan ProQuest Dissertations Publishing, Ann Arbor, MI.
- FARAGÓ K. – KISS O. (2005): Vállalkozók kockázatvállalása: a bizonytalanság, a tét és a keretezés szerepe. *Magyar Pszichológia Szemle* (60)1–2. 203–223.
- FARAGÓ K. (2008): A kockázatvállalás vizsgálata terepkísérletben. *Magyar Pszichológiai Szemle* (63)4. 651–675.
- FARAGÓ, K. – KISS O. – BOROS J. (2008a): Risk-taking in entrepreneurs, compared to criminals and students: The role of uncertainty. *Social Journal of Economics* (37). 2231–2241.
- FARAGÓ K. – KISS O. – BOROS J. (2008b): Vállalkozók és bűnelkövetők kockázatvállalási stratégiái. *Alkalmazott Pszichológia* (10)3–4. 75–99.

- FARAGÓ K. – KISS O. – FEKETE S. (2013): Az önszabályozó fókusz önbevallásos mérőeszközeinek érvényességi vizsgálata. *Magyar Pszichológiai Szemle* (69)2. 363–395.
- HEUN, R. – BURKART, M. – MAIER, W. – BECH, P. (1999): Internal and external validity of the WHO Well-Being Scale in the elderly general population. *Acta Psychiatrica Scandinavica* (99)3. 171–178.
- HIGGINS, E. T. (1997): Beyond pleasure and pain. *American Psychologist* (52)12. 1280–1300.
- HOYLE, R. H. – STEPHENSON, M. T. – PALMGREEN, P. – LORCH, E. P. – DONOHEW, R. L. (2002): Reliability and validity of a brief measure of sensation seeking. *Personality and Individual Differences* (32)3. 401–414.
- MAARIT, J. – BLOM, V. (2007): Development and validation of two measures of contingent self-esteem. *Individual Differences Research* (5)4. 300–328.
- KISS O. – FARAGÓ K. (2013): Internetes vásárlás a kockázatészlelés vonatkozásában. *Alkalmazott pszichológia* (13)2. 35–57.
- KUKAR-KINNEY, M. – RIDGWAY, N. M. – MONROE, K. B. (2009): The Relationship Between Consumers' Tendencies to Buy Compulsively and Their Motivations to Shop and Buy on the Internet. *Journal of Retailing* (85)3. 298–307.
- LEE, M. – KIM, Y. – FAIRHURST, A. (2009): Shopping value in online auctions: their antecedents and outcomes., *Journal of Retailing & Consumer Services* (16)1. 75–82.
- LEJOYEUX, M. – TASSAIN, V. – SOLOMON, J. (1996): Phenomenology and psychopathology of uncontrolled buying. *American Journal of Psychiatry* (12)153. 1524–1529.
- LOCKWOOD, P. – JORDAN, C. H. – KUNDA Z. (2002): Motivation by Positive and Negative Role Models: Regulatory Focus Determines Who Will Best Inspire Us. *Journal of Personality and Social Psychology* (83)4. 854–864
- MORGANOSKY, M. A. – BRENDA, J. C. (2000): Consumer Response to Online Grocery Shopping. *International Journal of Retail and Distribution Management* (28)1. 17–26.
- MUTHÉN, L. K. – BENGT, O. M. (1998): *Mplus User's Guide*. Muthén and Muthén, Los Angeles.
- PHAM, M. T. – AVNET, T. (2004): Ideals and oughts and the reliance on affect versus substance in persuasion. *Journal of Consumer Research* 30(4). 503–518.
- RIDGWAY, N. M. – KUKAR-KINNEY, M. – MONROE, K. B. (2008): An expanded conceptualization and a new measure of compulsive buying. *Journal of consumer Research* (35)4. 622–639.
- PAUL, R. (2007): Mediators of the Association Between Narcissism and Compulsive Buying: The Roles of Materialism and Impulse Control. *Psychology of Addictive Behaviors* (21)4. 576–581.
- ROSENBERG, M. (1965/2006). Rosenberg Self-Esteem Scale (RSE). In: CIARROCHI, J. – BILICH, L. (eds) (2006): *Acceptance and Commitment Therapy. Measures Package*. School of Psychology, University of Wollongong, Australia. 61–62.

- SANSONE, R. A. – CHANG, J. – JEWELL, B. – SELBOM, M. (2011): Relationships among Shoplifting, Compulsive Buying, and Borderline Personality Symptomatology. *Innovations in clinical neuroscience* (8)7. 10–11.
- TO, P., – LIAO, C. – LIN, T. (2007): Shopping motivations on Internet: A study based on utilitarian and hedonic value. *Technovation* (27)12. 774–787.
- VILLARDEFrancos, E. – OTERO-LÓPEZ, J. M. (2016): Compulsive Buying in University Students: its Prevalence and Relationships with Materialism, Psychological Distress Symptoms, and Subjective Well-being. *Comprehensive Psychiatry* (65)February. 128–135.
- ZANARINI, M. C. – VUJANOVIC, A. – PARACHINI, E. A. – BOULANGER, J. L. – FRANKENBURG, F. R. – HENNEN, J. (2003): A screening measure for BPD: The McLean screening instrument for borderline personality disorder (MSI-BPD). *Journal of personality disorders* (17)6. 568–573.

Az elosztásokkal együtt járó kockázatvállalás és a kapcsolati erőforrások összefüggése

KOVÁCS JUDIT

Debreceni Egyetem, Pszichológiai Intézet

Klárával a '80-as évek végén ismerkedtem meg Debrecenben, ahol az akkori Kossuth Lajos Tudományegyetemen (ma Debreceni Egyetem) folyó pszichológusképzés keretében szociálpszichológiát tanított, és az ő vezetése mellett írtam a diplomamunkámat. Gondolati nyitottsága, frissessége, szakmai tájékozottsága azóta is példa számomra. Végzésem után néhány évig, amíg továbbra is folytatta a debreceni képzésben való közreműködését, a Szociál- és Munkapszichológiai Tanszéken közvetlen munkatársak is voltunk. Az azóta eltelt idő során is tartottuk a szakmai kapcsolatot, és időről időre való találkozásaink során egymás életének fontos személyeiről, epizódjairól is beszélgettünk. Ő volt a PhD-dolgozatom és a habilitációs értekezésem egyik bírálója, kölcsönösen részt vettünk témavezetettjeink doktori folyamataiban, dolgoztunk együtt különféle bizottságokban, és közreműködtünk diszkrétánsként a másik által szervezett szakmai szimpóziumokon. Egyszóval érdeklődéssel követtük egymás pályáját. Az e tanulmánykötetben ismertetett kutatásomat a habilitációs értekezésemben tárgyaltam először, s eddig önálló publikációként nem adtam közre. A habilitációs értekezésem az összetett elosztásokat befolyásoló tényezőkről szól, s e kutatásban az érintett felek kapcsolatából származó társas erőforrás mértékének a hatását vizsgálom. E tematika kapcsolódása Faragó tanárnő életművéhez nem is kíván különösebb indoklást. Az életműnek ugyanis szerves része az erőforrások mértékének és a kockázatvállalási hajlandóságnak a kapcsolata. Jelen munkában részletesen kibontom, hogy az egyenlősítéstől való eltérés egyfajta kockázatvállalás, amelyre az emberek inkább hajlanak a kicsi és nagy társas tőkével jellemezhető kapcsolatokban, és kevésbé a közepessel jellemezhetőben.

1. BEVEZETÉS

Egymásban bízó személyek, összetartó csoportok számára az összetartó kapcsolatok lényegéből adódóan nem jelenthetne problémát, ha valakire egy forrás- vagy teherelosztási helyzetben szükséglet szerint aktuálisan több forrás jut, vagy több teher hárul. Az egymás irányába mutató jó szándékról való meggyőződés elűzi azt a kockázatkértékelő gondolatot, hogy esetleg az, aki nagy hasznot látott egy döntésből, vagy semmi terhet nem vállal egy közös teherből, ki fog lépni a kapcsolatból, és ki nem egyenlített számlát hagy maga után. Tehát az összetartó kapcsolatokban jellemzőbbnek kellene lenni a személyre szabott megoldásoknak az elosztások terén.

Pedig az integratív alkutárgyalások szakirodalmának tanulságai alapján az egymással jó viszonyban lévő személyek kevésbé eredményes alkukat kötnek, s a veszteségeiket nagy részben magyarázza a konfliktusrendező egyenlőség-heurisztika megegyezési tételek szerint való alkalmazása, mely pontosan a személyre szabott alkuk létrejöttét lehetetleníti el.

Meglátásunk szerint azonban a kapcsolati erőforrások és az elosztásokkal együtt járó kockázatvállalás összefüggésének alakulásában nagy különbséget tesz, hogy információhiányos vagy teljes információval leírható helyzetekről beszélünk-e. Az alkutárgyalások információhiányosak, ott a kapcsolati konfliktus kockázatát csökkentő egyenlőségheurisztikát azért alkalmazzák jó kapcsolatokban, mert vonakodnak az érdekegyeztetéssel járó ütközésektől. Pedig ha vállalnák az érdekegyeztetést, eljuthatnának az integrációig, melyet az információk birtokában már nagyon is kívánatosnak tarthatnak jó kapcsolatokban a felek.

Tanulmányunkban a jó kapcsolatokat társas erőforrásnak tekintjük, melynek birtokában az elosztásokra vonatkozó kockázatvállalást egy nem sztochasztikus világban tett kockázatvállalásként értelmezzük. A másik személybe vetett bizalomnak nem a *nagy valószínűséggel* várható pozitív kimenetel (a kapcsolatban maradás) az alapja, hanem az arról való *meggyőződés*, hogy a másik személy is *akarja* azt a pozitív kimenetelt, és *tesz* is érte.

A bevezetőben először a kockázatvállalásnak a rendelkezésre álló erőforrásokkal való általános összefüggését tárgyaljuk, majd konkrétan a kapcsolati erőforrások és a kapcsolati kockázatvállalás összefüggését, végül eljutunk a kapcsolati erőforrások és az elosztással együtt járó kockázatvállalás összefüggésének a tárgyalásához.

1.1. A kockázatvállalás és az erőforrások

A kockázatvállalásnak az erőforrások bőségességével való kapcsolata régtől foglalkoztatja a kutatókat. A közgazdaságtanban Friedman és Savage (1948) már a múlt század közepén előálltak a jólét különböző fokozataihoz kapcsolódó hasznosságfüggvénnyel, melynek két konkv (kockázatkerülésre hajlamosító) és egy konvex (a kockázatvállalást támogató) szakasza volt. Az elméletből az következik, hogy a gazdagok kockázatkerülők, a kevésbé jómódúak kockázatvállalók, a még szegényebbek kockázatkerülők.

A háromszakaszos elképzelés mellett egy kétszakaszos modell, a kockázatérzékenység-elmélet (KACELNIK – BATESON 1996) is gyakran megjelenik a téma tárgyalásakor, mely a szűkös és a bőséges erőforrások esetét különbözteti meg. Számos etológus és evolúciós pszichológus érvelt és gyűjtött empirikus tapasztalatokat amellett, hogy a szűkös erőforrások esetén az állatok és az ember is kockázatvállalóak, hiszen a túléléshez szükségük van a szerencsés zsákmányra, a kockáztatással elért sikerre. A bőséges erőforrásokkal bírónak elég a mérsékelt, de kiegyensúlyozott táplálék, a biztonsággal elérhető siker. Kuznar (2002) érvelése szerint különösen így van ez a társas hierarchiával bíró élőlényeknél, vagyis az emberszabású majmokban és az emberekben, ahol a vadászszákmány nemcsak a túlélést jelenti, de a társas érvényesülés záloga is.

A szűkös erőforrásúak nagyobb és a bőséges erőforrásúak kisebb kockázatvállalási hajlandóságát megragadó kockázatérzékenységi hipotézist nemcsak etológusok (KACELNIK – BATESON 1996; REED – O'BRIEN – KINNAIRD 1997), antropológusok (KUZNAR 2001; HILL – HURTADO 1996; HILL – KAPLAN – HAWKES – HURTADO 1987) vizsgálatai támogatták, de a modern embert vizsgáló kísérletes és alkalmazott pszichológiai kutatások is. Például egy kérdőíves vizsgálat (ZAHRA 2005) arra az eredményre jutott, hogy az indulásukkor oly sikeres innovatív családi vállalkozások a cég megerősödése után elveszítik a vállalkozó kedvüket.

A kockázatérzékenységi hipotézist s vele együtt az energiaköltségvetési gondolatot (vagyis azt, hogy az organizmus működéséhez folyamatosan birtokolni kell egy szükséges minimumot) kísérletes pszichológiai adatgyűjtés is támogatta. Mishra és Lalumier (2010) kísérletében a vizsgálati személyeknek egy számítógépes játékban a túléléshez kellett elegendő almát gyűjtögetni. A gyűjtögetésben négy termőfa közül választhattak, melyeknek különbözött az átlagos hozamuk és a hozamuk szórása is. Akiknek nagyon kellett a túléléshez az alma, inkább megkockáztatták a nagy szórással almát termő fák, mivel azoktól számíthattak szerencsés zsákmányra.

Hangsúlyoznunk kell, hogy a kockázatérzékenységi hipotézist az elméletalkotók kifejezetten a sztochasztikus, vagyis a véletlennek kitett világban hozott döntésekre vonatkozóan állították fel. Az emberi tevékenységek széles körében azonban a siker nemcsak a jó szerencsén múlik, hanem a szándékon, az ügyességen, a rátermettségen, a tapasztalaton is, vagyis valamennyire kontroll alá vonható.

A tapasztalatok szerint ezekben a helyzetekben a kockázatvállalás rácsfol az eddigiekben bemutatott összefüggésre: nagy erőforrások birtokában, melyekhez többek között saját tudásuknak és erőfeszítéseiknek köszönhetően jutottak el az emberek, sokszor kisebbnek látják a kockázatokat, bíznak a sikerben, következésképp több kockázatot vállalnak. Jól példázza ezt a jelenséget Heath és Tversky (1991) beszámolója, mely szerint bizonytalan kimenetelű események kimenetelének a megjósolása után a szakértők szívesebben fogadnak saját becslésük igazságára, mint amennyire szívesen játszanának ruletten akkora eséllyel, mint amekkorának saját igazságuk esélyét látják. Vagyis nagy erőforrás (ebben az esetben a nagy tudás) birtokában az emberek szívesen fogadnak saját magukra, hogy

siker esetén saját önbecsülésüket ezzel is erősítsék. Kudarc esetén pedig senki nem kérheti rajtuk számon, hogy miért nem látták előre a bizonytalan jövőt.

Az erőforrásokkal összefüggő kockázatvállalásban March és Shapira (1992) szerint három dolog számít: az erőforrások alakulásának a személyes története, a továbbéléshez szükséges túlélési pont és a jövőbeli fejlődés igényét jelölő aspirációs szint. Az ügyesebb cégek például, amelyek saját történetüket úgy élik meg, hogy sikerüket nagyban tulajdonítják saját rátermettségüknek és erőfeszítéseiknek, magasra teszik a célkitűzésüket, és nem aggódalmaskodnak különösképpen a bukás miatt. A kockázatot kisebbnek is látják, mindezekből következően kockázatvállalóbbak. A kevésbé sikeres cégek nem élnek meg a kihívásoknak való megfelelés kapcsán ekkora rátermettségérzést, a kudarc kockázatát nagyobbban látják, és a túlélési pont alá jutás elkerülésének a gondolata erősen foglalkoztatja őket. Következésképpen kerülük a kockázatot.

A nagyobb erőforrások esetében történő nagyobb kockázatvállalás hipotézisének tételét Faragó (2005; 2008) terepkísérletei is támogatják. Egyetemi hallgatók óráról órára kérdéseket válaszoltak meg az előadások elején, és ezzel pontokat gyűjtöttek, melyeket a félév végén érdemjegyre válthattak – ha volt nekik elég. A kísérleti alkalom tíz óra közül a hetedik volt a sorban. Addigi teljesítményük már kellőképpen szórt a hallgatóknak, s a kurzus vége nem volt sem túl közel, sem túl távol. Ekkor kellett döntést hozni azzal kapcsolatban, hogy akarnak-e több pontért nehezebb kérdést, vagy megfelel nekik a szokásos nehézségű. Azok a hallgatók, akiknek kevesebb addig összegyűjtött pontjuk volt, kevesebbet kockáztattak, akiknek több volt, azok többet. A több pontot birtoklóknak magasabb volt az aspirációs szintjük is, jó eséllyel ők voltak azok a hallgatók, akik a kurzust és a tanulmányaikat igazán komolyan vették. A szinte reménytelenül kevés pontot birtoklók viszont olykor többet kockáztattak, mint azok, akiknek közepesen kevés pontjuk volt.

Összességében tehát azt látjuk, hogy az erőforrások nagysága hat a kockázatvállalásra, de a pontos hatás leírásához érdemes figyelembe venni, hogy sztochasztikus világban hozott döntéseket elemzünk, vagy olyanokat, melyben a döntéshozónak jó lehetősége van saját esélyeinek a befolyásolására. Továbbá érdemes tekintettel lenni arra a szempontra, hogy a kapcsolat az erőforrások nagysága és a kockázatvállalás között nem feltétlenül lineáris, illetve nem biztos, hogy egy fordulóponttal leírható.

1.2. A kapcsolati erőforrások és a kapcsolati kockázatvállalás összefüggése

A társas kapcsolatok is egyfajta erőforrásként működnek. A kapcsolatok bázisán az emberi alkalmazkodóképesség, a stressztűrés megnő, a kapcsolatok önmagukban is megerősítőforrások, de a kapcsolatok bázisán az egyén társadalmi érvényesülésének a lehetőségei is megnőnek. Ezt nevezzük kapcsolati tőkének (CURHAN – NEALE – ROSS – ROSENCRANZ-ENGELMANN 2008).

A szoros kapcsolatok és az azokban a másik fél iránt érzett bizalom jellemzően nem a sztochasztikus világ törvényeinek engedelmeskednek. A bizalom csereelméleti definíciója

ugyanúgy határozza meg ezt az érzést, mint a másik együttműködési szándékának a valószínűsítését egy olyan helyzetben, amikor a másik akár ki is használhatná az embert a saját érdekeit követve (DEUTSCH 1958), a bizalom kapcsolati meghatározása az identitás-alapú érzelmi közösséget hangsúlyozza (MCALLISTER 1995). Ebben az állapotban nem az történik, hogy átéljük az elköteleződés kockázatát, és annak minden súlyával vállaljuk azt, hanem az, hogy a kockázatot szinte kizártnak tartjuk. Azért, mert úgy gondoljuk, hogy társunk hűsége nem a véletlenül múlik, nem azon, hogy éppen mivel kísérti a sors, hanem társunk elhatározásán. Következésképpen bizalom esetén a felek egymást kevésbé ellenőrzik, egymásnak nagyobb szabadságot engednek. Például egy bizalomteli párkapcsolatban megengedik egymásnak, hogy saját társaságuk, saját hobbijaik legyenek, vagy, hogy egyedül elutazzanak a párjuk nélkül másokkal kirándulni vagy konferenciára. A kontrolláló működésmód tipikusan a kis kapcsolati tőke tünete (KRAMER 1999). Nagy bizalom esetén tehát „nagyobb” kapcsolati kockázatot vállalnak a felek, de az egymásban bízó személyek ezt valószínűleg nem is tartják kockázatnak. Az erőforrások és a kockázatvállalás kapcsolatának általános kérdése szempontjából a kapcsolati erőforrásoknak a kapcsolati kockázatvállalással való összefüggése tehát azokkal a nem kapcsolati természetű döntési helyzetekkel analóg, ahol a döntéshozónak számottevő kontrollja van a siker alakulása felett, még ha ebben a helyzetben szigorúan vett kontrollról nem is, csak kontroll-meggyőződésről beszélhetünk, hiszen a siker nem a döntéshozón, hanem a másik személyen múlik.

1.3. A kapcsolati tőke és a kapcsolati kockázatvállalás összetett elosztási helyzetekben

A kapcsolatok, sok egyéb jegyük mellett, elosztási döntések színterei is. A másikban bízó személy meg van róla győződve, hogy a másik nem akarja, hogy egy elosztás során ő rosszul járjon. Adódhatnak viszont olyan helyzetek, hogy a másik számára a javaknak gazdagabb lehetősége nyílik. Ilyen esetben erős bizalom esetén, ahol a kapcsolati időhorizont tág, természetes, hogy az a fél, aki jobban ki tudja használni a lehetőségeket, éljen is azokkal. Legközelebb majd annak számára nyílik lehetőség, aki korábban kevesebbet kapott, ilyen értelemben a jutalmak egyensúlya hosszú távon rendeződhet, maximális forráskihasználás mellett. A lehetőségekre reflektáló haszonmaximalizáló elosztás abban az értelemben persze kockázatvállaló, hogy az a bizonyos tág időhorizont esetleg megszakad.

Az összetett elosztási helyzetek olyanok, ahol egyszerre több dolgot is el kell osztani a felek között, s általában vannak köztük olyanok, melyet az egyik fél többre értékel, mint a másik. E problémák hatékony megoldásának mindig az a titka, hogy az egyes tételek jellemzően ahhoz kerüljenek, aki nagyobb hasznát tudja venni (vagy kisebb kárát látja, ha esetleg terhek elosztásáról van szó). Az összetettségnek a jelentősége abban áll, hogy ezekben az összetett elosztási feladatokban a forráskihasználás szándéka mellett általában az egyensúly szándéka is teljesíthető, mert ami értékes az egyik személynek, kevésbé érté-

kes a másíknak. Vagyis, a forráskihasználó erőforráskezelés nem igényel túl nagy nagyvonalúságot attól a féltől, aki egy forrást nem tud igazán kihasználni, mert olyan is van, aminek pontosan ő tudja nagy hasznát venni. Ezeket a helyzeteket az emberek meglepően sokszor pazarló módon oldják meg (lásd pl. BAZERMAN – CURHAN – MOORE – VALLEY – 2000; KOVÁCS 2014; THOMPSON – WANG – GUNIA 2010).

Azt gondolhatnánk, hogy ezeket a problémákat erős kapcsolati tőke bázisán az emberek jobban megoldják. Az összetett elosztási helyzetekben hozott döntésekről, különösképpen kapcsolati összefüggésben, az integratív alkutárgyalások szakirodalmában olvashatunk. Egy tipikus alkuhelyzetben (lásd pl. PRUITT – LEWIS 1975) a tárgyalófelek prioritásai egyrészt eltérőek, másrészt a tárgyalópartnerek számára ismeretlenek. A tárgyalás során azonban ezeket megismerhetik és figyelembe vehetik. Egymásban bízó, egymás preferenciáira kíváncsi emberektől természetes lenne, hogy egy ilyen tárgyalás során ezeket a preferenciákat feltérképezzék és figyelembe vegyék.

A tapasztalat azonban rációfol erre a feltételezésre. Fry, Firestone és Williams (1983) a témában úttörő kutatást végzett. Egymással intim kapcsolatban álló párokat, illetve idegeneket vizsgáltak, azt kutatva, hogy kik tudnak egy több szempontos alkuhelyzetben jobb érdekegyeztetést elérni, nagyobb összegzett jövedelemre szert tenni. Az egymással az életben is összetartozó személyek ugyan kedvesebben kommunikáltak egymással, de rosszabb alkukat kötöttek. A párok a prioritások megismerésének feszültségteli feltáró munkája helyett jellemzően azt választották, hogy egyezkedési szempontok szerint haladva, a hasznossággal nem törődve fele-fele kompromisszumot kötöttek, ezzel is megerősítve egymást a béke és a szeretet érzésében. Ez a viselkedés annál jellemzőbb volt, minél jobban szerették egymást a párok.

Az egyenlőség választása egy jellegzetes kapcsolati heurisztika (BARON 2012), melyet konfliktusok békés megoldására szoktak alkalmazni. Egyszerű, különösebb magyarázatot nem igényel, nincs, aki kapcsolati szempontból kivetnivalót találna benne (MESSICK 1993). Különös ironiája a Fry és munkatársai (1983), és azóta mások által is leírt összefüggésnek (lásd pl. CURHAN et al. 2008), hogy a közeli kapcsolatban éltek a személyek a konfliktus-megoldási társas heurisztikával, miközben, ha tudták volna tolerálni az egyezkedés feszültségét, kiderült volna, hogy nincs is konfliktus, hiszen az érdekek összeegyeztethetőek.

A magas kapcsolati tőkével bíró személyek által az alkutárgyalások során mutatott kockázatkerülő viselkedés, vagyis a biztos megegyezést hozó egyenlősítő társas heurisztika alkalmazása a kockázatérzékenységi hipotézis által jelölt irányokkal vág egybe. Azzal tehát, hogy a nagy erőforrások birtokában az emberek kerülnek a kockázatokat, a kicsiében pedig vállalják. Ne kerülje el azonban a figyelmünket, hogy ezek az alkutárgyalásos helyzetek az élet specifikus helyzeteit fedik le, amennyiben az alkufelek nem ismerik egymás preferenciáit, és az alkudozás egyik feladata pontosan a preferenciák megismerése. A közeli kapcsolatok természetétől nagyon idegen a tárgyalási helyzetben való puhatolózás és az érdekegyeztetés, hiszen jellemzően ismerik egymás ízlését és elképzeléseit.

1.4. Kérdés és hipotézis

A tanulmány a prioritásokat figyelembe vevő összetett osztás és a kapcsolati tőke összefüggését vizsgálja a teljes informáltság feltétele mellett. Ilyen esetekben az egyenlőségheurisztika alkalmazását a kapcsolati konfliktust kivédő veszteséges túlbiztosításnak tekinthetjük, a prioritásokat is figyelembe vevő osztást pedig az esetleges kapcsolati konfliktus esélyével is számoló, de nagyobb várható hasznosságú kockázatvállalásnak. Hipotézisünk szerint a kiváló kapcsolati tőkéjű személyek nem alkalmazzák a biztonságos egyenlőségheurisztikát olyan mértékben, mint a kevésbé jó kapcsolati tőkéjűek. Erős társas kötelek mellett a prioritásokat tekintő ésszerű elosztás nem jelent veszélyt, a javak (és ezáltal a kapcsolat) gyarapítása viszont fontos.

2. MÓDSZER

Hipotéziseinket egy kérdőíves vizsgálatban ellenőriztük, ahol a válaszadók egy több szempontos elosztással kapcsolatos döntési problémával találkoztak, melyet saját csoportjukra vonatkoztatva kellett megoldaniuk. A feladat teret engedett arra, hogy a döntésben érintettek egyéni hasznosságait, preferenciáit figyelembe véve ésszerű megoldásra jussanak. Az ésszerű elosztások azonban differenciálással jártak, ehhez el kellett térni a kapcsolati szempontból biztonságos, kockázatkerülő, egyenlőségheurisztikus osztástól. Azt vizsgáltuk, hogy ezt mennyire tették meg annak függvényében, hogy saját csoportjukat mennyire jellemzik jó társas viszonyok.

2.1. Eljárás és minta

Vizsgálatunkban egy kelet-magyarországi vegyipari nagyüzem 243 dolgozója vett részt egy átfogó kérdőíves felmérés keretében. A válaszadók 52%-a férfi, 48%-a nő volt. Átlagéletkoruk 43,2 év, életkoruk szórása 8,3 év volt. A kérdőívet kitöltők mintegy felének felsőfokú iskolai végzettsége volt, a másik felének ennél alacsonyabb, jellemzően középiskolai. Két általános iskolai végzettségű személy is kitöltötte a kérdőívet. A válaszadásra kisebb csoportokban, munkaidőben került sor, az üzem területén, egyrészt az üzem tulajdonát képező, másrészt a Debreceni Egyetemről ideiglenesen kitelepített számítógépeken. Az adatgyűjtés összesen mintegy egy órán keresztül zajlott, ebből a tanulmányunkban feldolgozott rész kitöltési időtartama hozzávetőlegesen 10 perc.

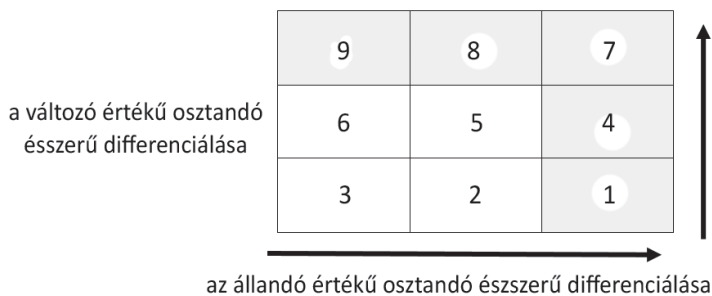
2.2. Mérészközök

Többszemponyos elosztási feladat

A leírás szerint adott egy 5 főből álló munkacsoport, akik kaptak 10-10 ajándékutalványt a MOL-tól. Az utalványok egyik kategóriája mindenkinek 3000 Ft-ot ér, amivel a MOL-kutaknál lévő boltokban lehet vásárolni. Az utalványok másik kategóriája kinek-kinek annyit ér, amilyen értékben a megelőző héten tankolt valamelyik MOL-kútnál. Ezt az összeget ugyanis az utalvánnyal újra le lehet tankolni. A döntéshozónak arról kell dönteni, hogy 9 megadott alternatíva közül melyik alternatívát választaná, ha a saját csoportjáról lenne szó (lásd: *Melléklet*).

A 9 alternatívát egy 3×3 -as rendszerbe lehet foglalni. Mind az állandó, mind a változó értékű jegyet 3 módon lehet ugyanis elosztani. Lehet egyenlően, illetve lehet úgy, hogy az egyenlőtől az észszerűség irányába tér el az osztó, és lehet úgy is, hogy az egyenlőtől az észszerűtlenség irányába tér el. Észszerűnek számít, ha azok a személyek kapnak tankolásra feljogosító jegyet, akik sokat tankoltak a megelőző héten, és azok kapnak vásárlásra feljogosítót, aki keveset tankoltak. (Gondoljunk bele a helyzetbe a változó értékű forrás oldaláról! Képzeliük el, hogy két személy 10-10 ezer forintért tankolt, a másik három személy pedig csak 2-2-2 ezer forintért. Ha a sokat tankoló két személy kap 5-5 tankolásra jogosító jegyet, csoportszinten, a vásárlásra jogosító jegyekkel együtt 130 000 forint forráshoz jutnak. Ha viszont mindenki 2-2 tankolásra jogosító jegyet kap, 82 000 forint forráshoz jutnak.)

Az adott helyzetben észszerűként kategorizáltuk azokat a döntéseket, melyek mindkét osztandó esetében megtették ezt az észszerű differenciálást, de már azokat is, melyek legalább az egyik szempont szerint differenciáltak (az észszerűség ilyen felfogásának a tételes indoklását lásd Kovács 2005). Az 1. ábra elhelyezi a 9 választási alternatívát a kétszempontos, 3×3 -as rendszerben.



1. ábra. A többszemponos elosztási feladat megoldására kínált válaszalternatíváknak a szerkezete

E feladat tehát lehetővé teszi, hogy a csoportot alkotó személyek egyéni hasznosságai-
ra reflektáljon az elosztói döntés, és olyan döntés születhet, mely összességében hasznos.
Ezek a megoldások viszont akár jókora jövedelemkülönbségeket is implicálhatnak, csak
gondoljunk vissza előző példánkra, ahol a sokat tankoló személyek a tankolós jegyeknek

köszönhetően 50-50 ezer forinttal lettek gazdagabbak, miközben a többiek egyáltalán nem kaptak ilyen jegyet, s a másik féle elosztható jegy értéke összesen 30 000 forint. Az egyéni hasznosságokat figyelembe vevő elosztások tehát differenciálással járnak, amihez el kell térni a kapcsolati szempontból biztonságosabb, de a hasznosság szempontjából ráfizetéses egyenlőségheurisztikus osztástól. Azt vizsgáltuk, hogy ezt mennyire tették meg annak függvényében, hogy saját csoportjukat mennyire jellemzik jó társas viszonyok.

Feltételezésünk szerint ez a döntési alapprobléma mást és mást jelent a problémát másféle élményanyaggal, tapasztalati szűrővel megítélők számára. Aki nagyon jó csoportlégkörben, magas kohéziójú csoportban, a vezetője felé bizalmat érezve dolgozik, másképp látja a problémamegoldás aktuális céljait, mint az, aki csak közepesen jó társas tőke erejével van felvértezve, illetve az, aki konfliktusokkal terhes, rossz csoportlégkörű, széthúzó csoportban dolgozik. Míg az első válaszadónak a minél nagyobb közösségi jólét, a minél nagyobb közös haszon lehet a célja, a középsőnek a veszekedések, viták elkerülése, az utolsonak pedig az egyéni haszon maximalizálása, akár konfliktusok árán is.

A csoporton belüli társas kapcsolati tőkének a mérése

A válaszadók saját munkacsoportján belüli társas viszonyokat kétféle közelítésből mértük. Egyrészt a munkacsoport vezetője felé irányuló bizalomra vonatkoztak kérdések, másrészt a munkatársakkal való kapcsolatra. A vezető iránt érzett bizalmat vizsgáló kérdések a következők voltak: *A vezetőm fontos célja az igazságosság; A vezetőmön látszik, hogy számít neki, mérlegeli, amit mondok; A vezetőm fontos döntések előtt meghallgatja a csoport véleményét; A vezetőm képviseli az érdekeimet; A vezetőm a saját hatáskörben meghozott fontos döntések háttéréről tájékoztat; A vezetőm mindenkinek megadja az elvárható tiszteletet.* Ezek a kérdések a szervezeti igazságosságkutatás hagyományosan bizalomra vonatkozó kérdései (ZALA 2000).

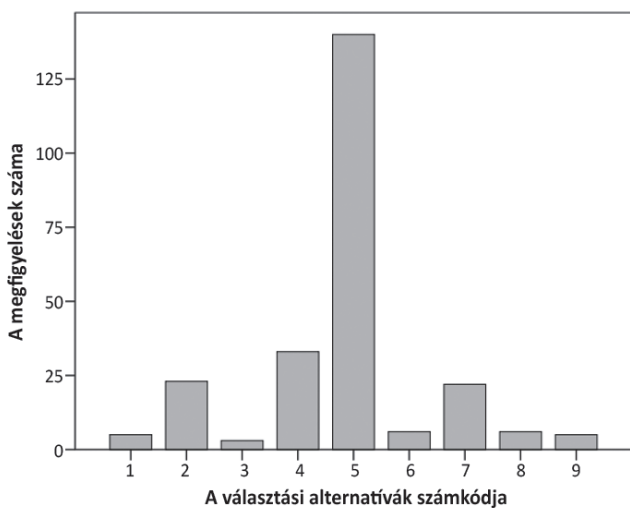
A munkatársi kapcsolatok minőségének a mérésére irányuló kérdések: *A vállalatnál gond nélkül meg lehet beszélni a kényes problémákat; Jó összhang van a részlegnél; Segítjük egymást a problémamegoldásban; Jól be tudjuk osztani a túlórákat; A munkahelyemen számíthatok munkatársaim segítségére; Szívesen dolgozok együtt munkatársaimmal; Az őszinteség és a jó szándék jellemzi munkacsoportunkat.* Ezek a kérdések a jó csoportklíma jellegzetes manifesztációit jelenítik meg.

3. EREDMÉNYEK

A különböző választási alternatívák melletti döntések gyakorisága

A választások eloszlását a 2. ábra szemlélteti. A válaszadók több mint fele (140/243) azt a megoldást támogatta, mely minkét típusú osztandót darabszámra egyenlősítő módon javasolja szétosztani, vagyis mind az öt személynek két-két utalványt adna (5-ös alternatíva).

Ezen kívül még három javaslat kapott érdemi szavazatot: a 2-es, a 4-es, és a 7-es számú javaslat. (A többi alternatívára maximum a válaszadók 2,5%-a szavazott, mely mélyen alatta van még a véletlenszerű válaszadási gyakoriságnak is, mely 11% lenne.) A 2-es megoldási javaslatra 23 szavazat érkezett (9,5%). Ez a megoldás a különböző forrásokból érkező jövedelmeket úgy próbálja egyenlővé tenni, hogy egyik forrásból is egyenlő jövedelmekhez juttat, és szándéka szerint a másiktól is. Vagyis az állandó értékű utalványból 2-2-t ad mindenkinek, a változó értékűből pedig többet ad annak, akinek az kevesebbet ér, és kevesebbet annak, akinek többet ér. A 2-es megoldás annyiban hasonlít az 5-öshöz, hogy mindkettő egyszerű eszközöket vet be az egyenlőség kommunikációjában és elérésében, s egyik sem teljesíti az észszerűséggel szemben támasztott minimumkövetelményt, hogy legalább az egyik forrással bánjon észszerűen.



2. ábra. A választások eloszlása a többszemponatos döntési helyzetben

A 4-es alternatívára 33 személy voksolt (13,5%). Ez a válasz egyenlő osztást javasol a változó értékű forrás tekintetében, az állandó értékűvel pedig próbálja kompenzálni mindazokat, akik a változó értékű forrásból kevesebb jövedelemre tesznek szert.

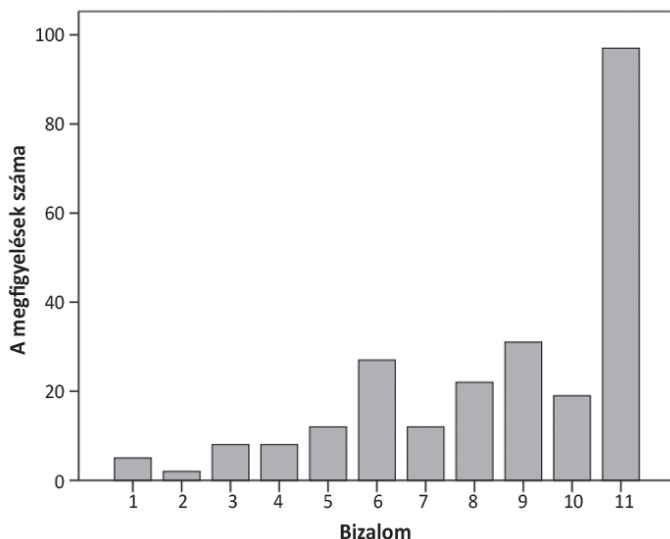
Végül a 7-es alternatívára 22 személy szavazott, a válaszadók 9%-a. Ez a javaslat mindkét osztandót differenciáltan kezel, s mindkettőt észszerűen. Összességében 172 nem észszerű és 71 észszerű megoldás született. A 172 nem észszerű döntésből 163 egyenlőségheurisztikus.

Elosztási döntések a társas erőforrások függvényében

Ahogy az eljárást bemutató részben említettük, adatgyűjtésünk egy nagyobb lélegzetű adatgyűjtés része volt. Az ökonomikusság jegyében egy kérdést nem feltétlenül válaszolt meg mindenki. Így a bizalmi kérdéscsoportot teljes egészében csak a minta fele válaszolta

meg. Esetükben a bizalomskála konzisztenciája (Cronbach α) 0,89 lett, s a bizalomskála fő komponensével legerősebben korreláló állításnak ($\rho = 0,86$) „A vezetőm fontos célja az igazságosság” állítás bizonyult. A minta másik fele már csak ezt az egy állítást válaszolta meg. A szakirodalomban számos példát találhatunk rá, hogy a bizalmat csak egyetlen kérdéssel mérik, ráadásul pontosan ezzel (lásd pl. TYLER 1994). A munkatársi kapcsolatok esetében sem kapott a minta két része teljesen egyforma kérdéseket. A mérőeszközök bemutatása szakaszban felsorolt kérdések közül az első négyet a minta egyik fele válaszolta meg (Cronbach $\alpha = 0,73$), az utolsó hármat pedig, kiegészítve a könnyed túlórábeosztásra vonatkozóval, a minta második fele (Cronbach $\alpha = 0,77$). A munkatársi kapcsolatokat mérő skála fő komponense mindkét esetben számottevően korrelál a vezetőbe vetett bizalommal ($\rho > 0,50$; $p < 0,01$).

A bizalomválaszok eloszlása nem normális, középvértéke erősen a skála középvértékétől (6) jobbra helyezkedik el (3. ábra). Hipotézisünkben ugyan társas erőforrásoknak csak két fokozatáról, az alacsonyról és a magasról beszéltünk, tekintve, hogy az erőforrásoknak a kockázatvállalással való összefüggését vizsgáló szakirodalomban gyakran találunk az erőforrások három fokozatával számoló megközelítéseket (lásd pl. FARAGÓ 2008; MARCH – SHAPIRA 1992; FRIEDMAN – SAVAGE 1948), a bizalom-adatokat három csoportra bontottuk. Az alacsony bizalmi fokozatba estek azok, akik a bizalom-skála középvértékéhez képest alacsonyabb számot jelöltek annak kifejezésére, hogy mennyire bíznak a főnökükben (1–5-ig). 35 ilyen személyt találtunk. Közepes bizalmi fokozatba soroltuk azt a 61 személyt, akik a 6–11-ig terjedő skálaszakaszon az alacsonyabbak valamelyikén (6-7-8) jelöltek. Végül, magas bizalmi fokozatba kategorizáltunk 147 kitöltőt, akik a 6–11-ig terjedő skálaszakasz valamelyik magas értékén jelöltek (9-10-11).



3. ábra. A bizalomválaszok eloszlása

Az 1. táblázat a különböző bizalmi fokozatokban észszerű és nem észszerű döntésre jutott válaszadók arányáról nyújt áttekintést. Mint ahogyan azt fentebb bemutattuk, a nem észszerű döntések gyakorlatilag megfeleltethetők az egyenlőségheurisztikus döntéseknek. Következésképpen a nem észszerű döntések a kevesebb hozamú, de társas szempontból biztonságosabb döntéseket jelölik. A kétféle egyenlőségheurisztikus megoldásmód (a 2-es és az 5-ös) egymáshoz mért aránya nem különbözött a bizalmi fokozatok függvényében ($\chi^2(2) = 1,87; p = 0,39$).

A közepes bizalom esetén a nem észszerű (jellemzően egyenlőségheurisztikus) választások aránya az észszerűekéhez képest nagyobb, mint a másik két bizalmi helyzet esetén ($\chi^2(2) = 6,21; p < 0,05$). A gyenge és a nagy bizalom nem hozott egymáshoz képest az észszerű választások arányaiban különbséget ($\chi^2(1) = 0,97; p = 0,32$).

1. táblázat. Az észszerű és nem észszerű választások száma a bizalom három fokozatában

Társas tőke	Gyenge bizalom	Közepes bizalom	Erős bizalom
észszerű választás	14 (40%)	11 (18%)	46 (31%)
nem észszerű választás	21 (60%)	50 (82%)	9%)

(Zárójelben feltüntetjük, hogy az adott bizalmi kategóriába tartozó személyeknek a hány %-a jutott észszerű, illetve nem észszerű döntésre.)

4. MEGVITATÁS

Vizsgálatunkban a társas erőforrások nagysága és az elosztásokkal együtt járó kockázatvállalás között egy U alakú összefüggés rajzolódott ki. Az erőforrások differenciált elosztását inkább vállalták magas és alacsony bizalmi fokozatban, és kevésbé a közepesben. Faragó Klára (2008) az erőforrások mértékének a kockázatvállalással való összefüggését vizsgáló terepkísérletében hasonló összefüggésre jutott, amelyet vállalatvezetőkkel végzett interjúk segítségével és vállalati tanácsadási helyzetet mintázó kérdőíves kutatásával is megerősített. A vállalatok kockázatvállalásával kapcsolatban korábban March és Shapira (1992) is leírt hasonló összefüggést.

Sem a kapcsolati kockázatot, sem a teljesítménnyel összefüggő kockázatot nem sztochasztikus világban vállaljuk. Az erőforrások és a kockázatvállalás sztochasztikus világban értelmezhető kapcsolatát a kockázatterékenységi hipotézis írja le (KACELNIK – BATESON 1996). E kapcsolat a nagyobb kockázatvállalást a kisebb erőforrásokkal kapcsolja össze. Azonban akár a kapcsolatok, akár a teljesítmény jelenségeire gondolunk, itt a jó eredmény nem a pusztán véletlen műve: a saját teljesítményről való jó tapasztalatok alapján valaki elővételezheti a sikert (nagy erőforrások esete), vagy éppen azért vállal kockázatot, mert megtanulta, hogy saját magában nem, de a szerencsében még mindig bízhat (kis erőforrások esete). A jelen tanulmányban bemutatott vizsgálatban magas bizalmi helyzetben,

a jó kapcsolatok birtokában, bízhattak benne, hogy egy efféle elosztási helyzet nem teszi próbára a kapcsolatukat, és élhettek a nagyobb nyereség előnyeivel. Hiszen egy kapcsolatban az is számít, hogy abban a felek mennyit gyarapodnak. A közepes bizalmi tőkével rendelkezők viszont, akik számára az elosztási nézeteltérések gondolati hozzáférhetősége nagyobb lehet, kevésbé vállalták az észszerű differenciálással együtt járó kapcsolati kockázatot. A kis kapcsolati tőkéjük számára azonban a kapcsolatoknak az óvása már valószínűleg nem annyira fontos, hogy veszni hagyjanak a lehetőségeikből, ezért ők újra többet kockáztatnak.

Mindazonáltal szembeűnő, hogy a válaszadók többsége még a magas (illetve alacsony) erőforrások esetében is az egyenlőségheurisztikus megoldások valamelyikét választotta, jellemzően a mindkét erőforrást (utalványkészletet) darabszámra egyenlősítő. Az összetett osztási feladat lehetővé tette volna, hogy a hasznosság-elvet az egyensúly-elvvel összeegyeztessék, mégis idegenkedtek a differenciálástól. Mi lehet ennek az oka?

Egyrészt gondolhatunk arra, hogy egy hosszú kérdőíves kitöltés nem ad arra módot, hogy nagyon alaposan belegondoljanak a problémákba, ezért fordultak annyian a kevesebb kognitív erőforrást igénybe vevő kényelmes egyenlőség-elvhez. Ugyanakkor az is igaz, hogy az egyenlőségheurisztikát az emberek téthelyzetekben is előszeretettel alkalmazzák, amint az a jelen vizsgálatban alkalmazott feladattal analóg problémát megjelenítő kísérletes vizsgálatainkból is kiderült (Kovács 2005; Kovács 2009; Kovács 2014). Az egyenlőségheurisztika egy nagyon mélyen rögzült egyszerű társas heurisztika, ami bármilyen elosztásos helyzetben könnyen hozzáférhető. A kutatások eredményei szerint az egyenlőség-mércét kiindulásképp még akkor is aktiváljuk és használjuk, amikor végül döntéseinkben attól eltérünk (Kovács 2009; ROCH – LANE – SAMUELSON – ALLISON – DENT 2000). Az aktiváció ráadásul meglehetősen önkéntelenül történik (CHAPMAN – KIM – SUSSKIND – ANDERSON 2009). Mindazonáltal azt, hogy végül maradunk-e az egyenlőség első gondolatánál, több hatás befolyásolja. Számít egyrészt a feladatra fordítható kognitív kapacitás, ami ha adott, inkább eltérünk az egyenlőségtől (ROCH et al. 2000). De az egyszerű elosztási társas szabálytól való eltérést még az egyén neveltetésén is múlhat. Baron (2012) szerint ha erősen szabályalapú nevelésben részesült valaki, akkor kevésbé tiszteli a személyfüggetlen forráskihasználást, ha pedig a szabályokhoz viszonyítva több helye volt a nevelésben a behelyettesítő empátiának, és a „mit érezne a másik a te helyedben” elvnek, akkor jobban. Tanulmányunkban a fentiekben leírt hatásokhoz képest egy társas környezeti faktor hatását tudtunk kimutatni, a társas erőforrások mértekének a hatását.

Vizsgálatunknak mindazonáltal vannak korlátai. Tanulmányunk csak nagyon vázlatos szinten elemezte a kapcsolati erőforrások és kapcsolati kockázatvállalás összefűggését. Nyilvánvaló, hogy érdemes lenne ezt az összefűggést az elosztási kérdéseken kívül más vonatkozásokban is vizsgálni. Továbbá vizsgálandó kérdésként merül föl az egyenlősítő elosztással jól működő társas kapcsolatoknak a megkülönböztetése a differenciált osztással jól működő kapcsolatoktól.

A különböző bizalmi erőforrásokkal az egyéni preferenciákra reflektáló elosztási differenciálást kockázatvállalásként értelmeztük, de önbeszámolóik hiányában nem ítéltük meg teljes biztonsággal, hogy ezt a viselkedést a válaszadók hogyan élték meg. Sajnos az adatgyűjtés kapacitáskorlátai miatt az erre irányuló kérdések nem kaptak helyet a vizsgálóeszközben.

Továbbá a vizsgálati személyeknek egy hipotetikus elosztási helyzetre kellett hipotetikus választ adniuk belső előhangolás után, ami alatt azt értjük, hogy saját csoportjuk jellegzetességeit tettük hozzáférhetővé azzal, hogy úgy tettük fel a kérdést, hogy *saját* csoportjában miként osztaná el az utalványokat. A gyakran megfogalmazott fenntartás szerint nem biztos, hogy a tényleges viselkedés egybevágna az elképzelt viselkedéssel (KORN 1997).

Mindezekkel a limitációkkal együtt vizsgálatunknak megfogalmazható egy elméleti és egy gyakorlati tanulsága. Először is, a társas kapcsolatok bizalmi tőkéje mellett történő elosztásokkal együtt járó kockázatvállalásra a nem sztochasztikus környezetben tapasztalt törvényszerűség igaz, vagyis az, hogy a kifejezetten bőséges erőforrás esetén több kockázatot vállalnak az emberek, mint a kevésbé bőséges esetén. Ugyanakkor az egészen gyenge erőforrás szintén kockázatvállalóvá tesz. Másodsor, megfelelő erőforrások birtokában érdemes átlátható környezetet, közös tudáshelyzetet kialakítani a bölcs társas döntések feltevéseinek megteremtéseként. Azért van erre szükség, hogy a jó társas tőke differenciálásra felszabadító ereje ki tudjon bontakozni. A közös tudás hiányában a csoportok ugyanis az egyezkedéstől való vonakodás miatt el sem jutnak arra a pontra, amin túl szívesen engednének a differenciálásnak.

IRODALOM

- BARON, J. (2012): Where do nonutilitarian moral rules come from? In: KRUEGER, J. I. (ed.): *Social Judgment and decision making*. Psychology Press, New York. 261–278.
- BAZERMAN, M. H. – CURHAN, J. R. – MOORE, D. A. – VALLEY, K. L. (2000): Negotiation. *Annual Review of Psychology* (51). 279–314.
- 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)5918. 1222–1226.
- CURHAN, J. R. – NEALE, M. A. – ROSS, L. – ROSENCRAZ-ENGELMANN, J. (2008): Relational accomodation in negotiation: Effects of egalitarianism and gender on economic efficiency and relational capital. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (107)2. 192–205.
- DEUTSCH, M. (1958): Trust and suspicion. *Journal of Conflict Resolution* (1958)2. 265–279.
- FARAGÓ K. (2005): A kockázatvállalás vizsgálata terepkísérletben. *Magyar Pszichológiai Szemle* (60)3. 343–370.
- FARAGÓ K. (2008): „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. Mérei-emlékelőadás. *Magyar Pszichológiai Szemle* (63)4. 651–675.

- FRIEDMAN, M. – SAVAGE, L. J. (1948): The utility analysis of choices involving risks. *Journal of Political Economy* (56)4. 279–304.
- FRY, W. R. – FIRESTONE, I. J. – WILLIAMS, D. L. (1983): Negotiation Process and outcome of Stranger Dyads and Dating Couples: Do Lovers Lose? *Basic and Applied Social Psychology* (4)1. 1–16.
- HEATH, C. – TVERSKY, A. (1991) Preference and belief: Ambiguity and competence in choice under uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty* (4)1. 5–28.
- HILL, K. – KAPLAN, H. – HAWKES, K. – HURTADO, A.M. (1987): Foraging decisions among Ache hunter-gatherers: new data and implications for optimal foraging models. *Ethology and Sociobiology* (8)1. 1–36.
- HILL, K. – HURTADO, M. (1996): *Ache life history: the ecology and demography of a foraging people*. Aldine de Gruyter, New York.
- KACELNIK, A. – BATESON, M. (1996): Risky theories – the effects of variance on foraging decisions. *American Zoologist* (36)4. 402–434.
- KORN, J. H. (1997): *Illusions of reality: A history of deception in social psychology*. State University of New York Press, AL.
- KOVÁCS J. (2005): Hatékonyság és méltányosság. Egy ultimátumjáték kísérletes tapasztalatai. *Magyar Pszichológiai Szemle* (60)1–2. 225–247.
- KOVÁCS J. (2009): *Felemás felezés- az egyenlőségheurisztika működése összetett társas elosztási helyzetekben*. Habilitációs értekezés, Debreceni Egyetem.
- KOVÁCS J. (2014): *Az igazságosság és a hatékonyság az interperszonális és a társadalmi kapcsolatok pszichológiájában*. Debreceni Egyetemi Kiadó, Debrecen.
- KRAMER, R. M. (1999): Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. *Annual Review of Psychology* (50). 569–598.
- KUZNAR, L. A. (2002): Evolutionary applications of risk sensitivity models to socially stratified species. Comparison of sigmoid, concave, and linear functions. *Evolution and Human Behavior* (23)4. 265–280.
- MARCH, J. G. – SHAPIRA, Z. (1992): Variable risk preferences and the focus of attention. *Psychological Review* (99)1. 172–183.
- MCALLISTER, D. J. (1995): Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal* (38)1. 24–59.
- MESSICK, D. M. (1993): Equality as a decision heuristic. In: MELLERS, B. A. – Baron, J. (eds): *Psychological perspectives on justice: Theory and applications*. Cambridge University Press, Cambridge. 11–31
- MISHRA, S. – LALUMIÈRE, M. L. (2010): You can't always get what you want: The motivational effect of need on risk-sensitive decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology* (46)4. 605–611.
- PRUITT, D. G. – LEWIS, S. A. (1975): Development of integrative solutions in bilateral negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology* (31)4. 621–633.

- REED, C. – O'BRIEN, T. G. – KINNAIRD, M. F. (1997): Male social behavior and dominance hierarchy in the Sulawesi Crested Black Macaque (*Macaca nigra*). *International Journal of Primatology* (18)2. 247–260.
- ROCH, S. G. – LANE, J. A. S. – 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)2. 185–212.
- THOMPSON, L. L. – WANG, J. – GUNIA, B. C. (2010): Negotiation. *Annual Review of Psychology* (61)1. 491–515.
- TYLER, T. R. (1994): Psychological models of the justice motive: Antecedents of distributive and procedural justice. *Journal of Personality and Social Psychology* (67)5. 850–863.
- ZAHRA, S. A. (2005): Entrepreneurial risk taking in family firms. *Family Business Review* (18)1. 23–40.
- ZALA E. (2000): *A szervezeti igazságosság észlelése*. Doktori értekezés, Debreceni Egyetem.

Melléklet. A több szempontos elosztási feladat válaszalternatívái

1. Aki keveset tankolt, kapjon többet a tankolós kártyából, aki sokat tankolt, kapjon kevesebbet. Ha valaki nagyon sokat tankolt, vásárlós kártyát egyáltalán ne kapjon, ha valaki nagyon keveset tankolt, több vásárlós kártyát kapjon.
2. Aki sokat tankolt, kapjon kevesebb tankolós utalványt, mint aki keveset tankolt, hogy nagyjából hasonló mértékben részesüljenek a benzinajándékból. A vásárlós kártyából mindenkinek ugyanannyi darabot adnék.
3. Adjuk a tankolós jegyeket azoknak, akik keveset tankoltak. A vásárlós jegyek legyenek azoké, akik sokat tankoltak.
4. A tankolós jegyekből adjunk mindenkinek ugyanannyi darabot. A vásárlós jegyeket osszuk úgy szét, hogy aki kevesebbet tankolt, az kapjon többet, aki sokat tankolt, kapjon kevesebbet.
5. Mindkét jegyet osszuk szét darabszámra egyenlően, kapjon mindenki kettőt-kettőt.
6. A tankolós jegyeket osszuk szét egyenlően. A vásárlós jegyekből adjunk többet annak, akinek nagyobb volt a múlt héten benzinből a fogyasztása.
7. A tankolós jegyek legyenek azokéi, akik átlagon fölül sokat tankoltak. Ők viszont egyáltalán ne kapjanak vásárlós jegyet, azok illessék az átlagon alul tankolókat!
8. A tankolós jegyekből kapjanak többet a többet tankolók. A vásárlós jegyeket osszuk szét egyenlően.
9. A tankolós jegyekből kapjanak többet a többet tankolók. Akiknek a múlt heti benzinfogyasztása nagyobb volt, a vásárlós jegyből is kapjon többet.

A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség összefüggései a szervezetpszichológia nézőpontjából

KÁDI ANNA

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

Faragó Klárával a doktori képzésem során találkoztam, ahova a szegénység és gazdagság kérdéseinek kutatása kapcsán jelentkeztem. Az egyéni sikeresség kérdései felől a szervezeti témák – elsősorban a szervezeti kockázatvállalás – irányába történő elmozdulásomban meghatározó szerepe volt az általa vezetett kurzusoknak, az ott tárgyalt témáknak, amelyek nemcsak izgalmasak és aktuálisak voltak számomra, hanem saját szakmai múltamhoz, tapasztalataimhoz is jól illeszkedtek. A munkám során korábban felmerülő kérdésekre vagy új válaszokat, vagy újabb szempontokat találtam, és egy sor újabb kérdés is megfogalmazódott bennem. Tanárnő sokszínű látásmódjával, tudományos igényességével formálta szemléletemet, segítette fejlődésemet, és töretlen bizalommal, kitartással támogatott azon a sok nehézséggel és kitérővel teli úton, amelyen néha elakadva, meg-meg torpanva, hol gyorsabban, hol lassabban haladva eljutottam a disszertációm megírásáig. Ebben az írásomban a doktori kutatásom eredményeinek összefoglalása mellett bemutatok néhány olyan eredményt is, ami a dolgozatomból kimaradt, és kitekintést adok az azóta megkezdődött kutatásokról is.

Korunk szervezetei gyorsan változó, komplex környezetben működnek. A gazdálkodó szervezetek körében végzett kutatások igazolták, hogy azok a szervezetek és vezetők a legsikeresebbek, amelyek és akik proaktívak, kezdeményező szerepet vállalnak, képesek a folyamatos megújulásra, innovációra és az adaptív kockázatvállalásra. A közgazdasági, a vezetéstudományi és a szervezetpszichológiai kutatások többféle összefüggést állapítottak meg a kockázat és a hozamok, a kockázatvállalás és a teljesítmény mint siker, valamint a kockázatvállalást befolyásoló, ahhoz kapcsolódó tényezők kapcsolatáról.

Kutatásunk elsődleges célja a pszichológiai, a közgazdasági és vezetéstudományi nézőpontok integrálásával annak empirikus vizsgálata, hogy a szervezetek gazdasági teljesítményét, sikerességét és kockázatvállalását hogyan befolyásolják szervezet- és vezetéspszichológiai szempontok, illetve tényezők. Ennek szellemében fókuszba helyeztem azt a kérdést, hogy

az objektív adatok által megítélt sikeresség és a szervezeti vezetők sikerészlelése mennyire feleltethető meg egymásnak, a reprezentációk és az objektív adatok alapján kialakuló kép milyen kapcsolatban áll a stratégiával, a kockázatvállalással és a szervezetpszichológiai változókkal.

A szervezeti kockázatvállalásra vonatkozó korábbi kutatási eredmények normál gazdasági körülmények között végzett vizsgálatok alapján születtek. A gazdasági válság időszaka alatt több éven át tartó keresztmetszeti vizsgálatomban célul tűzttem ki annak megismerését, hogy a szervezetek a rendelkezésre álló erőforrások függvényében a válság hatására milyennek ítélik az előttük álló lehetőségeket, és hogyan kezelik a kockázatokat.

A KOCKÁZAT ÉS A KOCKÁZATVÁLLALÁS MEGHATÁROZÁSA

A kockázatokat különféleképpen definiálják és eltérő szempontok szerint vizsgálják, a kockázatok három eleme azonban mindegyik megközelítésben szerepel: a döntések nemkívánatos következménye (az eredmények változékonysága), a nemkívánatos események bekövetkezésének lehetősége (valószínűsége), valamint a valóságról alkotott feltételezések, a valóság és a lehetőségek közötti eltérések (bizonytalanság) (RENN 1992). A kockázat valamilyen veszteség lehetősége, amely során az egyén, a szervezet vagy a társadalom számára fontos érték veszélybe kerül. A kockázattal kapcsolatos döntés, a kockázatok kezelése egyrészt az események bekövetkezési valószínűségének becslésén alapul, másrészt mindig tartalmaz értékválasztást is, ami arra vonatkozik, hogy milyen előny érdekében vállalkozunk kockázatot. A kockázatvállalásra vonatkozó döntésünk a becsült valószínűségektől és a preferenciáinktól függ.

A mindennapi élet kockázatai és a szervezeti kockázatok egyaránt négy nagy csoportba sorolhatóak. A fizikai kockázatok (pl. veszélyes munkahelyek), az anyagi kockázatok (pénzügyi befektetések, felvásárlások), a szociális kockázatok (méltánytalan bánásmód a beosztottakkal, kollégákkal, szembekerülés a *stakeholderekkel*) és az erkölcsi kockázatvállalás (a társadalmi felelősségvállalás hiánya, környezetszennyezés) (JACKSON – HOURANY – VIDMAR 1972). Frame a szervezeti kockázatokat aszerint csoportosítja, hogy a vállalatnak van-e befolyása a kockázatokat kiváltó tényezőkre. Ennek alapján megkülönböztet belső (*internal*) és külső (*external*) kockázatokat. Belső kockázatról akkor beszélünk, ha a vállalkozás saját hatáskörén belül képes azt befolyásolni, míg külső kockázatok esetében a szervezetnek kevés befolyása van a kockázatot kiváltó tényezőkre (FRAME 2003). A külső kockázatok közé tartoznak az infrastruktúrához kapcsolódó, a gazdasági környezetből, a jogszabályokból, a természeti környezetből és a politikai rendszerből eredő kockázatok. A belső kockázatok általában három nagy csoportba sorolhatók: pénzügyi

(bevételek, költségek, finanszírozás, befektetések), emberierőforrás- (létszám színvonal, egészség, biztonság) és tevékenységi kockázatok. A tevékenységi kockázatok közé a stratégiai, operatív, információs, üzemeltetési és biztonsági kockázatok mellett a projektekhez kötődő innovációs kockázatok tartoznak.

Chapman szintén a szervezetek működése során jelentkező külső és belső kockázatokról beszél, és azokat altípusokra bontja: a pénzügyi, működési és technológiai kockázatokat belső, a gazdasági, környezeti, jogi, politikai, piaci és társadalmi kockázatokot külső kockázatnak tekinti (CHAPMAN 2006).

Kutatásunkban elsősorban a szervezeti belső kockázatokra vonatkozó döntéseket, a szervezeti kockázatvállalást vizsgáltuk.

A szervezeti kockázatvállaláshoz kapcsolódó rendkívül változatos elméleti megközelítések ismertetése meghaladja egy rövid tanulmány kereteit, ezért a következőkben a saját kutatásunkban megfogalmazott és alkalmazott definíciót ismertetem. A szervezeti kockázatvállalás egy vagy több, a szervezetben tevékenykedő (többnyire vezető) személy által olyan bizonytalan helyzetekben hozott merész döntés vagy döntések sorozata, amelynek negatív kimenetele is lehet, és a döntés végeredménye nem az egyénekre, az egyes döntéshozókra, hanem a szervezet egészére vonatkozik. A szervezeti kockázatvállalás fő jellemzői: a problémateret a csoporttagok különbözőképpen észlelik, és a figyelem középpontja is eltérő lehet. A szervezeti tagok eltérő preferenciákkal rendelkeznek. A szervezeti tagok és a döntéshozók hiedelmei, attitűdjei különbözőek. A szervezetben egymással ütköző érdekek és motivációk jelenhetnek meg. A csoporttagok között személyiségbeli különbségek (pl. kockázatvállalási hajlandóság, bizonytalanságtűrés eltérő szintje) vannak. A döntéshozók figyelme megoszlik, a döntések nem egy lineáris folyamat eredményeképpen születnek, az analitikus és a heurisztikus döntések váltakozva követik egymást. A szokásosnál is kevesebb a pontos információ. Az idő szerepe meghatározó, általában a szokásosnál is kevesebb a döntéshozó rendelkezésre álló idő (KÁDI 2013).

A klasszikus közgazdasági modellek azt feltételezik, hogy az emberek többé-kevésbé racionálisan választanak, cselekvésük alapja a haszonmaximalás vagy -optimalizálás. A kockázatok pszichológiai megközelítései során a kutatók felhívták a figyelmet arra, hogy az emberek a kockázatokot nem matematikai modellek és statisztikák alapján ítélik meg, hanem szubjektíven, korlátozott kognitív képességeiket (szelektív percepció, sztereotípiák, sémák) használva, a valóság eltorzítását eredményező különböző indítékok (motiváció, kognitív disszonancia, okság és együttjárás megítélésének hibái) alapján. A kockázatok észlelését pedig a személyiséghez kapcsolódó tényezők mellett az egyén kulturális, társadalmi, ideológiai beállítottsága, a szocio-politikai tényezők (pl. elidegenedés, bizalom) és egyéb környezeti hatások alakítják (SLOVIC 1987; DOUGLAS – WILDAVSKY 1982; SPARKS – SHEPHERD 1994). A gazdaság pszichológiai perspektíváiról írva Loomes rámutatott arra, hogy az emberek a választásaik során gyakran érzékenyek az elmélet szempontjából irreleváns tényezőkre, és érzéketlenek azokra a lényeges tényezőkre, amelyek figyelembevételét pedig a tisztán racionális választások indokolnák. A kockázatok értékének becslése nem

következetes, és az érték általában nem arányos a kockázat nagyságával vagy intenzitásával (LOOMES 2005).

A korlátozott racionalitás elmélet megalkotásával Simon rávilágított arra, hogy a szervezeti döntések többsége rosszul strukturált problémákhoz kötődik, a döntések során a vezetők a racionális szempontok és elemzések mellett szubjektív szempontokat is figyelembe vesznek, és korlátozott képességeik, lehetőségeik következményeként heurisztikákat alkalmaznak (SIMON 1982).

A valószínűségek értékelésével kapcsolatban Kahneman és Tversky megfogalmazta, hogy az emberek gyakran hibáznak a kockázatok értékelése és összehasonlítása során, és az értékelés megkönnyítése érdekében különféle mentális stratégiákat és kognitív heurisztikákat alkalmaznak (KAHNEMAN – TVERSKY 1974). A kockázatok felfogását befolyásolja az is, hogyan értjük meg a kockázatok hatásmechanizmusát, azaz milyen mentális modelleket alakítunk ki e hatások leírására (JOHNSON – LAIRD 1983). A kutatók felhívták a figyelmet arra is, hogy a laikusok és a szakértők kockázatértékelése különbözik. A laikus személyek igen kevés információ alapján alkotnak ítéletet, és nem a műszaki vagy gazdasági szempontokra helyezik a hangsúlyt, hanem a kockázat minőségi jellemzőire figyelnek, az érzelmeik befolyásolják az ítéleteiket. A laikusok általában kevés figyelmet fordítanak a kockázat veszélyességére, és inkább a hosszú távú kockázatokra, míg a szakemberek a várható potenciális veszélyre és annak bekövetkezési valószínűségének minimálisra történő csökkentésére koncentrálnak (RENN 2004). A heurisztikus gondolkodás azonban nemcsak a laikusoknál, hanem a szakértőknél is jelentkezik (SLOVIC – FINUCANE – PETERS – MACGREGOR 2004), és a szakértők sem mentesek a torzításoktól.

Az emberek preferenciáikat, értékeiket sem konzisztensen kezelik. Számos kutatás bemutatta, hogy egy sor irreleváns kontextuális tényező befolyásolja a döntéseket, pl. a bemutatás sorrendje, az értékelendő tárgy környezete, az, amivel összehasonlítjuk stb. Kahnemann és Tversky megállapították, hogy az egyének a biztos kimenetelt preferálják a bizonytalannal szemben (bizonyossági hatás), a kis valószínűségeket felértékelik, míg a nagy valószínűségeket leértékelik, a nagyon kis valószínűségeket pedig teljesen figyelmen kívül hagyják. A preferenciák kezelése során nem az adott jólléti szintjüket veszik alapul, nem abszolút értékű hasznosságokban gondolkodnak, hanem egy referenciapont-hoz viszonyítva a helyzetük változására reagálnak, a referenciapont felett nyereségnek, az alatt pedig veszteségnek fogják fel a változást (KAHNEMANN – TVERSKY 1973), a döntéshozók nyereség esetén kockázatkérülő, veszteség esetén pedig kockázatvállaló magatartást tanúsítanak. A tartalmában megegyező, de eltérő megfogalmazású, eltérő keretben megjelenő problémák eltérő döntéseket eredményeznek (keretezési hatás), az ingataggá teszi a preferenciákat, ami manipulációra ad lehetőséget. Egy nyereségkeretben, pozitív kimenetekben megfogalmazott probléma esetén kockázatkérülő, míg egy veszteség keretben, a várható negatív kimenetekre irányuló problémamegfogalmazás kockázatvállaló döntésekhez vezet (TVERSKY – KAHNEMANN 1981, 1986).

A KOCKÁZAT ÉS A HOZAM KAPCSOLATA

A kockázatok és a várható hasznok, hozamok kapcsolata a közgazdaság-tudomány egyik gyakran vizsgált kérdése. A kutatások a magas hozamokhoz kapcsolódó magas kockázatokra vonatkozó általános felfogással gyakran ellentétes eredményre vezettek. Az egymásnak ellentmondó eredmények egyrészt abból adódnak, hogy a kutatók különböző módon mérik a kockázatot, és így a kockázat különböző dimenzióit ragadják meg, másrészt különböző időpontokban, eltérő környezetben folytatják a vizsgálódásokat. A kockázat teljesítményre gyakorolt hatását vizsgáló kutatások meghatározó alakja, Bowman komoly statisztikai, matematikai módszertannal végzett vizsgálata alapján a kockázat és a hozam között fordított, negatív kapcsolatot mutatott ki, különösen az átlag alatt teljesítők között (BOWMAN 1980). A kutatása alapján feltárt összefüggés (Bowman-paradoxon) lényege, hogy az általánosan elfogadott nézet, miszerint a magas hozam és a magas kockázat együtt jár, nem szükségszerűen igaz, az adatokban kimutatható a magas kockázat – alacsony hozam- vagy az alacsony kockázat – magas hozam-összefüggés is (BOWMAN 1980).

Az eredmények értelmezése, kontrollálása érdekében több kutató, kutatócsoport folytatott vizsgálatot. Bowman kutatásai nyomán Miller és Bromiley a szervezeti kockázatok és a hozamokat vizsgálta (MILLER – BROMILEY 1990). Amellett, hogy ők is kimutatták a kockázat és a hozam negatív, fordított kapcsolatát, megállapították, hogy a jövedelmek, hozamok kockázata a teljesítmény színvonalától függően változik. A jobban teljesítők körében a teljesítmény csökkenti, a gyengén teljesítők esetében azonban növeli a későbbi jövedelmek kockázatát. Bowmanhoz hasonlóan ők is megfogalmazzák az életciklushatást: a magas növekedésű ágazatban, magasabb az átlagos jövedelmezőség, mint az érett ágazatokban, és pozitív a kapcsolat a kockázat és a hozam között, míg a csökkenő ágazatokban negatív a kapcsolat (MILLER – BROMILEY 1990).

Bowman kockázat–hozam-paradoxonját idősoros adatokat elemezve vizsgálta Fiegenbaum és Thomas, és arra az eredményre jutottak, hogy a '70-es évek adatai a paradoxon összefüggéseit igazolják, míg a '60-as évek stabil környezetében a kockázat és a hozam között pozitív kapcsolat áll fenn, a paradoxon nem mutatható ki (FIEGENBAUM – THOMAS 1985). Eredményeik azt sugallják, hogy a kockázat–hozam-paradoxon kialakulása összefüggésbe hozható a környezet átalakulásával: az 1973-as olajválság radikálisan átrendezte a piaci, gazdasági viszonyokat, a környezeti változások felgyorsultak, a környezet dinamizmusa, komplexitása azóta is folyamatosan nő.

Nickel és Rodriguez áttekintő tanulmányában összegzik a kockázat–hozam kapcsolatának feltárására irányuló kutatásokat, és rámutatnak arra, hogy a '70-es évek előtt minden vizsgálat pozitív kapcsolatot mutatott ki a kockázat és a hozamok között, azonban az ezredforduló környékén végzett, a hozamok és kockázatok kapcsolatának vizsgálatára irányuló kutatások mindegyike fordított, negatív kapcsolatot igazolt (NICKEL – RODRIGEZ 2002). A későbbi tanulmányok ugyancsak a kockázatok és hozamok közötti negatív

kapcsolatot erősítették meg (BECERRA – MARKARIAN 2013; LI – YANG – ZHANG 2014; ANDERSEN – BETTIS 2015).

A kockázatok és hozam pozitív, illetve negatív kapcsolatait vizsgáló és értelmező kutatók, illetve a magyarázatok három nagy csoportba sorolhatók. A *stratégiai, vezetési és tervezési magyarázatokkal* érvelő kutatók (Bowman maga is ide sorolható) szerint a jól teljesítő cégek stratégiai vezetői képesek arra, hogy egyszerre növeljék a hozamokat, és csökkentsék azok kockázatát, varianciáját. Bowman ehhez a meglepő eredményéhez többféle lehetséges magyarázatot is megfogalmazott. A számítási, módszertani kérdések, problémák, nehézségek mellett felhívta a figyelmet a jó menedzsment szerepére, amely képes arra, hogy magasabb profitot érjen el kisebb változékonysággal, stabilabban, azaz alacsonyabb kockázatok mellett. A kimutatott negatív kapcsolat akár a cégek életciklus jellemzője is lehet, és elképzelhető az is, hogy a hatékonyan működő piac hipotézisével szemben a piac sem tökéletesen működik.

A *vezetéstudományi nézőpont* képviselői szerint a kockázat–hozam pozitív kapcsolata a szervezeti teljesítmény értékelése és a döntési folyamatok során a kockázati elemeket figyelembe vevő alkalmazkodási folyamat eredményeként alakul ki.

A Bowman-paradoxont a *kilátáselmélet* szempontjából értelmező nézőpont szerint a kockázatok és a hozamok közötti fordított kapcsolat a cég, illetve a vezetők kockázattal szembeni attitűdjével és referenciáival magyarázható. A kilátás-elmélet szerint a kockázatos választások értékelése során a célokra, illetve a referenciapontra figyelünk. Az egyének nem egyenletesen kockázatkerülők, hanem kockázatkeresés is vegyül az attitűdjükbe. A referenciaszint alatt, a kitűzött céloktól elmaradó teljesítmény esetén kockázatkeresés, afölött viszont kockázatkerülés jellemzi őket. Ennek analógiájára az alacsonyabb jövedelmességű, bajban lévő cégek aktívan keresik a kockázatokat a hozamok növelése érdekében, míg a nyereségesek óvatosabbak, kevésbé éhesek a profitra.

A SZERVEZETI KOCKÁZATVÁLLALÁS ÉS A TELJESÍTMÉNY KAPCSOLATA

A kockázat és a hozam kapcsolata mellett a szervezeti teljesítmény és a kockázatvállalás kapcsolatának kérdéskörét is régóta vizsgálják. A gazdálkodás eredményeit March szerint a kockázatvállalás mértéke határozza meg, a szervezetek kockázatvállalását pedig három tényező alakítja. A kockázatvállalási folyamat első meghatározó tényezője a kockázatbecslés, melynek során a vezetők, a döntéshozók jellemzően felbecsülik a döntések kockázatát. A különböző döntéshozóknak eltérő a kockázatvállalási hajlandósága, ami befolyással van a döntésre. Mindemellet meg határo zó ak az ok a struktúrá lis tényezők, amelyek keretei között a kockázatvállalás történik. Azok a döntéshozók, akik nagyobb

kockázatot vállalnak, sikeresek, mint azok, akik csak alacsonyabb kockázatot vállalnak (MARCH 1994).

Singh a szervezeti teljesítmény és a kockázatvállalás kapcsolataira vonatkozó szakirodalmi eredmények áttekintése alapján megállapítja, hogy az eredmények három területen ellentmondások: a kockázat és hozam kapcsolata, a kockázatvállalás mint a visszaesésekre adott válasz, illetve az innováció területén (SINGH 1996). A kockázat és a hozam ellentmondások kapcsolataira vonatkozó főbb eredmények ez előzőekben bemutatásra kerültek.

A visszaesésre adott lehetséges válaszokat vizsgálva Hirschmann arra a megállapításra jut, hogy visszaesés, hanyatlás esetén két válasz lehetséges: az egyik a kilépés, a cég megszüntetése, értékesítése, a másik a hiányosságok korrigálására alkalmas megoldások keresése (HIRSCHMANN 1970; CYERT – MARCH 1963) modellje szerint a szervezet a visszaesésre korrektív folyamatokkal reagál, más szerzők pedig az innovációs lehetőségek szerepét hangsúlyozzák a szervezeti krízisek idején (LINDBLOM 1966; WHETTEN 1981; WILSON 1966 – idézi SINGH 1996).

Staw és munkatársainak fenyegetés–rigiditás-hipotézise szerint a vállalatok összeomlása nem egyszerűen a környezeti változásokra adott hibás válaszként értelmezhető. A környezeti fenyegetés az információs folyamatokat szükségszerűen korlátozza, beszűkül a környezetre való figyelem, csökken a kontrollképesség, a hatalom és a befolyás koncentráció, ami a szervezeti viselkedés változatosságának, rugalmasságának csökkenéséhez vezet (STAW – SANDELANDS – DUTTON 1981).

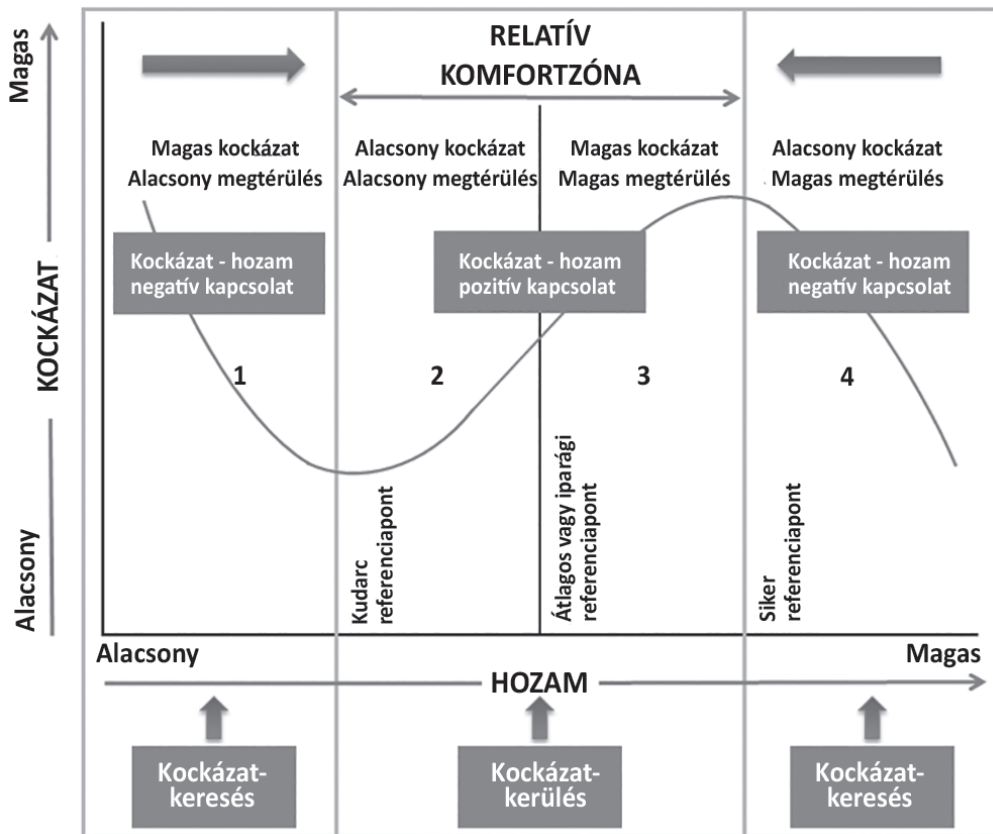
A szervezeti kockázatvállalás és a teljesítmény vizsgálata során a kutatók a kockázat–hozam-kapcsolatok mellett, az oksági kapcsolatok feltárása érdekében számos vizsgálatot folytattak. Az oksági kapcsolatok felderítése érdekében Bromiley két modellt alkotott: a kockázatmodellt és a teljesítménymodellt. A modellekben a cég múltbeli teljesítményét és az ágazat teljesítményét, az ágazat múltbeli teljesítményét, a tartalékokat (*slack*), az aspirációkat, a várakozásokat, a kockázatot (a társaság jövedelem folyamán bizonytalansága) és a kockázatvállalást (innováció, szervezeti változás és az általános vezetők által bevezetett változások) szerepeltette. A kockázatmodell szerint a gyengébb teljesítményű cégek több kockázatot vállalnak, kockázatosabb döntéseket hoznak. Az aspirációk pozitív kapcsolatban állnak a kockázattal, a várakozások azonban negatívan, fordított irányban befolyásolják a kockázatot. A szervezeti tartalékok hiánya és bősége egyaránt nagyobb kockázathoz vezet. A teljesítménymodell alapján pedig megállapítható, hogy a kockázat csökkenti a jövőbeli teljesítményt, az aspirációk pozitívan, a várakozások pedig negatívan befolyásolják a teljesítményt, míg a rendelkezésre álló és potenciális tartalékok növelik a teljesítményt (BROMILEY 1991).

Denreiff 50 ezer cég 10 évre vonatkozó adatainak elemzésén alapuló vizsgálatában a kockázatvállalás és a teljesítmény között U alakú kapcsolat mutatott kit, ami a szerző szerint nem a preferenciaváltással, hanem az alkalmazkodási folyamattal magyarázható. Denreiff szerint negatív, fordított a kapcsolat a múltbeli teljesítmény és a kockázatvállalás

között, ha a múltbeli teljesítmény negatív, de pozitív a kapcsolat, ha pozitív a múltbeli teljesítmény. U alakú összefüggés figyelhető meg az elvárt szinthez viszonyított teljesítmény és a jövőben várható kockázatvállalás között is (DENREFF 2008).

A különféle, egymásnak ellentmondó eredmények feloldására szellemes megoldást kínál a Mukherji és társai által alkotott modell (MUKHERJI – DESAI – WRIGHT 2008). Mukherji és kollégái a szervezeti teljesítmény és a kockázatvállalás kapcsolatait vizsgálták, és modelljükbe bevonták a tartalékokat, valamint az aspirációkat is. Vizsgálatuk eredményein alapul a többváltozós kockázat–hozam-modell. A többváltozós modellben a szerzők a relatív/fajlagos teljesítmények, hozamok (vagyis az egységnyi ráfordításra, befektetésre jutó hozamok) és a kockázatok, a kockázatvállalás kapcsolatát vizsgálják. A kockázatok és a hozamok kapcsolatában négy zónát különböztetnek meg. Az első zónában magasak a kockázatok, alacsony a hozam, kapcsolatuk fordított. A második zónában alacsony a kockázat, és alacsony a hozam is, a harmadik zónában a kockázat és a hozam egyaránt magas, a második és harmadik zónában a kockázat és hozam között pozitív kapcsolat van. A negyedik zónában alacsony kockázatok mellett magas hozamok érhetőek el, a két változó közötti kapcsolat negatív irányú, fordított.

A különböző zónákban a szerzők megállapítása szerint a szervezetek eltérő módon viselkednek. Az első zónában a vezetők kockázatkereső viselkedést mutatnak, és a magas kockázatú de alacsony hozamot eredményező helyzetekből egyre inkább a kisebb kockázattal járó alternatívákat választják. A második és harmadik zónában, amelyet a szerzők a viszonylagos komfort zónájának neveznek, a cégek az elvárt szint körüli teljesítményt (kicsit alatta, kicsit fölötté) nyújtanak, viszonylag stabil a helyzet, ezért a *status quo* fenntartására törekszenek, és inkább a kockázatkerülés a jellemző rájuk. Ha a második zónában, ahol az alacsony kockázatokhoz alacsony hozamok kapcsolódnak, a kockázatok aránytalanul növekedni kezdenek a hozamok megfelelő növekedése nélkül, a szervezetek visszacsúszhatnak az 1-es zónába (magas kockázat, alacsony hozam), miközben a céljuk az, hogy a 3-asba kerüljenek (magas hozam, magas kockázat). Ha ide jutottak, a vezetők igyekeznek ebben a zónában maradni, és a magas hozamok érdekében magas kockázatot vállalnak. Mivel azonban kicsi az esélye annak, hogy a kockázatok növekedése nélkül tartósan növelhetőek legyenek a hozamok, a vezetők azt feltételezve hogy a tartalékaik elégségesek a kockázatok kedvezőtlen hatásainak ellensúlyozására, kockázatkerülővé válnak. Ezzel átlépnek a következő zónába, és egyre inkább keresni kezdik a kevésbé kockázatos, de magas hozamú lehetőségeket. A negyedik zónában a magas hozamok alacsony kockázatok mellett érhetőek el, mivel azonban a hozam növelését extrém módon nehéz a kockázatok egyidejű csökkentése mellett megvalósítani, ebben a zónában tartósan kevés ideig lehet maradni. Előbb-utóbb csökkennek a hozamok, egyre alacsonyabb megtérülés várható, így a szervezetek vagy csökkentik a kockázatvállalásukat (és visszakerülnek a relatívkomfort-zónába), vagy a hozamok növelése érdekében egyre több kockázatot vállalnak, egyre csökkenő hozamok mellett, és ezzel ismét átkerülhetnek az 1. zónába.



1. ábra. A többváltozós kockázat–hozam-modell és a kockázatvállalás kapcsolata (MUKHERJI et al. 2008 alapján)

A kutatási eredmények rövid összefoglalásával a szervezeti kockázatvállalás és a sikeresség kapcsolatának összetettségére, ellentmondásosságára, valamint a magyarázatok gazdagságára, sokszínűségére világítottunk rá. A kockázat, a kockázatvállalás és a teljesítmény kapcsolatát számtalan tényező befolyásolja, az eredmények értelmezése során pedig mindig tisztában kell lenni azzal, hogy pontosan mit, mikor, milyen környezetben, milyen feltételek mellett mérünk, hiszen a különböző mérési módszerek és modellek a bonyolult összefüggésrendszer más-más dimenziójára világítanak rá. Az ellentmondó eredmények nem egymást kizáróak, hanem egymás mellett léteznek, egymást kiegészítik, és mindegyik más-más feltételrendszer mellett lehet igaz.

KUTATÁSI KÉRDÉSEK

A szervezeti sikeresség és a kockázatvállalás összefüggéseinek feltárására irányuló kutatásomat magyar gazdálkodó szervezetek körében, a gazdasági válság időszaka alatt, 2009–2015 között folytattuk. Kutatássorozatunkkal a következő kérdésekre kerestünk választ:

- Hogyan értékelik a szervezetek sikerességüket és kockázatvállalásukat? A szervezetek sikerességének és kockázatvállalásának szubjektív megítélése és objektív mutatókon alapuló értékelése mennyiben feleltethető meg egymásnak, mennyire illeszkedik egymáshoz a két értékelési mód?
- A sikeresség általános megítélése, észlelése és objektív adatokon nyugvó értékelése milyen kapcsolatban áll a szervezeti kockázatvállalással?
- Milyen piaci és belső vállalkozási stratégiák és kockázatvállalás jellemzi a sikeres szervezeteket?
- Milyen szervezeti és vezetési tényezők alakítják, támogatják a szervezetek sikerességét és kockázatvállalását?
- A vizsgált összefüggéseket hogyan befolyásolja a gazdasági válság észlelése és a válság elhúzódó folyamata?

A KUTATÁS MÓDSZERE

A kutatássorozatot kvalitatív interjúkon alapuló vizsgálat és kismintás kérdőíves kutatás előzte meg (FARAGÓ 2008b). Az első két fázis eredményeire támaszkodó kérdőív kifejlesztésére 2008 őszén került sor, amikor már hazánkban is érezhetőek voltak a gazdasági válság jelei, így a kérdőívbe a válságra vonatkozó kérdéseket is beépítettünk. Kutatási kérdéseink megválaszolása érdekében a sikeresség és a kockázatvállalás mérését a szubjektív ítéletek, skálák mellett több objektív, számviteli adaton alapuló értékeléssel egészítettük ki, és megvizsgáltuk az objektív adatokon alapuló értékelés és a reprezentáció egymásnak való megfelelését is. A kutatáshoz két kérdőívet használtunk. A vezetői kérdőív a következő területeket vizsgálja: kockázatos döntések és a kockázatvállaló, illetve -kerülő vezető jellemzése, a szervezeti kockázatvállalás területeinek és mértékének megítélése, a kockázatvállalás, a sikeresség, a versenyképesség és azok kapcsolatának megítélése, a szervezeti kockázatvállalást befolyásoló tényezők megítélése és végül a kérdőívet kitöltő vezető önjellemzése. A vezetői kérdőívben 5 fokú Likert-skála-típusú kérdéssel vizsgáltuk, hogy a vezető hogyan ítéli meg, milyen mértékben tartja sikeresnek a szervezetét, amit szubjektív vagy észlelt sikerességnek neveztünk el. (Mennyire jellemzik a vállalatát a következők: sikeresség, kompetencia, kockázatvállalás? A kérdést ötfokozatú skálán értékelő válaszok között az 1 egyálta-

lán nem jellemző, 5 teljes mértékben jellemző.) A vállalat objektív adataira vonatkozó kérdőív az általános, gazdálkodási adatokra és a sikeresség, eredményesség objektív mutatóira vonatkozó kérdéseket tartalmazta. Mivel a vállalatok pénzügyi adatait nem szívesen közlik, és ilyen adatok kérése azt eredményezhette volna, hogy egyáltalán nem kapunk választ ezekre a kérdésekre, mások eljárását követve (NAMAN – SLEVIN 1993) mi sem konkrét számadatokra kérdeztünk, hanem azt kértük, hogy az ágazati átlaghoz hasonlítva értékelje cége objektív adatait egy ötfokú skálán. Eljárásunk és az így nyert adatok megbízhatósága azon a korábbi kutatási eredményen alapul, hogy a felső vezetők objektív adatokra vonatkozó percepciója meglehetősen pontosnak bizonyul (DESS – ROBINSON 1984; WALL et al. 2004). Az objektivitást azzal is növeltük, hogy több szempont, több mutató (árbevétel növekedése, nyereség, megtérülés, piaci pozíció stb.) alapján is rákérdeztünk az eredményességre. A kockázatvállalást ugyancsak két módszerrel mértük: egyrészt a kockázatvállalásra vonatkozó, Likert-skála-típusú direkt kérdéssel, amit észlelt kockázatvállalásnak nevezünk. Emellett a tényeken alapuló adatokkal (pl. kutatásfejlesztési ráfordítás, új termékek, tevékenységek, szolgáltatások bevezetése az ágazati átlaghoz viszonyítva, ötfokozatú skálán, ahol 1 az átlagnál jóval kisebb, 5 az átlagnál jóval nagyobb szintet jelöli) is vizsgáltuk a kockázatvállalást, mivel elővizsgálataink alapján a szervezeti kockázatvállalás fogalma elsősorban az innovációhoz, a tevékenység megújításához kapcsolható. Ez a több szempontú megközelítés lehetővé tette, hogy a sikerességet és a kockázatvállalást kétféle módon mérjük, az általános, szubjektív vezetői ítéleteken, valamint az objektív mutatók vezetői értékelésén keresztül, és a válaszokat közvetlenül összehasonlíthassuk. A különböző területekre vonatkozó adatok, válaszok egybevetettségének alapját az teremtettem meg, hogy mind a sikerességre, mind a kockázatvállalásra vonatkozó különböző kérdéseket egyaránt 5 fokú skálán értékelték a válaszadók.

A kérdőíves vizsgálatban személyes megkeresés, felkérés útján, de anonim módon vettek részt a vállalkozások. A kérdőívek felvételére a gazdasági válság észlelését követően, 2009 elején került sor, ami különösen alkalmasnak bizonyult arra, hogy a vezetők el tudják különíteni a korábbi, normál gazdálkodási körülmények között kialakult vélekedéseiket a gazdasági válság alatt megtapasztalt reakcióiktól. A válságban zajló folyamatok hatásainak értékelése érdekében a vizsgálatot megismételtük 2011 tavaszán, majd 2015-ben az első vizsgálattal azonos mintavételi és adatfelvételi módszerrel. Ennek köszönhetően nyomon követhettem a kockázatvállalás, a sikeresség és a stratégia választás területén bekövetkező változásokat.

A kérdőíves vizsgálat eredményeit SPSS-programot használva, különböző statisztikai módszerekkel elemeztük. A kérdőívben szereplő állításokból faktoranalízis alkalmazásával összevont tényezőket képeztünk, az összefüggéseket és az eltéréseket korrelációs számítással, varianciaanalízis és regresszióanalízis módszerekkel elemeztük. Az adatok feldolgozhatóságát és az eredmények megbízhatóságát, érvényességét az elvégzett statisztikai próbák igazolják.

A kérdőíves vizsgálatokban mindhárom időpontban magyarországi kis-, közép- és nagyvállalkozások felső vezetői vettek részt. 2009-ben összesen 72 cég 224 vezetője adott értékelhető, teljes körű választ. 2011-ben 52 cég összesen 161 vezetője, 2015-ben 46 cég összesen 156 vezetője töltötte ki értékelhető módon a kérdőívet. A minta összetétele mindhárom időszakban kiegyensúlyozott volt, tevékenységi kör, méret, piaci részesedés, tulajdonosi szerkezet és a cég kora szerint is különböző vállalkozások vezetői töltötték ki a kérdőíveket. A három minta összetételében szignifikáns különbség volt a cégek tulajdonosi szerkezete, mérete és társasági forma szerinti összetételében, az eredmények tesztelése során ezen változók nem bizonyultak meghatározónak. A megkérdezett összesen 541 vezető felvett jellemzőinek mentén nincs szignifikáns különbség a három időszak között.

EREDMÉNYEK

Az eredményeket a kutatási kérdések sorrendjében ismertetem.

A szervezeti sikeresség megítélése, torzítások a sikeresség észlelésében

A sikeresség megítélését egy globális sikeresség skála és az objektív adatok értékelésén keresztül vizsgáltam. Eredményeim szerint a vállalatok általában jelentősen felülértékelik a sikerességüket. Az észlelt sikeresség és az objektív sikeresség kapcsolatát elemezve kimutattam, hogy a sikeresség felülértékelése elsősorban az objektív adatok alapján sikertelenebbnek minősülő cégekre jellemző. A sikeres cégek önértékelése azonban meglehetősen pontosnak bizonyul, sőt a legsikeresebbek kismértékben alul is becslik saját sikerességüket.

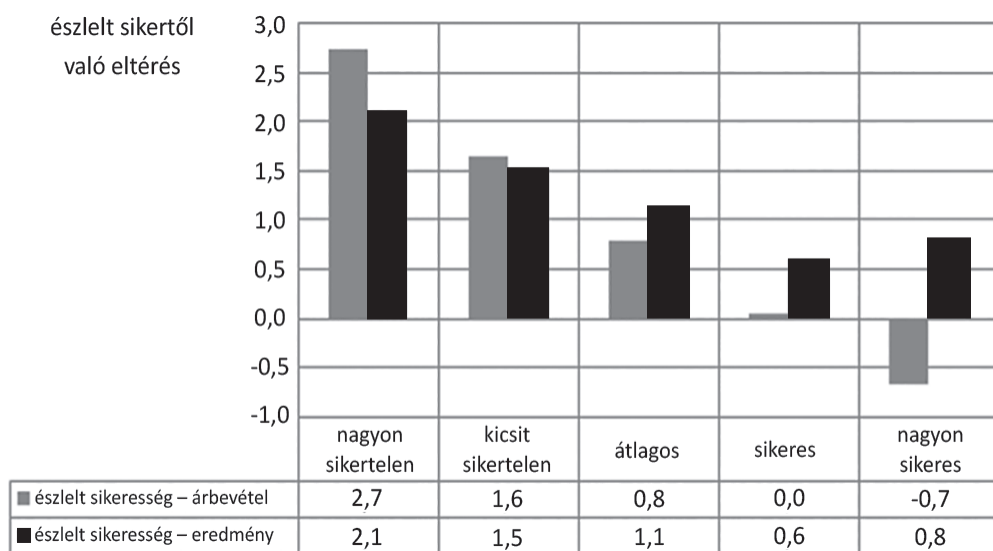
Az első, 2009-es vizsgálatban azt tapasztaltuk, hogy az észlelt sikeresség sem az eredménnyel, sem a megtérüléssel, sem egyéb, a jövedelmezőséghez kapcsolható objektív mutatóval nem állt szignifikáns kapcsolatban, kizárólag az árbevétel és az észlelt sikeresség között volt kimutatható, gyenge, közepes szignifikáns kapcsolat ($r_{2009} = 0,21$, $p = 0,000$). A 2011 és a 2015 évi vizsgálatban az objektív, számviteli eredménymutatókon alapuló értékelés és a szubjektív sikeresség kapcsolata már szignifikáns volt, a teljes mintán gyenge ($r = 0,152 - 0,165$ között, $p = 0,000$) szignifikáns kapcsolat mutatkozott.

A válság észlelésekor az eredmény szerepe háttérbe szorult, és kizárólag az árbevétel volt kapcsolatba hozható az észlelt sikerességgel. A válság végéhez közeledve az eredményesség újra a sikeresség szignifikáns elemének tekinthető.

Eredményeink szerint a vizsgált szervezetek határozottan sikeresebbnek tartják magukat, mint ami az objektív adatok értékelése alapján indokolható. Az észlelt sikeresség

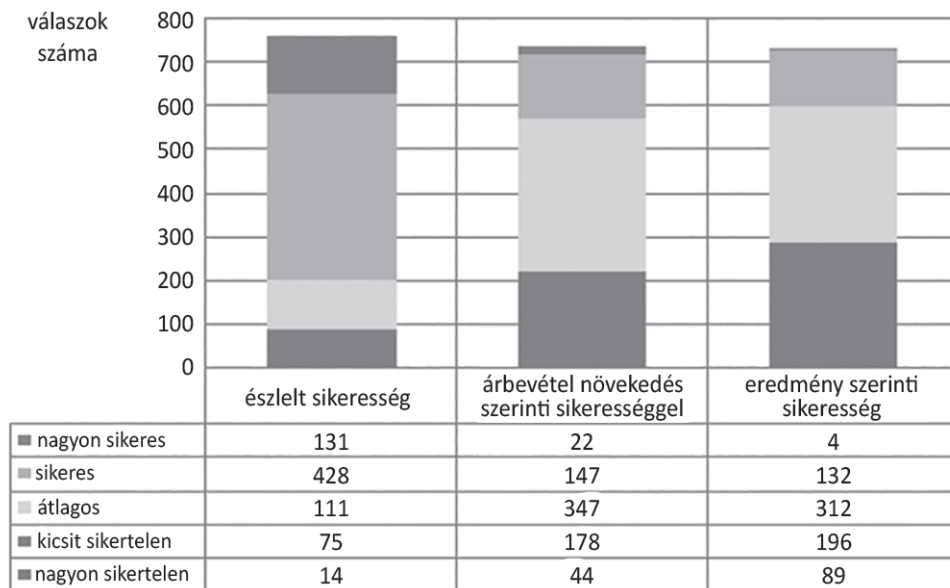
átlagos szintje az ötfokozatú skálán a teljes mintán átlagosan 3,8, az átlagos eredményesség ezzel szemben szintén ötfokozatú skálán mérve csupán 2,7, az eltérés mértéke $-1,1$ ($t = 23,936$, $p = 0,000$). Az árbevétel-növekedés átlagos értéke 2,9, az észlelt sikerességhöz viszonyított eltérés $-0,9$ ($t = 20,326$, $p = 0,000$).

A sikeresség különbségeit varianciaanalízis (ANOVA) segítségével elemezve megállapítottuk, hogy a sikeresség megítélése jelentősen eltér a sikeresség szerinti különböző cégcsoportokban. A sikertelen cégek körében szignifikáns mértékben nagyobb a felülértékelés, mint a sikereseknél. Különösen nagy eltérés tapasztalható, ha az árbevétel-növekedéshez hasonlítjuk az észlelt sikerességet ($F = 131,33$, $p = 0,000$). Az eredményhez viszonyítva kisebb a sikeresség felülértékelésének eltérése a különböző csoportok között, de a különbség szignifikáns ($F = 128,19$, $p = 0,000$).



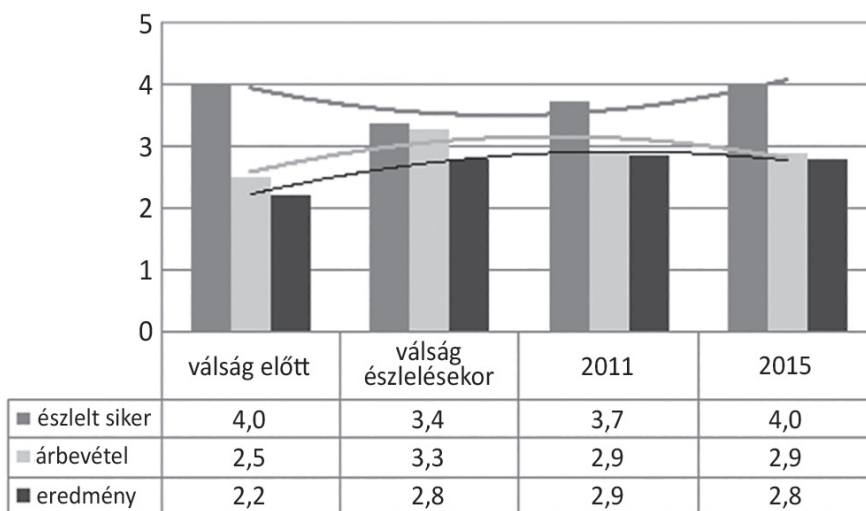
2. ábra. Az észlelt sikeresség távolsága az objektív mutatók szerinti sikerességtől a különböző sikeresség szerinti cégcsoportokban

A sikeresség felülértékelését bizonyítja az is, hogy az észlelt sikeresség szerint teljesen más a válaszok megoszlása, mint az objektív mutatókon alapuló értékelés alapján. A válaszadók majdnem kétharmada az átlagosnál sikeresebbnek tartja a vállalkozását, miközben az objektív mutatók alapján még a cégek egynegyede sem sorolható oda.



3. ábra. A válaszok számának gyakorisága a különböző módon meghatározott sikeresség szerint

A különböző adatfelvételi időpontok eredménye szerint a válság észlelésekor jelentősen csökken az észlelt sikeresség, amit azonban az objektív adatok nem indokoltak.

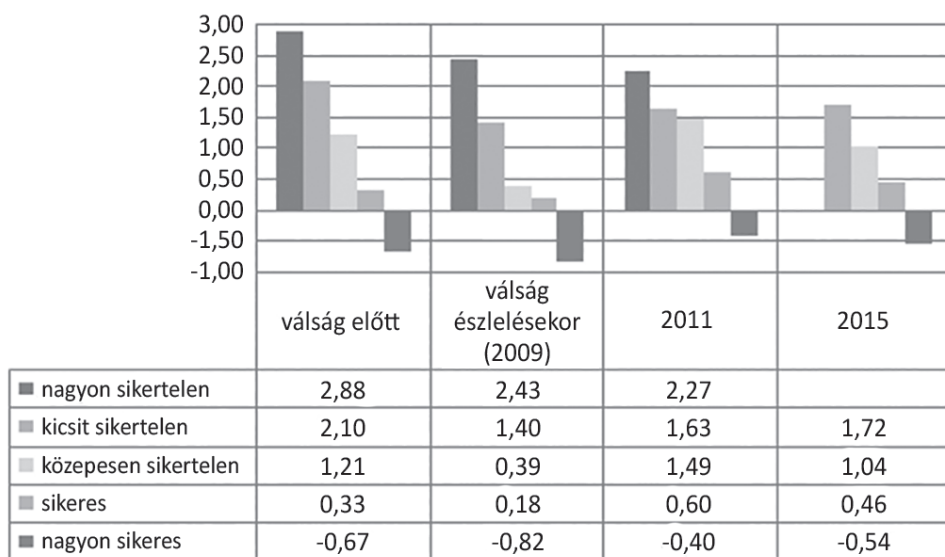


4. ábra. Különbségek a sikerességben az idő függvényében

A válság kezdő időpontjától távolodva az észlelt sikeresség javulása figyelhető meg. A 2015. évi vizsgálati mintában már egyetlen megkérdezett vezető sem ítélte saját vállalkozását sikertelennek, még azok a vezetők sem, akiknek a vállalata az objektív adatok alapján

a sikertelen kategóriába tartozott. A válság észlelésekor a sikeresség szintjére vonatkozó becslés pontossága javult.

Az észlelt sikeresség és az objektív sikeresség kapcsolatát tovább vizsgálva megállapítható, hogy a válság előtt az átlagosnál sikertelenebb cégek jóval sikeresebbnek ítélték magukat, mint amit az objektív mutatói indokoltak volna, azaz jelentősen felülértékelték saját sikerességüket. Ezzel szemben a sikeres cégek önértékelése meglehetősen pontosnak bizonyult, sőt a legsikeresebbek kismértékben alul is becsülték saját sikerességüket, ami leginkább a válság észlelésekor volt megfigyelhető. A válság a sikertelen cégek körében a sikerészlelés pontosságát kismértékben javította, de továbbra is kiugróan magas felülértékelést mutattak. A válság a közepesen sikeres cégeket átmenetileg pontosrá tette sikerészlelésükben, de a válság első 2 éve alatt ez visszarendeződött, és 2011-ben a korábbiánál nagyobb mértékben becsülték felül saját teljesítményüket. 2015-ben már egyetlen megkérdezett cég sem tartotta magát sikertelennek, és a közepes vagy annál gyengébb cégek körében ismét a sikeresség jelentős felülbecslése mutatkozott meg.



5. ábra. Az észlelt siker és az eredmény mint objektív sikeresség eltérése kategóriánként és időszakonként

A szervezeti kockázatvállalás megítélése, eltérések a kockázatvállalás értékelésében

A kockázatvállalás elemzése során elsőként azt vizsgáltam, hogy a vezetők milyen tevékenységeket tartanak nagymértékben kockázatosnak. A fennmaradást szolgáló döntések közül a vezetők számára összességében a termékek, szolgáltatások bevezetésével,

a termékek, szolgáltatások fejlesztésére irányuló innovációval és a piaci, kereskedelmi módszerek átalakításával kapcsolatos döntések jelentik a legnagyobb kockázatot. Ezzel szemben a fejlődés érdekében meghozandó döntéseken belül már nem a termék-, illetve a szolgáltatásfejlesztést és -bevezetést tartják a vezetők a legkockázatosabbnak, hanem a bérezési, ösztönzési rendszerek megújítását és új vállalatvezetési gyakorlat bevezetését. A válaszok alapján úgy tűnik, hogy a vezetők a szervezeti akadályokat, a vállalatvezetési gyakorlat bizonytalanságait nem tartják a fennmaradást fenyegető kérdésnek, a fejlődéshez ezek megoldását azonban szükségesnek gondolják. A bérezési, ösztönzési rendszerek megújítása és új vállalatvezetési gyakorlat bevezetése veszélyeztetheti a vállalatban belül kialakult *status quó*t, átrendezheti a társas kapcsolatokat, a belső hatalmi és érdekviszonyokat.

Vizsgálatom eredménye alapján a cégek általában gyenge közepes mértékben tartják magukat kockázatvállalónak. A fejlődés érdekében vállalt kockázat csak minimális mértékben nagyobb, mint a fennmaradást, a szinten tartást szolgáló döntések esetében.

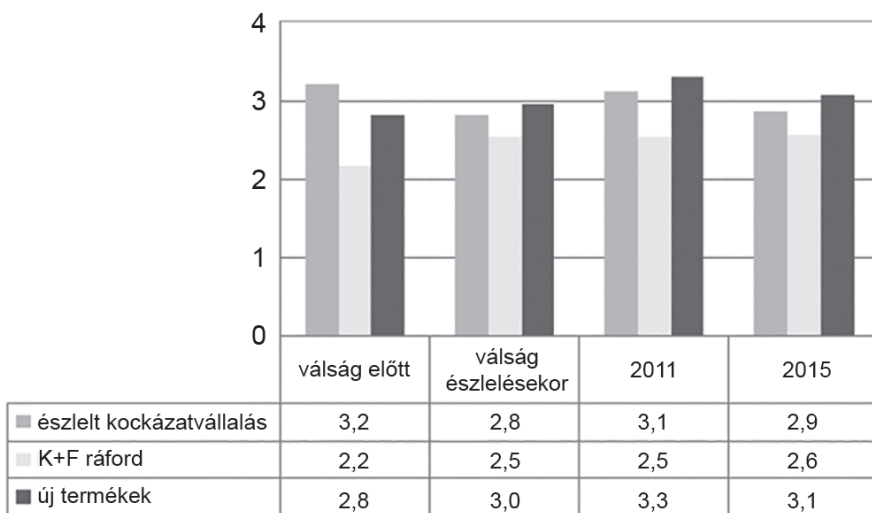
A kockázatvállalás vizsgálatok szintén felmerült az a kérdés, hogy a kockázatvállalás globális megítélése és az objektív mutatók értékelése hogyan viszonyul egymáshoz. A kockázatvállalás értékelésére alkalmazott szubjektív értékelőskála és az objektív mutatók értékelésének átlagos eredményében jóval kisebb eltérés mutatkozott, mint a sikeresség esetében. Minden értékelési módszer szerint közepes körüli kockázatvállalás jellemzi a cégeket.

A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség kapcsolata – egydimenziós megközelítésben

A sikeresség és a kockázatvállalás kapcsolatának konkrét kérdésére válaszolva a vezetők elméletileg úgy gondolják, hogy veszteséges helyzetben csökkenteni kell a kockázatvállalást, óvatosabban kell haladni, mert ekkor a nagyobb kockázatvállalással a várható veszteség bekövetkezésének a valószínűsége is nő. A vezetők elméletileg úgy gondolják, hogy cél alatti teljesítéskor, nagyon veszteséges, csődközei helyzetben nagyobb, kisebb veszteség esetén, a célhoz közeledve viszont kisebb kockázatot kell vállalni, ebben az esetben tehát fordított kapcsolatot feltételeznek a kockázatvállalás és a teljesítmény között. A célok közelében, amikor már nem veszteséges a vállalat, a kapcsolat megfordul, pozitívvá válik, a vezetők itt már úgy gondolják, hogy a nagyobb teljesítményhez nagyobb kockázatvállalás szükséges. Tehát a csőd, a felszámolás elkerülése érdekében növelni, a veszteségek csökkentése – ami eredményjavulást jelent – érdekében csökkenteni, a nyereségesség javítása érdekében pedig szintén növelni kell a kockázatvállalást. Az elvárt ideális kockázatvállalás és a vezetők által folytatott gyakorlat a túlélési pont körüli magatartás kivételével jól illeszkedik egymáshoz, az eredményesség javulásával együtt nő a kockázatvállalás. Saját gyakorlatukban azonban a vezetők a nagyon veszteséges helyzet kezelése érdekében nem vállalnak nagyobb kockázatot, és más vezetőről sem feltételezik ezt.

A kockázatvállalás és a szervezeti sikeresség közötti kapcsolatokat a kérdőívben szereplő sikeresség- és kockázatvállalási mutatók, illetve skálaértékek kapcsolatait statisztikai módszerekkel elemezve mind az objektív adatok értékelése, mind a vezetők szubjektív értékítéletei alapján pozitív kapcsolatot mutattam ki, azaz a sikeres cégeket általában nagyobb kockázatvállalás jellemzi, mint a sikertelen cégeket.

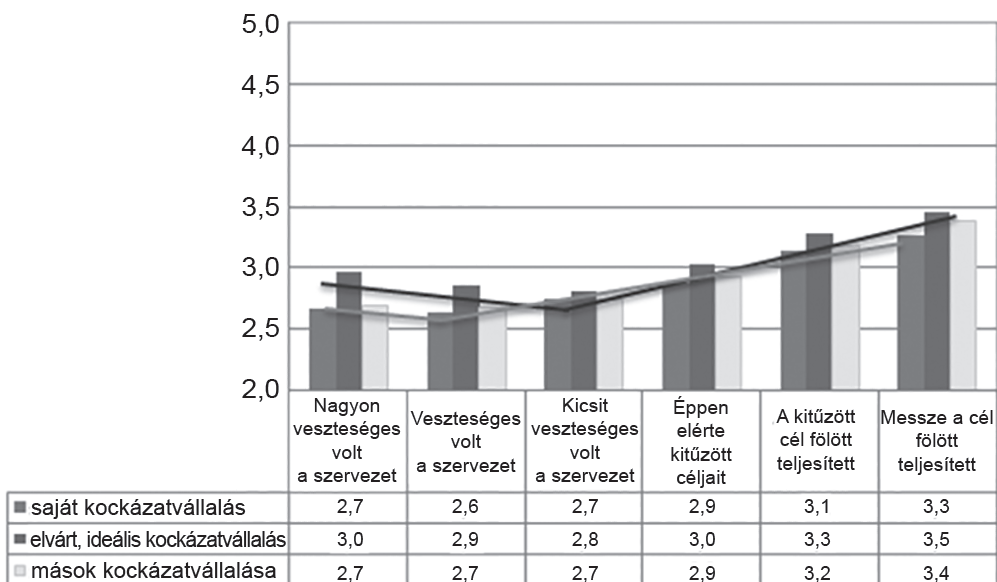
Vizsgálatunk eredménye szerint a cégek általában kockázatvállalóbbnak tartják magukat, mint a K + F ráfordításuk átlagos szintjét, az új termékek, szolgáltatások bevezetésének értékelt szintjénél pedig a kockázatvállalásuk észlelt szintje kismértékben alacsonyabb. Az észlelt kockázatvállalás szintje hullámozóan, de szignifikáns mértékben változott a vizsgált időszak alatt ($F = 6,327$, $p = 0,000$). A válság észlelésekor csökkent a kockázatvállalás észlelt szintje, azt követő 2 év múlva újra elérte a válság előtti szintet, 2015-ben pedig ismét visszaesés mutatkozott. Az objektív kockázatvállalást az ágazati átlaghoz viszonyított kutatás-fejlesztési (K + F) ráfordításokkal mérve ötfokozatú skálán (ahol 1 az átlagnál jóval kisebb, 5 az átlagnál jóval nagyobb szintet jelöli) a K + F ráfordításokban nem mutatkozott jelentős változás. Az új termékek, szolgáltatások bevezetésével mért kockázatvállalás (új termékek, szolgáltatások bevezetése az ágazati átlaghoz viszonyítva, ötfokozatú skálán, ahol 1 az átlagnál jóval kisebb, 5 az átlagnál jóval nagyobb szintet jelöli) viszont a válság alatt növekvő tendenciát mutatott, majd mértéke 2015-ben kismértékben csökkent. A kockázatvállalás területén is megfigyelhető, hogy a kockázatvállalásra vonatkozó ítéletek pontossága javul a válság észlelésekor.



6. ábra. Különbségek a kockázatvállalásban az idő függvényében

A kockázatvállalás és a sikeresség kapcsolata

A kockázatvállalás és a sikeresség kapcsolatát több módon is elemeztük. A 2009-ben felvett kérdőívben direkt módon rákérdeztünk arra, hogy mit tesz, mit kellene tennie, illetve más vezető mit tenne (mekkora kockázatot vállalna a siker érdekében), amikor cége különböző mértékben éri el vagy nem éri el a céljait, nyereséges vagy veszteséges. A vezetők úgy gondolják, hogy a cél alatti teljesítéskor, veszteséges helyzetben a célhoz közeledve (a teljesítményt javítva) csökkenteni kellene a kockázatvállalás, azaz ebben az esetben fordított kapcsolatot feltételeznek a kockázatvállalás és a teljesítmény között. A célokhoz közeledve azonban a kapcsolat megfordul, pozitívvá válik, a vezetők a célok közelében már úgy gondolják, a nagyobb teljesítményhez nagyobb kockázatvállalás szükséges.



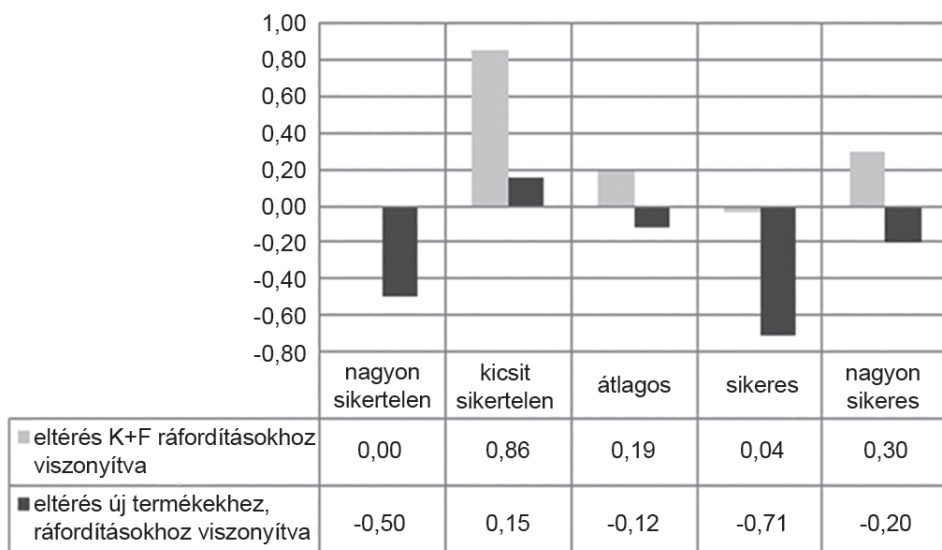
7. ábra. A vezetői kockázatvállalás megítélése a cég nyereségességének függvényében.
(Mekkora kockázatot vállal a különböző helyzetekben? Mit tesz? Mit kellene tennie?
Más vezetők mit tennének?)

Az elvárt, ideális kockázatvállalással szemben a gyakorlatban nem a célok elérésekor fordul meg a kapcsolat jellege, hanem már korábban is nagyobb kockázatot vállalnak a teljesítmény javulása, a kitűzött célok elérése érdekében.

A siker és a kockázatvállalás kapcsolatára vonatkozó direkt kérdés mellett a kockázatvállalás és a sikeresség kapcsolatának különbségeit az észlelt adatok és az objektív adatok alapján is megvizsgáltuk varianciaanalízissel. Elsőként az észlelt sikeresség függvényében mutatom be a kockázatvállalást, az észlelt mérték és az új termékek, szolgáltatások beveze-

tése alapján. Ezt követően a kockázatvállalásnak az eredmény mint objektív sikermutató szerinti különbségeit ismertetem ugyancsak az észlelt kockázatvállalás, valamint az új termékek, szolgáltatások bevezetése szerint.

A vizsgált cégek általában kockázatvállalóbbnak tartják magukat annál, mint ami a kutatás-fejlesztési ráfordítások alapján indokolt lenne, az eredményes innovációt és kockázatvállalást mérő, az új termékeket és szolgáltatások bevezetését értékelő mutató azonban az észlelt kockázatvállaláshoz viszonyítva kis eltéréssel, de meghaladja az észlelt kockázatvállalás szintjét. Az objektív mutatók szerinti sikeresség alapján összehasonlítva a cégek kockázatvállalással kapcsolatos ítéleteit megállapítható, hogy az átlagnál kicsit sikertelenebb cégek jóval kockázatvállalóbbnak tartják magukat, mint amit a K + F ráfordításaik indokolnak. Az új termékek és szolgáltatások bevezetéséhez viszonyítva pedig a nagyon sikertelen és az átlagosnál kicsit sikerebb cégek kockázatértékelésében figyelhető meg érdemi eltérés, ami a kockázatvállalás alulértékelésében jelenik meg.



8. ábra. Az észlelt és az objektív kockázatvállalás különbségei az objektív sikeresség mentén

A szervezeti sikeresség és a kockázatvállalás változásai a gazdasági válság alatt

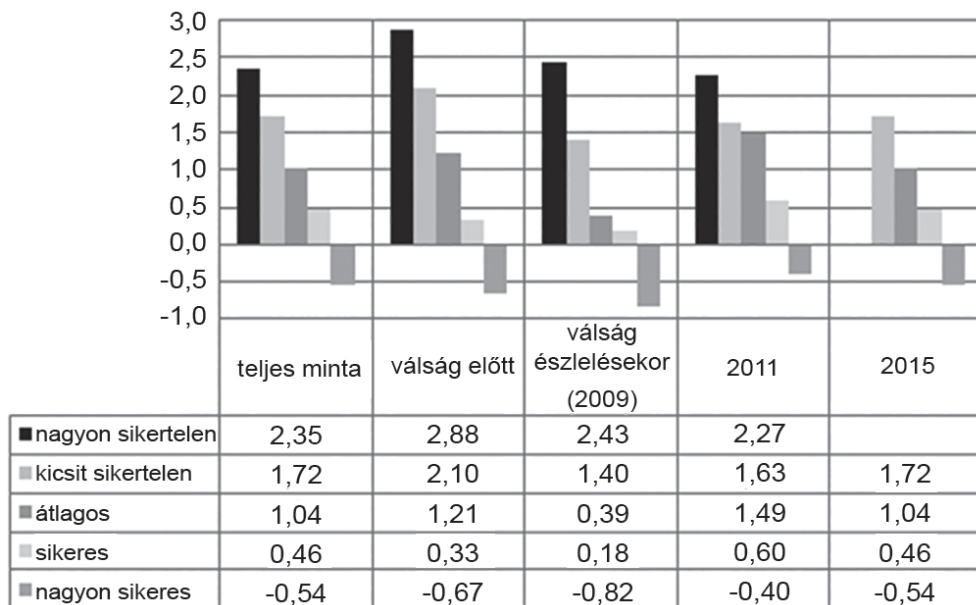
A sikeresség észlelésére a gazdasági válság erőteljes hatást gyakorolt. A válság észlelésekor szignifikáns mértékben csökkent az észlelt sikeresség mértéke, amit az objektív mutatók változása nem indokolt. Ebből az látható, hogy a sikeresség reprezentációjában a veszély megjelenése a kilátások megítélésén keresztül formálja a sikeresség

reprezentációját. A válság általánosságban csökkentette a sikeresség felülértékelését, és ezzel egyidejűleg szinte minden csoportban javította a sikerészlelés pontosságát, a reálisabb helyzetkép pedig megalapozottabb döntésekhez vezethetett. Az azonban továbbgondolandó eredmény, hogy a válság végéhez közeledve, 2015-ben a vállalatok a sikerességüket ismét jelentősen felülértékelték. A válság végéhez közeledve már egyetlen cég sem tartotta magát sikertelennek, miközben az objektív mutatók értékelése alapján ez indokolt lett volna. Felmerül annak a lehetősége, hogy azon vállalatok, amelyek túlélve a válságot még napjainkban is működnek, a túlélést önmagában is sikernek tekintik akkor is, ha a gazdálkodási eredményeik még elmaradnak az átlagtól. Ez a megállapítás azonban csak egy további, kifejezetten erre irányuló vizsgálattal lenne megbízhatóan igazolható.

A gazdasági válság folyamata a szervezetek kockázatvállalását különböző módon alakította. A válság észlelésekor a kockázatvállalás észlelt szintje szignifikáns mértékben csökkent, majd a válság alatt növekedett, 2015-ben pedig ismét kismértékű visszaesés mutatkozott. A sikertelen cégek a válság kezdete óta folyamatosan kockázatvállalásuk csökkenését érzékelik. Az objektív mutatók alapján azonban kizárólag a nagyon sikertelen cégek körében mutatható ki a válság során a kockázatvállalás szignifikáns mértékű, de átmenetileg bizonyuló csökkenése. A sikeres cégek stabilnak tartották a kockázatvállalásukat, náluk a megfigyelt időszak alatt nem volt kimutatható szignifikáns változás az észlelt kockázatvállalás szintjében, objektív kockázatvállalásuk azonban a válság észlelésekor bekövetkezett kismértékű visszaesést követően folyamatosan emelkedett. A nagyon sikeres cégek ezzel szemben rendkívül érzékenyen reagáltak: a válság észlelésekor a kockázatvállalásuk nagyon nagy visszaeséséről számoltak be – miközben az objektív mutatók alapján csak alig érzékelhető volt a csökkenés –, majd az átmenetinek bizonyuló visszaesést követően a kockázatvállalásuk ugrásszerű növekedése figyelhető meg az objektív adatok és a szubjektív ítéletek szerint is, amit 2015-ben ismét enyhe visszaesés követett.

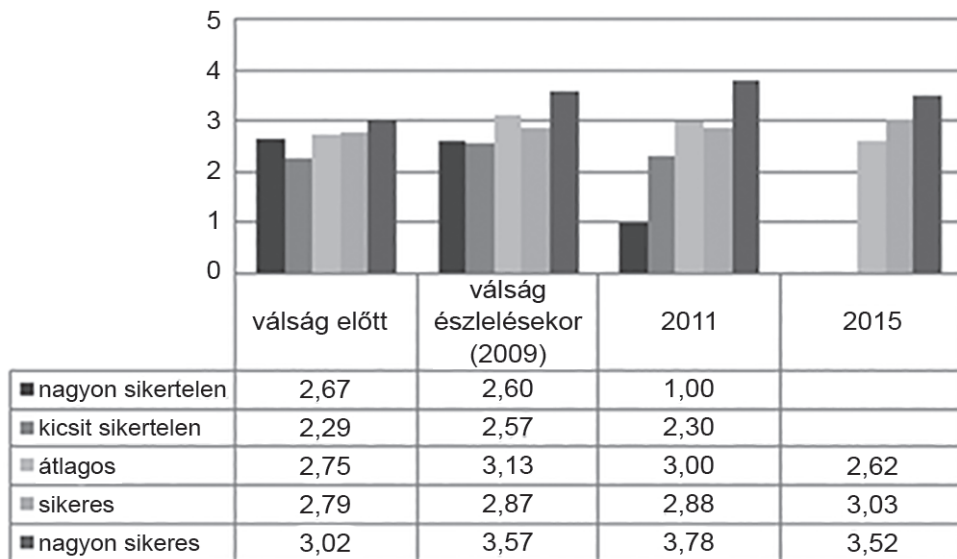
A sikeresség és a kockázatvállalás kapcsolatának átalakulásához egyrészt a sikerességben, a sikerészlelésben, másrészt a kockázatvállalásban megfigyelt változások vezettek.

Az észlelt kockázatvállalás az észlelt sikeresség függvényében kisebb ingadozásokkal, de minden időszakban pozitívan változik, azaz a vizsgálat eredményei szerint tendenciaszerűen jellemző, hogy az önmagukat sikeresebbnek tartó cégek kockázatvállalóbbnak is tartják önmagukat ($F = 5,321$, $p = 0,000$). A kicsit sikertelen cégek kissé kilógnak a sorból, azonban ha a sikerességet nem öt, hanem, csupán három kategória szerint vizsgáljuk (sikertelen, átlagos, sikeres), az észlelt siker és az észlelt kockázatvállalás pozitív irányú kapcsolata határozottan kimutatható.



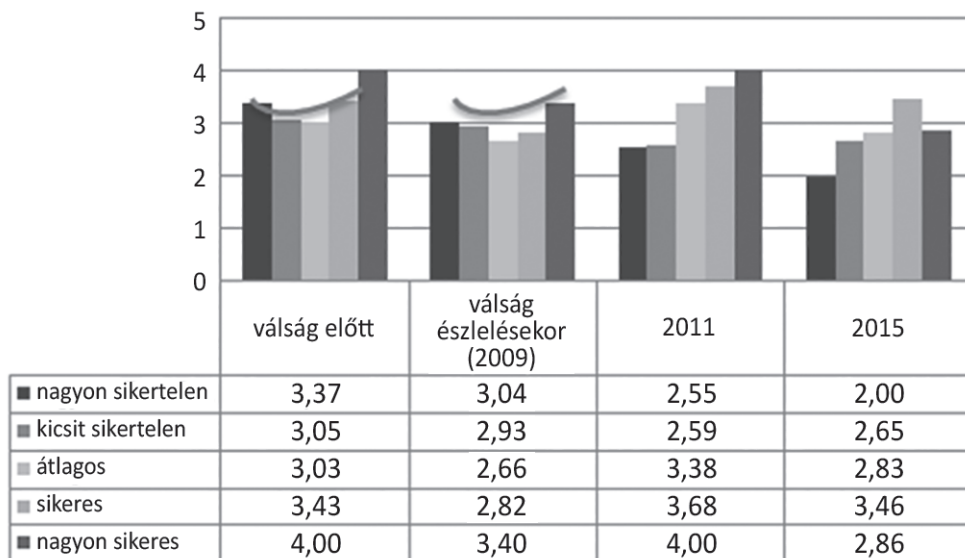
9. ábra. Az észlelt kockázatvállalás különbségei az észlelt sikeresség függvényében

Az új termékek, szolgáltatások bevezetésével kifejezett kockázatvállalás az észlelt sikerességgel egy irányba változik, és a pozitív kapcsolat tendenciájában minden időszakban kimutatható ($F = 6,232$, $p = 0,000$).



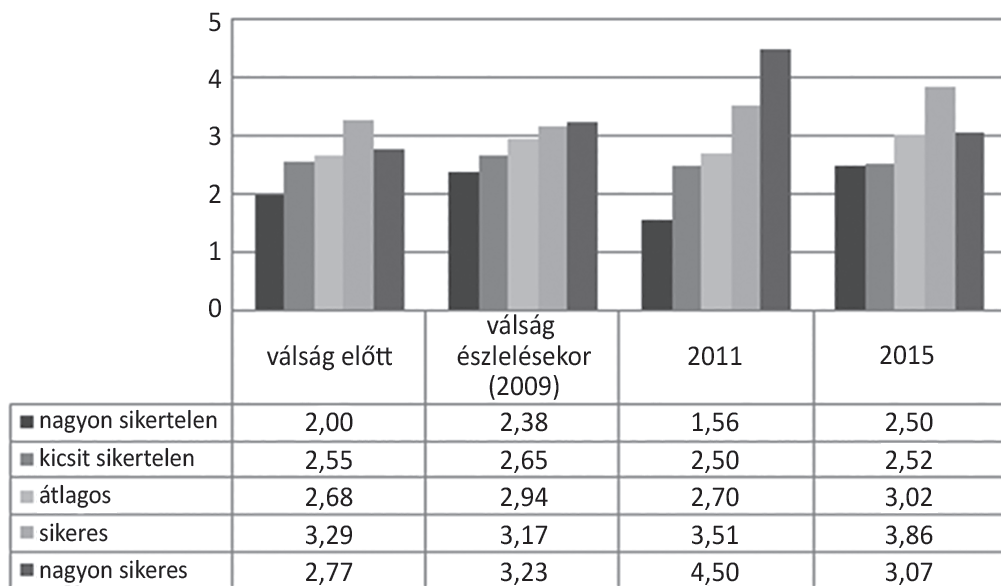
10. ábra. Az új termékek, szolgáltatások (mint objektív kockázatvállalás) különbségei az észlelt sikeresség függvényében

Az észlelt kockázatvállalás az objektív sikermutatókkal (árbevétel-növekedés, eredményesség) összehasonlítva U alakú összefüggést mutatott a válság észlelésekor és azt megelőzően ($F = 3,155$, $p = 0,015$), a későbbi mérési időpontokban pedig pozitív kapcsolat rajzolódott ki ($F = 4,405$, $p = 0,005$). Azaz a válság előtt és a válság észlelésekor az átlagos eredményességtől bármelyik irányban eltérő cégek nagyobb kockázatvállalásról számoltak be, mint az átlagosan eredményesek. 2011 után azonban az tapasztalható, hogy az eredményesség növekedésével a kockázatvállalás is nő.



11. ábra. Az észlelt kockázatvállalás különbségei az eredmény (mint objektív sikeresség) függvényében

Az objektív kockázatvállalás mindkét mérési mód szerint tendenciájában pozitív irányú, kapcsolatban áll a sikeresség objektív mutatóival. Az objektív sikeresség és az objektív kockázatvállalás közötti kapcsolat a különböző időpontokban különböző meredekségű, de minden esetben pozitív szignifikáns kapcsolat mutatható ki, bármelyik objektív mutatóval mérjük is a sikert vagy a kockázatvállalást.



12. ábra. Az objektív kockázatvállalás különbségei az objektív sikeresség függvényében

A szervezeti sikeresség és kockázatvállalás többtényezős modellje

A kockázatvállalás és a sikeresség kapcsolatának egydimenziós elemzése mellett megvizsgáltam a vállalkozások stratégiáiban és a stratégiákhoz kapcsolódó szervezeti és vezetési tényezőkben megfigyelhető különbségeket is. A szervezeti sikeresség munkamodelljét a szakirodalmi eredményekre és a kutatás első szakaszára támaszkodva fogalmaztam meg (KÁDI 2013). Kutatásom a vizsgált változók szervezeti sikerességre gyakorolt hatását nem a munkamodell szerinti elrendeződésben igazolta. Vizsgálatomban a faktoranalízis többszörös eljárásának eredményeként a következő változók bontakoztak ki: az objektív sikeresség és a szubjektív sikeresség mint függő változók mellett a független változók három csoportba rendezhetők:

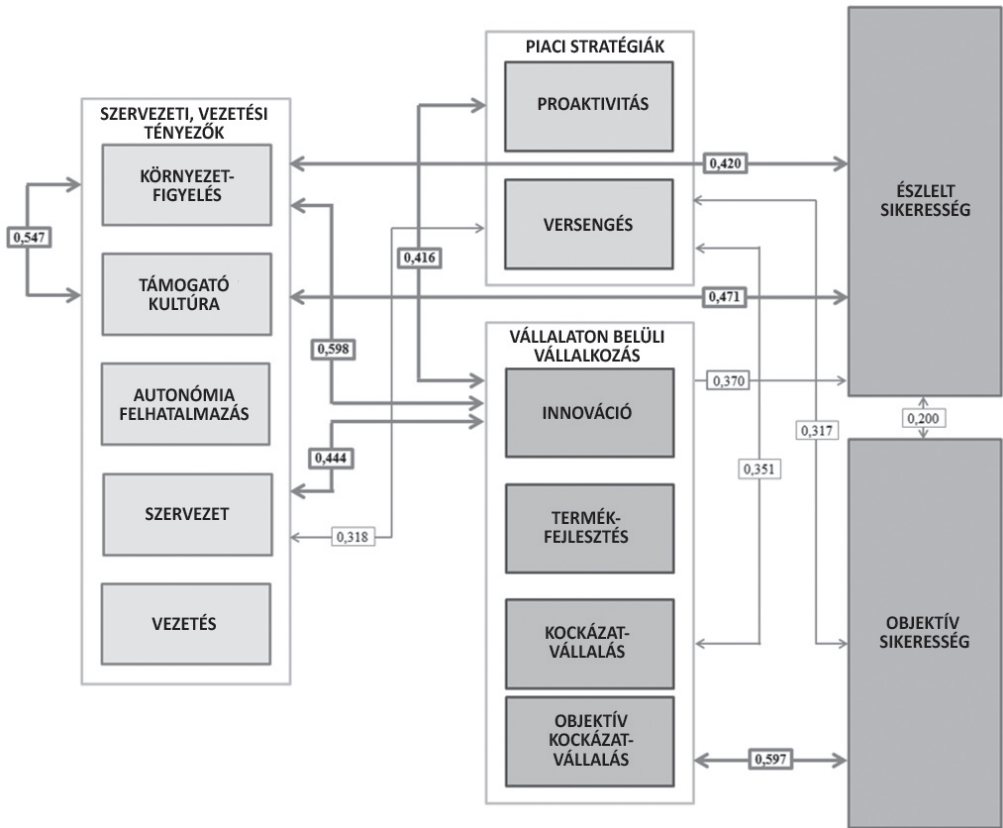
- A piaci stratégiák két fő típusa a versengés és a proaktivitás.
- A belső vállalkozás tényezői az innováció, a termékfejlesztés, valamint az észlelt és az objektív kockázatvállalás.
- A szervezeti, vezetési tényezők öt csoportja: (1) a piaci stratégiákhoz kapcsolódó környezetfigyelés, (2) a bizalommal teli, nyitott, motiváló szervezeti kultúra, (3) az autonómia, a felhatalmazás, (4) a szervezeti eljárásokban és működésben megjelenő szervezeti támogatás, (5) a vezetői támogatás.

A kapcsolatok elemzése érdekében regresszióanalízist végeztem. A regresszióelemzés eredménye azt mutatta, hogy az objektív és a szubjektív sikeresség között nagyon gyenge szignifikáns kapcsolat van, és más tényezők játszanak meghatározó szerepet az objektív, mint az észlelt szervezeti sikeresség kialakulásában. Az objektív szervezeti sikeresség legfontosabb, sőt egyetlen meghatározója az objektív kockázatvállalás. A szervezeti és vezetési tényezők közvetlen hatása az objektív sikerességre a teljes időszakra nem kimutatható, de egy-egy időpontban eltérő mintázatban, kismértékben negatívan megjelennek. Az észlelt sikeresség kialakulásában ezzel szemben a bizalommal teli, nyitott, motiváló szervezeti kultúra szerepe a legfontosabb meghatározó változó. Minden más tényező hatása csekély mértékű, és csupán egy-egy időszakban jelenik meg.

A regresszióelemzés eredménye szerint a sikeresség objektív fogalma az általánosan elfogadott összefüggés szerint rendeződik: az objektív kockázatvállalás szorosan összekapcsolódik a bevételek növekedésével és az eredményességgel, a versengési stratégia pozitív kapcsolatban áll vele, de a humán tényezők hatása nem kimutatható. Ezzel szemben a sikeresség szubjektív érzése, belső reprezentációja akkor alakul ki, ha a szervezetben jelen van a bizalom és a kommunikáció.

A regresszióelemzés magyarázóereje és megbízhatósága a teljes mintán alacsony volt, és nem igazolódott, hogy a sikeresség egymagában konzisztens összefüggést mutat más tényezőkkel. Amennyiben a sikerességet erőforrásként kezelve az objektív kockázatvállalást tekintettem függő változónak, a regresszióelemzés kimutatta, hogy az objektív sikeresség minden időszakokban szignifikáns mértékben meghatározza az objektív kockázatvállalást, és mellette, változó mintázatban és erővel megjelent egy-egy szervezeti vezetési tényező hatása is.

A tényezők áttételes hatásainak megfigyelése érdekében a korrelációelemzéssel kimutatott szignifikáns, értékelhető erősségű kapcsolatokat ($r \geq 0,3$, $p \leq 0,05$) tételesen is megvizsgáltam. A faktorelemzés eredményeként a vizsgált tényezők között kimutatott kapcsolatokat az 1. ábra mutatja be. A vizsgált változók közötti többirányú kapcsolatok megismerése érdekében varianciaanalízissel elemeztem a különböző tényezők különbségeit a szervezetek sikerességének öt kategóriája mentén. A varianciaanalízis szerint szignifikáns különbség mutatkozik mind a stratégiákban, mind a szervezeti támogató tényezőkben az objektív és az észlelt sikeresség mentén is, a különbségek mintázata azonban eltérő. Az objektív mutatók alapján legsikeresebbnek bizonyuló cégekre jóval átlag feletti mértékben jellemző mind a belső vállalkozási stratégiák (innováció és a kockázatvállalás), mind a piaci stratégiák (proaktivitás és versengés) alkalmazása, mind a szervezeti tényezők közül az autonómia, a felhatalmazás, a szervezeti támogatás és a vezetés pozitív szerepe. A szubjektív sikeresség mentén vizsgálva a különbségeket az önmagukat legsikeretlenebbnek tartó cégek körében szembevetővé válik a stratégiák hiánya és a szervezeti vezetési tényezők jóval átlag alatti szintje.



13. ábra. A szervezeti sikeresség vizsgált változóinak szignifikáns kapcsolatai ($r \geq 0,3$, $p \leq 0,05$)

A szervezeti sikeresség többváltozós modell szerinti vizsgálata a gazdasági válság alatt

A válság alatt a vállalkozói stratégiák alkalmazásában is jelentős eltérések mutatkoztak. Az objektív kockázatvállalás a teljes időszak alatt meghatározó tényezője volt az objektív sikerességnek. A válság észlelésekor az objektív kockázatvállalás mellett a vállalatban belüli vállalkozás szinte minden tényezője szignifikáns mértékben hatott az objektív sikerességre, a szervezeti, vezetési tényezők azonban negatív hatást gyakoroltak. A válság észlelésekor az objektív sikerességhez fűződő sokszínű kapcsolatok arra utalnak, hogy a vezetés a válságkezelés érdekében centralizálta az irányítást, és intenzíven kereste a válságból kivezető utakat, ennek érdekében szinte minden lehetséges stratégiát bevetett. Ez a folyamat kapcsolatba hozható a több tanulmány által megfogalmazott jelenséggel is, hogy környezeti turbulencia esetén a szervezetek rögtönzött stratégiákat alkalmaznak, és mindent bevetnek a változások kezelése érdekében (HODGSON 2013).

Az eredmények a kríziskezelés gyakorlatát is tükrözik: válságban gyors, határozott döntések, ezáltal centralizáció szükséges. Az észlelt sikerhez azonban kizárólag a bizalmon alapuló, nyitott, motiváló szervezeti kultúra kapcsolódott. Úgy tűnik, a vezetők a saját gyakorlatukkal ellentétben azt gondolják, hogy a sikeresség nem a termék-, a szolgáltatásfejlesztésen, a kockázatvállaláson, hanem a bizalommal teli szervezeti kultúrán múlik. A válság elején tehát az objektív stratégiák és a kockázatvállalás szerepe felértékelődött, az objektív sikeresség érdekében szorosabb vezetői irányítás, kontroll jelent meg, a szubjektív sikeresség érzése pedig elszakadva ezektől a folyamatoktól csak ott alakult ki, illetve maradt fenn, ahol a bizalom és a nyílt kommunikáció légkörét megőrizték.

Az átmeneti, drasztikus átrendeződést követően 2011-ben már csak három változó, az objektív kockázatvállalás, a versengés, és a kockázatok kezelésére bevezetett szervezeti eljárások alakították az objektív sikerességet. A szervezeti támogatás az észlelt sikerességre is pozitívan hatott, és a bizalom, a támogató kultúra szerepe továbbra is meghatározója maradt az észlelt szervezeti sikerességnek. 2015-re felerősödött a belső vállalkozási stratégiák pozitív hatása, a szervezeti eljárások, a támogatás szerepe azonban teljesen megfordult, mind az objektív, mind az észlelt sikerességre negatív hatást gyakorolt. Ez az eredmény összhangban van a vezetők arra vonatkozó véleményével, hogy a fejlődés érdekében hozandó döntések közül az új ösztönzési rendszer, az új vállalatvezetési gyakorlat bevezetése vonatkozó döntéseket tartják a legkockázatosabbnak.

Az észlelt sikeresség és a bizalmon alapuló, nyitott, motiváló szervezeti kultúra erős kapcsolata mindvégig meghatározó mértékben kimutatható volt, a többi szervezeti, vezetési tényező észlelt sikerességre gyakorolt hatása azonban ellentmondásosan alakult. A válság idején, 2011-ben az autonómia, a felhatalmazás, és a szervezet pozitív módon, 2015-ben viszont negatív módon hatott az észlelt sikerességre.

A válság észlelésekor és a válság során megfigyelt változások hatása átmenetinek bizonyult, és a folyamat valószínűleg még 2015-ben sem jutott nyugvópontonra. A megfigyelt rendkívül ellentmondásos folyamatok arra utalnak, hogy a válság elbizonytalanította a szervezeteket, a vezetők azt tapasztalják, hogy nincsenek szilárd támpontok a stratégia kialakításához, a döntések meghozatalához. A környezeti turbulencia és az ehhez társuló bizonytalanság ellenére is van azonban két biztos pontja a sikerességnek, ez pedig az új termékek és szolgáltatások kifejlesztésében és bevezetésében megjelenő objektív kockázatvállalás, valamint a bizalmon alapuló, nyitott, motiváló szervezeti kultúra. Ezek együttes jelenléte elősegítheti a szervezeteket abban, hogy megfelelő rugalmassággal, kockázatvállalással kezeljék a környezet kihívásait.

ÖSSZEFOGLALÁS, MEGVITATÁS, KITEKINTÉS

Vizsgálatom néhány kérdést felvetett, és sok kérdést nyitva hagyott, ezzel együtt megerősítette, hogy a nagyon komplex, gyorsan változó, dinamikus környezetben a túlélés, a sikeresség kulcsa az innováció, a megújulás, amiben a szervezetszichológiai szempontok ismerete és alkalmazása segítheti a szervezeteket. A szervezetek stratégiai és strukturális változások megvalósításával maradhatnak versenyképesek, javíthatják teljesítményüket. Eredményeim alapján bebizonyosodott, hogy a szubjektív vezetői értékítéletek, a sikerességre és a kockázatvállalásra vonatkozó percepciók, valamint az objektív mutatók által kirajzolódó kép általában nem esik egybe. A helyzetértékelés jellege és pontossága alapvetően meghatározza a vállalkozások stratégiai választásait, működését, és ezen keresztül a sikerességüket is. Az eredményesebb cégek körében az átlagnál pontosabb értékelést tapasztaltam. A válsághelyzet javította az értékelés pontosságát a sikertelenebb cégek körében is, ők azonban továbbra is jelentősen felülértékelték a sikerességüket. A sikeres cégek az átlagnál kockázatvállalóbbak, és a válságban tovább növekszik a kockázatvállalásuk, míg a sikertelen cégek körében a válság az észlelt és az objektív kockázatvállalásra is negatívan hat. A sikerebb cégek a válság során is bátrabban alkalmazzák a piaci és a belső vállalkozói stratégiákat, kockázatvállalóbbak, innovatívabbak: bizalom, nyílt kommunikáció, motiváló légkör, autonómia és felhatalmazás, rugalmasan változó szervezet és támogató vezetés jellemzi őket.

A válság ideje alatt folytatott kutatássorozatom alapján megállapítható, hogy a siker és a kockázatvállalás tényleges és észlelt kapcsolata, valamint a sikerhez vezető stratégiák komplex, soktényezős rendszerben alakulnak ki, amit a környezeti feltételek nagymértékben befolyásolnak. Különösen igaz ez a turbulens időszakokban, mint a válság. Az eredmények általánosíthatóságát a rendkívül bizonytalanul változó környezet hatásainak megjelenése mellett a különböző időpontokban eltérő összetételű minta, valamint az objektív adatok értékelésének és összehasonlításának korlátai akadályozzák. A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség pszichológiai megközelítésű vizsgálata azonban rávilágított arra, hogy a közgazdasági és menedzsment-szakirodalomban szereplő összefüggéseket a gyakorlatban a pszichológiai tényezők jelentősen módosíthatják.

A tudományos kutatások számára a vizsgálatban alkalmazott kettős megközelítés és több-szemponútú elemzés hasznos adalékul szolgálhat, az eltérő szemléletek integrálásával, a különböző értékelési módszerek együttes alkalmazásával újabb kérdések fogalmazódhatnak meg, ezáltal közelebb juthatunk a valós folyamatok megismeréséhez és jobb megértéséhez.

Vizsgálatommal a gyakorlati szakemberek és vezetők számára is olyan szempontokat kívántam bemutatni, amelyek elősegíthetik, hogy a szervezetek a sikeresség, a megújulás érdekében bátrabban vállaljanak kockázatokat, és ne csupán gazdasági mutatóikra figyeljenek, hanem törekedjenek helyzetük megismerésének, értékítéleteik pontosságának javítására, az emberi kapcsolatok, a bizalom, a kommunikáció és a motiváció fejlesztésére.

Kutatásomban nem vizsgáltam a vezetők szervezeti sikerességre vonatkozó reprezentációit, és az abban lévő különbségek esetleges hatásait a stratégiavállalásra, a kockázatvállalásra.

Azóta megkezdtuk kutatássorozatunkat a szervezeti sikerről, sikerességről, amelyben arra kérdezzük rá, hogyan gondolkodnak a vezetők a sikerről, és a sikerreprezentációik tartalma miként függ össze stratégiai választásaikkal, saját sikerességükkel.

Még nem egyértelműen tisztázott az a kérdés sem, hogy a szervezeti sikeresség és a szervezeti teljesítmény egymásnak mennyiben megfeleltethető fogalmak, a szervezeti sikerideológiákban a teljesítmény mellett milyen egyéb tartalmak figyelhetők meg, mi módon alakulnak ki a szervezeti sikerideológiák, és azok hogyan függenek össze a szervezeti kultúrával, az abban megjelenő értékekkel.

Nyitott kérdés maradt az is, hogy saját helyzetük értékelése során a vezetők milyen referenciaponthoz viszonyítják magukat, a szervezetüket, létezik-e egy fix igazodási pont, vagy az a célok és értékelt területek függvényében változik, s a referenciapontok változékonysága milyen kapcsolatba hozható a helyzetértékelés pontosságával és a stratégiaválasztással.

Vizsgálatom felhívta a figyelmet a pszichológiai szempontok fontosságára, és bemutatta, hogy a sikeres vállalkozáshoz szükséges kockázatvállalás objektív tényezői, körülményei mellett a szubjektív szempontok, az észlelés, az emberi erőforrások, a különböző motivációk és érdekek, a társas kapcsolatok szerepe legalább annyira meghatározó jelentőségű. Ennek jegyében megkezdtuk e kérdések kiemelt kutatását, azon belül a dolgozók és vezetők pszichológiai tőkéjének és ehhez kapcsolódóan a szervezet vezetési kultúrájának és vezetésének vizsgálatát, különös tekintettel a szervezet fejlődésére, változására gyakorolt hatások, összefüggések feltárására.

Egy általánosítható érvényességű modell megalkotása érdekében érdemes lenne stabil környezetben, ugyanazokat a vállalatokat végigkövető, longitudinális vizsgálatokat végezni, ahol az elemzés egysége a szervezet. Kérdés persze, hogy stabil környezeti körülményekről beszélhetünk-e bármikor is napjainkban vagy a jövőben, vagy a VUCA-világ felülír minden korábbi megközelítést és modellt.

IRODALOM

- ANDERSEN, T. J. – BETTIS, R. A. (2015): Exploring longitudinal risk-return relationships. *Strategic Management Journal* (36)8. 1135–1143.
- ANTONCIC, B. – HISRIC, R. D. (2000): *An Empirical Investigation of Impacts of Corporate Entrepreneurship-Related Contingencies on Organizational Wealth Creation*. Weatherhead School of Management, MAPS Dept. Case Western Reserve University, Cleveland, OH.
- ANTONCIC, B. – HISRIC, R. D. (2001): Intrapreneurship: construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing* (16)5. 495–527.
- ANTONCIC, B. – SCARLAT, C. (2005): *Corporate entrepreneurship and organizational performance: A comparison between Slovenia and Romania*. 6th Int. Conf. of the Faculty of Management Koper Congress Centre Bernardin, Slovenia. 71–89.

- BECERRA, M. – MARKARIAN, G. (2013): *The Bowman Paradox and Industry Competition: Dynamics of the Risk – Performance Relationship*. Paper submitted for presentation at XXXVIII Jornadas de Economia Industrial. May 23, 2013.
- BECK, U. (2003): *A kockázat-társadalom. Út egy másik modernitásba*. Fordította: Kerékygártó Béla. Századvég Kiadó, Budapest.
- BETTIS, R. (1981): Performance differences in related and unrelated diversified firms. *Strategic Management Journal* (4)2. 379–393.
- BONSS, W. (1998): Bizonytalanság, kockázat és veszély. Fordította: Mesés Péter. *Replika* (1998)31–32. 45–62.
- BOWMAN, E. (1980): *Risk/Return Paradox for Strategic Management*. Working Paper, Alfred P. Sloan School of Management. Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA.
- BROMILEY, P. (1991): Testing a causal model of corporate risk taking and performance. *Academy of Management Journal* (34)1. 37–59.
- BROWN, R. – SARMA, N. P. (2007): CEO Dominance and Corporate Acquisitions. *Journal of Economics and Business* (59)5. 358–379.
- CHAPMAN, R. J. (2006): *Simple tools and techniques for enterprise riskmanagement*. Wiley and Sons, Chichester.
- COVIN, J. G. – SLEVIN, D. P. (1986): The development and testing of an organizational-level entrepreneurship scale. In: RONSTADT, R. – HORNADAY, J. A. – PETERSON, R. – VESPER, K. H. (eds): *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson College, Wellesley, MA.
- CYERT, R. – MARCH, J. (1963): *A Behavioral Theory of the Firm*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NY.
- DENREFF, J. (2008): Organizational risk taking: adaptation versus variable risk preferences. *Industrial and Corporate Change* (17)3. 427–466.
- DESS, C. G. – ROBINSON, R. B. JR. (1984): Measuring organizational performance in the absence of objective measures: The case of the privately-held firm and conglomerate business unit. *Strategy Management Journal* (5)3. 265–273.
- DOUGLAS, M. (1998): A kockázat és a hibáztatás. Fordította: Friedrich Judit. *Replika* (1998). 31–32.
- DOUGLAS, M. – WILDAVSKY, A. B. (1982): *Risk and Culture: An essay on the selection of technical and environmental dangers*. University of California Press, Berkeley, CA.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (2002): A kockázat. In: PAPRIKA Z. (szerk.): *Döntéelmélet*. Alinea Kiadó, Budapest.
- FARAGÓ K. (2008a): „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: Az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. *Magyar Pszichológiai Szemle* (63)4. 651–674.
- FARAGÓ K. (2008b): Siker, kockázatvállalás és versengés a szervezetekben. *Alkalmazott Pszichológia* (10)1–2. 7–30.

- FIGENBAUM, H. T. (1985): *Dynamic and Risk measurement perspectives on Bowman's Risk-Return Paradox for Strategic Management: An empirical Study*. BEBR Faculty Working Paper No 1163, 1985.
- FIGENBAUM, H. T. (1990): Prospect Theory and the Risk-return association An empirical Examination in 85 industries. *Journal of Economic Behavior nad Organization* (14)2. 187–201.
- FISCHHOFF, B. – SLOVIC, P. – LICHTENSTEIN, S. – READ, S. – COMBS, B. (2000): How safe is safe enough? A psychometric study of attitudes toward technological risks and benefits. In: SLOVIC, P. (ed.): *The perception of risk*. Earthscan Publications, London. 518.
- FISHBACH, A. – ZHANG, Y. (2009): The Dynamics of Self-Regulation: When Goals Commit versus Liberate. In: WANKE, M.: *Social psychology of consumer behavior*. Taylor & Francis Group, New York. 365–387.
- FRAME, J. D (2003): *Managing Risk in Organizations: A Guide for Managers*. Wiley and Sons, New York.
- FRESE, M. – BRANTJES, A. – HOORN, R. (2002): Psychological Success Factors of Small Scale Businesses in Namibia: The Roles of Strategy Process, Entrepreneurial Orientation and the Environment. *Journal of Developmental Entrepreneurship* (7)3. 259–282.
- GOOBY, P. T. – ZINN, J. O. (2006): Current Directions in Risk Research: New Developments in Psychology and Sociology. *Risk Analysis* (26)2. 397–411.
- HAMANN, P. M. – SCHIEMANN, F. – BELLORA, L. – GUENTHER, T. W. (2013): Exploring the Dimensions of Organizational Performance: A Construct Validity Study. *Organizational Research Methods* (16)1. 67.
- HARDY, M. (2003): *Investment guarantees. Modeling and risk management for equity-linked life insurance*. Wiley, Hoboken.
- HEATH, C. – TVERSKY, A. (1991): Preference and belief: ambiguity and choice under uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty* (4). 5–28.
- HIRSCHMANN, A. O. (1970): *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- HOLMES, R. M. – BROMILEY, P. JR. – DEVERS, C. E. – HOLCOMB T. R. – MCGUIRE, J. B. (2011): Management Theory Application of Prospect Theory: Accomplishments, Challenges and Opportunity. *Journal of Management* (37)4. 1069–1107.
- HULT, G. T. M. – HURLEY, R. F. – KNIGHT, G. A. (2004): Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance. *Industrial Marketing Management* 33(5). 429–438.
- ISEN, A. (1997): Positive affect and decision making. In: GOLDSTEIN, W. M. – HOGARTH, R. M.: *Research on Judgment and Decision Making*. Cambridge University Press, Cambridge. 507–537.
- JACKSON, D. N. – HOURANY, L. – VIDMAR, N. J. (1972): A four-dimensional interpretation of risk taking. *Journal Of Personality* 40(3). 483–501.
- JOHNSON-LAIRD, P. N. (1983): *Mental Models: Towards a Cognitive Science of Language, Inference, and Consciousness*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

- KAHNEMAN, D. – TVERSKY, A. (1973): On the psychology of prediction. *Psychological Review* (80)4. 237–251.
- KAHNEMAN, D. – TVERSKY, A. (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* (185)4157. 1124–1131.
- KÁDI, A. – FARAGÓ, K. (2011): Perception and Reality: Organisational risk taking, choice of strategy, and success under ordinary conditions and in times of crisis. In: FAIRCHILD, R. J. (ed.): *Entrepreneurship: Motivation, Performance and Risk*. Nova, New York. 27–54.
- KÁDI A. (2013) Szervezeti innovativitás és kockázatvállalás, mint a szervezetek sikerességének motorja – Szervezetpszichológiai nézőpontok és eredmények. In: FARAGÓ Klára (szerk.): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón*. II. kötet. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 31–65.
- KÁDI A. (2016): A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség kapcsolata a szervezetpszichológia nézőpontjából. *Vezetéstudomány* (47)7. 14–28.
- KÁDI A. (2016): *A szervezeti kockázatvállalás és sikeresség összefüggései a szervezetpszichológia nézőpontjából*. Doktori értekezés és tézisfüzet. ELTE PPK, Budapest.
- LEE, C. – LEE, K. – PENNING, J. M. (2001): Internal Capabilities, External Networks, and Performance: A Study on Technology-based Ventures. *Strategic Management Journal* (22)6–7. 615–640.
- LEE, D. Y. – TSANG, E. W. K. (2001): The Effects of Entrepreneurial Personality, Background, and Network Activities on Venture Growth. *Journal of Management Studies* (38)4. 583–602.
- LI, X. – YANG, F. – ZHANG, R. (2014): Determinants of Corporate Risk Taking and Risk-Return Relationship. *Canadian Social Science* (10)2. 24–32.
- LOOMES, G. (2005): Modelling the Stochastic Component of Behaviour in Experiments: Some Issues for the Interpretation of Data. *Experimental Economics* (8)1. 301–323.
- LOPES, L. L. (1993): Reasons and resources: the human side of risk taking. In: BELL, N. J. – Bell, R. (eds): *Adolescent Risk Taking*. Sage, Newbury Park. 29–57.
- MALMENDIER, U. – TATE, G. – JUN, A. – JUN, Y. (2005): *Corporate Financial Policies with Overconfident Managers*. 8th Annual Texas Finance Festival.
- MAURER, F. (2004): *Ordinal Strategic Risk and Return a Fresh Look at Bowman's Paradox*. 64th Academy of Management Meeting. New Orleans.
- MARCH, J. G. – SAPHIRA, Z. (1992): Variable risk preference and the focus of attention. *Psychological Review* (99)1. 172–183.
- MARCH, J. G. (1994): *Primer on Decision Making: How Decisions Happen*. The Free Press, New York.
- MILLER, K. D. – BROMILEY, P. (1990): Strategic risk and corporate performance: An analysis of alternative risk measures. *Academy of Management Journal* (33)4. 756–779.
- MILLER, K. D. – CHEN, W. (2004): Variable organizational risk preferences: Test of the March-Shapira model. *Academy of Management Journal* (47)1. 106–115.

- MUKHERJI, A. – DESAI, A. B. – WRIGHT, O. P. (2008): A Contingent Relationship Between Risk and Return: Toward A Behavioral Model of Decision Making. *Journal of Behavioral and Applied Management* (9)3. 240-257.
- NAMAN, J. L. – SLEVIN, D. P. (1993): Entrepreneurship and the concept of fit: A model and empirical tests. *Strategic Management Journal* (14)2. 137-153.
- NICKEL, M. N. – RODRIGUEZ, M. C. (2002): A review of research on the negative accounting relationship between risk and return: Bowman's paradox. *OMEGA* (30)1. 1-18.
- OSBORN, R.N. – JACKSON, D. H. (1988): Leaders, riverboat gamblers or purposeful unintended consequences is the management of complex dangerous technologies. *Academy of Management Journal* (31)4. 924-947.
- PALMER, T. B. – WISEMAN, R. M. (1999): Decoupling risk taking from income stream uncertainty: A holistic model of risk. *Strategic Management Journal* (20)11. 1037-1062.
- RENN, O. (1992): Concepts of Risk: A Classification. In: KRIMSKY, S. – GOLDING, D. (ed.): *Social Theories of Risk*. Praeger, Westport, CT. 53-79.
- RENN, O. (2004): Perception of risks. *Toxicology Letters* (149)1-3. 405-413.
- ROSS, S. A. (1973): The economic theory of agency: The principal's problem. *American Economic Review* (63)2. 134-139.
- ROTTENSTREICH, Y. – TVERSKY, A. (1997): Unpacking, repacking, and anchoring: Advances in support theory. *Psychological Review* (104)2. 406-415.
- SHAPIRA, Z. (1995): *Risk Taking: a managerial perspective*. Russel Sage Foundation, New York.
- SHINKLE, G. A. (2012): Organizational Aspirations, Reference Points and Goals: Building on the Past and Aiming for the Future. *Journal of Management* (38)1. 415-455.
- SIMON H. A. (1982): *Korlátozott racionalitás. Válogatott tanulmányok*. Közgazdasági és Jogi Kiadó, Budapest.
- SINGH, J. V. (1996): Performance, slack and risk taking in organizational decision making. *Academy of Management Journal* (29)3. 562-585.
- SITKIN, S. B. – PABLO, A. L. (1992): Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of Management Review* (17)1. 9-38.
- SLOVIC, P. (1992): Perception of Risk. Reflections on the Psychometric Paradigm. In: KRIMSKY, S. – GOLDING, D. (ed.): *Social Theories of Risk*. Praeger, London. 117-152.
- SLOVIC, P. (2000): Perception of risk. In: SLOVIC, P. (ed.): *The perception of risk*. Earthscan Publications, London. 518.
- SLOVIC, P. – FINUCANE, M. – PETERS, E. – MACGREGOR, D. G. (2004): Risk as analysis and risk as feelings: some thoughts about affect, reason, risk, and rationality. *Risk Analysis* (24)2. 311-322.
- SMART, D. T. – CONANT, J. S. (1994): Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance. *Journal of Applied Business Research* (10)3. 28-39.

- SPARKS, P. – SHEPHERD, R. (1994): Public Perceptions of the Potential Hazards Associated with Food Production and Food Consumption: An Empirical Study. *Risk Analysis* (14)5. 799–806.
- STARR, C. (1969): Social Benefit versus Technological Risk. What is Our Society Willing to Pay for Safety? *Science* (165)3899. 1232–1238.
- STAW, B. M. – SANDELANDS, L. E. – DUTTON, J. E. (1981): Threat rigidity effects in organizational behavior. *Administrative Science Quarterly* (26)4. 501–524.
- THALER, R. H. – JOHNSON, E. J. (1991): Gambling with the house money and trying to break even: the effects of prior outcomes on risky choice. In: THALER, R. H. (ed.): *Quasi Rational Economics*. Russell Sage Foundation, New York. 48–77.
- TVERSKY, A. – KAHNEMAN, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* (211)4481. 453–458.
- YUSUF, A. (2002): Environmental Uncertainty, the Entrepreneurial Orientation of Business Ventures and Performance. *International Journal of Commerce & Management* (12)3–4. 83–103.
- VASVÁRI T. (2015): Kockázat, kockázateszlelés, kockázatkezelés – szakirodalmi áttekintés. *Pénzügyi Szemle* (29)1.
- VERMEULEN, P. – CURSEU, P. (2008): *Entrepreneurial Strategic Decision Making. A cognitive perspective*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham – Northampton, MA.
- WALL, T. – MICHIE, J. – PATTERSON, M. – WOOD, S. – SHEEHAN, M. – CLEGG, C. – WEST, M. (2004): On the Validity of Subjective Measures of Company Performance. *Personnel Psychology* (57)1. 95–118.
- WIKLUND, J. – SHEPHERD, D. (2003): Aspiring for and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities. *Journal of Management Studies* (40)8. 1919–1941.
- WIKLUND, J. – SHEPHERD, D. (2005): Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach. *Journal of Business Venturing* (20)1. 71–91.
- WISEMAN, R. M. – CATANACH, A. H. JR. (1997): A longitudinal disaggregation of operational risk under changing regulations: Evidence from the savings and loan industry. *Academy of Management Journal* (40)4. 795–830.
- ZAHRA, S. A. (1991): Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing* (6)4. 259–285.
- ZAHRA, S. A. (1993): Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: A taxonomic approach. *Journal of Business Venturing* (8)4. 319–340.
- ZAHRA, S. A. – COVIN, J. G. (1995): Contextual influences on the corporate entrepreneurship- performance relationship: A longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing* (10)1. 43–58.

Angyali történet

SESSLER ISTVÁN

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet,
Szervezet- és Környezetpszichológia Tanszék

2005-ben kaptam először felkérést, hogy egy előadás keretében egyetemi hallgatóknak meséljek a vállalatok működéséről és arról a gazdasági környezetről, amelyben élünk.

Ekkor már javában működtek a rendszerváltás után kialakult vállalkozások. Az 1990–94 között történt privatizáció első hullámaiban létrejött vállalatok első tulajdonosai zömében már megváltak a vállalkozásaiktól, egyre szakszerűbb kezekbe került az új vállalkozások vezetése, de még ők sem rendelkeztek elegendő elméleti tudással. Nagyobb értéke volt a tapasztalatnak, a gyakorlati tudásnak.

Én 2003 közepén érkeztem haza külföldi munkámból, de már 2002-től kezdődően egy sor új vállalkozás tulajdonostársa lettem. Viszonylag rövid idő alatt sikerült felépítenem néhány sikeres vállalkozást. Szerettem volna megosztani a tapasztalataimat, hiszen tisztán láttam, hogy a gyakorlati gazdasági élet merőben eltért a tankönyvi változattól. Jókor jött a felkérés. 2006-tól aztán rendszeres óraadó tanár lettem az ELTE PPK Pszichológiai Intézetében, a Döntépszichológia Központban.

A rendszerváltás utáni zavaros helyzet ekkortájt kezdett konszolidálódni. Egyre több vállalkozás indult útjára, aki csak tehette, megpróbált saját lábra állni. Ehhez általában társakra, anyagi, szellemi és lelki segítségre volt szükség. Egyre keresettebbek lettek az úgynevezett „üzleti angyalok”. Ekkor kezdődtek el kialakulni ennek az intézményes szerveződése. Én is felkérést kaptam az egyik ilyen intézménytől, hogy szellemi és anyagi tőkével vegyek részt a támogatni kívánt kezdeti vállalkozásokban. Így kezdődött el az én angyali történetem.

KIK AZOK AZ ÜZLETI ANGyalOK?

A világban kialakult egyenlőtlenség méretei károsan befolyásolják a gazdaság további fejlődését. A nagy vagyonok elszívják az anyagi ösztönzőket a gazdaságból, és nem tudnak megfelelő ösztönzést adni a fejlődéshez. Sok ellentmondás alakult és alakul ki azóta is. Ezek közül az egyik legérzékenyebb terület az új vállalkozások beindítása, az újabb kezdeményezések gazdasági életterbe történő bevezetése. Általános, hogy a piacra lépők a jó

ötlet, a megvalósítható gondolat mellett nem rendelkeznek megfelelő gazdasági adottsággal, alacsony finanszírozási képességük nem teszi lehetővé ötleteik megvalósítását.

Ebben tud segíteni az üzleti angyal, aki a korábbi sikeres gazdasági tevékenysége révén rendelkezik olyan szabad erőforrásokkal, pénzzel és tudással, amely lehetővé teszi ezen újabb vállalkozások életképessé válását. De nemcsak pénzzel, hanem személyes részvételével, kapcsolatrendszerével, üzleti tervvel, tanácsadással is ösztönzi az induló vállalkozások megerősödését. Az üzleti angyal a normál üzleti kockázatnál jóval magasabb kockázattal számol. Így az ő saját részesedése a megvalósuló üzletekben is relatíve magasabb lehet.

A piaci korlátok akadályozzák számos új ötlet megvalósítását. Az üzleti angyal fő feladata ezeknek a korlátoknak a lebontása.

Világunkban az ötletek megvalósítási tere a piac. A piac egy olyan játszóter, ahova bejutni csak a kerítésen keresztül lehet. Ezt a kerítést mi, emberek építjük. Aki bejut a kerítésen belülre, az részesül a gazdasági élet javaiból, aki kívül reked, annak az élete továbbra is nehéz marad. A kerítést átmászni nagyon nehéz, és sok veszéllyel jár. A bejáratot megtalálni és bejutni sem könnyű. A belépőjegy nem ingyenes, mindenkinek fizetni kell érte valamilyen formában, akár eladóként, akár vevőként jelenik meg. Sok esetben maga az állam, de egyre inkább a nemzetközi szervezetek, a nemzetközi monopóliumok akadályozzák meg a belépést. Az üzleti angyal a belépési erőre, a tőkére koncentrál. Azt vizsgálja, hogy milyen erőforrások kellenek a piacszerű működéshez, beleértve a belépési értéket is. Ha csak magát az anyagi tőkét elemezzük, láthatjuk, hogy a belépőjegy ára a gazdasági élet minden területén nagyon magas. A belépési tőkét kevés induló vállalkozás tudja megfizetni. Manapság egy új termék piacra történő bevezetése számtalan esetben meghaladja a százmillió forintos nagyságot. Ritka az olyan terület, ahol ne ez lenne a jellemző. Nem különösebben más a helyzet a korábban még garázscégekben fejleszthető iparágak terén sem.

Hogyan indulhatna el egy új vállalkozás üzleti angyalok nélkül? Az üzleti angyalok szerepét betöltő egyének és vállalkozások a saját piaci pozícióikat kikölcsonözve is segítik az új kezdeményezések megerősödését. Ezen a téren is érződik az a hatalmas aránytalanság, mely a jelenlegi gazdasági létünket jellemzi. Talán megengedhető lenne, hogy az ilyen típusú angyalokat, „gazdaságfunkciós angyalok”-nak nevezzük, akik meghatározott esetekben nagy segítséget nyújtanak az arra rászorulóknak. Reméljük, az isteni ige itt is érvényesül: „Sokasodjatok és szaporodjatok, népesítétek be földi létünket!” – hisz nagy szükség van rájuk.

KIK IS AZ ANGYALOK, ÉS HOGYAN VANNAK JELEN A MINDENNAPJAINKBAN?

„Ki látott már angyalt?” – hangzott el a kérdés a Szépművészeti Múzeum egyik spanyol termében, egy 16. századi, „Angyali üdvözlés”-szobor előtt. A zavarban lévő hallgatóság soraiból egy idősebb úr magabiztosan válaszolt:

– Itt van a szemünk előtt, pont így néz ki, mint ezen az alkotáson. Gábiel arkangyal hozza a hírt Máriának, hogy Jézus anyja lesz. Mint láthatjuk, az angyalok mindig szép arcú fiúk – majd némi bizonytalanság után: – esetleg lányok, de mindig szépek, és mindig jót cselekednek. A szépség és a jóság művészi megjelenítése – zárta le a gondolatot a látogató. Nem várt enyhe vita támadt. Tehát akkor fiúk vagy lányok? Ekkor még naivan én is azt gondoltam, hogy valójában senki sem látott még létező angyalt. A tárlatvezetőn is éreztem hasonló bizonytalanságot, de ő azért igyekezett eloszlatni a kétségeket:

– Az angyalok fiúk is, lányok is, de test nélküliek is lehetnek. Ez annak a kornak a szellemiségétől függ, mikor az alkotás létrejön. Sokan úgy képzeljük, hogy szárnyuk van, mert ők a közvetítők a Mindenható és közöttünk, emberek között. Az biztos, hogy mindig szépek, kedves arcúak, mert művészi eszközökkel a jóságot így lehet kifejezően ábrázolni – jött tárlatvezetőnk nyugodt válasza.

A megszokott rutinból feltett kérdésre záporoztak a gondolatok. A nem várt helyzet újabb vitát indított el. A csoport lehorgonyzott a szobor előtt, vezetőnk viszont szeretett volna továbbhaladni, és megpróbálta lezárni a beszélgetést. Megadta az e-mail-címét, és jelezte, hogy a további kérdésekre írásban fog választ adni.

Tudom, hogy a következő sorokkal indulatokat válthatok ki. Nem ez a szándékom. Bizonyosan állíthatom, hogy szöveg minden sora enyhén szólva is nagyon vitatható, messze nem tudományos értékű, mindössze néhány sajátos, személyes gondolat az angyali témával kapcsolatban. Kérem, hogy nagy fenntartással olvassák.

Minden kornak megvan a maga elképzelése az angyalok természetéről. Az angyalok valamennyi kultúrában megjelennek, tudunk róluk. Sokan úgy gondoljuk, hogy életünk során végig jelen vannak, sőt, befolyásolják életünk alakulását. Elképzelhetőnek tartjuk, hogy akaratunktól és tőlünk függetlenül is hatnak a viselkedésünkre. Általánosságban azt mondhatjuk, hogy az angyalok a földi élet segítői, a földi lények megoldhatatlannak tűnő problémáit segítik megoldani.

Létezésüket, működésüket számos kultúra közvetíti felénk. Leggyakrabban a vallások és az ezotéria tudománya ad útmutatót nekünk. A keresztény vallásban az angyalok Isten teremtményei, akik közvetítik az isteni gondviselést, akaratot – a földi lények felé. Segítik az embereket gondjaik, bajaik, problémáik megoldásában.

Az angyalok emberfeletti, nem anyagi lények, létezésük független az emberi létől. Az angyal megnevezése nem a lények alakját, hanem a létrejöttük rendeltetését jelenti. A szó héber és görög eredete is erre a funkcióra utal. Jelentése „küldött”, ami az egykori királyok küldötteinek feladatát örökíti át, és a mennyei király küldöttei lesznek. A mennyei küldöttek feladata szerteágazó, de mindegyikük a kezdetektől fogva jóságos és szerethető volt.

Történeteikről számtalan legenda él. Az egyik legenda szerint történt egy nagy veszedelmes az angyalok és a Teremtő között, elsősorban a hatalom gyakorlása miatt. Egyesek szerint a teremtő Isten úgy próbált igazságot tenni a fellázadt angyalok között, hogy egy adott időpontban azt mondta, mindenki maradjon ott, ahol éppen van, és tegye továbbra

is a dolgát. Lucifer, a Sátán éppen a pokolban járt, így ő a pokolban maradt, de küldetését tekintve továbbra is jóságos, csak végzi a feladatát. Mások úgy tudják, hogy a fellázadt Lucifert (aki nem mindig maga a Sátán) és a pártján álló angyalokat a Teremtő a pokolba taszította, hogy működésüket ott folytassák. Luciferből bukott angyal lett, de – mint Sátán – a pokol legfőbb „angyala”. A többi bukott angyalból lettek az ördögök. Akárhogy is történt, ekkorra kezd benépesülni a pokol és a hozzá vezető purgatórium. Nagyon sok ördög tüsténkedik a purgatóriumban. Céljuk, hogy segítsenek elkerülni a poklot, ahonnan már nincs visszaút.

Nyugat-európai kultúránkban a téma legtöbbet hivatkozott forrása a Szentírás – azaz a Biblia –, amely visszatükrözte azokat a körülményeket, ahogyan íródott, és ahogyan keletkezett. A Szentírás szerint a Teremtő óvja lépteinket, és vigyázza létünket. Ehhez küldi nekünk a „közvetítőket”, az angyalokat. Szükségünk van rájuk. Az emberi létezés dimenziójával nehezen értelmezhető, feldolgozható történetek megértéséhez nagy segítséget nyújtanak. Reményt adnak az ismeretlen leküzdéséhez. Valóban nem rendelkezünk azzal a képességgel, mely lehetővé tenné, hogy a hétköznapijainkban pontosan érzékeljük a körülöttünk szorgoskodó rengeteg angyalt. Keressük a számunkra érthető megközelítéseket. Így kerülünk kapcsolatba a jóságos, kedves, szép, emberekhez hasonló lényekkel. Könnyebb felismerhetőségüket általában szárnyak ábrázolásával oldják meg, jelezve azt a megoldást, ahogy mi képzeljük, hogy a menny és a föld közötti közvetítői utat megteszik. De azt is tudjuk, hogy ehhez nem feltétlenül szükségesek a szárnyak...

KIBŐL VÁLHAT ANGYAL?

Nem kételkedhetünk a válaszban: mindenkiből. De valóban így van? Mi kell ahhoz, hogy angyalok lehessünk?

Sokan úgy vélik, hogy létezésünk kezdetekor, talán az atlantiszi világban, 144 angyal vigyázta lépteinket. Ők aztán sokasodtak, szaporodtak, és szükség lett arkangyalokra, azaz főangyalokra. Azóta ennek sokszorosa van jelen életünkben, számtalan angyal, tündér, sátán, ördög kíséri végig életünket. Mások vélekedése szerint viszont a sok-sok angyal és a közöttük kialakult hierarchia megteremtése egy adott időben, egyszerre történt.

A keresztény Biblia alapvetően három arkangyalt említ. Az első Michael (Mihály), a legfőbb arkangyal, aki elsősorban vigyáz a hit szellemiségére. A második Gábiel (Gábor) arkangyal, aki a szellemiség területének védelmezője, ő a mennyország kapuban álló angyala. Az ábrázolásokon neki vannak a legnagyobb szárnyai, szimbolikusan jelezve a bejárati ajtó szellemiségét. Mint minden arkangyalé, Gábiel szerepe is gyakori vallási kultúránkban. Ő az, aki megfejtí Dániel álmát, hogy a Megváltó eljő hozzánk; ő az is, aki Máriával közli a hírt, hogy ő lesz a Megváltó világra hozója; de Gábiel közvetít Mózes

és Mohamed között is. A harmadik, Rafael, az egész mennyei rendszer működését intézi, fenntartja, beleértve a lelkeknek és hordozóiknak egészségi és tudati állapotát. (A héber és a protestáns vallás csak Michaelt és Gábrielt ismeri el.)

Az ezotéria tudománya, valamint az apokrif és a rabbinikus iratok megemlítenek további négy arkangyalt: Uriélt, Sariélt, Raguélt és Ramiélt. (Az iszlám vallásban Michael, Gábiel, Rafael és Sariel arkangyalok léteznek, de más elnevezésekkel.)

Lucifer szerepe nagyon vitatott. Általános vélekedés, hogy ő is arkangyal volt eredetileg, de mikor lázadásában elbukott, a gonosz angyalok vezetője, a Sátán lett belőle.

Az angyali lét fejlődése során, talán hasonlóan a földi létünkhöz, az angyalok között is kialakult egyfajta hierarchia. Ha a miértre keressük a választ, láthatjuk, hogy sok eltérő gondolkodású ember vitatkozik ezen. A legegyszerűbb megközelítés szerinti magyarázat az, hogy a problémák száma és súlya eltérő lett, de eltérő lett a küldetés célja is, eltérővé vált a segítségre szoruló helyzet, azaz mindenütt egyenlőtlenség vette a kezdetét. Tehát mondhatjuk azt, hogy az angyalok hierarchiája emberi alkotás?

Persze mondhatjuk, de igen vitatható, hogy a Teremtő ezt a döntést ránk hagyta volna. Az angyali rendszer, akárcsak a földi, hierarchikus elrendeződésű. Földi életünkben megszokottá vált, hogy a hierarchiában mind a világi, mind a vallási életben azonos értelmű szimbólumokkal rendelkező rendek, embercsoportok meghatározzák életvitelünket, hatást gyakorolva testi és szellemi létünkre. Az angyalok világa kevésbé ismert számunkra.

Nekünk, embereknek érdemes megismernünk a rendszert, mert gondjainktól függően más és más hierarchiájú angyalokat hívhatunk segítségül. A Bírák könyvében említett kilenc hierarchiából csak a négy legismertebbet kiemelve is érzékelhetjük, mennyire meghatározott rendszerben léteznek az angyalok: a kerubok vigyázzák az isteni szentséget, a szeráfok az üdvösségünkért járnak közbe, az arkangyalok a legfontosabb hírvivőink, míg az angyalok vigyázzák valamennyi ember létezését.

Problémáink megítélése eltérő jelentőségű. Tudásunk, gondolkodásunk behatárolja, hogy melyik angyal vagy teremtmény segítségét kérjük és milyen módon. Ennek a tudásnak terjesztésére iskolák épültek, tanfolyamok százai tanítanak bennünket a helyes angyal kiválasztására.

MILYEN NEMŰEK AZ ANGYALOK?

Mivel gyakran „érezkeljük” az angyalok jelenlétét, szeretnénk őket a magunk számára megjeleníteni. Elegendő-e ehhez az emberi agy, tudás, vagy esetleg egy másik dimenzió lenne szükséges? A logika szabályai szerint az emberi agy korlátai határt szabnak az angyalok valódi érzékeléséhez. Emberszerű lényeknek ábrázoljuk őket, ezzel segítve magunkat az értelmezésükben.

Az adott kultúrától és időszaktól is függ, hogy éppen hogyan jelenítjük meg őket. A Biblia terjedésének kezdetén (i. sz. 4. század) az angyalok férfias jelleggel, izomzattal, nemük csalhatatlan, nyílt ábrázolásával jelentek meg. A bibliai utalások zöme is az angyalokat mint férfiakat említi. A középkor közepe felé a világ zavaros, háborúkkal terhelt történései miatt egyre nagyobb tért hódít a vallás, az embereknek egyre nagyobb a szükségük a hitre. A vallási gondolkodás terjedésében fontos szerepet játszott annak emberközelebbivé válása. Egyre erősebb kifejezésekkel ábrázolták az anyai szeretetet, a nőiesség szimbólumát. A keresztény vallásban Szűz Mária emberszerűbb, megközelíthetőbb lett az anyai szerep jelentős hangsúlyozása mellett. Szűz Máriát már korabeli szép ruhákban, kedves, hétköznapi lényként, jobban megközelíthető szentként ábrázolják, fokozatosan kiszorítva a bizánci, merev, „imádatra buzdító” ábrázolásokat. Ezzel párhuzamosan az angyalok is kezdtek megjelenni korabeli ruhákban, nőiesebb kifejezésekkel, néha sokat sejtető, nemileg azonosítható módon. Ebben az időszakban az angyalok sokszor kapták „a megvédelmezendő és imádott nő” szerepkörét.

Alig telik el 100 év, és az akkori világi és politikai érdekek miatt megerősödtek a „szigorúbb vallási irányzatok”. Az ábrázolásokban az angyalok alakja függetlenedik a nemiségtől, sőt, fokozatosan eltűnik az angyalok emberi jellege. Bár voltak kísérletek arra, hogy erőltessék ennek hangsúlyozását, az erőteljes vallási és világi érdekek ezt el tudták fojtani. A múlt században olyan kérdések is előkerülnek, hogy lehetnek-e gyermekeik, hogyan szaporodnak, léteznek-e meleg hajlamú angyalok. A vallástudomány ezeket a kérdéseket elutasítja, értelmetlennek tekinti. Sokfajta új ismeret, mint például az egysejtűek szaporodása, a hálózatalmélet vagy a számítógépes elemek gyarapodása, a vírusok terjedése más megvilágításba helyezte ezt a kérdéskört is. Egy sor új tudományág is, mint például a nanotechnológia, a kvarkelmélet, az antianyag- vagy az ezoterikus kutatások számtalan újabb megválaszolásra váró kérdéseket vetnek fel az angyali témákban is.

Világegyetemünket egyre mélyrehatóbban tanulmányozzuk, és keressük a földi életünkön kívüli létezési formákat, létezési helyeket. Kutatjuk az emberi belsőben is azokat a hatásokat, melyek ma még akár angyalokkal, akár nélkülük, lehetővé teszik, hogy eligazodjunk a körülöttünk mozgó komplex hálózatokban.

KINEK LEHET ANGYALA, KI MEHET A MENNYORSZÁGBA?

Azt gondolnánk, hogy angyala mindenkinek lehet, és kell is, hogy legyen. De joggal merül fel a kérdés sokakban, hogy minden élőlénynek, vagy csak az embereknek? A vallások és a kultúrák ebben is sokfajta álláspontot képviselnek. Azonos valláson belül is eltérő véleményeket tapasztalunk. Bibliánk sem ad egyértelmű választ erre. A katolikus

vallás az állatokat a mai napig nem engedi be a mennyországba. Ferenc pápa, elődeinek ellentmondva (például XVI. Benedek pápának is) kijelentette, hogy Isten teremtményei és az Istennek kedvező lények, legyenek azok állatok is, a mennyországba bejuthatnak. A vita egyre növekszik. Sok vallási vezető, szerzetes és politikus is hangot adott a véleményének, leginkább arról a témáról, hogy ki lakhat a mennyországban.

A paradicsomban az első emberpárt nagyon sok élőlény vette körül. Minden békés volt. A szúnyogok nem csíptek, az oroszlánok játszottak a gazellákkal, a krokodilok versenyt úsztak a cápákkal, fókákkal. Minden élőlény a többi élőlény örömét kereste.

Mi okozta a változást? Ádám és Éva bűnbeesése? Ettől az időponttól kezdve már senki sem volt biztonságban. Felborult a létezés, az állatok egymásnak estek, az örök élet számukra is megszűnt. Megindult a nagy küzdelem az életért, a túlélésért. Az első emberpár „emberi viselkedése”, mohósága, a kíváncsiság, a tudásszomj, a felelőtlenység vezetett oda, hogy Ádámot és Évát a Teremtő kiűzte a paradicsomból. Amint elhagyták a paradicsomot, megszűnt a paradicsomi állapot? Minden jel arra mutat. A Teremtőnek tetsző, jó magaviselet jutalma, hogy az élet folytatódhat a mennyországban. Az itteni életmód meg egyezik a paradicsomi életvitellel. Logikus lenne tehát, hogy akkor minden olyan élőlény előtt nyitva áll, aki megfelel a Teremtő elvárásainak.

Azt senki sem vitatja, hogy a mennyországban csicseregnek a madarak. Hogy kerültek oda? Vitathatatlan, hogy a paradicsomban a létezés valóságával állati és emberi létezésükben voltak jelen az ott lakók, legyenek állatok, emberek vagy más élőlények. A mennyországba pedig „csak” a lelkek kerülhetnek. Van-e az állatoknak lelkük, van-e szellemiségük? Pedig az állatok is Isten teremtményei, ugyanúgy, mint a növények. Joggal vetődik fel a következő kérdés: vajon a pokolba is csak a lelkek szállnak? A pokolban megjelenő szenvedés leírása nagyon is testi kínokról szól.

Miért kételkedünk? Lehet, hogy ez a vita csak a földi emberek vitája, sok hűhó semmiért? Kérdezzük meg a bennlakókat vagy az oda utazókat. Reméljük, erre is sor kerülhet nemsokára.

Nem kellene csodálkozni már azon sem, hogy napjainkban megjelentek a „fapados”, könnyebben hozzáférhető, hétköznapi angyalok. A gazdagok régóta szerették volna a földi életük során biztosítani a mennybe jutásukat. A búcsúcédulák árusítása halvány kezdeményezés ahhoz képest, ahogyan ma szerveződnek tanfolyamok és ezoterikus utazások a mennyország megtekintésére. Ma még sokan kételkedünk az „idézett” utazói véleményeken, azoknak a „beavottaknak” beszámolóin, akik mennybéli napjaikról mesélnek. Vitathatatlan, hogy az utazásra jelentkezők és a résztvevők száma napról napra gyorsan növekszik.

Minden embernek van angyala? A közfelfogás itt megegyezik a vallásos álláspontokkal. Mindenkinek van angyala, fajra, nemre, vallási hovatartozástól függetlenül. Az angyalok ábrázolása is ezt jelzi. Az angyalok Európában fehér, Afrikában fekete, a Távol-Keleten pedig sárga bőrűek. Különböző földrajzi helyeket bejárva megcsodálhatjuk azt a sokszínűséget, ahogy az ottani kultúrák megjelenítik a saját isteneiket, angyalaikat, démonjaikat.

Az angyalokat sok esetben külön hívni kell, máskor tőlünk függetlenül is beavatkoznak sorsunkba, és irányítják, javítják az életünket. Különböző gondokat különböző rendeltetésű angyalok oldanak meg, míg alapvető küzdelmeinket, élet-halál harcunkat az arkangyalok figyelik, óvják és rendezgetik. Mint nagyon sok területen, az eligazodást nemcsak a vallás, hanem az ezotéria is segíti.

KIK A TÜNDÉREK?

Az angyalokhoz hasonló, de méretükben és feladatukban sokkal kisebb lények. Minden népcsoportban és minden időben megjelennek. Létezésükről számot adnak a néphagyományok, az elbeszélések, a mitológiai történetek, gyakran viszontlátjuk őket a mesékben. Az embertől különálló létezési formájuk eltérő a magasabb rendű isteni léttől, akár ártó, akár segítő szándékkal jelennek meg a történetekben. Jelenlétük nem tartós, segítségük is inkább sok apróbb dologra terjed ki. Azért az emberi sorsokba történő beavatkozásukat ne becsljük le, célszerű és szerencsés dolog velük is jóban lenni.

HOL ÉLNEK AZ ANGYALOK?

Természetes lehetne a válasz, hogy közöttünk. A Teremtő az angyalok lakhelyéül mégis a mennyországot adta. Innen indulnak útjukra, hogy közvetítsék az isteni parancsot, vezessék az embereket földi útjukon, majd ismét megpihenhessenek itt. Köztudott, hogy a mennyországban az élet konfliktusmentes, békés. Nem kell etnikai, nemzetiségi gondokkal küzdeni, nincs bevándorlási probléma.

A katolikus felfogás szerint a bejáratnál Szent Péter eldönti, hogy alkalmas-e a jelentkező lélek a belépésre. (Minden kultúrában megtalálható hasonló bíró. Az egyiptomi kultúrában az elhunytak szívét [lelkét] az embertestű és sakálfejű Anubisz isten méri meg egy mérleggel. A bűnösöket egy krokodilfejű halottfaló megeszi, míg az igazakra vár a túlvilági élet, az akkori felfogás szerinti mennyország, az öröklét birodalma, ahol Áment isten üdvözli a belépőket.) A mennyország irányába hatalmas áradat lehet naponta, képzelőerőnkkel is nehéz lehet végiggondolni a módszert, ahogy a sok jelentkező közül ki lehet választani azokat a lelkeket, akik bizonyosan képesek lesznek itt folytatni létezésüket, és soha nem keverednek majd semmilyen konfliktusba. Milyen lehet a mennyország működési rendje? Milyen teszt vagy vizsgálat képes a békésen együttműködő lelkek kiválasztására? Jó lenne tudni.

ÉDENKERT, PARADICSOM VAGY MENNYORSZÁG?

Kultúránkban mind a három olyan hely, ahol a legfantasztikusabb álmaink, reményeink válnak valóra. Olyan hely, ahol kívánatos élni. Ennek ellenére sokan különbséget tesznek a három elnevezés között. Elsősorban a bibliai gondolatokra hivatkozva a paradicsomi állapotot a jelenlegi földi világ elődjének tekintik, ahol még nem volt eredendő bűn. A Biblia értelmezése alapján sokan földrajzilag is a mi bolygónkra helyezik létét. Az Éden szó babilóniai eredetű, gyönyörűséget jelent. Őseink, Ádám és Éva (az udvariasság nem megengedett) bűnbeesése után már csak a kiváltságosak kerülhetnek hasonló léttérbe, azaz a mennyországba. Sokféle magyarázat közül a fordítások is nyújthatnak eligazodási pontot. A hely megjelölésére a Biblia sokáig Édenkertet használ, melynek a korai sumer, babiloni kultúrákban is megtaláljuk az eredetét. Ebben az időszakban az uralkodók bekerített gyönyörű kertjei, bekerített vadászterületei voltak a földi halandó számára megközelíthetetlen helyek. Az akkori kultúra édenkertjei. A Biblia görög fordítói a perzsa nyelvhasználatból átvett közel azonos hangzású (görög *paradeisosz* és az óperzsa *pairidaeza*) szavai alapozták meg a latin *paradisus* szó elterjedt használatát. A gondolati bizonytalanság akkor nőtt tovább, mikor a 16. században a Dél-Amerikából származó, ritka növénynek számító paradicsomalma Európában is megjelent. Magyar területen a paradicsom a szultánok és a pasák kertjeinek féltett dísznövénye volt. Ezek a csodaalmák nevüket a latin eredetből kapták. A misztikum kialakulását segítette, hogy a paradicsomalma terjedését a katolikus egyház nehezítette. Felbukkanását követően közel száz évig tiltott gyümölcs, eretnek növény volt.

KERESSÜK-E AZ ÖRÖK ÉLET LEHETŐSÉGÉT? OLYAN JÓ A MENNYORSZÁGBAN ÉLNI?

A túlvilági lét biztosíthatja a folyamatosságot, hogy lehetséges legyen feloldani azt a problémát, miszerint a földi létben egyszer csak megjelenünk, majd eltávozzunk. Életünknek értelmet ad az a remény, hogy jól töltjük el ezt az átmeneti időszakot. Olyan cselekedetekkel, melyek nekünk az öröm forrásai, legyen az bármi, ami egyedi létünknek a legjobban megfelel. A folytatás lehetőségét kínálja a mennyország, bár nagy a tolongás: egyre jobban megnehezül a mennyországi letelepedés, mert vagy sok a jelentkező, vagy nincs elegendő hely – vagy itt sem egyenlők a bejutás esélyei?

Pontos indoklástól függetlenül is megjelent egy alternatív lehetőség: irány a cybervilág. A cybertér is felkínálja a tovább létezés lehetőségét, magunk választhatunk személyiséget, életvitelt, lakóhelyet, s mindössze a jelenlegi technológia a határa annak, hogy mit ne igényelhetnénk magunknak és másoknak. Talán ez a megújult mennyország? Bizonyosan tovább élnek karaktereink a földi létezésünknel. Az információs felületeken megjelenő

létünk létezési határai jelentősen különböznek földi létünk korlátaitól. Véges-e az itteni létünk, vagy átmeneti jellegű? Hová tűnünk el, hol keletkezünk újból? A hasonló kérdések ugyancsak sok kutatás témakörébe tartoznak.

Kutatások kezdődtek abban a témában is, hogy hányfajta mennyország létezik, milyen létforma van a mennyországon kívül. Világegyetemünkön belül helyezkedik-e el, és azzal együtt tágul-e, vagy attól eltérő mértékben?

A MENNYORSZÁG MEGTELT?

Vannak olyan tudósok, akik úgy gondolják, hogy földi életünk korai szakaszában minden elegendő mennyiségben állt rendelkezésre. Gyarapodtunk, nőttek az életviteli igényeink, és csökkentek az egyenlően hozzáférhető lehetőségek is. Földi kultúránkban megjelent az egyenlőtlenség és az ezzel járó elégedetlenség. A piac- és élettér megtelt, s az elégedetlenség egyre növekedett. Új élettérre volt szükség, mely bőségebb lehetőségeket nyújt. Az elégedetlenkedők számára megnyílt a mennyország, és kialakult, vagy talán kialakították azokat a feltételeket, amelyek az oda történő letelepedéshez szükségesek. Ezzel megteremtődött az alapja a mennyországi tartózkodási és letelepedési engedélyek kiadáshoz szükséges eljárásoknak. Eleinte a földi viselkedésünk, majd egyre gyakrabban vagyoni lehetőségeink is lehetőséget teremtettek az engedélyek megszerzéséhez.

Az önsanyargatástól a példamutató, szerény életutakon át a megvásárolható belépőjegyekig mindenfajta kísérlet történt arra, hogy tülekedve, már földi létünk idejében biztosíthassuk a mennyországi kapun történő belépést. Földi létünk ellentmondásai, küzdelmei is kihatással vannak a mennyországi helyzetre. Történelmünk egyenlőtlenségei okozhatják, hogy bizonyos időszakokban nagyobb terhelés jelentkezik a mennyei világban. Egy-egy háború, népiirtás hirtelen megnöveli a jelentkezők számát. Ezekben az időszakokban az angyalokra is jelentős teher hárulhat. Mindannyian abban reménykedünk, hogy a földi gonoszság, rosszindulat az égben elnyeri megfelelő „jutalmát”, függetlenül attól, hogy a mennyországba jelentkező lélek lenti léte mekkora hatalomban és pompában telt el.

Mára már rosszabb a helyzet. A földi visszasságok mérete megsokszorozódott. Egyre kevésbé nyújt megbízható orvoslást a túlvilági igazságtétel reménye. A földi igazságtalanságok előli meneküléshez a hit, a vallás nem mindig elegendő. Egy újabb életteret nyit meg előttünk a már emlegetett cybervilág. Ebben a létben a földi halandók már a létezésük alatt megteremthetnek maguknak egy cyber mennyországot. Ebben a térben orvosolni tudják fájdalmaikat, problémájukat, a lelki és testi gondjaikra megoldást kereshetnek. A cybertér rohamos léptekkel kezdi átvenni a mennyország szerepét. Új élettér alakult reményeink megvalósítására.

Szerte a világon egyre gyakrabban találkozhatunk angyali ábrázolásokkal, festményekkel, szobrokkal – intézményekben és otthonokban is. Furcsa piaci jelenség, de hosszú évszázadok óta és napjainkban is nagy a kereslet a művészeti módszerekkel ábrázolt angyalokra. Köztudott, hogy a temetőkből, múzeumokból, közparkokból gyakran tűnnek el angyalt ábrázoló szobrok, festmények; majd jelennek meg magántulajdonokban.

LÉTEZIK-E FÖLDI MENNYORSZÁG?

A jelenlegi földi élet nem jó minta. A földön az anyagi, a szellemi és a lelki élet összhangja tudná biztosítani a mennyországi jólétet. Erre sajnos jelentős árnyékot vet a földi politikai, kulturális és gazdasági környezet. Az angyalok életterében a psziché rendezett, és nincsenek anyagi gondok. Miért nem lehet ezt a földi életben megvalósítani?

Az általános anyagi jólét megteremtésére talált-e már jó választ a közgazdaságtan? A közgazdaságtantól mint tudománytól azt várjuk, hogy pontos előrejelzést tegyen anyagi jövőnk alakulására. Azon egyszerű megközelítés is problémát jelent, hogy rendelkezünk-e a szükséges erőforrásokkal. Abban mindenki egyetért, hogy a jelenlegi erőforrások összessége elosztva a Földön élő emberek számával sokkal magasabb életszínvonalat tudna biztosítani az embereknek, mint ahogy ma a legtöbben élnek. Minden anyagi adottsággal rendelkezünk, hogy megvalósítsunk egyfajta földi mennyországot. Gazdaságpolitikánk eredményeképpen létrejött a nagymértékű egyenlőtlenség, mely az ezt támogató intézményi rendszerekkel megakadályozza, hogy élvezhessük a földi „jólétet”. Elegendő nyersanyaggal, anyagi eszközzel, elegendő technológiával és tudással is rendelkezünk ahhoz, hogy nagyságrendekkel örömtelibb életet éljünk. Ennek ellenáll a jelenlegi intézményi és politikai rendszer. Ezt a rendszert is ember alkotta, és mégis nagy nehézségekkel jár a megváltoztatása. Gyarló emberi motívumok tartják életben és működtetik a rendszert. Bár mi magunk alkottuk, építettük fel, ennek mindegyikünk számára megfelelő megváltoztatásához sokan már csak az angyali segítségben bíznak. Az angyalok ereje szükséges ahhoz, hogy a földi rendszer valóban az emberiséget szolgálja? Már nemcsak a jelen életképei nyújtanak borzalmakat, de a jövőt is beárnyékoljuk emberi pizskainkkal. A kialakult egyenlőtlenség olyan méreteket ért el, ami megkérdőjelezi az emberiség hosszú távú fejlődését, életben maradását. Mára a szegény, igen helytelenül, egy embertípust jelöl, és nem egy gazdasági tényezőt.

A pénzvagyon nagysága befolyásolja a tiszteletet, biztosítja a kiváltságokat, adományozza a nem megérdemelt egyenlőtlenséget mind világi, mind vallási életünkben. Ennek köszönhetően létünk fejlődésének alapmotívumává a vagyon megszerzése, a pénz felhalmozása lesz egyre inkább a legfontosabb célkitűzés.

Hogy ki a szegény és ki a gazdag, azt mindig is a gazdasági szabályozók határozzák meg; ez emberi döntések következménye. Alapkérdés az, hogy mit mennyire értékelünk. Ha az emberi létezésnek és a munkának összehasonlító értéket adunk minden más gazdasági tényezővel összemérve, akkor az emberi kultúránkat árazzuk be. Mint ahogy a kialakult eredmény mutatja, nagyon rosszul.

Vajon kinek áll érdekében ennek a rosszul meghatározott értékviszonynak a fenntartása?

A jelenlegi gazdasági és politikai irányzat inkább a pokol erőinek kedvez. Igazságtalan, hogy földünk népességének 1-2%-a tudja csak megteremteni magának a földi mennyországot. Hiába hangsúlyozzuk egyre cinikusabban, hogy a „pénz nem boldogít”, amikor mindannyian tudjuk, hogy annak hiánya viszont katasztrófát idéz elő. Hát akkor miért nem adunk mindenkinek belőle elegendőt?

Alapvető, radikális változásra van szükség mind szellemi, mind gazdasági kultúránkban. Olyan gazdálkodást kell megvalósítani, ahol a politika, a gazdálkodás, a kormányzat mindenki számára jó megélhetést, biztonságos létet biztosít. Itt kezdődik az általános földi paradicsom. Nem vagyunk messze ettől. A múltban felhalmozott gazdasági javak, az alkalmazott technológia kellő alapot nyújtanak arra, hogy mára már élvezhessük e gazdasági tőke működésének „osztalékát”.

A jelenlegi elosztási arány nagyon rossz. 7 milliárd emberből több mint 30% él a létminimum alatt. A Föld lakosságának 2%-a részesül ugyanakkora jövedelemben, mint az összlakosság többi része. A kialakult arányeltolódást csak az intézmények és politikus vezetői támogatják. A jelenlegi rendszert támogatók gazdasági hatalmuk miatt vannak többségben, a lélekszámot tekintve ugyancsak szavazatképtelen arányt jelentenének. Mégsem könnyen megoldható problémával állunk szemben. A jelenlegi szabályok gyökeres megváltoztatásához a közgazdászok nem elegendőek. Hiába ostromolják gondolataikkal a hatalmi szektorokat, úgy tűnik, hogy reformgondolataik még nem „életképesek”. Olyan javaslatok megvalósítását szorgalmazták, melyek lehetővé teszik, hogy létrejöhessen a teljes foglalkoztatottság, feloldódjanak a faji és nemi különbségek, a szabályozórendszer ne a kisebbséget támogassa, hanem segítse elő a javak kedvezőbb és arányosabb elosztását. Számolják fel a globális nagy intézmények minden területen érvényesülő befolyását, és főleg a pénzügyi intézmények hatalmát helyezték vissza a teljes népességet kiszolgáló szintre. Nem utópisztikus ma már az a javaslat sem, hogy az összes munkaképes földi egyén élete végéig rendelkezzen egy minden feltétel nélkül jutatott alapjövedelemmel. Sok gondolat és gyakorlat biztosítja, hogy jó úton haladunk a földi mennyország kialakításához. Vitathatatlanul szükségünk van ehhez minden földi és emberi dimenzió túl létezőkre, beleértve az angyalokat is.

Tanultam a tárlatvezetőtől. Ha kérdése vagy véleménye van, kérem, írjon: sessler@novanasa.com. Az első kérdés már megérkezett: Miért írtam ezt a sokszínűséget? A válaszom: Boldog születésnapot, Klári!

IRODALOM

- Angyallapok az interneten: <http://angyalforras.hu>; <http://angyal.lap.hu/> (*Letöltés ideje: 2015. szeptember 6.*)
- Angels Museum of Fine Arts Budapest. <https://artsandculture.google.com/> (*Letöltés ideje: 2015. szeptember 12.*)
- POPPER P. (1979): *Színes pokol*. Magvető, Budapest.
- POPPER P. (1981): *A belső utak könyve*. Magvető, Budapest.
- POPPER P. (1995): *Az Istennel sakkozás kockázata*. Türelem Háza, Budapest.
- POPPER P. (2010): *Tűnődések napról napra*. Saxum, Budapest.
- POPPER P. (2012): *A rejtőzködő lélek keresése. Pszichológiai írások*. Saxum, Budapest.
- POPPER P. (2013): *Holdidő*. Saxum, Budapest.
- STIGLITZ, J. (2015): *Rewriting the rules of the American Economy*. Roosevelt Institute, New York.

Szervezeti metanarratívák: karizmatikus hatások és induktrináció

EHMANN BEA

MTA TTK Kognitív Idegtudományi és Pszichológiai Intézet

Faragó Klára korai munkásságára az MTA Pszichológiai Intézetében Engländer Tibor tanár úr hívta fel a figyelmemet. Nagy lelkesedéssel olvastam a kockázátészlelésről szóló tanulmányokat. A szervezetsz pszichológia iránti – viszonylag új keletű – érdeklődésem kialakulásához is nagyban hozzájárultak Faragó Klára művei, a bennük tükröződő izgalmas gondolkodásmód. Már akkor sokat beszélgettünk a narratívumok és a pszichológiai tartalomelemzés kockázatpszichológiai és szervezetsz pszichológiai felhasználásáról, amikor a Történetmondó Szervezet (Storytelling Organization) néven futó irányzat még nem volt olyan divatos, mint manapság. Sajnos sohasem dolgoztunk egy munkahelyen, egy közösségben; szakmai mindennapjainkat nem éltük együtt. Remélem, hogy az elmúlt évek során átbeszélt közös ötleteinket és terveinket a közeli jövőben tényleges kutatási együttműködéssé fejleszthetjük. Kérem Klárát, fogadja irásomat barátságom és több évtizedes őszinte nagyrabecsülésem jeléül.

A szervezetsz pszichológiában egyre erősödő hangot kap a felismerés, mely szerint vannak *storytelling* menedzserek, *storytelling* szervezetek, és az általában vett *storytelling* és *sensemaking* óriási erővel hat a szervezetek és benne az egyének sorsának alakulására. Számos különféle modell és rendszerezési kísérlet létezik (Boje 1991, 2001, 2011; CZARNIAWSKA 1998, 1999, 2012; CORVELLEC 2012; GABRIEL 2004, 2012; RHODES – BROWN 2005; SOLE – WILSON, 2002). Elmondhatjuk, hogy napjainkban a szervezetsz pszichológia narratív fókuszú irányzata az ígéretes és pezsgő fejlődés állapotában van.

A nagy eszmék, eszmerendszerek – például a vallás, a tudomány vagy éppen a sarkkutatás és az úrkutatás – osztoznak abban a tulajdonságukban, hogy sok ember, sok szervezet és sok történet kapcsolódik hozzájuk. Jelen írásban egy specifikus, a szervezetsz pszichológia narratív vonulatában még kevésbé tárgyalt vonatkozást kívánunk áttekinteni: azt, hogy a karizmatikus erejű szervezetek *grand narratívái* milyen mélyen beszűremkedhetnek az egyén gondolkodásmódjába, és milyen szoros kölcsönhatásban lehetnek az egyéni élettörténetekkel.

Mindez jó összhangban van Mérei Ferencnek (MÉREI 1989) a csoport által az egyén életéhez hozzáadott többletről szóló gondolataival, az együttes élmény fogalmával és konstruktumaival is.

SZERVEZETI SAGÁK, IDEÁLIS SZERVEZETEK ÉS SZERVEZETI ÖRÖKSÉG

A szervezeti saga gondolatát Burton R. Clark vezette be a szervezetpszichológiába. A szerző meghatározása szerint:

A normatív kötődések általános hangsúlya mellett a szervezeti saga a formális csoporttal kapcsolatosan nyilvánosan kifejezett vélekedések és hiedelmek olyan egyedülálló készletét jelenti, amely (a) történeti gyökerekkel rendelkezik, (b) különleges teljesítményről szól, és (c) magában foglalja a csoporthoz fűződő érzelmeket. (CLARK 1972: 178)

Clark szerint a szervezeti sagák két dimenzió mentén osztályozhatók. Az egyik a közös tapasztalat erőssége. Eszerint a bizonyos ideig egy helyen tevékenykedő emberek mindeképpen kifejlesztenek legalább egy „gyenge sagát”, kialakítják a közös élményeknek legalább egy „vékonyan csordogáló áramlatát”, mely a csoport egyediségét hivatott fémjelezni. E kontinuum másik végpontja az, amikor a saga olyannyira erőssé válik, hogy erőteljesen eltorzítja a résztvevők világképét; amikor a szervezet válik az egyetlen valósággá, s a külső világ csupán illúzióként jelenik meg – például utópista közösségekben, fanatikus politikai mozgalmakban vagy vallási szektákban. A másik dimenzió a fennállás tartóssága. Valamely szervezet – például sportegyesület – alig pár hónap alatt kifejleszthet olyan „kunyhóból a palotába” típusú sikertörténetet, amely milliók figyelmét vonzza magára. Ez a szervezeti saga azonban törekény és illékony; ha a nagy teljesítmény nem tartós, akkor hamar elhalványul az emberek tudatában. Az igazán tartós szervezeti sagák kialakításához szívós és következetes munkálkodásra és több évtizedre van szükség, mondja a szerző.

Három nagy amerikai egyetem szervezeti sagáit elemezve Clark megállapítja, hogy habár a kezdetek különbözőek lehetnek, a saga fenntartásához és beteljesítéséhez alapvetően öt komponens szükséges. Az első összetevő a személyzet. Eszerint a sagát a szervezet idősebb, tekintélyes tagjai védelmezik, rutinizálják és építik be a szervezet működésébe, hogy akkor is fennmaradjon, ha karizmatikus elindítója már eltávozik. A második összetevő az egyedi program, a harmadik a társadalmi bázis (elsősorban az alumni; a Swarthmore College esetében például a támogató kvéker közösség). A negyedik komponens a diákok szubkultúrája, az ötödik pedig az „imagery of saga” – azaz maga az írott, elbeszél és számos módon továbbhagyományozott szervezeti metanarratíva.

A témakör két másik klasszikus szerzője, Ian Mitroff és Ralph Kilmann (1975) is amellet érvel, hogy „a szervezet epikus mítoszai” különleges figyelemre érdemesek. Empirikus kutatásukban több száz vezetőt soroltak különböző személyiség típusokba, majd arra kérték őket, hogy vázolják fel, milyennek képzelik el az ideális szervezetet. Azt ta-

látták, hogy az azonos személyiség típusba tartozó vezetők hasonló történeteket meséltek, hasonló koncepciókban osztoztak az ideális szervezetet illetően, míg az ellentétes személyiség típusok képviselői ettől drasztikusan eltérő rendszereket tartottak ideálisnak.

A vizsgálatot a jungi tipológiára alapozták. Négyféle vezető típust különítettek el aszerint, hogy az érzékelést és az intuíciót bemeneti adat-dimenzióknak, a gondolkodást és az érzést pedig döntéshozatali dimenzióknak tekintették, s az elbeszélések alapján határozták meg a szervezeti ideáltípusokat. Eszerint a *gondolkodó típusú* vezetők személytelen, az *érző típusúak* pedig a személyekre figyelő szervezetet építenek. Ezen belül az *intuitív vezetők* az átfogó, globális momentumokra, az *érzékelők* pedig a részletekre, a konkrétumokra figyelnek. A négyféle ideáltípus tehát: az intuitív-gondolkodó vezető személytelen és globális; az intuitív érző személyes és globális; az érzékelő-gondolkodó személytelen és konkrét, az érzékelő-érző pedig személyes és konkrét. E felosztás szerint az érzékelő-gondolkodó vezető szöges ellentéte az intuitív érzőnek, csakúgy, mint az intuitív-gondolkodó az érzékelő-érzőnek.

A szerzők nem rangsorolják e vezető típusokat, pusztán megállapítják, hogy „az ellentétes személyiséggel rendelkező vezetők drasztikusan különböző elképzeléseket vallanak az ideális szervezetről. Az egyik típus számára ideális szervezet szó szerint az élő poklot jelenti a másik típus számára” (MITROFF – KILMANN 1975: 20).

Hozzáteesszük ehhez, hogy a hosszú ideig fennálló szervezetek életében a vezetők is változnak, így a szervezetek szemléletmódja, szervezeti öröksége az idők során sokféle változáson mehet át, s mindez a szervezeti narratívában is tükröződik.

Az alábbiakban bemutatunk egy példát arra, miként működik egy olyan szervezet, amelyet kifejezetten egy metanarratíva formálására alapítottak. Ez a szervezet az Antarctic Heritage Trust. Két testvérszervezete van: az új-zélandi és az egyesült királyságbeli, melyek közösen és külön-külön is működtetnek honlapot.

Honlapja szerint az Antarctic Heritage Trust New Zealand munkaprogramja négy területre koncentrálódik. Fő célja, hogy megőrizze a Trust által gondozott antarktisi örökséget az eljövendő nemzedékek számára – a gondozás abból áll, hogy híres sarkkutatók házikóit karbantartják és múzeumként működtetik. Akár a Google Maps segítségével is besétálhatunk Scott kapitány házába, és megtekinthetjük a száz évvel ezelőtti felfedezők személyes tárgyait. A foszladozó hálósákok és rozsdás konzervdobozok nem önmagukban érdekesek: a szervezeti narratíva ruházza fel őket jelentéssel. A szervezet másik fő célja, hogy terjessze a világ legnagyobb felfedezői történeteit – ehhez könyveket, emlékiratokat adnak ki. A harmadik cél, hogy fizikai világunk feltárására bátorítsák és lelkesítsék az ifúságot. A negyedik cél gazdasági jellegű: adománygyűjtés révén elősegíteni a Trust pénzügyi fenntarthatóságát és függetlenségét. E mozzanatokra a karizmatikus szervezetekről szóló részben alább még visszatérünk.

Az új-zélandi Antarctic Heritage Trustnak még arra is van gondja, hogy kvalitatív kutatásokat végző társadalomtudósokat küldjön az Antarktiszra interjúzni az antarktisi örökség verzióit rendszerező tipológia megalkotására. Ennek fő elemei a hősiesség,

az értékmegőrzés, a béke, a tudomány és a távoli, vad, romantikus természet megőrzésének témaköréi köré szerveződnek, és folyamatosan finomodnak (KIRBY et al. 2001).

Az antarktiszi örökség narratívájának építése már átvezet bennünket a lehetséges narratív tipológiák kérdésköréhez.

NARRATÍV MINTÁZATOK MINT EGYÉNI ÉS SZERVEZETI TÖRTÉNETVÁZ-KÉSZLETEK

Az emberi tudás elbeszélte természetének feltárása számos tudományág tárgya, az elbeszélések szerveződésének vizsgálata legalábbis Arisztotelésszel, vagy talán még korábban kezdődött. Más-más területekre helyezve a hangsúlyt, lényegében ezzel foglalkoznak a kvalitatív társadalomtudományi és kvalitatív pszichológiai irányzatok, egyebek közt a diskurzuselemzés és a beszélgetéselemzés (SMITH 2008; WILLIG – STANTON-ROGERS 2008). Narratív metaelméletek a kezdetek óta léteznek a pszichológiában, a szociológiában és az emlékezetkutatásban (összefoglalóan lásd erről PLÉH 1998).

Az irodalomtudomány, a narratológia, a szociális konstruktivizmus és a szociális reprezentáció-elmélet eredményeiből építkezve az elmúlt három-négy évtized során – hazánkban László János iskolateremtő munkássága által – kialakult a narratív pszichológia elmélete és empirikus módszertani gyakorlata (BRUNER 1986; EHMANN 2008; HARGITAI 2008; LÁSZLÓ 2005, 2008, 2009; LÁSZLÓ és mtsai 2002, 2013; PÉLEY 2002; POLKINGHORNE 1988; PÓLYA 2007; SARBIN 1986). László János, valamint munkatársai a narratív szociálpszichológia kereteit is felvázolták (LÁSZLÓ 2003, 2014; LÁSZLÓ – EHMANN 2014; VINCZE és mtsai 2014).

A narratív pszichológia bőséges tárházából az alábbiakban röviden bemutatunk néhány fontos narratív tipológiát, amelyek hozzásegíthetnek bennünket a szervezeti metanarratívumok hátterében rejlő erővonalak, az egyénre gyakorolt karizmatikus erejű szervezeti hatások megértéséhez. Ezek a modellek első rátekintésre talán távol állnak a szervezetszociológia gondolkodásmódjától – ám, amint látni fogjuk, számos kapcsolódási pontot kínálnak fel a további vizsgálódások számára.

Műfaji archetípusok

Az elbeszélés műfaji archetípusait Northrop Frye tárgyalja kimerítő alaposággal az ókortól napjainkig *A kritika anatómiája* című könyvében (FRYE 1866/1998). Eszerint az irodalmi művek alapvetően négy műthoszbba tagolhatók be. A komédia mint a tavasz és a hajnal műthosza az ősdi vagy sötét hatalmak vereségéről, az új dolgok, a fényes jövő kezdetéről szól (vö. startup-szervezetek). A románc mint a nyár és a nappal műthosza a kalandról, a sikeres, dicsőséges működésről szól (vö. erejük teljében lévő szervezetek). A tragédia mint az ősz és az alkony műthosza a gyors vagy lassú hanyatlásról szól (vö.

széteső szervezetek). S végül az ironia, a tél és az éjszaka műthosza az abszurd, a groteszk, a káosz és a gonosz világról szól (vö. destruktív hatású, kaotikus szervezetek).

Az élettörténet irányai

A szociális konstruktivista szerzőpáros, Gergen és Gergen az egyéni élettörténet narratív szerkezetének szemléltetésére egy háromelemű sémát alkotott, mely szerint az élettörténeti elbeszélés az értékelés és az idő dimenziója által alkotott koordinátarendszerben grafikusán is ábrázolható (GERGEN – GERGEN 1988/1992). A Frye által javasolt négy műthosz a progresszív, a regresszív és a stagnáló élettörténeti szakaszok kombinációja révén azonosítható: a tragikus narratívum regresszív ívet mutat, a komédia–románc típusú elbeszélésekben pedig a progresszív és a regresszív szakaszok váltakozva követik egymást. A szerzők számos élettörténeti interjú elemzése alapján megállapították, hogy az amerikai fiatalok tipikus élettörténete rendszerint két kisebb hanyatló periódus után végül emelkedő tendenciát mutat, a nyugdíjasok pedig – mintegy nagyobb távlatból szemlélve életüket – rendszerint fokozatosan emelkedőként, majd a nyugdíjazást követő években enyhén hanyatlóként jellemzik életpályájukat. Mindennek gyakorlati jelentősége abban áll, hogy a szerzők igazolták: az elbeszélte élettörténeti narratívumok a társadalmi beilleszkedést szolgálják, ennek elvárásaihoz igazodnak. A jelenséget írásunk egy későbbi pontján konkrét szervezeti példán is bemutatjuk.

Generikus szűzség

Részben a Frye által azonosított mozzanatokat továbbgondolva, Lawrence Elsbree ötféle generikus szűzsét (cselekménysémát) azonosított (ELSBREE 1982). Az otthon megteremtése típusú történetek lényege a ház és a közösség létrehozása. További szűzség a harc megvívása, az utazás, valamint a szüntelen szenvedés. Végül a beteljesülés keresése nevű szűzsé arról szól, hogy a hős meghaladja, akár feláldozza önmagát valamely nagyobb szervezeti egység vagy akár az emberiség javának szolgálatában, amelyért akár azt a jutalmat is elnyerheti, hogy neve hosszú időn át fennmarad a szervezet és a nyilvánosság körében. Amint lentebb látni fogjuk, a sarkkutatási és űrkutatási történetek egy szervezeten belül is mind az öt generikus szűzsét magukban foglalhatják.

Összesített szűzsésémák és történetkompozíciók

A történetek szerkezetének és kompozíciós elveinek hasonlóságai a múlt század húszas éveiben az orosz formalisták körében is központi szerepet játszottak.

Mihail Bahtyin orosz filozófus és irodalomtörténész egyebek között az ókori görög regény kronotoposzát, téri-idői szerkezetét vizsgálta (BAHTYIN 1976). Ennek során kifejtette, hogy e regények szűzséi „hihetetlenül hasonlítanak egymásra, és voltaképp mindig ugyanazon elemekből, motívumokból épülnek föl; az egyes regényekben csak ezeknek az elemeknek a mennyisége, a szűzsé egészén belüli részarányuk, kombinációik változnak” (BAHTYIN 1976: 286). Eszerint a házasulandó korú ifjú és leány hirtelen egymásba szeret,

majd elszakadnak, keresik, megtalálják és újra elveszítik egymást; közben vihar, hajótörés, kalózok, rabszolgaság, tetszhalál stb. után végül egymásra találhatnak, és házasságban egyesülnek. Bahtyint legfőképpen az foglalkoztatta, hogyan őrzi meg az egyén a történet során – minden kaland ellenére – identitásának állandóságát, illetve hogyan történik az identitás váratlan, ugrásszerű, külső események által látszólag nem indokolt megváltozása, a főhős metamorfózisa.

Vlagyimir Propp az orosz népmesék szerkezetét elemezve alakította ki tipológiáját (PROPP 1928/1995). Alapkérdése az volt, vajon hogyan dönthető el, hogy valamely mese önálló történet-e, vagy csupán egy másik mese egy változata. Propp szerint a népmese mindösszesen hét típusú szereplőt mozgat. Ezek: az Ellenfél, az Adományozó, a Keresett személy, az Útnak indító személy, a Hős és az Álhős. E szereplők összesen harminchétfunkciót tölthetnek be a történet kibontakozása során; e funkciók sorrendje invariáns.

A szerzők időszerűségét a szervezetpszichológia számára nem elsősorban a szervezet egésze, hanem a szervezetben élő egyén sorsa szempontjából látjuk fontosnak.

Az élettörténeti visszatekintések taxonómiája

Wong és Watt (1991) azt vizsgálták, milyen kapcsolatban áll az elbeszélt élettörténetek típusa a sikeres öregedéssel. Hatelemű taxonómiájuk a szervezetpszichológusok érdeklődésére is számot tarthat.

Az *integratív visszatekintés* legfőbb jellemzője, hogy kinyilvánítja, hogy az egyén (a szervezet) múltja értékes; felszínre hozza az ideális és a valóságos helyzetek közötti eltéréseket; elfogadja a negatív életeseményeket és feloldja a múltbeli konfliktusokat.

Az *instrumentális visszatekintés* a kompetencia és a folyamatosság jegyében ad számot a múltbeli tervekről, célirányos tevékenységekről, a célok eléréséről, a nehézségek leküzdéséről és a múltbeli tapasztalatok tanulságairól.

A *transzmisszív visszatekintés* a kulturális és a személyes örökség átadásáról szól; fontos szerepet kap benne a múlt kultúrája és gyakorlata, a hagyományos értékek és a múlt tanulságai – mindezek a sikeres alkalmazkodást szolgálják.

Az *eszkapista vagy védekező visszatekintés* glorifikálja a múltat, és leértékeli a jelent: történetei a múltbeli teljesítményeket dicsőítik, azoknak a jelennel való kapcsolatát kevésbé vizsgálják; összességében a „régirő szép napokhoz” való visszatérés vágyát fejezik ki. Az elbeszélés szereplői esetenként hősként reprezentálva jelennek meg. Ez a típusú visszaemlékezés komplex hatású – nehéz időkben fenntarthatja az egyén (vagy a szervezet) pozitív önképét, ám el is idegenítheti az elbeszélőt a valóságtól.

A *kényszeres visszatekintés* történeteinek tartalma a negatív múltbeli események felémlegetése, a keserűség, a bűnösségérzés és a jelen miatti kétségbeesés; a jövőre nézve ez a fajta történetalkotás negatív hatással lehet.

A fenti öt típusba nem besorolható elbeszéléstípusokat a szerzők a *történetmesélő visszatekintés* gyűjtőfogalmába sorolják. Ide tartozik a múltbeli események leíró, ám nem interpretált elbeszélése, valamint az öncélú anekdotázás.

McAdams narratív identitáselmélete

Eredeti elméletében Dan P. McAdams – nagyrészt a fentebb ismertetett szerzők és részben más elméletek alapján – olyan komplex rendszert épített fel, amely széles körű empirikus vizsgálatok alapjául is szolgál (McADAMS 1988). Elméletében az élettörténetek két fő típusba sorolhatók, aszerint, hogy az elbeszélés a hatalom vagy az intimitás tartalmi-tematikus vonala mentén történik. A szervezetpszichológia nézőpontjából a hatalom típusú történetek arról szólnak, hogy a szervezet miként gyarapodott, milyen eredményeket mutatott fel, hogyan győzte le versenytársait stb. Az intimitás tematikus vonala az egyén esetében olyan történeteket jelöl, amelyekben főként arról esik szó, hogy az illető mit tett a közösségért, hogyan gondoskodott másokról és így tovább. Szervezetpszichológiai síkra átfordítva, ez a tematikus vonal elsősorban a jószolgálati szervezetek működés módjára lehet érvényes. E tematikus változók McAdams szerint négy összetevőből állnak: az ideológiai háttérből, a nukleusz-epizódokból (a legfontosabbnak tekintett történetekből), az imágókból (a történetek szereplőiből és az ideálképekből), és a generativitási forgatókönyvből. A tematikus motívumok mentén a hatalom vonala a hatékonysági generativitás, az intimitás vonala pedig a közösségi generativitás mentén építi fel az élettörténetet, illetve a szervezeti történetet.

Az eredeti elmélet elemeire építve, munkásságának későbbi szakaszában McAdams a redemptív (jóvátévő, újrafelépülő) szelf fogalmát vezette be (McADAMS 2013). A szerző szerint a redemptív szelf nem más, mint az uralkodó amerikai identitás modellje. Lényege, hogy kezdetben létezik a kiválasztottság érzése, melyben semmi rossz nem történhet, és a dolgok rendben vannak, még ha más emberek (közösségek, országok) szenvednek is. Az életben aztán számos rossz dolog történik – bűn, betegség, függőség, igazságtalanság, szegénység, stagnálás stb. –, ám a dolgok a szelf törekvéseinek eredményeként és a sors kegye folytán végül mégiscsak jóra fordulnak, így még a fenyegető világban is lehetséges a happy end. Számos kiemelkedő amerikai személyiség élettörténetének elemzése révén McAdams arra a következtetésre jutott, hogy a magas generativitású emberek szinte mindannyian eszerint a séma szerint beszélik el élettörténetüket. A redemptívself-modell így akár kényszerítő erejű társadalmi elvárásnak is tekinthető. Lentebb egy példán bemutatjuk, hogy az amerikai társadalom szinte „mindent megbocsát” az eltévelyedőnek, amennyiben az illető letesz az asztalra egy redemptívself-történetet.

KARIZMATIKUS JELLEGŰ ÉS KARIZMATIKUS EREJŰ SZERVEZETEK

Az angol *charismatic organization* kifejezés, úgy tűnik, elsősorban jószolgálati szervezetet jelent, nem pedig a szervezet karizmatikus – az egyén egész életét átható – hatásait állítja a középpontba.

Jelenleg bestsellernek tűnik Sagawa és Jospin 2009-es könyve a John Wiley and Sons kiadásában, a címlapon Bill Clinton ajánlásával. A könyv címe kissé bonyodalmasra sikeredett: *A karizmatikus szervezet: Nyolc mód arra, hogyan növekszünk olyan nonprofit szervezetet, amely felépíti a lelkesedést, elbűvöli az adományozókat és energetizálja az alkalmazottakat.*

A szerzők szerint a sikeres karizmatikus (jószerzőleti, nonprofit) szervezet nyolc lépésben hozható létre. Az első öt lépés az erős szervezeti mag kiépítése, melynek elemei (1) a küldetésvezérelt motiváció; (2) olyan kultúra kialakítása, amelyben az egyén képesnek érzi magát a dolgok megcsinálására (can-do culture); (3) az adatvezérelt döntéshozatal; (4) a céltudatos innováció és (5) az emberközponturn menedzsmnt. Ezt követően a szervezet szélesebb körben kezd terjeszkedni, hogy erős hálózatot építhessen (6) a felhívó jellegű kommunikáció; (7) az aktív *outreach* és (8) a jelentésteli bevonódás révén (SAGAWA – JOSPIN 2009: 11–12).

A nagy szervezetek karizmatikus erejével kapcsolatosan a műből a jelen írás céljára a következő gondolatot emelnénk ki:

A legtöbb ember kapcsolatban áll egy vagy több karizmatikus szervezettel, habár ennek nem mindig van tudatában. Az általunk azonosított praktikák többsége, a küldetésfókuszú motivációtól a jelentésteli részvételig, közismert a jól működtetett vallási és oktatási intézményekben. (SAGAWA – JOSPIN 2009: 13)

Hozzátennénk ehhez, hogy valamely nagyléptékű szervezet felépítéséhez és fenntartásához az is szervesen hozzátartozik, hogy a történet résztvevői egész életüket a szervezetnek szentelik.

Köztudott, hogy a hosszú időn át létező nagy szervezetek erejét tápláló karizma fogalma a vallásfilozófiából ered. Az alábbiakban vizsgáljuk meg a karizma vallási definícióját¹ annak érdekében, hogy felismerhessük, miként befolyásolja a fogalom az életünket átszővő metanarratívákat. Eszerint tehát:

karizma (a görög *kharidzesztai*, 'kedvesnek lenni' szóból): *tág értelemben* bármely kegyelmi ajándék, személy sajátos erénye, képessége, hivatása; *szoros értelemben* a Szentlélek olyan ajándéka, mely az Egyház (felebarát v. a közösség) javára végzett szolgálatban mutatkozik meg; *a hétköznapi szóhasználatban* a személynek az a nagy belső, lelki ereje és hatása, mellyel képes másokat irányítani, befolyásolni, függetlenül attól, hogy e befolyásolás jó vagy rossz irányban történik-e.

A rendkívüli alapossággal megírt, kétezer év tudása alapján csiszolódott definíció még hosszan folytatódik, részletezi a karizmák ószövetségi eredetét, ismertetőjegyeit, típusait,

¹ A meghatározást a Magyar Katolikus Lexikonnak a Pázmány Péter Katolikus Egyetem Információs Technológiai Kara által készített kísérleti internetes változatból vettük: (<http://lexikon.katolikus.hu> (letöltés ideje: 2018. november 22.)). A rövidítések feloldását lásd ugyanitt.

az Egyház és a hivatal viszonyát, a fogalom modern kori weberiánus értelmezését stb. Az alábbiakban a karizmának azokat a jegyeit emelnénk ki a definícióból, amelyek a pszichológiára (és más grand narratívákra is) érvényesek lehetnek. Érdekes párhuzamokat találhatunk, ha gondolatban a Szentlélek szót például a tudomány szóval, az Egyház szót pedig a pszichológus közösség szóval helyettesítjük be. Eszerint tehát:

- *Mt 7,22* szerint [...] a ~ építhet másokat úgy is, hogy birtokosának nincs belőle kegyelmi java. [...]
- Az Egyh. a karizmatikus erők segítségével győzedelmeskedik a kísértéseken és akadályokon, melyek kívülről és belülről érik.
- Pál ap. részletesen ír a ~król (*1Kor 12–14*) és kiemeli, hogy csak akkor igaziak, ha az Egyh. javát szolgálják. [...]
- A ~ hordozója csak az lehet, aki a keresztségben megkapta a Szentlelket és az Egyh. tagja lett.
- Az Egyh. olyan, mint az élő test, ahol minden tagnak megvan a maga szerepe (*1Kor 7,7*).
- [...] a *tanítók* azok voltak, akik rendszeresen foglalkoztak az újonnan megtértekkel.

E definíció is kimondja tehát, hogy az Örökkévaló karizmatikus ereje a kereszténységben az eredeti karizmatikus vezetőről az Egyházra mint szervezetre sugárzódik át. Jó összhangban áll mindezzel a fejezet elején említett Clark-féle szervezeti saga gondolata, mely szerint a szervezetet a legtöbb esetben egyének, karizmatikus vezetők indítják útjára, ám a továbbvitelben az egész közösség részt vállal. Ezáltal létrejön a hosszú időn át kidolgozott, tágabb történetbe ágyazott, a változásnak ellenálló szervezeti metanarratíva. A szervezet, annak története és eszmerendszere azáltal tesz szert az egyént irányító karizmatikus erőre, hogy az egyén lényegében négyféle módon viszonyulhat a szervezeti metanarratívához: alakíthatja azt, engedelmesen követheti, vagy lázadhat ellene és rombolhatja; illetve létezik még a szentírásbeli „negyedik fiú”, aki olyannyira tudatlan, hogy még kérdezni sem tud.

A KARIZMATIKUS EREJŰ SZERVEZET ÉS AZ EGYÉNI ELBESZÉLÉSMÓD KÖLCSONHATÁSA

Az alábbiakban három példán szeretnénk bemutatni, milyen kapcsolatban áll a szervezeti történet és eszmerendszer, és hogyan igazodik ehhez, hogyan befolyásolhatja ezt az egyéni narratíva. Első példánk a sarkkutatásból, a második az úrkutatásból, a harmadik pedig a pszichoanalízis történetéből származik. Mindhárom példában olyan emberekről

lesz szó, akiket ízig-vérig áthatott a szervezethez való tartozás gondolata. Azt fogjuk látni, hogy az egyéni narratíva és annak hatása annak függvénye, hogy az egyén milyen hosszú ideje vesz részt a szervezet történetében, és milyen helyet foglal el annak hierarchiájában.

Metanarratívák összefonódása Paul Siple, a sarkkutató cserkész történetében

A sarkkutató és az űrkutatás metanarratívája azon oknál fogva integrálódik, hogy a sarkvidéki expedíciókat ún. földi űranalógoknak tekintik, és ennél fogva a szélsőséges körülmények között összezártan élő kiscsoportok körében az elmúlt csaknem másfél évszázad során felhalmozódott pszichológiai tapasztalatokat, ezen belül az ún. anekdotikus forrásokat, vagyis az útleírásokat, a naplókat és önéletrészt írásokat a majdani hosszú távú űrrepülések sikere érdekében kívánják felhasználni (KANAS – MANZEY 2008).

A múlt század harmincas éveinek elején jelent meg a cserkész Paul Siple *Byrd-del a Déli Sarkon* című könyve (SIPLE 1931/é. n.). Ehhez J. E. West, Amerika akkori főcserkésze írt előszót, a következő címmel: *Hogyan választották ki Amerika cserkészei közül Paul Siple-t Byrd kapitány délsarki expedíciójára*.

A cserkészlet és a sarkkutató narratívájának összefonódása azzal kezdődött, hogy Byrd kapitány felhívására ezer meg ezer lelkes cserkészfiú adta be folyamodványát. Nem soká váratott magára a pszichológia színrelépése sem: a jelentkezők előzetes rostálása a motivációs levelek szövegének elemzése alapján történt. A főcserkészekből álló bírálóbizottság laikus, kvalitatív pszichológiai tartalomelemzési megfontolások alapján az ügy szempontjából előnyös személyiségvonásokra utaló nyelvi jegyeket keresett a levelekben. A többlépcsős kiválasztás során a több mint nyolcezer fiúból végül már csak hat maradt versenyben, akiket sok szempontú további vizsgálatoknak vetettek alá. Talán nem teljesen lehetett ismeretlen a főcserkészek előtt a szociometria módszere sem, hiszen 1929-ben Moreno már Amerikában működött: „Mielőtt hazatértek a fiúk, azt a kérdést intéztük hozzájuk, hogy ki lenne az a kettő közülük, akit társul választanának, ha nem egy, de három cserkész vehetne részt az expedícióban. A fiúk egyhangúan Siple nevét mondták elsőnek” (SIPLE é. n.: 15).

A vallásra való utalással a történet visszakanyarodik a karizma fogalmához:

A Harvard Clubban rendezett lunchön Paul találkozott Theodore Roosevelttal ezredessel. Paul egy kis bibliát vett ki cserkészinge zsebéből, és arra kérte az ezredeset, írja bele a nevét. Roosevelt ezredes a 16. korinthusi levél 9. verséből a következő szavakat írta a biblia első oldalára: „mert nagy lehetőségek kapuja nyílt meg előttem. (SIPLE é. n.: 16)

A történet narratív pszichológiai szempontból azért érdekes, mert ugyanarról az élményről egészen más történetet olvashatunk Byrd kapitány, az expedíció vezetője, és az ifjú Paul Siple tollából. Byrd – a metanarratívum magas pozíciójú alakítója – a lehető legnagyobb őszinteséggel tárja fel a jégsivatagban való összezártság nehézségeit:

A sarkvidéki táborban az ilyesféle esetek még a legfegyelmetesebb embert is képesek örületbe kergetni. Little Americában töltött első telem során órákig sétáltam egy emberrel, akit gyilkossági és öngyilkossági gondolatok foglalkoztattak egy olyan társunk általi képzelte üldöztetése miatt, aki egyébként szívbéli jó barátja volt. Mindez azért, mert nincs hova menekülni. Az embert minden oldalról beszorítja saját tökéletlensége és társainak nyomakodó jelenléte. (BYRD 1938: 12)

A cserkészlet, a sarkkutatás és a vallásosság eszmerendszere által egyszerre áthatott Siple könyvében minden a lehető legnagyobb mértékben: a nehézségek pusztán az időjárásra és a szánhúzó kutyákra korlátozódnak, ám persze ezeket is leküzdik. Szinte egyetlen szót sem találunk személyes negatív érzelmről vagy csoporton belüli konfliktusról. Több mint ötmillió amerikai cserkészt egyetlen kiválasztottként képviselve, az ő számára ez szervezeti okoknál fogva érthetően fel sem merült.

A sikertörténet folytatása: Paul Siple egyike volt azoknak, akik Byrd kapitány mind az öt expedíciójában részt vettek, és egész további életét a sarkkutatásnak szentelte. Ily módon az antarktisi örökség részévé vált: Siple-part, Siple-sziget, Siple-hegy, Siple-hegygerinc és Siple Kutatóállomás őrzi a nevét. Ez a mozzanat nem csupán amiatt érdekes, hogy a karizmatikus erejű szervezeteknek elkötelezett emberek egész életüket a szervezetnek szentelik, hanem amiatt is, hogy a grand narratívák nem csupán a sikereket, hanem a kudarcokat és a bukásokat is gondosan számon tartják – ha tehát valaki átadja életét a szervezetnek, akár sikerül a küldetése, akár nem, mindenképpen belépőjegyet vált a halhatatlanságba.

BUZZ ALDRIN REDEMPTÍV NARRATÍVÁJA

Az egymást követő Apolló-programok keretében a Holdon sétáló eddig összesen tizenkét asztronauta is immár életében halhatatlanná vált. Az ő Hold utáni életükben az volt a legnehezebb feladat, hogyan illeszkedjenek vissza a földi életbe a küldetés után. Legtöbbjüknek ez sikerült is. Sokan írtak visszaemlékezést és könyveket. A legtöbb közfigyelmet mind a mai napig mégis Buzz Aldrin kapja. Aldrin összesen kilenc könyvet írt, ebből kettő önéletrajzot. Az ő élete jól példázza, mennyire fogékony az amerikai társadalom a mcadamsi redemptív narratívára. Talán amiatt, hogy Neil Armstrong után csak húsz perccel később, másodikként léphetett a Holdra, hazajövet mély depresszióba esett, alkoholistává vált, különféle magánéleti botrányokba keveredett, s annak idején mindez nagy nyilvánosságot kapott. A *Magnificent Desolation: The Long Journey Home from the Moon* című 2009-es könyve révén azonban újra elnyerte az őt megillető tiszteletteljes helyet az űrhajózás grand narratívájában: íme, az ember, aki túljutott magánélete nehéz válságain, és újra az Astronautic Corps tevékeny tagjává vált. Olyannyira, hogy 2013-ban, 83 éves korában megírta a *Mission to Mars: My Vision for Space Exploration* című új könyvét.

Ha visszagondolunk a fejezet elején említett, Gergen és Gergen által kidolgozott élet-történeti irányokra, akkor hozzátehetjük ehhez, hogy a narratívum irányváltásaira való rátekintés során a távlatok váltogathatóak. Ha közel megyünk Aldrin egyéni narratívájához, akkor az idő egy pontján regresszív, tragikus ívet látunk, mely szerint a főhős a hatalmas siker után hirtelen a mélybe zuhan, és elveszett az űrkutatás számára. Ugyanez távolabbról szemlélve, a redemptív narratíva megjelenése után azt látjuk, hogy Aldrin élettörténete némi („mindössze” néhány évtizedes) megtorpanással tarkítva összességében mégiscsak progresszív. S ha a sok-sok sikeres és kudarcos küldetést összeadjuk, akkor a későbbi küldetések „kijavítják” a korábbiak esetleges hibáit és bukását – ha valaki meg is hal valamely küldetés során, akkor azt később sikerrel teljesíti valaki más. A grand narratíva tehát elbírná a kudarcok listázását; progresszív, felívelő jellege s ebből fakadó vonzereje mindenképpen megmarad, sőt, az eltévedt bárány, a tékozló fiú típusú történetek éppúgy erősíthetik a metanarratívumot, mint a jó fiúk történetei.

Marie Bonaparte és a tudattalan idői működés módja

A pszichoanalízis korai történetéből jól ismeretesek a korai szakadások – Adler, Jung és mások kiváltak a szervezetből, és új szervezeteket alakítottak. Ferenczi gyakorlatilag behalt a kiközösítésbe; az ő redemptív narratívája már jóval a halála után következett be – rehabilitációját a magyarországi Ferenczi Egyesület kezdte meg, s ma már a Ferenczi-szervezetek nemzetközi hálózata virágzik.

Harmadik példánk azt mutatja be, hogy a hosszú és erős szervezettörténetben léteznek bizonyos feszítési pontok, amikor a szervezeti doktrína bizonyos kulcselemeinek megkérdőjelezése és megváltoztatása nem feltétlenül jár együtt a metanarratíva megrendülésével és/vagy a szervezet érintett tagjának osztracizálásával. Az érintett tag Marie Bonaparte, a szóban forgó tantétel pedig a tudattalan időbeliségére vonatkozik:

Az UBW²-rendszer folyamatai időtlenek, tehát nincsenek időben rendeződve, az eltelő idő mit sem változtat állapotukon, egyáltalában semmiféle viszonyban nem állanak az idővel. Az időhöz való viszony a BW³-rendszer tevékenységével függ össze. (FREUD 1915/1997: 99)

Ezt az állítást kérdőjelezte meg Marie Bonaparte. Egész életén át Freud elkötelezett híve volt; számos egyéb hozzájárulása mellett nagyrészt neki köszönhető az is, hogy Freud könyvtára és régiséggyűjteménye nem pusztult el a történelem viharában, hanem kikerülhetett Bécsből Londonba. Bonaparte tehát nem volt lázadó, és nem kívánta erodálni a pszichoanalitikus tant. 1940-ben mégis megjelentetett egy írást, amelyben kifejtette, hogy a tudattalan mégsem időtlen (BONAPARTE 1940). Mondandóját nagyon óvatosan

2 tudattalan

3 tudatos

kódolta, magába a tudattalan időtlenségét is hirdető freudi „Pompei-metaforába” csomagolta be:

Még a festményekkel borított épületek falai, még kevésbé a holttestek sem pontosan ugyanazok a napvilágra kerülésükkor, mint akkor, amikor még rejtve voltak; és bár igaz, hogy a hamurétegek alatt az épen maradás előnyeit élvezhették, mégiscsak változásokon mentek át, melyek persze jóval lassabbak voltak, mint akkor lettek volna, ha továbbra is rájuk süt a nap. (FREUD 1915/1997: 437)

Megjelenés előtt Bonaparte megmutatta bonyolult lelkületű írását az akkor immár 83 éves Freudnak, és ebből az a váratlan fordulat következett, hogy „Freud maga is egyetértett Bonaparte érveivel, és nem zárta ki másfajta időféleségek jelenlétét a tudattalanban” (BOSCHAN 1990: 338).

Marie Bonaparte írása így megnyitotta az utat ahhoz, hogy a Freud utáni szerzők – csaknem mindig az ő cikkére hivatkozva – már nyíltan beszélhettek a tudattalan időbeliségéről (HARTOCOLLIS 1974; MATTE BLANCO 1975; FRASER 1981; ARLOW 1984; SABBADINI 1989; összefoglalóan lásd erről EHMAN 2005).

Némi túlzással azt mondhatjuk, hogy a tudattalan időtlenségének megkérdőjelezése olyasféle horderejű doktrínaváltozás, mintha valaki azt mondaná, hogy az Antarktiszi Afrikában van, vagy a Mars a Föld körül kering. S mégis azt látjuk, hogy a pszichoanalízis tolerálta és inkorporálta (folyóirataiban megjelentette) ezeket az „eretnek” tanokat; ezeknek az írásoknak nyilván persze korlátozott a hatása – a rendszer megengedi, hogy az őket nem ismerő szerzők és tankönyvek továbbra is a tudattalan időtlenségét hirdessék.

Összefoglalva, a nagy szervezetek/szervezetrendszerek erejét sok-sok ember életre szóló munkálkodása és a szervezeti metanarratívum rugalmas alakításának képessége adja. A bahtyini gondolatot idézve elmondhatjuk, hogy habár az idők során sok kaland, kudarc, konfliktus és metamorfózis történik, a nagy szervezetek hosszú távon mégis képesek megőrizni önazonosságukat.

ZÁRSZÓ

Úgy vélem, a pszichológiatudományt, ennek közösségét karizmatikus erejű szervezetként, nagy ügyként, grand narratívaként tételezzük mi, pszichológusok, még ha nem is mindig szoktunk ebbe nap mint nap belegondolni. Közösségünk tagjai formális és/vagy civil szervezetekben élnek le életüket; a hazai egyetemeken, az MTA Pszichológiai Intézetében, a Magyar Pszichológiai Társaságban, a Magyar Pszichoanalitikus Egyesületben, a Ferenczi Egyesületben és számos más szervezet meghatározó alakjai számos fórumon, szervezettörténeti tanulmányban és katedrán a lehető legnagyobb tudatossággal építik szervezetünk

identitását, formálják értékeit és történeti mítoszait, vonják meg reprezentációs határait. Mindannyiunknak vannak tapasztalatai arról, hogy a világ bármely pontjára vetődve, pszichológus körökben otthonos narratívába csöppenünk, és korábban soha nem látott emberekkel is azonnal együttes élményt élhetünk meg.

A fiatalokhoz szólva azzal szeretném zárni mondandómat, hogy figyeljenek oda szervezeteink történetére és eseményeire, hogy maguk is építően formálni tudják majd közös szervezeti metanarratívumunkat.

IRODALOM

- ALDRIN, B. – ABRAHAM, K. (2010): *Magnificent desolation: the long journey home from the Moon*. Three Rivers Press, New York.
- ALDRIN, B. – LEONARD, D. (2015): *Mission to Mars: My vision for space exploration*. National Geographic Books, Washington, D.C.
- ARLOW, J. (1984): Disturbances of the Sense of Time – With Special Reference to the Experience of Timelessness. *Psychoanalytic Quarterly* (53)1. 13–37.
- BAHTYIN, M. M. (1976): A tér és az idő a regényben. In: BAHTYIN, M. M.: *A szó esztétikája*. Gondolat, Budapest. 257–302.
- BOJE, D. M. (1991): Consulting and change in the storytelling organisation. *Journal of Organizational Change Management* (4)3. 7–17.
- BOJE, D. M. (2001): *Narrative methods for organizational & communication research*. Sage Publications, London.
- BOJE, D. M. (ed.) (2011): *Storytelling and the future of organizations: An antenarrative handbook*. Routledge, New York.
- BONAPARTE, M. (1940): Time and the Unconscious. *The International Journal of Psychoanalysis* (21)1. 427–468.
- BOSCHAN, P. (1990): Temporality and Narcissism. *The International Review of Psychoanalysis* (17)1. 337–349.
- BRUNER, J. (1986): *Actual Minds, Possible Worlds*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- BYRD, R. E. (1938): *Alone*. Putnam, New York.
- CLARK, B. R. (1972): The organizational saga in higher education. *Administrative science quarterly* (17)2. 178–184.
- CORVELLEC, H. (2012): Narratives in and about organizations: An anthropology, a mode of inquiry and a leadership tool. Research in Service Studies Working Paper 16, 2012. Lund University, Helsinborg.
- CZARNIAWSKA, B. (1998): *A Narrative Approach to Organization Studies*. Qualitative Research Methods Series, Volume 43. Sage, Thousand Oaks, CA.

- CZARNIAWSKA, B. (1999): *Writing management: organization theory as a literary genre*. Oxford University Press, Oxford.
- EHMANN B. (2002): *A szöveg mélyén. Pszichológiai tartalomelemzés*. Új Mandátum, Budapest.
- EHMANN B. – KISS B. – NASZÓDI M. – LÁSZLÓ J. (2005): A szubjektív időélmény tartalomelemzéses vizsgálata. A LAS Vertikum időmodulja. *Pszichológia* (25)2. 133–142.
- ELSBREE, L. (1982): *The rituals of life: Patterns in narratives*. Kennikat Press, Port Washington.
- FRASER, J. (1981): Temporal Levels and Reality Testing. *The International Journal of Psycho-Analysis* (62)1. 3–26.
- FREUD, S. (1915/1997): A tudattalan. Fordította: Szalai István. In: FREUD, S. (ed.): *Ösztönök és ösztönsorsok*. Filum, Budapest. 77–109.
- FRYE, N. (1966/1998): *A kritika anatómiája*. Fordította: Szili József. Helikon, Budapest.
- GABRIEL, Y. (2004): *Narratives, stories and texts. The Sage handbook of organizational discourse*. Sage Publications, London. 61–77.
- GABRIEL, Y. (2012): Organizations in a state of darkness: Towards a theory of organizational miasma. *Organization Studies* (33)9. 1137–1152.
- GERGEN, K. J. – GERGEN, M. M. (1988/1992): A narratívumok és az én mint viszonyrendszer. Fordította: Ülkei Zoltán. In: LÁSZLÓ J. (szerk.): *Válogatás a szociális megismerés szakirodalmából II. Érzelmek és én-tudat*. Tankönyvkiadó, Budapest. 127–172.
- HARGITAI R. (2008): *Sors és történet. Szondi Lipót sorsanalízise a narratív pszichológiai tükrében*. Új Mandátum, Budapest.
- HARTOCOLLIS, P. (1972): Time as a Dimension of Affects. *The Journal of the American Psychoanalytic Association* (20)1. 92–108.
- KANAS, N. – MANZEY, D. (2008): *Space Psychology and Psychiatry*. Kluwer Academic Press, Dordrecht.
- KIRBY, V. G. – STEWART, E. J. – STEEL, G. D. (2001): Thinking about Antarctic heritage: Kaleidoscopes and filters. *Landscape Research* (26)3. 189–202.
- LÁSZLÓ, J. – EHMANN, B. – PÉLEY, B. – PÓLYA, T. (2002): Narrative psychology and narrative psychological content analysis. In: LÁSZLÓ, J. – STANTON ROGERS, W. (eds): *Narrative Approaches in Social Psychology*. Új Mandátum, Budapest. 9–25.
- LÁSZLÓ J. (2005): *A történetek tudománya. Bevezetés a narratív pszichológiába*. Új Mandátum, Budapest.
- LÁSZLÓ, J. (2008): *The science of stories: An introduction to narrative psychology*. Routledge, London – New York.
- LÁSZLÓ J. (2012): *Történelemtörténetek. Bevezetés a narratív szociálpszichológiába*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- LÁSZLÓ, J. (2013): *Historical Tales and National Identity. An introduction to narrative social psychology*. Routledge, London – New York.
- LÁSZLÓ, J. – CSERTŐ, I. – FÜLÖP, É. – FERENCZHALMI, R. – HARGITAI, R. – LENDVAI, P. et al. (2013): Narrative language as expression of individual and group identity:

- The Narrative Categorical Content Analysis (NarrCat). *Sage Open* (3)2. <http://sgo.sagepub.com/content/spsgo/3/2/2158244013492084.full.pdf> (Letöltés ideje: 2016. augusztus 17.)
- LÁSZLÓ, J. – EHMAN, B. (2014): Narrative Social Psychology. In: FORGAS, J. P. – VINCZE, O. – LÁSZLÓ, J. (eds): *Social Cognition and Communication*. Psychology Press, New York. 205–228.
- MATTE-BLANCO, I. (1975): *The Unconscious as Infinite Sets*. Duckworth, London.
- MCADAMS, D. P. (1988): *Power, intimacy and the life story: Personological inquiries into identity*. Guilford, New York.
- MCADAMS, D. P. (2013): *The redemptive self: Stories Americans live by-revised and expanded edition*. Oxford University Press, Oxford.
- MÉREI F. (1989): *Társ és csoport*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- MITROFF, I. I. – KILMANN, R. H. (1975): Stories managers tell: A new tool for organizational problem solving. *Management Review* (64)7. 18–28.
- PÉLEY B. (2002): *Rítus és történet. Bevatás és kábítószeres létezőmód*. Új Mandátum, Budapest.
- PLÉH Cs. (1998): A narratívumok mint a pszichológiai koherenciateremtés eszközei. In: *Hagyomány és újítás a pszichológiában. Tanulmányok*. Balassi Kiadó, Budapest. 365–384.
- POLKINGHORNE, D. (1988): *Narrative Knowing and the Human Sciences*. State University of New York Press, New York.
- PÓLYA T. (2007): *Identitás az elbeszélésben. Szociális identitás és narratív perspektíva*. Új Mandátum, Budapest.
- PROPP, V. J. (1928/1995): *A mese morfológiája*. Osiris – Századvég, Budapest.
- RHODES, C. – BROWN, A. D. (2005): Narrative, organizations and research. *International Journal of Management Reviews* (7)3. 167–188.
- SABBADINI, A. (1989): Boundaries of Timelessness. Some Thoughts about the Temporal Dimension of the Psychoanalytic Space. *The International Journal of Psycho-Analysis* (70)2. 305–313.
- SAGAWA, S. – JOSPIN, D. (2009): *The charismatic organization: eight ways to grow a non-profit that builds buzz, delights donors, and energizes employees*. Wiley and Sons, New York.
- SARBIN, T. R. (ed.) (1986): *Narrative psychology. The storied nature of human existence*. Praeger, New York.
- SIPLE, P. (1931): *A boy scout with Byrd. GP Putnam's sons*. Magyarul: SIPLE, P. (é. n.): *Byrd-del a déli sarkon*. Singer és Wolfner, Budapest.
- SMITH, J. A. (ed.) (2008): *Qualitative Psychology. A Practical Guide to Research Methods*. Sage, Los Angeles.

- SOLE, D. – WILSON, D. G. (2002): *Storytelling in organizations: The power and traps of using stories to share knowledge in organizations*. LILA, Harvard, Graduate School of Education.
- VINCZE, O. – ILG, B. – PÓLYA, T. (2014): The role of narrative perspective in the elaboration of individual and historical traumas. In: FORGAS, J. P. – VINCZE, O. – LÁSZLÓ, J. (eds): *Social Cognition and Communication*. Psychology Press, New York. 229–244.
- WILLIG, C. – STANTON-ROGERS, W. (eds) (2008): *The SAGE Handbook of Qualitative Research in Psychology*. Sage, Los Angeles.
- WONG, P. T. – WATT, L. M. (1991): What types of reminiscence are associated with successful aging? *Psychology and aging* (6)2. 272.

A csoportérzelmek hatása a teamekre

A team-coaching szerepe

SZÉKELY VINCE

Magyar Coaching Pszichológia Egyesület

Írásommal tiszteletemet és köszönetemet szeretném kifejezni Faragó Klára professzor asszonynak bizalmáért és támogatásáért. Egyetemi tanulmányaimat a nyolcvanas évek végén végeztem Debrecenben, ahol Klára az akkori KLTE Munka- és Szociálpszichológiai Tanszékén oktatott. Emlékeim szerint életem első angol nyelvű szakirodalom-feldolgozásra épülő referátumát az Ő szemináriumán tartottam meg. A feldolgozandó cikk a racionális és az érzelemvezérelt, motivált gondolkodás, valamint döntéshozatal jellemzőit vette sorra. Klára a „tárgyi ismeretek” elsajátításán túl gondolkodni és érvelni tanított bennünket, és ráirányította figyelmünket a szakmai szövegek pontos értelmezésének és a kritikai gondolkodás alkalmazásának fontosságára. Ebben az időszakban a környezeti konfliktusok terén végzett kutatásaival (FARAGÓ – VÁRI 1989; FARAGÓ – VÁRI – VECSENYI 2010) példát mutatott számomra abban is, miként lehet hasznos az alkalmazott szociálpszichológia a társadalmat izgalomban tartó problémák megoldásában. Néhány évvel később visszaköszönt ez a minta, mikor a munkanélküliség lélektani hatásainak vizsgálatával kezdtem foglalkozni.

Az egyetemi évek után több mint két évtizeddel volt alkalmam újra együtt dolgozni Klárával, amikor az a megtiszteltetés ért, hogy egy tanulmányt írhattam az általa szerkesztett Szervezet és pszichológia című könyvbe. Professzor asszony töretlen lelkesedéssel, igényességgel és elkötelezettséggel egyengette a kötet elkészültét. A közös műhelymegbeszélések, amelyeken a tanulmányok szerzői vettek részt, igazán inspirálóak és identitásképzők voltak számomra. Izgalmas volt visszatekinteni a hazai szervezetpszichológia és alkalmazott szociálpszichológia hagyományaira, és közösen gondolkodni azon, hogyan tölthetné be megérdemelt szerepét a vezetés- és szerveztélektan a hazai szervezetekben és a jövő pszichológus nemzedékének oktatásában.

Az utóbbi néhány évben hazánkban is népszerűvé vált az együttműködő munkacsoportok, teamek hatékonyságát fejlesztő módszer, a team-coaching. Bár egyre több kutatás jelzi, hogy a team-coaching hatékony módszer, egyelőre keveset tudunk arról, mitől működhet. Cikkemben rövid áttekintést kívánok nyújtani a csoportérzelmekkel kapcsolatos megközelítésekről és kutatásokról az üzleti környezetben működő csoportok esetében, és bemutatni, hogyan lehet hasznos ezeknek az ismereteknek az alkalmazása a team-

coaching során. A csoportfolyamatok vizsgálatában reneszánszát éli az affektív tényezők szerepének feltárása, amely mögött megtalálhatjuk az érzelmiintelligencia-megközelítést, a munkatársak érzelmeire ható karizmatikus és átalakító vezetéssel kapcsolatos kutatásokat, a pozitív pszichológia szervezeti tanulmányait és nem utolsósorban a vezetést és a szervezeti magatartást az agyműködés törvényszerűségeivel magyarázó idegtudományokat. A csoportérzelmek-megközelítés legfontosabb állítása, hogy a csoporton belül létrejön egy közös, a csoport tagjai által együttesen osztott affektív állapot, amely hatást gyakorol a tagok érzelmeire, kognitív folyamataira és viselkedésére. A teamek eredményességét és hatékonyságát fejlesztő team-coaching akkor lehet sikeres, ha a team-coach jártas a csoportérzelmek felismerésében, és elősegíti, hogy a vezető és a tagok hatékonyan tudják kezelni a csoport affektív dimenzióját.

BEVEZETÉS

A vezetés- és szervezetszichológiai, valamint szervezeti magatartás kutatások az utóbbi évtizedekben megújult érdeklődést mutatnak a csoportműködés érzelmi, hangulati dimenziója iránt (COLLINS et al. 2013; BARSADÉ – KNIGHT 2015; MENGES – KILDUFF 2015). A csoportgondolkodás után a csoportértés került a kutatók és a teamek fejlesztésével foglalkozó gyakorlati szakemberek figyelmének középpontjába. A téma iránti érdeklődés erősödése részben magyarázható a pozitív pszichológia térnyerésével a szervezeti kutatásokban (LUTHANS 2002), amely a munkatársak pozitív hangulatának meghatározó szerepet tulajdonít a szervezeti eredményesség terén. Kézenfekvő, hogy a csoportérzelmek vizsgálatának előtérbe kerülése köthető az érzelmiintelligencia-megközelítéshez is. Megjelentek a csoport (kollektív) érzelmi intelligenciájával kapcsolatos modellek és diagnosztikai eszközök (DRUSKAT – WOLFF 2001). Az érzelmi fertőzéssel kapcsolatos kutatások (HATFIELD 1993) ugyancsak ráirányították a figyelmet a szervezeti érzelmek kollektív jellegére. Mindezen túl a modern vezetési felfogások, így az átalakító vezetés (BASS 1990), a karizmatikus vezető (NORTHHOUSE 2016) vagy az érzelmileg rezonáns vezetés (BOYATZIS – MCKEE 2005) a vezetői eredményesség középpontjába helyezték a vezető érzelmi hatását a munkatársakra. Végül, de nem utolsósorban a neuroleadership- (ROCK – SCHWARTZ 2006) megközelítés térnyerése, amely a limbikus vezető (BROWN – SWART 2009) felfogásával azt képviseli, hogy napjainkban az a vezető lehet sikeres, aki tisztában van a saját és a beosztottai agyának jellemzőivel, különösen az érzelmekért felelős agyi képletek működési törvényszerűségeivel. Újabban Tantam (2018) kutatásai alapján nem tudatos, wi-fi-szerűen működő összeköttetést feltételez a csoport tagjainak agya között, amely révén a tagok információkat cserélnek egymással többek között az érzelmi állapotukról. A „jelátvitel” erősségét a különböző neurotranszmitterek modulálják, így például oxitocin hatására az egyén fogékonyabbá

válík a környezetében lévő egyének érzelmi jelzéseinek fogadására, felülírva az egyéni érzelmeket.

MI A CSOPORT?

Cikkemben a szervezetekben megtalálható kis létszámú csoportok, különösen a csapatok érzelmi életével és coachingjával foglalkozom. Ezek lehetnek projekt-csapatok, vezetői és szakértői csapatok, de tartósan együttműködő munkacsoportok is. Katzenbach és Smith (1993) gyakran idézett definíciója szerint a csapat kevés számú emberből áll, akik egymást kiegészítő képességekkel rendelkeznek, és elkötelezettek egy közös cél, teljesítendő feladat, valamint munkamód iránt, amelyekért együttesen vállalják a felelősséget. Megjegyzendő, hogy a csoportérzelmekkel kapcsolatos kutatások messze nem egységesek a csoportok értelmezésében, vannak vizsgálatok, amelyek a nagyobb létszámú csoportok (például egy osztály) vagy az egész szervezet csoportérzelmeivel foglalkoznak (MENGES – KILDUFF 2015). Az üzleti, vállalati közegben működő csoportok meghatározásakor sokszor találkozhatunk Kozlowski és Bell (2003) meghatározásával is, akik kiemelik, hogy a csapat egy olyan közösség, amely valamilyen fontos szervezeti feladat ellátása érdekében létezik, tagjainak egy vagy több közös célja van, a tagok között társas interakció működik, egymástól függenek a feladataik ellátása terén, a szervezeten belül létrehozzák és fenntartják a csoporthatárokat, miközben részei a teljes szervezetnek. A szervezet megszabja a csapat szervezeti szerepét, mozgásterét, lehetőségeit és a többi csoporttal való viszonyrendszerét. Ezen túl – többek között a szervezeti kultúrán, valamint a csapat vezetőjének és részben tagjainak kiválasztásán keresztül – hatással van a csapat belső működésére is.

MI A TEAM-COACHING?

A team-coaching egy új metódus a munkatársak és a csoportok fejlesztése terén. Részben ez magyarázza, hogy egyelőre nincs egységes meghatározása. A tudományos publikációkban legtöbbször idézett Hackman és Wageman (2005) a team-coachingot úgy írják le, mint egy csapattal folytatott közvetlen interakciót, amely segítséget kíván nyújtani a csapat tagjainak, hogy közös erőforrásaikat összehangoltan és a csapat feladatához illeszkedve használják fel a csapat teendőinek teljesítése érdekében. A team-coaching elsősorban egy csapatszintű együttműködés, amely a csapatot egységként kezeli: csapatszintű diagnózist készít, a csapaton belüli problémákat csoportjelenségekként értelmezi, és a csapat által együttesen megvalósítható megoldásokat keres. Időnként sor kerülhet egyéni intervencióra is, különösen a csapat vezetőjének támogatására, fejlesztésére lehet itt gon-

dolni. Kevés kivételtől eltekintve a team-coaching-irányzatok a teamet a tágabb szervezeti rendszerükben szemlélik. Hawkins (2011), aki a rendszerszemléletű team-coaching meghatározó képviselője, öt beavatkozási területet jelöl ki a team-coaching során:

- a team-coaching elősegíti, hogy a team minden tagja számára világossá váljon a team küldetése a tágabb szervezeten belül (1);
- váljon világosabbá a teamen belüli munkamegosztás, a szerepek, a felelősségi körök és a munkafolyamatok (2);
- javuljanak a csoporton belül a tagok közötti kapcsolatok, a bizalom és egymás támogatása (3);
- a team jó személyes kapcsolatot építsen ki és működtessen a szervezeten belüli többi csoporttal (4);
- a team váljon hatékonyabbá önmaga irányítása és fejlesztése terén (5).

MI A CSOPORTÉRZELEM?

Amikor egy csoport tagjai hasonló érzelmeket vagy hangulatot élnek át, csoportérzelemről beszélünk. Abban nagy az egyetértés a kutatók között, hogy a csoportérzelem létező jelenség és fontos szerepet játszik a csoportok dinamikájának megértésében. A csoportérzelmek meghatározása és tipizálása azonban korántsem egyszerű.

Menges és Kilduff (2015) csoportérzelmek alatt azokat az érzéseket és hangulatokat érti, amelyek a csoport hatására vagy a csoport közegében jelennek meg. A csoportérzelmek lehetnek specifikus, meghatározott ingerek által kiváltott, a csoport tagjai által jól megfogalmazható érzelmek, vagy olyan általános hangulatok, amelyek kiváltó tényezője nehezebben megragadható, és amelyek néha nem is tudatosulnak a csoport tagjaiban, ugyanakkor hatással vannak a tagok viselkedésére és gondolkodására. A szerzők a csoportérzelmeket tovább kategorizálják az érzelmek időbeli lefutása alapján (akut, rövid ideig tartó vagy tartós), az érzelmek kiterjedtsége szerint (a csoport által együttesen megélt, vagy a tagok szűkebb köre által tapasztalt, de csoport által kiváltott érzelmek), végül az érzelmi folyamat jellege alapján (konvergens vagy divergens).

Barsade és Gibson (1998) két nagy típusát írja le a csoportérzelmekkel kapcsolatos megközelítéseknek. Az első típus azokat modelleket tartalmazza, amelyek a csoportérzelem kialakulásának folyamatát „bottom-up”, azaz az egyes tagokból kiindulónak írkák le. Többek között ez a kategória foglalja magába az érzelmi fertőzés megközelítést is. A második csoportba a „top-down” folyamatot feltételező koncepciók tartoznak, amelyek a csoportérzelmeket a csoportra mint egészre vonatkozó jellemzőt ragadják meg, amely hatást gyakorol a tagok egyéni pozitív vagy negatív hangulatára vagy specifikus érzelmeire.

Az alulról fölfelé létrejövő csoportérzelmek esetében a kutatók olyan kérdésekre keresik a választ, mint: minek köszönhető hogy az eltérő érzelmi állapotban lévő tagok érzelmei,

hangulata el kezd közelíteni, konvergálni egymáshoz? Miként tudják e konvergenciajelenség ellenére egyes tagok megtartani a csoport általános érzelmi hangulatától eltérő egyéni érzéseiket? Milyen szerepe lehet a személyes diszpozícióknak (például a vonás jellegű érzelmi állapotnak) az általános csoportérzelmek kialakulásában?

A fölülről lefelé érvényesülő csoportérzelmek esetében Barsade és Knight (2015) áttekintése szerint a vizsgálatok egyrészt a szervezetek és csoportok érzelmi kultúrájának, másrészt a csoport időben változó érzelmi dinamikájának megértésére törekedtek.

A CSOPORTOK ÉS SZERVEZETEK ÉRZELMI KULTÚRÁJA

Minden szervezeten belül léteznek olyan kimondatlan szabályok, amelyek teret adnak egyes érzelmek kifejezésének, míg más érzelmek kimutatását és közös megélését nem tartják ildomosnak. Barsade és O’Neal (2014) longitudinális kutatásukban kimutatták, hogy azokban a szervezetekben, amelyekben az együtt érző, figyelmes és gondoskodó szeretet (*companionate love*) a szervezeti kultúrában erősen támogatott megnyilvánulás, magasabb szintű csapatmunka, dolgozói elégedettség figyelhető meg. Csökken a dolgozók körében a kimerültség, és a távollétek száma is. Továbbá a szervezet ügyfeleinek is pozitívabb volt a hangulata, elégedettsége és a szervezet szolgáltatásai iránti lojalitása. Az érzelmi kultúra mindezen túl befolyásolja a csoportok teljesítményét, együttműködési hajlandóságát és kockázatvállalási készségét is.

A CSOPORTÉRZELMEK DINAMIKUS TERMÉSZETE

A pszichodinamikus csoportmegközelítések, így Bion és Foulkes modellje (lásd HINSHELWOOD 2007), de a későbbi, fenomenológiai csoportfejlődési modellek, mint Tuckman megközelítése (BONEBRIGHT 2010) is hangsúlyozzák a csoportjelenségek dinamikus, időben változó természetét. A pszichodinamikus szervezeti megközelítések szerint a csoportérzelmekre adott reakció – például a csoporton belüli kommunikáció megváltozása – egyfajta csoportszintű védekezési mechanizmusként értelmezhető, amely segít elkerülni a további negatív érzéseket, így például a szorongást (MENZIES LYTH 1988). Bár ezeket a modelleket elterjedten alkalmazzák a klinikai és a szervezetpszichológiai gyakorlatban, kevés megbízható kutatás támasztja őket alá. Barsade és Knight (2015) szerint a csoportdinamikai jelenségek empirikus vizsgálatát a csoportérzelmek alaposabb vizsgálata mozdíthatja elő. A csoportérzelmek dinamikus szemlélete szerint egy csoport aktuális érzelmi állapota a csoporttagok által megtapasztalt jelenségekre adott reakció, amely kialakulásában egyaránt szerepet játszanak a bottom-up- és a top-down-

folymatok. Az így kialakult kollektív csoportérzelem meghatározza a team viselkedését feladathelyzetben. Például Knight és Eisenkraft (2015) azt találták, hogy egy általános pozitív hangulat a projekt teljesítési határidejének közeledtével elősegíti, hogy a csoport fókuszálttá váljon, és még több erőfeszítést tegyen a céljai eléréseért. A pozitív csoporthangulat mindezt a társas integráció mértékének, azaz a csoporton belüli összetartás, kohézió érzésének növelésével éri el. A negatív csoporthangulat ezzel szemben gyengíti az integrációt. A csoport tagjai eltérő, gyakran egymással ellentétes egyéni megoldások keresésébe kezdenek, ami rontja a megvalósítás hatékonyságát. Ez a kutatási eredmény csak egy momentumát ragadja ki a csoportdinamika jelenségvilágának. További kutatásokra van szükség, hogy jobban értsük többek között a komplex negatív érzelmek dinamizáló hatását a csoportmunkára.

MELY TÉNYEZŐK JÁTSZANAK SZEREPET A CSOPORTÉRZELMEK KIALAKULÁSÁBAN?

A csoportérzelmek kialakulására számos tényező hat (BARSADE – KNIGHT 2015), a területi korlátok miatt itt most azokat emeltem ki, amelyek a team-coaching szempontjából érdekesek lehetnek. Vajon a „boldog” vezetőök csapata sikereesebb, a „boldogtalan” vezetőkhöz képest? George (1995) szerint igen. Amikor 53 értékesítési vezető csapatát vizsgálta, azt találta, hogy a pozitív hangulatú (lelkes, optimista, inspirált, kíváncsi, örvendező) vezetők csapatában nemcsak jobban érzik magukat a munkatársak, de ezek a csapatok rendre jobban is teljesítenek, mint a negatív hangulatú vezetők csapatának tagjai. Bár a vezető vezetőjének jutalmazási gyakorlata hatással volt a vezető hangulatára, a kutatás szerint elsődlegesen a vezető tartós személyiségvonása (pozitív érzelmi állapota) volt a meghatározó előzményfaktor, de csak abban az esetben, ha a vezető ki is mutatta a pozitív érzéseit. Érdekes eredménye volt a kutatásnak, hogy a csoport általános érzelmi állapota nem hatott vissza jelentősen a vezető állapotára, tehát nem a pozitív érzelmi állapotú csoportoknak van pozitív hangulatú vezetőjük, hanem fordítva. Sy és Choi (2013) „a vezető aktívál, a csoporttag propagál” modellje szerint az érzelmi fertőzés elsődleges forrása a vezető. A vezető érzelmei terjednek át először a csoport fogékonyabb tagjaira, majd ezt követően megindul a csoporttagok hangulati állapotának konvergenciája. E folyamatot a vezető és a csoporttagok személyes vonzereje, illetve a csoporttagok érzelmi fogékonysága moderálja. A kutatási eredményeik igazolják modelljüket, de egyben felhívják a figyelmet a vezető és a csoporttagok személyes jellemzőinek szerepére is. Annál nagyobb mértékben valósul meg a hangulat konvergenciája a vezető és a csoport, illetve a csoporttagok között, minél kisebbnek észlelik a személyes jellemzők közötti eltérést a csoport tagjai, vagyis egy extrovertálnak látott vezető kevésbé tud érzelmi hatást gyakorolni az önmagukat introvertálnak tartó csoporttagokra.

A csoporttagok egyéni jellemzői másként is fontos szerepet játszanak a csoportérzelmek kialakulásában. A csoporttagok érzelmi fogékonyságának mérésére Doherty (1997) külön skálát dolgozott ki. Más szerzők összefüggést találtak az önmonitorozás szintjével (BARSADÉ 1995), vagy az életkorral (az idősebb csoporttagok hajlamosabbak a csoportérzelmek átvételére). Úgy tűnik azonban, hogy nem a valós, hanem a csoporttagok által észlelt személyiségbeli vagy demográfiai jellemzők gyakorolnak hatást. Hentschel és munkatársai (2013) kimutatták, hogy ha egy team tagjai nagyon eltérőnek, heterogénnek tartják a csoporttagokat, akkor felerősödik a negatív érzelmek átvétele, ami tovább erősíti a diverzitással kapcsolatos percepciót. Javaslatuk szerint a vezetőknek törekedniük kellene arra, hogy a team tagjai felfigyeljenek a team-tagokra közösen jellemző tényezőkre (értékek, attitűdök), ezáltal erősíteni a csoporttal való azonosulást, ami több pozitív érzelmek átvételére ad lehetőséget. Más vizsgálatok is megerősítik, hogy a csoport iránti magasabb szintű elköteleződés és identifikáció nagyobb érzelmi konvergenciához vezet.

Természetesen a tagok közötti interakció gyakorisága és a csoport struktúrája szintén hatást gyakorol a csoportérzelmek kialakulására. Kézenfekvő, hogy az egymás munkájától nagyobb mértékben függő és több közös feladaton dolgozó, rendszeresen kommunikáló tagok között fokozottabb mértékben jelennek meg a kollektív érzelmek, hangulatok. Cheshin és munkatársai (2011) kutatása alapján kijelenthető, hogy a csoportérzelmek átvételére nincs szükség szemtől szembeni kommunikációra, az megtörténhet szöveges üzenetek (elektronikus levelek) útján is.

MILYEN HATÁSA VAN A CSOPORTÉRZELMEKNEK A TEAMRE?

A team-coaching eredményorientált együttműködés, így lényeges feltenni a kérdést, hogy van-e értelme, kézzelfogható haszna, ha a beavatkozás során külön figyelmet fordítunk a csoport érzelmi állapotára. Listaszerűen néhány tényező, amelyre hatást gyakorol a csoport pozitív érzelmi állapota:

- a csoporttal való elégedettség;
- a csoport iránti elkötelezettség;
- csoportkohézió;
- egymás segítése, támogatása a csoporton belül;
- a csoport ügyfeleinek elégedettsége és elkötelezettsége;
- a csoport hatékonysága;
- a tagok közötti együttműködés magas szintje;
- a tagok közötti konfliktusok alacsony szintje és konstruktív megoldása;
- kreatív problémamegoldás és döntéshozatal.

Számos esetben közvetlen összefüggést találunk a csoport pozitív és negatív érzelmi állapota és a felsorolt következmények között, míg más tényezőknél – például az észlelt stressz esetében – a csoporttagok tartós személyiségjellemzői nagyobb hatást gyakorolnak a tagok önbevalláson alapuló stressz-szintjének alakulására, mint a csoport érzelmi hatása.

Amabile és munkatársai (2005) szoros kapcsolatot találtak a csoport kreativitása és pozitív érzelmi állapota között. A pozitív érzelmek kiszélesítik a felmerülő ötletek és javaslatok körét, több és jobb minőségű megoldás születik. A kutatók 222, különböző vállalatoknál és projektekben dolgozó résztvevőt kértek arra, hogy napi szinten készítsenek feljegyzéseket a számukra fontos eseményekről, az érzelmi állapotukról, arról, hogy milyen mértékben járultak hozzá kreatívan a projekthez. Mindezen túl az egy teamben dolgozó kollégák egymást is értékelték az érzelmi állapotuk és kreatív hozzájárulásuk alapján. A kutatás egyértelmű pozitív kapcsolatot mutatott ki a csoporton belüli pozitív érzelmek és a csoporttagok kreativitása között.

A döntéshozatal és a csoportérzelmek között messze nem találunk ennyire egyértelmű kapcsolatot. Ellenkezőleg, van Kippenberger és mások (2010) azt találták, hogy a negatív csoporthangulat a rendelkezésre álló információk alaposabb feldolgozásával járt együtt. Ráadásul – a stresszhez hasonlóan – a tagok tartós érzelmi beállítódása (optimizmus – pesszimizmus) felülírja a csoportérzelmek aktuális hatását.

A pozitív csoportérzelmek kedvező hatást gyakorolnak a team produktivására. Paulsen és mások (2016) szoftverfejlesztő projektcsoporthoz teljesítményét és általános (pozitív vagy negatív) érzelmi állapotát vetették össze, és nem laboratóriumi helyzetben is igazolták a pozitív általános hangulat teljesítménynövelő hatását. Korábban Cole és munkatársai (2008) egy autóipari gyárban dolgozó csapatok csoportérzelmei és teljesítménye között mutattak ki pozitív kapcsolatot. További kutatásokra van még szükség annak tisztázásához, hogy miként éri el a pozitív csoportérzelem ezt a kedvező hatást. Balsade (2015) feltételezése szerint a célok iránti elköteleződés erősödése és a csoporttagok egymást támogató viselkedésének gyakoribbá válása egyaránt fontos szerepet játszhat a hatás érvényesülésében.

A team-coaching szempontjából kritikus kérdés, hogy a csoportérzelmek milyen hatást gyakorolnak a team fejlődésére, tanulására. Krogstie és munkatársai (2013) négy szakaszban vizsgálják az érzelmek szerepét a reflektív tanulásban a munkahelyen. A munkavégzés szakasza, amikor is az érzelmeknek fontos jelző, tanulási triggerszerepük van. Az általános pozitív hangulat egy csoporton belül késleltetheti, vagy meggátolhatja e jelzések időben történő detektálását. Az általános negatív hangulat viszont inkább védekező és felelősségelhárító magatartáshoz vezethet a csoportban. E témában a legnépszerűbb Fredrickson és Losada (2005) pozitivitási arányszáma, amely a pozitív és negatív érzések 3:1 arányát tartja ideálisnak ahhoz, hogy a csoport tagjai ki tudják bontakoztatni adottságaikat. Más megközelítésben egy gyengeségre, fejlesztendő képességre vonatkozó visszajelzésre három pozitív, erősségekre vonatkozó visszajelzésnek kell esnie ahhoz, hogy egy dolgozó támogató és fejlesztő környezetként élje meg a munkahelyét. Ez az arányszám gyorsan elterjedt

az egyének, csapatok és szervezetek fejlesztése terén egyaránt, annak ellenére, hogy több szerző tudományosan elfogadhatatlannak tartja az általuk alkalmazott matematikai modellt (BROWN et al. 2013). A reflektív tanulás második, harmadik és negyedik fázisát a reflektáló – tanuló megbeszélések kezdeményezése, lefolytatása, végül az új megállapítások alkalmazása jelenti. Fontos, hogy a reflektáláshoz biztonságos érzelmi, pszichológiai légkör legyen a csapatban belül, és a csapat tagjai támogatassák egymást a fejlődés során. Ezekben a szakaszokban előnyt jelent a csapat általános pozitív hangulata, akár a kreatív megoldások keresése, akár egymás elfogadása és segítése terén.

A TEAM-COACHING SZEREPE

Azok a csapatok, amelyek hatékonyabbak a csoportérzelem kezelésében, sikeresebben valósítják meg a céljaikat, tagjaik elkötelezettebbek és fejlődőképesebbek. A csapat-coaching a csapat érzelmi tudatosságának és érzelemkezelési gyakorlatának fejlesztése révén értékes segítséget nyújthat mindehhez. A csapat-coaching hatékonyságának vizsgálata még kezdeti szakaszban van, és elsősorban egyedi esettanulmányokra épít. Dimas és munkatársai (2016) a csapat vezetőjének és a csapat tagjainak (peer) coaching-viselkedésének (támogató, fejlesztő tevékenységének) hatását vizsgálta a csoportérzelmeire. Eredményeik szerint a vezető és a peer-ek coachingja egyaránt pozitív hatással volt a csoportérzelmeire és a csoporttagok elégedettségére. A peer-coaching ezen túl pozitívan hatott a csoport teljesítményére is.

Milyen célokkal valósulhat meg a professzionális, csoportérzelmeire fókuszáló csapat-coaching, amelyet az idézett kutatástól eltérően egy külső szakember, csapat-coach irányít?

AZ ÉRZELMI TUDATOSSÁG FEJLESZTÉSE

A csoportérzelmeket, de főként az általános hangulatokat, valamint ezek hatását a csoportfolyamatokra, a kommunikációra, belső – és külső – kapcsolatokra számos csoport ignorálja. Ebben szerepet játszik a szervezet érzelmikifejezési normarendszere, kultúrája is. A csapat-coaching-találkozók alkalmat adnak arra, hogy a csapat tagjai reflektáljanak az érzelmeikkel kapcsolatos hiedelmekre és gyakorlatra. Ez alapján változtassanak rajta, például részévé tegyék a közös megbeszéléseknek az érzelmi monitoringot (*glad, sad, mad, scared*). Az érzelmi tudatosság növelésének fontos eleme lehet, ha a tagok érzelmi önismerete fejlődik: legalább önmaguknak megfogalmazzák, mely érzelmi állapotok átvételére hajlamosabbak, melyekre kevésbé. Végül, de nem utolsó sorban a csapat coaching során

a csoport megismeri az érzelmi fertőzés jelenségét. A team coachnak külön is érdemes dolgoznia a team vezetőjével, akinek a legnagyobb hatása van a csoport kollektív érzelmeire. A vezetői szerep sikeres ellátásához a vezetőnek pontos érzelmi önismeretre van szüksége: milyen érzést kelt most vezetőként a csapatában? Mely érzések kezelése jelent számára kihívást? Hogyan éri el jelenleg, hogy a saját pozitív érzelmei inspirálóan hassanak a csoportjára, és hogyan minimalizálja a negatív érzelmei, hangulata hatását?

AZ ÉRZELMEK KEZELÉSE

Ahogy a team hatékonyabbá válik a csoportérzelmek tudatosítása terén, egyre aktívabb szerepet vállalhat a csoportérzelmek alakításában is. A teamek többsége kialakít olyan technikákat, amelyek elősegítik a pozitív érzelmi állapot erősítését és a negatív érzések, illetve negatív csoporthangulat gyengítését. A csoportérzelem fókuszú team-coaching során tudatosabbá válik ezeknek a csoportrituáléknak az alkalmazása (például a sikerek rendszeres megünneplése), illetve a team újabb szokásokat kísérletez ki és vezet be. A negatív csoportérzelmek kezelését segíti, ha a csoport beazonosítja, hogy melyik érzelem (düh, szomorúság, szorongás, félelem) jelenti számára a legnagyobb kihívást. Átkeretezi ezeket az érzelmeket, és egy új, közös narratívát fogalmaz meg arra, milyen fejlődési lehetőségeket hordoznak ezek az érzelmek a team számára, illetve miként tudják ezeknek a negatív érzelmeknek a kedvezőtlen hatását csökkenteni a mindennapi munkájuk során. Tekintve, hogy a csoport negatív érzelmei nem önmagukban álló jelenségek, a kezelésükkel kapcsolatos stratégiák is túlmutatnak csak az érzelmek kezelésén. Számos esetben a szervezeti változások hatékonyabb kezelésére készül fel a team. Áttételesen ezek a gyakorlatok fejlesztik a team érzelmi és társas intelligenciáját is (HUGHES – TERRELL 2007). Amennyire erre lehetőség van, sor kerül a team érzelmi intelligenciájának felmérésére a Huges és Terrell által kidolgozott Team Érzelmi és Szociális Intelligencia-kérdőív alkalmazásával.

ÁLTALÁNOS POZITÍV HANGULAT ÁTÉLÉSE

A team-coaching-ülések során leggyakrabban alkalmazott coaching-módszerek, mint az elismerő feltárás (*appreciative inquiry*), a pozitív pszichológián vagy a megoldásközpontú megközelítésen alapuló coaching, közvetlenül növelik a teamek általános pozitív hangulatát. Ezek a módszerek segítenek feltárni és mozgósítani a csoport erőforrásait, pozitív várakozást alakítanak ki a team jövőjével kapcsolatban, és növelik a team-tagok bizakodását a team képességeikben. A team-tagok maguk is elsajátítják ezeket a technikákat

(például arra figyelni, hogy mi az, ami működik, és ez milyen erőforrások meglétét bizonyítja), és a coaching összejövetelek között, illetve a team-coaching folyamat lezárását követően is alkalmazzák őket.

ÖSSZEGZÉS

A csoportérzelem ígéretes területe a vezetés- és szervezetpszichológiának és a team-coachingnak egyaránt. Egyre gazdagabb kutatási anyag áll rendelkezésre a csoportérzelemek természetének és hatásának leírására. Ezeknek az eredményeknek a részletes leírása megtalálható Barsade és Knight (2015), valamint Menges és Kilduff (2015) áttekintő cikkében. Írásomban azokat a megközelítéseket és eredményeket igyekeztem felvillantani, amelyek közvetlenül köthetők a csoportérzelem-fókusszal végzett team-coachinghoz. Miközben a team-coaching növekvő népszerűségét tapasztaljuk a hazai szervezetek széles körében, kevés igazolt, „evidence based” kutatási eredményünk van a team-coaching hatásmechanizmusáról. Hasznos lenne jobban értenünk, hogy a team-coach hogyan gyakorol hatást a csoport kollektív érzelmi állapotára. Milyen szerepe van az érzelmi fertőzésben összevetve a csoport formális vezetőjével? Hogyan hatnak rá a csoportérzelemek? Mennyire veszi át ő maga is a csoport általános hangulatát? Ha átveszi, ez milyen hatást gyakorol a team-coach szerepének sikeres ellátására? Végül, de nem utolsósorban a nemzeti és a vállalati érzelem kifejezési kultúra hogyan hat a team-coachingra?

IRODALOM

- AMABILE, T. M. – BARSADÉ, S. G. – MUELLER, J. S. – STAW, B. M. (2005): Affect and Creativity at Work. *Administrative Science Quarterly* (50)3. 367–403.
- BARSADÉ, S. G. – GIBSON, D. E. (1998): Group emotion: A view from top and bottom. In: GRUENFELD, D. (ed.): *Composition. Research on Managing Grtroups and Teams*. Elsevier Science – JAI Press, New York. 81–102.
- BARSADÉ, S. G. – O’NEAL, O. (2014): What’s Love Got to Do with It? A Longitudinal Study of the Culture of Companionate Love and Employee and Client Outcomes in a Long-term Care Setting. *Administrative Science Quarterly* (59)4. 551–98.
- BARSADÉ, S. G. – KNIGHT, A. (2015): Group Affect. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior* (2)1. 21–46.
- BASS, B. M. (1990): From Transactional To Transformational Leadership: Learning To Share The Vision. *Organizational Dynamics* (18)3. 19–31.
- BONEBRIGHT, D. A. (2010): 40 years of storming: a historical review of Tuckman’s model of small group development. *Human Resource Development International* (13)1. 111–120.

- BOYATZIS, R. – MCKEE, A. (2005): *Resonant Leadership*. Harvard Business School Press, Boston.
- BROWN, N. J. L. – SOKAL, A. D. – FRIEDMAN, H. L. (2013): The complex dynamics of wishful thinking: The critical positivity ratio. *American Psychologist* (68)9. 801–813.
- BROWN, P. – SWART, T. (2009): Emotional intelligence and the amygdala: towards the development of the concept of the limbic leader in executive coaching. *Neuro Leadership Journal* 2009(2). 1–11.
- CHESHIN, A. – RAFAELI, A. – BOS, D. N. (2011): Anger and happiness in virtual teams: Emotional influences of text and behavior on others' affect in the absence of non-verbal cues. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* (116)1. 2–16.
- COLLINS, A. L. – LAWRENCE, S. A. – TROTH, A. C. – JORDAN, P. J. (2013): Group affective tone: A review and future research directions. *Journal of Organizational Behavior* (34) S1. S43–S62.
- DIMAS, I. – REBELO, T. – LOURENÇO, P. (2016): Team coaching: One more clue for fostering team effectiveness. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée* (66)5. 233–242.
- DIMAS, I. – LOURENÇO, P. – REBELO, T. (2016): The effects on team emotions and team effectiveness of coaching in interprofessional health and social care teams. *Journal of Interprofessional Care* (30)4. 416–422.
- DOHERTY, R. W. (1997): The Emotional contagion scale: A measure of individual differences. *Journal of Nonverbal Behavior* (21)2. 131–154.
- DRUSKAT, V. U. – WOLFF, S. B. (2001): Building the emotional intelligence of groups. *Harvard Business Review* (79)3. 81–90.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1989): Környezeti konfliktusok és megoldási lehetőségeik. *Társadalomkutatás* (1989)7. 5–23.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. – VECSENYI J. (1990): *Csak ne az én kertembe!* Magyar közvéleménykutató Intézet, Budapest.
- FARAGÓ K. – TISZA K. (2015): Ész és szív összjátéka: Beszélgetés a hetvenéves dr. Faragó Klárával, az ELTE PPK professzor emeritusával. *Magyar Pszichológiai Szemle* (70)4. 863–871.
- FISKE, S. T. (1981): Social cognition and affect. In: HARVEY, J. (ed.): *Cognition, social behavior, and the environment*. Erlbaum, Hillsdale, NJ. 227–264.
- FREDRICKSON, B. L. – LOSADA, M. F. (2005): Positive affect and the complex dynamics of human flourishing. *American Psychologist* (60)7. 678–686.
- GEORGE, J. M. (1995): Leader positive mood and group performance: The case of customer service. *Journal of Applied Social Psychology* (25)9. 778–794.
- HACKMAN, J. R. – WAGEMAN, R. (2005): A theory of team coaching. *Academy of Management Review* (30)2. 269–287.
- HATFIELD, E. – CACIOPPO, J. T. – RAPSON, R. L. (1993): Emotional contagion. *Current Directions in Psychological Science* (2)3. 96–99.

- HAWKINS, P. (2011): *Leadership Team Coaching: developing collective transformational leadership*. Kogan Page, London.
- HENTSCHEL, T. – SHEMLA, M. – WEGGE, J. – KEARNEY, E. (2013): Perceived diversity and team functioning: The role of diversity beliefs and affect. *Small Group Research* (44)1. 33–61.
- HINSHELWOOD, R. D. (2007): Bion and Foulkes: The group as a whole. *Group Analysis* (40)3. 344–356.
- HUGHES, M. – TERRELL, J. (2007): *The emotionally intelligent team*. Jossey-Bass, San Francisco.
- KATZENBACH, J. R. – SMITH, D. K. (1993): The discipline of teams. *Harvard Business Review* (71)2. 111–146.
- KNIGHT, A. P. – EISENKRAFT, N. (2015): Positive is usually good, negative is not always bad: The effects of group affect on social integration and task performance. *Journal of Applied Psychology* (100)4. 1214–1227.
- KOZLOWSKI, S. W. – BELL, B. S. (2003): Work group and teams in organisations. In: BORMAN, W. C. – ILGEN, D. R. – KLIMOSKI, R. J. (eds): *Handbook of Psychology: Industrial and Organisational Psychology* 12. Wiley, London. 333–375.
- KROGSTIE, B. R. – DIVITINI, M. (2013): Reflective Learning in the Workplace: The Role of Emotion. In: HERNÁNDEZ-LEO, D., LEY, T. KLAMMA, R. (eds): *Scaling up Learning for Sustained Impact: 8th European Conference on Technology Enhanced Learning, EC-TEL 2013, Paphos, Cyprus, September 17-21, 2013*. Springer, Heidelberg. 151–164.
- LUTHANS, F. (2002): The need for and meaning of positive organizational behavior. *Journal of Organizational Behavior* (23)6. 695–706.
- LUTHANS, F. – YOUSSEF, C. M. (2004): Human, social, and now positive psychological capital management: Investing in people for competitive advantage. *Organizational Dynamics* (33)2. 143–160.
- NORTHOUSE, P. G. (2016): *Leadership: Theory and Practice*. Sage Publications, Los Angeles.
- MENGES, J. I. – KILDUFF, M. (2015): Group emotions: cutting the Gordian knots concerning terms, levels-of-analysis, and mechanisms. *Academy of Management Annals* (9)1. 849–932.
- MENZIES L. I. (1988): *The Functioning of Social Systems as a Defence against Anxiety, in Containing Anxiety in Institutions*. Free Associations, London. 43–85.
- PAULSEN, H. – KLONEK, F. – SCHNEIDER, K. – KAUFFELD, S. (2016): Group affective tone and team performance. *A week level study in project teams* (1)7. 1–10.
- RAFAELI, A. – RAVID, S. – CHESHIN, A. (2009): Sensemaking in virtual teams: the impact of emotions and support tools on team mental models and team performance. *International Review of Industrial and Organizational Psychology* (24). 151–182.
- ROCK, D. – SCHWARTZ, J. (2006): The Neuroscience of Leadership. *Strategy + Business* (43). 72–83.

- ROWLAND, H. (2010): *Team Coaching: case study from NHS South East Coast, at Harnessing the Potential of Coaching*. IES Research Network Conference, Royal Institute of British Architects, London, 27 April.
- SY, T. – CHOI, J. N. (2013): Contagious leaders and followers: Exploring multi-stage mood contagion in a leader activation and member propagation (LAMP) model. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 122(2). 127–140.

A szociálpszichológus(nő) demokrata

HUNYADY GYÖRGY

ELTE Eötvös Loránd Tudományegyetem, Pszichológiai Intézet

Abban a kedvezőtlen helyzetben vagyok, hogy Faragó tanárnő engem nem tanított, bár nyilvánvalóan számos területen nagy hasznomra lett volna, ha tárgyi tudását, ötletekben gazdag racionális gondolatvezetését és (az idő múlásával egyre szigorúbb) teljesítménykontrollját közvetlenül élvezhetem. De több évtizedes, vállt vállnak vetve folytatott akadémiai-egyetemi munkánk idején sok mindent megtárgyaltunk, és tudtunk sokat (majd' mindent) egymásról, amit nem is beszélünk meg. Ilyen például kinek-kinek az alapállása, ahogy a morális és politikai szempontokat ötvözve az emberi, társadalmi viszonyokat szemléli, megítéli és formálni törekszik. E vonatkozásban mindig is volt és ma is van mit tanulni Kláritól, aki modell-értékűen eleget tett és tesz azon – a Magyarország Alaptörvényében verbalizált – politikai-morális ideálnak, hogy önkényuralmi rendszert pedig nem támogat: távoli és kritikus szemlélje volt a baloldalinak mutakozó pártállamnak, és borzongva idegenkedő ellenzője minden baljós jelenségnek, ami a jobboldali radikalizmus tápáskodását kíséri. Ez a mentalitása oly annyira nem üt el a szociálpszichológusok nemzetközileg (és itthon is) megtapasztalható társadalmi-politikai irányvételétől, hogy jogosnak érezhetjük felvetni azt a kérdést: az általa magas színvonalon képviselt szaktudomány általában és összességében milyen viszonyban is van a demokrácia értékrendjével és ennek evilági megvalósulásával?

Demokrata-e a szociálpszichológus és közös-e tevékenységének szellemi gyümölcse, a szociálpszichológia? Maga a kérdésfeltevés riasztónak és visszatetszőnek tűnhet mindazok szemében, akik a megalapozott tudást, a tudományt általánosságban és az emberi viszonyok tudományos tanulmányozását (a pszichológiát, szociológiát és e kettő metszetében a szociálpszichológiát) értékmentesnek deklarálják, ezt programszerűen vallják, így gondolják. És való igaz, a tudomány eszménye és az eszményi tudomány nyilván nem lehet más, mint az előfeltevésektől mentes, tisztán tényre-tárgyra irányult megismerés, de **a tudomány természetére vonatkozó történetileg kibomló tudásunk** a koherens gondolati építményeknek ezt az ezoterikus jellegét némileg elhalványítja. E tekintetben is informatív a tudomány szociológiája (amely nem veszíti szem elől a tudomány társadalmának belvilágát, sőt abból magyaráz indítékokat, szerveződéseket, kulturális természetű mozgásokat). Tanulságokat kínál a tudomány története, amely korok szellemi közegéből, az intézményesedés útját-módját is kijelölő hatalmi viszonyokból kiindulva értelmezni tudja, hogy meddig terjedt és terjed a tudomány mozgásteré, és hogyan is tölti azt ki. Ta-

lán nem mellékes e tekintetben az sem, amit a tudás természetéről a pszichológia feltételez és leszűr, mármint hogy ebben mindig is a gondolat és érzelem fonódik össze, személyes preferenciák és kollektív identitások jelennek meg. Maga az itt taglalt szociálpszichológia értelemszerűen a társas-társadalmi viszonyokra vonatkozó tudás mibenlétét előszeretettel firtatja, korántsem feledkezve meg a közkeletű „laikus elméletek” és a professzionális tudomány tanai közötti (bevallhatjuk: kétirányú) átjárásról. Mindezen, több forrásból fakadó felismerések érzékennyé tehetnek bennünket arra a megfontolásra, hogy az ismerni vélt, ám nem is oly könnyen definiálható demokrácia valamiképpen keretet adhat a társas-társadalmi viszonyok szociálpszichológiájának, és a maga eszmei előképeivel és történeti-tapasztalati formáival meg is bújhat annak gondolati köntösében.

E meggondolást valószínűsítheti az is, hogy a szociálpszichológia nem (pusztán) elvonatkozott ismeret, hanem az emberről és a társadalomról az emberhez és a társadalomnak szól, ennyiben tehát – ha hinnénk is ilyennek a létezésében – nem egyszerűen a társas-társadalmi valóság tükre, hanem üzenet is az embernek és társadalomnak magamagáról. A **tudományosság hitelével felruházott ember- és társadalomkép**, amelynek magatartást alapozó és ösztönző szerepe van, és amit a társas-társadalmi magatartás normatív szabályozása nemcsak megérint, hanem meg is szorít. Ha van olyan területe a társadalmi kommunikációnak, ezen belül a tudomány és a közfelfogás diskurzusának, amelyre a „politikai korrektség” szabályai érvényesek lehetnek és lesznek, akkor bizony a szociálpszichológia tematikája és szétterjedő gondolatisága az. Nyilván történetileg és társadalmi-kulturális kondíciók szerint is változó nemcsak az, hogy mit értsünk a határon kívül eső politikai inkorrektségen, hanem az is, hogy a politikai korrektség kimondott-kimondatlan határainak átlépése milyen konzekvenciákkal jár. Hozzátehetjük, hogy a társadalmi szférák is különböznek e tekintetben, más a politikus mozgástere, aki maga is hatalmi tényező és egyszersmind a közfelfogás hullámverésére is – szinte hivatalból – ráhangolódik gyakran csak utalásszerű, képlékeny jelentést hordozó üzeneteivel, más az újságíróé vagy épp az íróé, és megint más a tudományos szakemberé, aki kikristályosodó fogalmak révén racionális okfejtésbe bocsátkozik egy értő, szűkebb, specializált közönség előtt. A második évezred fordulóján a régi, nemes motívumokat integráló, a történeti válságok során érlelt és véres háborúkban felvértezett **demokrácia vélelme és védelme** – bízvást mondhatjuk – markánsan kijelöli a politikailag korrekt ember- és társadalomkép kontúrjait.

Tárgyunkról szólva, ha akarnánk sem feledkezhetünk meg arról, hogy a szociálpszichológia **amerikai tudomány**. Meglehet, hogy eddigi állításainkban is volt kételkedésre ingerlő mozzanat, szinte bizonyos, hogy ez a tétel kifejezett ellenvetéseket válthat ki. Nemcsak a tudomány egyetemességének evidenciájába ütközik, hanem olyan élő és eredményes szellemi mozgalmak törekvéseibe is, mint az európai szociálpszichológia ihletése, intézményes kiépítése és szakmailag felettébb termékeny működése, vagy mint az erőteljesebb ázsiai és epizodikus afrikai szociálpszichológia szellemi térhódítása (még ha az ausztrál szociálpszichológiát nemes egyszerűséggel egyívásúnak is minősítjük és egybe is foglaljuk

az amerikai törzsterülettel). Ha azonban a tudománytörténeti tényekkel szembenézünk, el kell ismernünk, hogy „a létező szociálpszichológia” szellemi irányvétele, empirikus-módszertani jellege, hosszú távú tematikája Amerikában született meg, a 2. világháború idején (és fegyvereként) az Egyesült Államokban izmosodott meg, európai exportja onnan indult és merített nemcsak intellektuális, hanem pénzügyi erőt. Ma a differenciált pszichológiai tudományok egyik – számos (politikai, üzleti és szervezeti, alkalmazott társadalmi, köztudat-elemző és kommunikációs) hajtással rendelkező – törzsterülete, amely az Egyesült Államokkal (mint katonai, politikai, gazdasági és szellemi világhatalommal) való kapcsolattartás és kölcsönhatás hálás területe.

Az Egyesült Államokban a **társadalomtudományok szerkezete** más, mint Európában, érthető módon a történeti nézőpont háttérbe szorul a jelen szempontokban gazdag elemzéséhez képest, domináns benne az empirikus (lehetőleg kísérleti) igazolás kényszere, amely az irodalmias-esszéisztikus megközelítésmóddhoz képest markáns tudományos arculatot kölcsönöz a szaktudomány művelésének és burjánzó szakirodalmának. Mindez nagyban kedvez a (kísérleti) szociálpszichológiának, amelynek kulcsfogalmai (attitűd, kognitív disszonancia, csoportdinamika, agresszió) helyet kapnak az értelmiségi köztudatban, terjednek a sokrétű társadalmi kommunikációban, és még annak szerveződésére is alakítóan hatnak. Ugyanakkor az amerikai társadalmi identitásnak, összefűző **erős közösségtudatnak kiszakíthatatlan eleme** a demokratikus politikai berendezkedés és gyakorlat, ennek jog-intézményei és a köztudatban élő kikristályosodott gondolati elemei. A francia forradalommal közel párhuzamosan, a feudális hierarchia hagyományai nélkül hoztak létre az alapító atyák egy demokratikus jogállamot, amelynek **alulról épített jogrendje** adott biztonságot, azonosulási támpontot és érzelmi kapaszkodót a bevándorlók újabb és újabb hullámainak és az egymást követő generációknak. A feudális mentalitást és szimbolikát hordozó tengelyhatalmakkal szemben a Nagy Háborúban, majd a fasiszmus-sal szemben a 2. világháborúban, és legutóbb egy 3. világháborúval felérő szuperhatalmi vetélkedésben a szovjet blokkal szemben az Egyesült Államok ezt a demokráciát juttatta diadalra, és teremtett egy világrendet, amelynek alapja a „market democracy”, a piaci alapokra támaszkodó és azt pártoló politikai demokrácia.

A leglényegesebb momentum, amely az Egyesült Államokban megtestesülő piacgazdasági demokrácia és „a megvalósult szociálpszichológia” között kapcsolatot teremt, ez az **individualizmusnak** Amerikában őshonos szelleme és az egyénekre és az egyének közötti interakciókra fókuszáló **szaktudomány individualizmusa** közötti átjárás és áthallás, mely utóbbinak sajátos szakmai háttérrel ad a „módszertani individualizmus” az empirikus társadalomkutatásban. Az amerikai individualizmus a bevándorlókból spontán módon épülő, saját normáit személy- és csoportközi konfliktusokban érlelt meg-egyezőkkel kialakító és azokat a szabadság mozgásterében és megélt tudatában önként követő társadalom fundamentális kulturális jellemzője. Erre a szociálpszichológiának a nemzetkarakterológiai túláltalánosításoktól ódzkodó nagy úttörői, Münsterberg és Kurt Lewin egyaránt ráébredtek, és gondolati kifinomultsággal és igen érzékletesen jel-

lemeztek. Az amerikai individualizmus – nyilván nem a filozófikus gondolat desztillált világára utalok itt, hanem a társadalmi közegre, amelyből ez táplálkozik – a saját sorsáért felelős egyén öntudatát, önérvényesítő akaratát, mérlegelését, erőfeszítését jelenti és jelöli. Úgy tudja és úgy érzi, hogy a közösen vállalt normák a szabadságát garantálják, melyben tetteinek téje van, és amely tehetsége, ereje, merészsége, munkája sikerét ígéri. Az egyéni öntudat egyfajta perspektívát is jelent annak érzékelésében, hogy a másik ember is egy sajátos egyéniség, nem merül ki a csoport-hovatartozása alapján neki tulajdonított attribútumokban; vannak ugyan csoporthatárok, de az emberi kapcsolatok átnyúlnak ezeken, és ezek nem jelentenek áthághatatlan akadályt a siker-balsiker egyedüli értékmérő dimenziójában. Az embertársak individualitásának elismerése alighanem hozzájárult ahhoz, hogy az Egyesült Államok a rabszolgatartás állapotából hosszú, viszontagságos úton a „faji” és nemzeti-kulturális, a nemi és a fizikai állapot szerinti **megkülönböztetés elleni küzdelem előharcosa** lett, ahol az előítélet politikailag inkorrekt, és a diszkrimináció gyakorlata a jog erejével büntetendő. Ez a demokrácia egy derűt mutató, kemény világ, melynek hajtóereje a jogegyenlőség keretei között minden társadalmi szférára kiterjedő verseny, érdemdúsnak tekintett nyertesekkel és érdemtelennek vélt vesztesekkel.

Természetesen **erős impulzusok** érték az amerikai társadalmat és szellemi életet **Európából**, onnan, ahol kibontakozott a felvilágosodás, megfogalmazódott, és fordultatos harcokban érvényre jutott a szabadság és egyenlőség polgári eszmevilága. A feudalizmus erőviszonyai és tradíciói azonban az öreg földrészen nem múltak el nyomtalanul, tovább éltek a megújult jogállami keretekben is. Ám a polgári jogegyenlőség maga is más konzekvenciákkal járt, mint a szabad versengés Amerikájának „olvasztótégelyében”: itt kétféle „kollektivistikus” társadalomszervező erő jelentkezett és vetélkedett: a nemzetállami kereteket kitöltő és tovább feszítő **nacionalizmus** és a jogegyenlőség gazdasági kiterjesztésére törekvő **osztályharcos szocializmus**. Talán nem tévedünk nagyot, ha azt állítjuk, hogy a szociálpszichológia európai kezdeményei e köztörténeti okokból mutattak más irányba, mint a szaktudomány amerikai kezdetei. Jó nyomon indulnak el ugyanis az amerikai genezis francia kritikussai, amikor **tudománytörténeti fordulópontnak** tekintik Floyd Allport 1924-es szociálpszichológiáját, amennyiben az új tudomány alapozásában az egyénre fókuszál, és az egyéni viszonyulások és a csoportjelenségek gyökerét a személyközi interakcióban találja meg. Igaz az is, hogy ez az Angliából beszármazó William McDougall csoport-egészre összpontosító koncepciójával szemben állt (az igazsághoz ugyanis hozzátartozik, hogy McDougall könyve született előbb, és érdemben nem volt más mint Európában honos nemzet-karakterológia). A nemzeti csoport szubsztanciálásának kritikájaként hirdeti meg Allport az amerikai szociálpszichológia krédóját az egyén és a személyközi viselkedések kölcsönhatásának elsődlegességéről. Gondolatmenetének hosszú távú hatást kifejtő motívuma a **módszertani individualizmus**, azaz hogy az empirikus szociálpszichológia leíró és kísérleti eszközeivel az egyéni attitűd és viselkedés mérhető, szemben a csoport-egész absztrakciójának feltett vonásaival és változásaival. Ugyancsak erős gondolati kihívásnak bizonyult a francia forradalmakra

és bontakozó szocialista törekvésekre adott polgári-konzervatív reakció, amely a racionális egyénnel esszéisztikus modorban szembeállította az esztétikus, érzelmi gerjedelmének kiszolgáltatott, vezéregyéniségeknek behódoló **tömeg destruktív mentalitását**. A szociálpszichológiai kísérletezés egyik tartós célja volt vele szemben annak tárgyyszerű bemutatása, hogy a csoport nem oldja fel magában az egyént, nem következik be egyéniségvesztés, racionális folyamatok magyarázzák a csoporthelyzetben bekövetkező radikalizálódást. (Ennek a polémiaának volt egy állomása Solomon Asch ambivalens eredményt hozó klasszikus konformizmuskísérlete is.) Le Bon tömeglélektana a 20. századi európai diktátorok kedvelt kézikönyve lett, forgatókönyv a tömegek manipulációjához, de (a nacionalizmussal nem, de az osztályharcos szocializmussal nyilvánvalóan szembenálló) ódzkodása a demokratikus közélettől és intézményektől Amerikában eszmei és szakmai ellenállást váltott ki. Az individualitás és kollektivitás felfogásának **amerikai és európai kettősségében** Kurt Lewin életműve és messze kisugárzó hatása hozott ismert és látványos áttörést: a fasiszmus elől menekülő, a fasiszmus ellenében szakmailag érvelő teoretikus az alaklélektan termékeny szellemét és kifinomult kísérleti módszertanát a demokratikus vezetés és kommunikációs szisztéma „felsőbbrendűségének” demonstrálására alkalmazta csoportdinamikai munkásságában. A társult egyének egymásra hatásának hagyományos amerikai csoportfelfogását felcserélte, amikor a csoportot a pszichoszociális erő-mező **sajátos egységének** tételezte új nyelven megszólaló fenomenológiai ihletű gondolatmenetében. Társadalmi mondanivalójának demokratikus tartalma nyilvánvalóan hozzájárult a maga és irányzata korszakos jelentőségéhez az amerikai szociálpszichológiában, amelynek belviszonyait és hosszú távú gondolati építkezését – mint erre McGuire rá is mutatott – Európában sajátos nézőpontból látjuk. Ám a behaviorista redukcionizmus és a kognitív behaviorizmus ezen erős tudománytörténeti impulzus idején és után sem vesztette el individualizmusának a kontinuitását, és megőrizte szellemi abszorpciók erejét Amerikában. Az euroatlanti piacgazdasági demokráciák szemléleti árnyalatait az idők múltával is jól illusztrálja, hogy a cselekvés prognosztikus értékű háttérét képező értékelő beállítódások egyéni sajátosságainak mérésére és szerveződésének leírására szolgáló **amerikai attitűd-kutatás** roppant tömegét szinte meg sem érintette a '60-as években életre galvanizált francia szociálpszichológia Moscovici által bevezetett **szociális reprezentáció** konstrukciója, amely az attitűdkülönbségek fonákjaként épp az egyének szellemi közösségének tartalmát és szerveződését hivatott feltárni. Ebben Durkheim nyomán társadalmat integráló erőt lát, aminek példája Willem Doise szisztematikus vizsgálata az emberi jogok demokráciákban közkeletű felfogásáról. Az amerikai távolságtartás vélhető oka a többnyire megfigyelhető módszertani esetlenségen túl az, hogy a szociális reprezentációt kitermelő és hordozó társadalmi képletek – szemben az egyénnel – szemükben megfoghatatlannak tűnnek.

Az amerikai és európai szociálpszichológia közötti **szemléleti hídverés** jelentős fejleménye viszont a két társadalmi-szakmai kultúrában egyaránt megmártózott Henri Tajfel (követői által több lépésben továbbfejlesztett) **szociálisidentitás-elmélete**, amely az egyén csoporttagságát a társadalmi kategóriába való – érzelmi töltetű és elfogultságot ge-

neráló – önbesorolásaként könyveli el, így a énfelfogást és a bonyolult csoportközi viszonyok megélését összefüggésbe hozza, és gondolatilag együtt kezeli. Ez a szakmai irányzat a nacionalista elfogultság kognitív mechanizmusainak feltárására a kategorizáció jelenségvilágának szakmai ismeretanyagát alkalmazta. De az önbesorolás, amely a társadalmi kategóriák komplex és változékony rendszerébe kapaszkodik, és annak az „én” részeként betöltött motiváló szerepe olyan tárgykörnek bizonyult, melynek vizsgálata igen termékeny mind általában az egyének és csoportok fordultatos kapcsolatának, mind a csoportok dinamikus viszonyainak amerikai, európai, *nota bene* ausztrál szociálpszichológiájában.

Ha azt állítjuk, hogy a szociálpszichológia demokratikus társadalmi közegben alakult és bontakozott ki, akkor kézenfekvő a kérdés, hogy **milyen viszonyban áll az önkényuralmi rendszerekkel**, amelyek a 20. századi Európában a demokrácia aktív ellenségeként léptek fel. Figyelemre méltó, hogy a '30-as években az amerikai közgondolkodás empirikus vizsgálatában – amelyben a leíró attitűdkutatás ekkor foglalja el a maga módszeren kívül kimunkált helyét – a demokrácia európai válsághíreire adott gyors reakcióként tanulmány születik arról, mi az emberek véleménye „a Nyugat alkonyával” kapcsolatban (ISRAELI 1933). Kitűnik, hogy az amerikai optimizmus ekkor és ettől nem apad el. Jól tudjuk azonban, hogy a sztereotípiakutatás Floyd Allportig visszavezethető előmunkálatok nyomán ekkor veszi kezdetét amerikai közegben, azzal a kritikai előfeltevéssel és tanulsággal, hogy még itt is van hajlam az emberekben (princetoni diákokban!) megalapozatlan etnikai előítéletek kialakítására és széles körű elfogadására. A Németországból menekülő nagyformátumú társadalomkutatók – mint Fromm és mint Adorno és köre – a freudizmus és marxizmus alkotóelemeit kombinálva nem érezték még ki originális fasizmus teóriáikat, ám a szakterület vezető folyóirata 1936-ban már empirikus elemzéseket kezd közölni Stagner tollából **a fasiszta attitűdökről**, melyek 1942-re a faktoranalitikus empirikus összegzésig jutnak el. Ez ugyancsak az amerikai belvilágban tájékozódik, bizonyítva például, hogy **„az ország védelmének” felszított motívuma** fontos szerepet játszik ezen beállítódás kikristályosodásában. Alighanem a demokrácia európai válságjelei indukálják, hogy a szociálpszichológusok módszeresen tanulmányozni kezdjék az amerikai közgondolkodás jellemző tartalmait (már 1933-ban felmerül a nagy jövőjű kérdés, hogyan is viszonyulnak az emberekhez a régihez és az újhoz (BEAN 1933), majd a szabadságelvűség és optimizmus státusát vizsgálják (WHISLER – REMMERS 1938), és kezdetét veszi a morális közfelfogás különbségeinek kutatása (SKAGGS 1940). A háborús közhangulat és a hadsereg harci szellemének alakításában legendás két tudománytörténeti jelentőségű szociálpszichológiai műhely – a Lewin-iskola és Hovland ún. Yale-programjának – szerepe. A '40-es évek derekára a sztenderd szociálpszichológiai orgánumokban szinte párhuzamosan jelentkezik eddig nélkülözött **önreflexió** azzal kapcsolatban, hogy mi is **a demokrácia** (TAYLOR 1945), és hogy melyek a náci Németország pszichológiai karakterisztikumai (KECSKEMETI – LEITES 1947). A fasizmus tárgyköréhez képest évtizedes késéssel ekkor esik majd szó Sztálinról (PRINCE 1945) és a Szovjet-Oroszországgal kapcsolatos amerikai attitűdökről (SMITH 1946a, 1946b), melyeknek a háborút követő

éles irányváltása örök tanulságot kínál a politikai erőternek a nemzetközi attitűdökre gyakorolt elementáris hatásáról (nevezetesen arra vonatkozóan, hogy a stabilnak vélt érzelmi-értelmi-viselkedési struktúrák állandósága és változása mennyire szituációfüggő).

Magyarország két minőségben is felbukkan a közgondolkodás amerikai szociálpszichológiájának ezen forrongó szakirodalmában: egyrészt mint az a amerikai–szovjet hatalmi erőterek opportunisták alkalmazkodásra kényszerítő ütköző zónája (RIEGEL 1947), másrészt mint a Maccoby, Newcomb és Hartley nevéhez köthető *Readings in Social Psychology* gyűjteménysorozat európai tanulmányszerzőjének, **Mérei Ferencnek** a hazája. Ő Lewin áttételes követőjeként csoportdinamikai kísérletben keresett választ a világháborús felelősség korszakos kérdésére, és találta meg azt a kollektív bűnösség irányába hajolva – a végül is eluralkodó liberális jogfelfogással ellenében. Ha ezelőtt sem és ezt követően sem volt Európának hosszú évtizedekig kísérleti szociálpszichológiája (talán az amerikai–lengyel együttműködési tradíció kivételétől eltekintve), az egyértelműen annak a következménye, hogy a demokráciát megtagadó nacionalista és bolsevik **önkénturalmi rendszerek egyként ellene** voltak ezen ember- és társadalomismereti szakterület empirikus kutatásának és gondolati kiépítésének.

Az önkényuralmi rendszerek **tekintélyi alapon** nyilatkoztatták ki ember- és társadalomképüket, és működésük ezen ideológiai alapvetését semmiképpen nem engedték ütköztetni sem a sokszínű társadalmi tapasztalatokkal, az ezeket magukba sűrítő közkeletű nézetekkel és ezek tudományos analízisével. A Harmadik Birodalom építette ki a pszichológia teljes képzési és alkalmazási rendszerét német földön, de amire képzett, és amit használt, az nem volt több és más, mint az emberi teljesítményt kisajtoló pszichotechnika. Amikor három évtizeddel később az idegfiziológiában világtekintélynek számító Szovjetunió csikorgó nehézkességgel teret nyitott a pszichológia empirikus szervezet- és társadalompszichológiai ágának, az sem kívánt mást, mint eszközöket az emberi viszonyok gyakorlati hasznát hajtó alakításához. A rendszer önkényuralmi jellegének bomlása és leépülése tette lehetővé, hogy a frissen alakult Európai Szociálpszichológiai Társaság tevékeny közreműködésével a szociálpszichológia ne pusztán technikai, hanem demokratikus **társadalmi mondanivalója** is utat találjon e régióba, hazánkba, és Mérei Ferencnek – a Faragó család barátjának – e téren megszakadt munkája korszerű folytatásra találjon. Az empirikus társadalomkutatás – és ennek egyik centrális alkotóeleme, a szociálpszichológia – Amerikában, majd Nyugat-Európában **sokszoros önvizsgálaton** ment át társadalmi szerepét illetően: ez kezdetét vette már a most idézett '40-es években is (GOSNELL 1940; RANNEY 1946), és belső vívódások révén előrehaladt, a '60-as és '70-es évek fordulóján valódi krízisen is átesett – megannyi bizonyítékot szolgáltatva demokratikus elkötelezettségére.

Kevés annál fontosabb felismerés van e tárgyban, mint az, hogy a szociálpszichológia demokratikus háttere, implikációi és kiállása nem jelentette és nem jelenti azt, hogy e szaktudomány megtorpant volna annak empirikus és elméleti vizsgálatában, hogy **a demokrácia** ideáljának társadalmi valóra váltása **milyen akadályokba ütközik, és milyen ellentmondásokat vet fel**. Ez ellenkezett volna mind a tudomány előrehaladásához el-

engedhetetlen szabadságával, mind a demokrácia tabukat és bénult tiszteletet nem ismerő kritikai mentalitásával. A szociálpszichológia érték-elkötelezettsége épp abban jelentkezik, hogy az akadályokat és ellentmondásokat a demokrácia magasra emelt mércéin, valóra váltásának nézőpontjából elemzi és értékeli. Nem vádolható a köztudat empirikus kutatása azzal, hogy ne figyelt volna fel a közemberek korlátjaira a társadalmi problémák átlátásában, az ideológiai pozíciók és a bennük rejlő jövőkép viszonyainak felfogásában, a társadalom múltjának felidézésében és a történeti tanulságok levonásában. A véleménykutatásnak alapvető és módszertani szempontból is körbejárt kételyei fűződnek ehhez, amit is talán leginkább Converse nevéhez kötünk. E viták nyomán, józan egyensúlyt keresve maga a véleménykutatás a teljes szkepszis és a percnyi véleménymegosztást tartós attitűddimenzióként elkönyvelő álláspont végletei között sokat haladt előre. A szociálpszichológusok számára a közgondolkodásban benne rejlő és annak alakulását irányító elfogultságok feltárása elsődrendű feladat volt és maradt, erőteljes indítást kapott Walter Lippmann tudománytörténeti szempontból korszakos alapművében, és kiteljesedett a sztereotípiakutatás évtizedeiben, s örökké jelen lesz az előítéletek fáradhatatlan üldözésében. A politika dinamikájának vizsgálatából gazdagon meríthetünk érveket a „szimbolikus politizálás” teóriájának alátámasztására, miszerint hívószavak és jelképek – a maguk asszociációs udvarával – mozgatják az embereket, a választókat, a kollektív akciók részeseit, s nem az érdekek és célok logikusan levezethető racionalitása. Az egyéni ítéletalkotás **beszűkült racionalitását és szisztematikus torzulásait** feltáró kognitív, illetve döntésszociológia a maga módján szintűgy illúzióromboló a tekintetben, hogy helyzetüket és választútjaikat az egyes emberek (és ennek nyomán az embertömegek) mennyire tárgyyszerűen képesek felmérni. **A csoportközi viszonyok integratív elméletei** (Heider-Turner, Sidanius és Jost ismert teóriái) egymással ütköznek, vetélkednek, míg végső soron együttesen bemutatják, hogy a) csoportnézőpontokból milyen (értékelő) elfogultságok adódnak, hogy b) a hierarchikus viszonyokban a dominanciának milyen időtálló mechanizmusai működnek, és hogy c) az alávetettek maguk is – pszichológiai szempontból elemezhető és érthető módon – hogyan működnek együtt a rájuk nehezedő hierarchia igazolásában – kimondott nézeteik, rejtett attitűdjeik, érzelmi viszonyulásuk terén egyaránt. Csak néhány igazán lényegit vettünk számba a szociálpszichológia azon leleményei, tapasztalati alapon nyugvó rendszerezett felismerései közül, amelyek nyilvánvalóan szemben állnak a demokráciának olyasfajta felfogásával, mely szerint a jogegyenlőség világában az emberek sokasága (a nép) a maga józan értelmével átgondolt világképet formál, felismeri távlatos érdekeit, és ezek jegyében többségi alapon higgadt mérlegeléssel választ és vált fel vezetőket.

Ám ez a demokráciának az elvonatkozott, idealizált és túlracionalizált képze, és meglehet, hogy a demokráciának valójában az a kritériuma, hogy **nem egyeduralom**. Szemben a személyi önkénnyel, a jog uralma, amely kizárja az egyén eluralkodását az államon és az állam eluralkodását az egyének felett: megosztással korlátozza a hatalom koncentrációját, választások révén rendszeres és békés kormányzati átmeneteket biztosít, garantálja, hogy az állam polgárainak kumulált véleménye érvényesül a kormányzat

személyi összetételének alakulásában, hatókörének és irányvételének kijelölésében. Ha úgy fogjuk fel a demokráciát, mint olyan keretet, amelyben a hatalomkoncentráció meg-megújuló törekvéseivel szemben érvényesül a társadalmi kontroll, és amelyben az állampolgárok jogegyenlősége a hierarchikus viszonyok fenntartása vagy erősítése ellen hat, akkor a szociálpszichológia **a demokrácia természetes teremtménye, kísérője és szolgája**. Nem utolsósorban azzal, ahogy az emberek közötti érintkezés atmoszféráját, feltételeit és következményeit tárgyszerűen, az uralmi viszonyoktól való megilletődés nélkül vizsgálja. Kritikailag elemzi az emberek és a csoportok közötti viszonyokat, a megértést és együttműködést gátló torzításokat, előítéleteket és diszkriminációt. Tanulmányozza az emberek indítékait és ezek kiélését, elégedettségüket és elégedetlenségüket (a „nép jóllétét”), felderítve, hogy mindez milyen tényezők eredőjeként áll elő. Nyilvánvalóan rá vár olyan további kérdések megválaszolása, hogy a társadalmi hierarchia magasabb régiókban mikor és miért támadnak éles repedések, honnan és hogyan támadnak a „nép barátai”, akik sok esetben szorgosabban és eredményesebben fáradoznak a társadalmi hierarchia lebontásán, mint a „nép fiai”. Addig is, a **szociálpszichológia politikai alkalmazására szakosodott** egy egész tudományág, amely többpárti, parlamentáris viszonyok között tanulmányozza a politikai vezetők kiválását és megválasztását, a politikai nézetek szerveződését és viszonyát a pártstruktúrához, a véleményalakítás és a közös fellépés dinamikáját és hatótényezőit a politikai kommunikációban. Mindez történik a demokratikus piacgazdaságokban, és zajlik pusztán alkalmi és esetleges kitekintéssel a világ tetemes részén eluralkodó nem demokratikus kormányzatokra, ami talán nem is a politikai pszichológia törzsterületéhez, hanem inkább a történeti pszichológia kuriózumaihoz tartozik. Az **idegenkedés** mondhatni **kölcsönös**: az önkényuralmi rendszerek nem tűrik, legfeljebb eszközül használnák a (szociál)pszichológiát, ez utóbbi viszont nem látja napi hasznát, így meglehetősen érdektelenségével sújtja a nem demokratikus rendszerek politikájának tanulmányozását.

Ha már szót ejtettünk a szociálpszichológia társadalomkritikai mondanivalójáról és annak funkciójáról, a kölcsönösség jegyében mérlegre tehetjük azt is, hogy a szociálpszichológiát társadalmi-ideológiai nézőpontból milyen bírálatok érték, érik.

Egyrészt a tudomány területére begyűrűző demokratikus egyenlőségeszmény jegyében és nevében megfogalmazást nyerhet és nyert **a rasszizmus vádjá**. A szociálpszichológia állhatatos harca a megkülönböztetés ellenében magát a szaktudományt is céltáblává teheti. Ennek történeti, tematikus és kompozíciós érvanyaga adódhat. Viszszatekintve a szociálpszichológia – amerikai – múltjába, az első gyűjteményes kézikönyv (MURCHISON 1935) kétségtelenül faji különbségként jelölte a markáns kulturális sajátosságokat, és a korszellem jegyében tette ezt (az egyébként nyilvánvalóan heterogénnek észlelt) „fehér faj” nézőpontjából. Természetesen a 20. században végbement gyökeres változások – melyek szenzitív kommentátora és a maga előítélet-ellenességében előharcosa volt a szociálpszichológia – ezt a címkézést felszámolta, **összehasonlító szakága** politikailag korrekt nyelven beszél a kulturális különbségekről, ezek jórészt el is vitatva a **sztereotipizálás példájaként** torzított látszatként könyveli el. A hosszú időn át

a szakterületen domináns sztereotípiakutatás a torzító kognitív mechanizmusok feltárásában kitűnt, ám nem excellált a sztereotípiák „igazságmagvának” keresésében, azon információk azonosításában, amelyek a sajátosságok felnagyításához, értékelő felszínezéséhez és szubsztancializálásához bárminemű kapaszkodót nyújtottak. A természettudományos köpenybe burkolódzó evolúciós pszichológia és különösen a genetikus kutatók jelentenek ma ellenhullámot a szociálpszichológiai szakirodalom kikristályosodott antirasszizmusával szemben.

A vizsgált **társadalmi-kulturális közeg**, a vizsgálati személyekkel való kommunikáció és a szaknyelv angolsága, a vizsgálandó kérdések eredete kétségtelenül **egyoldalú és beszűkült**, és a tudomány egyetemes igazságkeresésének nagyra törő programjához képest az angolszász világra koncentrálódik. Az amerikai–brit–benelux belső körhöz képest már a francia szakmaiság is elszigeteltnek tűnt mindaddig, míg az európai (tulajdonképpen uniós) szellemi közösség (amerikai segédlettel) meg nem erősödött, és az ezredfordulóra nem vált kissé el-elmaradó, kissé önállótlan, kevéssé sajátos arculatú szakmai partnerré. Az afrikai, majd a távol-keleti szociálpszichológia orgánumainak pusztja jelentkezése is jelzi, és ezek nem minden él nélkül szóvá is teszik a szaktudomány – ha a rasszizmus szót metsző élet nem is alkalmazza – kulturális behatároltságát. Mindezt még az úttörő amerikai belvilágban is – bár a sztereotípiakutatásban etalonjától eltérően nem szükségképp protestáns, de – „fehér férfi”-túlreprezentáció kísérte a szaktudomány művelői között (aminek egy anekdotikus példája volt az első kelet-nyugati, magyar-amerikai szimpózium a '70-es években Visegrádon, melyen tíz kék zakós, sűrű nadrágos, pirosposzgás amerikai professzor mellett egyetlen nő delegáltja volt, sokuk kedvence, Hilde Himmelweit, akkor épp Londonból). Felesleges is rámutatni, hogy a nemek aránya az euro-amerikai szociálpszichológiában egy negyedszázad alatt kiegyenlítődött, és művelőinek kulturális háttere ma már színesen gazdag.

Másrészt társadalmi-ideológia kritika tárgya lett az utóbbi évtizedekben a szociálpszichológia művelőinek **politikai-társadalomszemléleti kompozíciója** is. Akár pártállás, vagy megvallott eszmeiség szerint osztályozva a szociálpszichológusokat – amire az Egyesült Államokban több kísérlet is történt – kétségtelen tény, hogy törpe **kisebbség tekinthető konzervatívnak**, amint ezt ők immár többszörösen szóvá is tették (REDDING 2001; DUARTE et al. 2014, vö. TETLOCK 1994). A mindenkori minoritás pozíciójába behelyezkedve itt most ők érvelnek a szempontgazdagság előnye, az értékek sokszínűsége, a kommunikáció és általában az esélyek kiegyensúlyozottsága mellett. A szituációt érdekessé teszi, hogy ez az érvelésmód társadalmi-közpolitikai kérdésekben többnyire a liberális ellenoldalé, valamint pikáns az is, hogy az ember- és társadalomtudományok reprezentánsai, az itteni többség az amerikai szellemi életben és kommunikációs közegben kisebbséget képez. Tehát **a liberális érvekkel győzködő konzervatív minoritás** rendelkezik tulajdonképpen **társadalmi léptékben túlnyomó** erővel, és partizánharcával e szaktudományok kis szigetét a nagy egész összképébe igyekszik betagolni. Hogy a konzervatív-liberális címkéket itt hogy is alkalmazzuk, az több szempontból lehet tisztázandó: európai

mércével mérve az individualizmus, a szabadságjogok, a demokratikus kormányzás alapértékei tekintetében mindkét fél liberális, tulajdonképpen ezt az értékvilágot merevíti ki, ennek rendjét őrzi hagyományos formáiban, ötvözi vallási meggyőződéssel, képviseli katonai értelemben is expanzív módon a konzervatív/republikánus amerikai, és ennek logikáját viszi tovább az egyenlőség kiterjesztése, a kisebbségek pozitív megkülönböztetése, a szociális szolgáltatások erősítése, a mobilitásra való nyitottság irányába az amerikai liberális/demokrata. Ez utóbbi irány képviselte valóban messzire ment a konzervatív mentalitás és személyiség korrelátumai pszichológiai elemzésében és profiljának megrajzolásában (azzal az implikációval, hogy a konzervativizmus valamiképpen egységes, egy töről fakad). E megközelítés kritikaként is értelmezhető, és vitakedvet is vált ki az ellenoldalon. Így újabban konzervatív szakmai törekvés is jelentkezik, amely az értelmi folyamatok és teljesítmények fontosságához képest a morális érzelmek és a belőlük táplálkozó **morális intuíció** jelentőségét hangsúlyozva annak gazdagságát emeli ki a saját oldalán (az ellenlábások szegényesebb morális viszonyulásaihoz mérve – GRAHAM et al. 2009; vö. HAIDT – KESEBIR 2010). A társadalmi típusalkotás alapjainak és értékelő előjeleinek különbségei mellett a vetélkedő szemléleti irányok küzdőtere – például – a diszkrimináció (nagyvállalati érdekeket veszélyeztető) keresése és kimutatása az egyik oldalon, és a megbúvó előítéletesség lemerésével kapcsolatban a módszertani kétségek hangoztatása a másikon. Nem vitás, hogy az amerikai szociálpszichológiában megjelent a társadalomszemléleti polarizáció, ez egy fontos terepe a tudományos eszközökkel folytatott eszmei küzdelemnek, de az sem lehet kétséges, hogy mindez **a demokraták belharca**, a demokrácia hierarchiatűrése és változtatási hajlandósága tekintetében eltérő felfogások összecsapása, amely nem képvisel antidemokratikus társadalmi trendeket, és nem is vádolhatja egymást ezek képviselével.

Harmadrészt van egy ásatag régi bélyeg, amelyet a Faragó tanárnővel számunkra nem teljesen ismeretlen sztálinista korszakban a szociológia és a pszichológia és e kettő metszetében értelemszerűen a szociálpszichológia magán viselt: mármint hogy **„burzsoá áltudomány”**. Ennek az ideológiai vérvádnak a terhét sikerült levetni a '60-as években (aminek voltak prakticista szovjet előzményei, és amiben Pataki Ferenc szakmánk szempontjából múlhatatlan érdemeket szerzett). Ha ez nem következik be, mi ketten – akkor itt, néhány év különbséggel – nem kaptunk volna munkalehetőséget az intézményesedő hazai szociálpszichológia első hazai műhelyében. Ennyi év után visszatekintve higgadtan mondhatjuk, hogy a tudománynak olyan felfogása szerint, amely **a törvényszabta társadalomfejlődés tekintélyelvű prekonceptiója alapján** bírálja el, hogy lényeges eredményeket nyújt-e a módszeres társas-társadalmi viszonyokról, a szociálpszichológia mondanivalója lehetne akár áltudomány. E tekintélyelvű prekonceptió azonban elbukott (amivel egyébként nem kérdőjeleződik meg, hogy a marxizmus olyan stimuláló hatással volt a társadalomtudományokra, mint a freudizmus a pszichológiára), így azután nincs kényszerű külső oka annak, hogy a szociálpszichológia igazolt eredményeinek tudományos relevanciáját és értékét megkérdőjelezzük.

Mi a helyzet azonban az egykori vád másik elemével? Nem lehet igazság abban, hogy a szociálpszichológia – nyilván nem az ideológiai címkézés leegyszerűsített értelmében, hanem társadalom- és tudománytörténeti értelemben – **polgári tudomány**? Egész érvelésem amellet próbált szólni, hogy a szociálpszichológia a piacgazdasági demokrácia kereteiben született, annak tapasztalatait dolgozza fel módszeresen, és ily módon annak működését és fejlődését szolgálja bírálataival is. A szakmai utunkból elvonuló pártállami ideológia „polgári” minősítése talán nem is tévedett oly nagyot.

IRODALOM

(A történeti utalások jobban hozzáférhető, magyarul is megjelentetett, sűrűbben forgatott forrásait nem tartalmazza.)

BEAN, C. H. (1933): The psychology of adherence to the old and acceptance of the new.

The Journal of Social Psychology (3)1. 340–352.

DUARTE, J. L. – CRAWFORD, J. T. – STERN, C. – HAIDT, J. – TETLOCK, P. E. (2015): Political diversity will improve social psychological science. *Behavioral and Brain Sciences* (2015)1. 1–58.

EKSTEIN, R. (1947): Psychological laws and human freedom. *The Journal of Social Psychology* (25)2. 181–192.

GOSNELL, H. H. (1940): The polls and other mechanisms of democracy. *Public opinion quarterly* (4)2. 224–229.

GRAHAM, J. – HAIDT, J. – NOSEK, B. A. (2009): Liberals and Conservatives Rely on Different Sets of Moral Foundations. *Journal of Personality and Social Psychology* (96)5. 1029–1046.

HAIDT, J. – KESEBIR, S. (2010): Morailty. In: FISKE, S. T. – GILBERT, D. T. – LINDZEY, G. (eds): *Handbook of Social Psychology* 2. Wiley and Sons, New York. 797–832.

ISRAELI, N. (1933): Attitudes to the decline of the west. *The Journal of Social Psychology* (1933)4. 92–101.

KECSKEMETI, P. – LEITES, N. (1947): Some psycholoical hypotheses on nazi germany. *The Journal of Social Psychology* (27)1. 141–183.

MACCOBY, E. E. – NEWCOMB, T. M. – HARTLEY, E. L. (1958): *Readings in social psychology*. Holt, Rinehart and Winston, New York.

MURCHISON, C. (ed.) (1935): *A Handbok of Social Psychology*. Clark University Press, Worcester.

PRINCE, C. (1945): A psychological study of Stalin. *The Journal of Social Psychology* (22)2. 119–140.

RANNEY, J. C. (1946): Do the polls serve democracy. *Public Opinion Quarterly* (10)3. 349–360.

- REDDING, R. E. (2001): Sociopolitical diversity in psychology: The case for Pluralism. *American Psychologist* (56)3. 205–215.
- RIEGEL, O. W. (1947): Hungary – proving ground for Soviet-American relations. *Public Opinion Quarterly* (11)1. 58–82.
- SKAGGS, E. B. (1940): Sex differences in moral attitudes. *The Journal of Social Psychology* (11)1. 3–1.
- SMITH, G. H. (1946a): Attitudes toward Soviet Russia: I. the standardization of a scale and some distribution of scores. *The Journal of Social Psychology* (23)1. 3–16.
- SMITH, G. H. (1946b): Attitudes toward Soviet Russia: II. beliefs, values, and other characteristics of pro-russian and anti-russian groups. *The Journal of Social Psychology* (23)1. 17–34.
- STAGNER, R. (1936a): Fascist attitudes: An exploratory study. *The Journal of Social Psychology* (7)3. 309–320.
- STAGNER, R. (1936b): Fascist attitudes: Their determining conditions. *The Journal of Social Psychology* (7)4. 438–454.
- STAGNER, R. – KARZOFF, E. T. (1942): Fascist attitudes: Factor analysis of item correlations. *The Journal of Social Psychology* (16)1. 3–11.
- TAYLOR, W. S. (1935): Is truth individual or social? *The Journal of Social Psychology* (6)3. 348–356.
- TAYLOR, W. S. (1945): The essence of democracy. *The Journal of Social Psychology* (22)2. 203–208.
- TETLOCK, P. E. (1994): Political psychology or politicized psychology: Is the road to scientific hell paved with good moral intentions? *Political Psychology* (15)3. 509–529.
- WHISLER, L. D. – REMMERS, H. H. (1938): Liberalism, optimism, and group morale. *The Journal of Social Psychology* (9)4. 451–468.

Faragó Klára publikációinak összegyűjtött listája 2018-ig

Az MTMT adatbázisa alapján

2018

- FARAGÓ, K. – UATKÁN, A. (2018): Risk Taking with Variable Resources: a Field and a Laboratory Experiment *Open Psychology* (1)1. 36–57.
- TÓTH, Á. – WISSE, B. – FARAGÓ, K. (2018): The impact of goal attainment and goal importance on satisfaction with life. A polynomial regression and response surface analysis. *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika* (19)1. 80–101.
- UATKÁN, A. – RUZSA, G. – FARAGÓ, K. (2018): A krónikus regulációfókusz kapcsolata a kockázatvállalással egy szekvenciális befektetési szimulációban. *Alkalmazott pszichológia* (18)3. 51–66.

2016

- FRANKÓ L. – TÓTH Á. – DÜLL A. – FARAGÓ K. (2016): A munkahelyi magánszféra szerepe a jóllét és élettel való elégedettség szintjében. In VARGHA A. (szerk.): *Múlt és jelen összeér: A Magyar Pszichológiai Társaság XXV. Jubileumi Országos Tudományos Nagygyűlése Kivonatkötet*. Magyar Pszichológiai Társaság, Budapest. 14–15.

2015

- FEKETE O. – FARAGÓ K. (2015): A kockázatvállalási motívumok feltárása deviáns és nem deviáns serdülőknél mélyinterjú módszerrel. In KOVÁCS J. (szerk.): *Szociálpszichológiai tanulmányok a Szociál- és Munkapszichológia Tanszék fennállásának 25. évfordulójára*. Debreceni Egyetemi Kiadó, Debrecen.

2014

- FARAGÓ K. – KISS O. – FEKETE S. (2014): Az önszabályozó fókusz önbevallásos mérőeszközeinek érvényességi vizsgálata. *Magyar Pszichológiai Szemle* (69)2–4. 363–395.
- UATKÁN A. – TÓTH Á. – FARAGÓ K. (2014): Alkalmazzák-e a szervezetben dolgozó HR szakemberek a szervezeti kutatás eredményeit? A kutatás és a gyakorlat kapcsolata. *Alkalmazott Pszichológia* (14)3. 91–109.

2013

- FARAGÓ K. (2013): Kutatások nemzetközi háttéren. *Alkalmazott Pszichológia* (15)1. 20–24.
- FARAGÓ K. (2013): A szervezeti döntéshozatal új irányzatai: hogyan működnek, hogyan döntenek, hogyan tanulnak és hogyan változnak a szervezetek. In FARAGÓ K. (szerk.): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón. Szervezeti döntések*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 21–31.
- FARAGÓ K. (2013): A szervezetpszichológiai kutatások új trendjei. In FARAGÓ K. (szerk.): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón. Szervezeti döntések*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 11–21.
- FARAGÓ K. (2013): Új trendek a szervezetpszichológiai kutatásokban. In FARAGÓ K. (szerk.): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 11–55.
- FARAGÓ K. (2013): Bevezető. In FARAGÓ K. (szerk.): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest. 7–11.
- FARAGÓ K. (szerk.) (2013): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón. Szervezeti döntések*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
- FARAGÓ K. (szerk.) (2013): *Szervezet és pszichológia – új irányzatok az ezredfordulón*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.
- KISS O. – FARAGÓ K. (2013): Internetes vásárlás a kockázateszlelés vonatkozásában. *Alkalmazott Pszichológia* (15)2. 35–56.

2012

- FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (2012): Engländer Tibor: 1932–2012. *Magyar Pszichológiai Szemle* (67)4. 777–779.
- FARAGÓ K. – KÁDI A. – MÓRA L. X. – KISS O. (2012): A TÁMOP kutatások tükrében: Válság reprezentációk és viselkedés a válság idején. In: *A válság labirintusában: zsakutcák és kiutak*. 2012. 05. 29. ELTE Pedagógiai és Pszichológiai Kar, Budapest. 2. előadás.
- FARAGÓ K. (2012): Vállalkozói szellem a tudományos élet szereplőinél. In FÜLÖP M. – SZABÓ É. (szerk.): *A pszichológia mint társadalomtudomány*. ELTE Eötvös Kiadó, Budapest.

2011

- FARAGÓ K. – KÁDI A. (2011): Vállalkozó szellem a tudományos élet szereplőinél. In VARGHA A. (szerk.): *Hagyomány és megújulás: A Magyar Pszichológiai Társaság Jubileumi XX. Országos Tudományos Nagygyűlése*. 2011. 05. 25. – 2011. 05. 27. Magyar Pszichológiai Társaság, Budapest. 110–111.
- KÁDI, A. – FARAGÓ, K. (2011): Perception and Reality: Organisational risk taking, choice of strategy, and success under ordinary conditions and in times of crisis. In

FAIRCHILD, R. J. (ed.): *Entrepreneurship: Motivation, Performance and Risk*. Nova Science Publishers, New York. 27–54.

2010

- FARAGÓ K. (2010): A kockázatvállalás stratégiai és a kognitív lezárás, mint gondolkodási stílus. In VARGHA A. (szerk.): *Egyén és kultúra: a pszichológia válasza napjaink társadalmi kihívásaira. A Magyar Pszichológiai Társaság XIX. Országos tudományos nagygyűlésének kivonatkötete*. Magyar Pszichológiai Társaság, Budapest. 91.
- FARAGÓ K. (2010): A köznevelés szervezetének tanulmányozása Budapesttől Európán át Nigériáig. *Új Pedagógiai Szemle* (1)10–12. 18–27.
- FARAGÓ, K. (2010): Hogyan befolyásolja a vállalkozói sikerességet a kognitív stílus? In: *Magyar Tudomány Ünnepe ÁVF*. 2010. 11. 18. Budapest. 23. tanulmány.
- FARAGÓ K. – RADNÓTI I. (2010): Személyiségvonások befolyása a vállalkozói kockázatvállalásra. *Pszichológia* (30)2. 111–141.
- MOLNÁR J. – FARAGÓ K. (2010): A pókerjátékosok könnyebben felismerik a hazug mosolyt? A jártasság és az intuitív-analitikus gondolkodás szerepe a hamis nem verbális kommunikáció felismerésében. In VARGHA A. (szerk.): *Egyén és kultúra: a pszichológia válasza napjaink társadalmi kihívásaira. A Magyar Pszichológiai Társaság XIX. Országos tudományos nagygyűlésének kivonatkötete*. Magyar pszichológiai Társaság, Budapest. 91.

2009

- FARAGÓ K. – KISS O. – BOROS J. (2009): *Elítéltek és vállalkozók kockázatvállalásának összehasonlítása: a bizonytalanság, a tét és a keretezés szerepe*. Antiszocialitás, drog-problémák és bánásmód a börtönökben – konferencia. 2009 május 4. Budapest.

2008

- FARAGÓ K. – KISS O. – BOROS J. (2008): Vállalkozók és bűnelkövetők kockázatvállalási stratégiai. *Alkalmazott Pszichológia* (10)3–4. 75–99.
- FARAGÓ K. (2008): „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. *Magyar Pszichológiai Szemle* (63)4. 651–675.
- FARAGÓ, K. – KISS, O. – BOROS, J. (2008): Risk-taking in entrepreneurs, compared to criminals and students: The role of uncertainty. *Journal of Socio-Economics* (37)6. 2231–2241.
- FARAGÓ K. (2008): „Bandázs nélkül, sisak nélkül”: az erőforrás hatása a kockázatvállalásra. *Mérei-émlékelőadás*. Előadás és absztrakt. A Magyar Pszichológiai Társaság XVIII. Országos Tudományos Nagygyűlése. 2008. május 22–24. Nyíregyháza.
- FARAGÓ K. (2008): *Proaktivitás és agresszív versengés a szervezetekben*. Előadás és absztrakt. A Magyar Pszichológiai Társaság XVIII. Országos Tudományos Nagygyűlése. 2008. május 22–24. Nyíregyháza.

- FARAGÓ K. (2008): *Siker és kockázatvállalás a szervezetekben*. Előadás és absztrakt. A Magyar Pszichológiai Társaság XVIII. Országos Tudományos Nagygyűlése. 2008. május 22–24. Nyíregyháza.
- FARAGÓ K. (2008): *Döntési stratégiák, kockázatvállalási hajlandóság és kognitív stílus*. Előadás. Tudomány Ünnepe, PPKE, 2008. november 28. Piliscsaba.
- FARAGÓ K. (2008): *A kockázatvállalás adaptív és nem adaptív stratégiái*. Előadás. Pszichológiáról mindenkinek. A Magyar Pszichológiai Társaság rendezvénye. 2008. február 20. Budapest.
- FARAGÓ K. (2008): Siker és kockázatvállalás a szervezetekben. *Tudományos Közlemények* (Általános Vállalkozási Főiskola) 19. 69–86.
- FARAGÓ K. (2008): Siker, kockázatvállalás és versengés a szervezetekben. *Alkalmazott Pszichológia* (10)1–2. 7–29.

2007

- FARAGÓ K. (2007): *Szervezetek kockázatvállalása a vezetők véleményének tükrében*. Előadás és absztrakt. A Magyar Tudomány Ünnepe 2007 – Kis és középvállalkozások, mint a gazdasági fejlődés és gazdaságélénkítés. ÁVK, 2007 nov. 13.
- FARAGÓ K. (2007): *A kockázatvállalás adaptív és nem adaptív formái. Magyarázzuk a pszichológiát*. Előadás. A Magyar Pszichológiai Társaság és a Magyar Pszichológiai Szemle konferenciája. Budapest.

2006

- FARAGÓ K. (2006): Csoportdöntés. In MÉSZÁROS A. (szerk.): *A munkahely szociálpszichológiai jelenségvilága*. Z-Press Kiadó, Miskolc. 433–461.
- FARAGÓ K. – MÓRA X. (2006): A kalibráció kognitív megközelítése. *Magyar Pszichológiai Szemle* (61)3. 451–475.
- FARAGÓ K. (2006): *A kockázatvállalás vizsgálata terepkísérletben*. Előadás és absztrakt. Magyar Pszichológiai Társaság Tudományos Nagygyűlése, 2006. Budapest.
- FARAGÓ, K. (2006): *Studying risk taking behaviour: a field experiment*. Előadás és absztrakt. Behavioural Economics and Economic Psychology 2006. Paris.
- FARAGÓ K. – FÜRTÖS Zs. – KUNOS I. – EÖRDÖGH Zs. – HENCSEY R. – BALOGH K. – CSIGÁS Z. (2006): *Szervezetek kockázatvállalása*. Előadás és absztrakt. Magyar Pszichológiai Társaság Tudományos Nagygyűlése, 2006. Budapest.
- FARAGÓ K. – KISS O. (2006): *Vállalkozók kockázatvállalása: a bizonytalanság, a tét és a keretezés szerepe*. Előadás és absztrakt. Magyar Pszichológiai Társaság Tudományos Nagygyűlése, 2006. Budapest.
- FARAGÓ K. – MÓRA X. (2006): *Kockázatvállalás és kalibráció: a magabiztos ember többet kockáztat?* Előadás és absztrakt. Magyar Pszichológiai Társaság Tudományos Nagygyűlése, 2006. Budapest.

KISS O. – FARAGÓ K. (2006): Döntéshozatal, biztonság és kockázatkezelés. In JUHÁSZ M. – KRASZ K. (szerk.): *A munkahelyi viselkedés pszichológiája*. BME, Budapest.

2005

FARAGÓ K. – MÓRA X. (2005): *Gyakran tévedünk, de ritkán kételkedünk*. Előadás. Illyés Sándor-emléknapok, ELTE, Budapest.

FARAGÓ K. – KISS O. (2005): Vállalkozók kockázatvállalása: a bizonytalanság, a tét és a keretezés szerepe. In FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (szerk.): *Szervezeti láttelepek: A szervezeti pszichológia hazai kutatási irányai*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 203–225.

FARAGÓ K. (2005): Kockázatvállalás terepkísérletben. *Magyar Pszichológiai Szemle* (60)3. 343–371.

FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (szerk.): *Szervezeti láttelepek: A szervezeti pszichológia hazai kutatási irányai*. Akadémiai Kiadó, Budapest.

RADNÓTI I. – FARAGÓ K. (2005): A kockázatpercepció és a kockázatvállalás vizsgálata egy fegyveres testületnél. In FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (szerk.): *Szervezeti láttelepek: A szervezeti pszichológia hazai kutatási irányai*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 29–51.

2004

FARAGÓ K. (2004): *A döntéshozatal pszichológiájának elméleti és kísérleti megközelítése, valamint alkalmazása a gazdasági és a társadalmi viselkedés területén*. Disszertáció.

FARAGÓ K. – MÓRA X. (2004): *Brókerek döntéseinek magabiztossága időnyomás alatt*. Előadás és absztrakt. Az MPT Tudományos Konferenciája, Debrecen.

FARAGÓ K. (2004): *Kockázatvállalás terepkísérletben*. Előadás. A Szervezet-és döntéshozatal pszichológia program nyílt napja.

2003

FARAGÓ K. (2003): Etikai kérdések a gazdaságpszichológiában. In HUNYADY Gy. – SZÉKELY M. (szerk.): *Gazdaságpszichológia*. Osiris Kiadó, Budapest. 716–761.

2002

FARAGÓ K. – HONBOLYÓ F. (2002): *A kockázatvállalási viselkedés konzisztenciája*. Előadás és absztrakt. Az MPT Tudományos Konferenciája, 2000. Szeged.

FARAGÓ K. – VÁRI A. (2002): A kockázat. In ZOLTAYNÉ PAPRIKA Z.: *Döntésmélt*. Alinea Kiadó, Budapest. 447–485

FARAGÓ K. (2002): A döntéshozatal pszichológiája. In ZOLTAYNÉ PAPRIKA Z.: *Döntésmélt*. Alinea Kiadó, Budapest. 156–213.

FARAGÓ K. (2002): Hogyan jut érvényre az intelligencia gyakorlatban? A döntéshozatal pszichológia nézőpontja. *Magyar Pszichológiai Szemle* (57)1. 229–246.

2001

- FARAGÓ K. (2001): Mi lenne ha... Tudománytalan gondolatok Faragó László kapcsán. In KISS E. (szerk.): *Interdiszciplináris pedagógia. A Kiss Árpád Emlékkonferencia előadásai*. Debreceni Egyetem Neveléstudományi Tanszék, Debrecen. 292–299.
- FARAGÓ K. (2001): *Comments*. Extreme Event Decision Making Workshop. University at Albany, Albany, NY. www.albany.edu/cpr/xedm/materials
- FARAGÓ K. – SZABÓ L. (2001): *Stratégia koncepció az NTK számára. 2001. 05. 04. Kézirat*.

1999

- FARAGÓ K. – SZABÓ L. (1999): *A NTK szervezetdiagnosztikai vizsgálata*. Kézirat.
- FARAGÓ K. (1999): Reality versus perception and values versus science in risk assessment and risk perception. In BRIGGS, D. J. – STERN, R. – TINKER, T. L. (eds): *Environmental health for all*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht – Boston – London. 223–233.

1998

- FARAGÓ, K. (1998): Risk communication about the rehabilitation of contaminated sites. In GRAY, P. C. R. – STERN, R. M. – BIOCCA, M. (szerk.): *Communicating about risks to environment and health in Europe*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht – Boston – London. 300–319.
- FARAGÓ, K. (1998): Risk communication in Central and Eastern Europe: the role of environmental movement. In GRAY, P. C. R. – STERN, R. M. – BIOCCA, M. (eds): *Communicating about risks to environment and health in Europe*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht – Boston – London. 285–300.
- FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. – KOVÁCS J. – KOVÁCS J. (1998): A rendszerváltás a gazdasággal kapcsolatos attitűdök tükrében. In LÁSZLÓ J. – CSEPELI G. – KOVÁCS Z. (szerk.): *Élettörténet és megismerés: tanulmányok Pataki Ferenc tiszteletére*. Scientia Humana, Budapest. 184–198.
- WALKER, L. – LEISS, W. – FARAGÓ, K. (1998): Guidelines for risk communication. In GRAY, P. C. R. – STERN, R. M. – BIOCCA, M. (szerk.): *Communicating about risks to environment and health in Europe*. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht – Boston – London. 354–383.

1997

- ANTONIDES, G. – FARAGÓ, K. – REYNOLD, R. – TYSKA, T. (1997): Perception of Economic Activities. In ANTONIDES, G. – RAAIJ, W. F. (eds): *Advances of Economic Psychology*. John Wiley and Sons Inc., New York. 39–61.

1996

FARAGÓ K. (1996): *Tünetek a magyar polgári gondolkodás kórképéhez*. Előadás. KJF, Tudományos konferencia.

FARAGÓ K. (1996): *Vezetőképzés az alapképzéstől a továbbképzésig*. Előadás. KKI, Vezetőképzés az oktatásban. Budapest.

1993

FARAGÓ, K. *Scola Vita. Rádióműsor sorozat*, MR Bartók.

FARAGÓ K. (1993): Pszichológiai címszavak. In: *Magyar Pedagógiai Lexikon*. Keraban Kiadó, Budapest.

FARAGÓ K. (1993): *Kockázatpercepció és kockázatkommunikáció*. Kandidátusi értekezés.

FARAGÓ K. (1993): *Burzsoá és citoyen – a vállalkozók értékvilága*. Előadás. A Neumann Alapítvány konferenciája. Visegrád.

FARAGÓ, K. (1993): *Cultural factors in risk perception*. Előadás. Italian–Hungarian meeting of psychologists. Palermo.

SZABÓ, L. – FARAGÓ, K. – KOVÁCS, Z. (1993): *Special features of group decision making in an industrial decision making body*. Előadás. Italian–Hungarian meeting of psychologists. Palermo.

1992

FARAGÓ, K. (1992): Direct actions in Eastern Europe. In BALL, D. J. – STERN, R. M. (eds): *Risk communication: dealing with the spectrum of environment and health risks in Europe*. Report of a WHO consultation, Ulm 28–30 November, Research report No.11.

1991

JUHÁSZ J. – FARAGÓ K. – SOLYMOSSI K. – TÖLGYESI J. – VÁRI A. – WEKLER T. (1991): *A Paksi Atomerőmű kis- és közepes aktivitású radioaktív hulladékával kapcsolatos vélemények elemzése*. Magyar Közvéleménykutató Intézet, Budapest.

VÁRI, A. – FARAGÓ, K. (1991): From Open Debate to Position War: Siting a Radioactive Waste Repository In Hungary. *Waste Management* (11)2. 173-182.

1990

FARAGÓ K. (1990): Tervezés és igényszint. In BAGDY E., FORGÁCS P., PAPP M. (szerk.): *Mérei Ferenc emlékkönyv*. Magyar Pszichológiai Társaság – Animula Egyesület, Budapest. 15–21.

FARAGÓ K. – VÁRI A. – VECSENYI J. (1990): *Csak ne az én kertemben! Konfliktusok a domogi veszélyeshulladék égető körül*. Magyar Közvéleménykutató Intézet, Budapest

1989

- FARAGÓ K. (1989): Tervezés és igényszint. In BAGDY E. – FORGÁCS P. – PÁL M. (szerk.): *Mérei Ferenc emlékkönyv születésének 80. évfordulója alkalmából*. Magyar Pszichológiai Társaság – Animula Egyesület, Budapest. 32–36.
- FARAGÓ, K. (1989): *Structuring opinions in Conflict Resolution*. Absztrakt. SPUDM Conference. Moszkva.
- FARAGÓ K. (1989): *Tervezés és igényszint*. Előadás. Mérei-emlékülés, 1989.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1989): *A nukleáris hulladéktemető fogadtatása Ófalun*. Előadás. “Kockázat” konferencia. Magyar Tudományos Akadémia, Budapest.
- FARAGÓ, K. – VÁRI, A. (1989): Not in my town: Conflicting views on the siting of a hasardous waste incinerator. *Risk Analysis* (9)4. 463–473.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1989): Vélemények az első magyar veszélyeshulladék égetőmű telepítéséről. *Szociológia* 1. 23–37.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1989): Környezeti konfliktusok és megoldási lehetőségeik. *Társadalomkutatás* (7)1. 5–24.
- KOVÁCS Z. – FARAGÓ K. – GERGELY I. – KOVÁCS J. – SZABÓ L. (1989): Interakciós eljárások és a problémakezelő csoportok hatékonysága. Előadás. In DIENES E. (szerk.): *IV. Munkapszichológus Szakmai Napok*. ABMH MKI, Esztergom. 138–149.
- KOVÁCS Z. – FARAGÓ K. – SZABÓ L. (1989): *Testületi döntések a vállalati tanácsoknál*. Előadás és absztrakt. Az MPT IX. Tudományos Konferenciája.
- KOVÁCS Z. – FARAGÓ K. – SZABÓ L. (1989): *A vállalati tanácsok döntési mechanizmusai. Beszámoló jelentés az MLKT pályázatról*. Kézirat.

1988

- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1988): Tárgyalásos módszerek környezeti konfliktusok kezelésére. In: *MKI Tanulmányok XX. 7.*
- FARAGÓ K. – KARCZAG J. (1988): Attitűd és véleménymérés. In MÉREI F. – SZAKÁCS F. (szerk.): *Pszichodiagnosztikai Vademecum 1/2.: Explorációs és biográfiai módszerek, tünetbecslő skálák, kérdőívek*. Tankönyvkiadó, Budapest. 7–37.
- FARAGÓ, K. – VÁRI, A. (1988): *Conflicting views on the siting of a hasardous waste incinerator: the effect of the degree of risk exposure*. Előadás és absztrakt. Society for Risk Analysis, First Conference of the European Section, IIASA. Laxemburg, Austria.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. (1988): *A társadalmi konfliktusok kezelése*. Az Ipari Minisztérium megbízásából készült tanulmány. Kézirat.
- FARAGÓ K. – VÁRI A. – VECSENYI J. (1988): *Egy környezeti konfliktus értékelése a különböző érdekcsoportoknál a veszélyeztetettség tükrében*. Az Ipari Minisztérium megbízásából készült tanulmány. Kézirat.
- FARAGÓ, K. – OLDFIELD, A. – VÁRI, A. (1988): Conflicting perspectives in multi- stakeholder problems: a comparative study. In ABBOU R. (ed.): *Hazardous Waste: Detec-*

tion, Control, Treatment. Proceedings of the World Conference on Hazardous Waste. October 25–31. Budapest. Elsevier Science Publishers, Amsterdam. 1769–1781.

1987

ENGLÄNDER Z. – FARAGÓ K. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. (1987): Kockázateszlelés az Egyesült Államokban és Magyarországon. *Pszichológia* (7)4. 469–482.

FARAGÓ, K. – OLDFIELD, Á. – VÁRI, A. (1987): *Conflicting perspectives in multi-stakeholder problems: a comparative study*. Előadás és absztrakt. In: *The XI. SPUDM Conference Preparation Book*. Cambridge.

FARAGÓ K. – ENGLÄNDER T. (1987): A kockázat észlelése: Összehasonlító vizsgálat amerikai és magyar csoportoknál. In VÁRI A. (szerk.): *Kockázat és társadalom: Rendszerkutatási tanulmányok* 3. Akadémiai Kiadó, Budapest. 34–56.

FARAGÓ K. (1987): Eltérő perspektívák egy új technológia kockázatának értelmezésében. Absztrakt. In: *Az MPT VIII. Országos Tudományos Konferenciája*. 345–349.

FARAGÓ Klára: Elfogadható kockázat – szemle Fischhoff, Lichtenstein, Slovic, Derby és Keeney könyvéről. In VÁRI A (szerk.): *Kockázat és társadalom: Rendszerkutatási tanulmányok* 3. Akadémiai Kiadó, Budapest. 303–307.

VÁRI A. – FARAGÓ K. – VECSENYI J. (1987): *A dorogi veszélyeshulladék-égető telepítésével kapcsolatos vélemények felmérése*. TÁRKI, Budapest.

1986

ENGLÄNDER, Z. – FARAGÓ, K. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. (1986): Comparative Analysis of Risk Perception in Hungary and the United States. *Journal Of Social Behavior And Personality* (1)1. 55–66.

ENGLÄNDER, T. – FARAGÓ, K. – SZABÓ, L. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. (1986): The impact of social isolation in societal risk perception. Absztrakt. In: *IAAP 21. International Congress of Applied Psychology*.

ENGLÄNDER, T. – FARAGÓ, K. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. (1986): Analysis of Risk Perception in Hungary and the United States. Absztrakt. In: *The X. SPUDM Conference Preparation Book*. 257–259.

FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (1986): *Szerep- és feladatfelfogások a népművelői munkában*. Népművelési Intézet, alapfokú tanterv.

1985

ENGLÄNDER T. – FARAGÓ K. – KOVÁCS Z. (1985): *Ösztönzéstechnológiák kidolgozása. Szempontok a vezetők kiválasztásához*. Tanulmány a győri Graboplast megbízására. Kézirat.

1984

FARAGÓ, K. (1984): Szemle – Humberys et. al. (eds): *Analysing and Aiding Decision Processes*. NorthHolland, Amsterdam, 1984. *Pszichológia* (4)3.

FARAGÓ K. – ENGLÄNDER T. (1984): *A kockázatfelismerés néhány pszichológiai problémája*. Kézirat.

1983

ENGLÄNDER, T. – FARAGÓ, K. – SLOVIC, P. – FISCHHOFF, B. – LICHTENSTEIN, S. (1983): Risk and risk perception in two countries. Előadás és absztrakt. In: *Ninth Research Conference on Subjective Probability, Utility and Decision Making: Conference Preparation Book*. Groningen.

1982

FARAGÓ K. – JOÓ A. (1982): A módosított fogoly-dilemma helyzet megoldása csoportban. *Pszichológia* (2)3. 347–378.

1980

FARAGÓ, K. – LÁSZLÓ, J. (1980): Some interrelations of personality, perception of the self and the other in early friendship relations among members of the same sex. In PATAKI, F. – KARDOS, L. – PLÉH, Cs. – HUNYADY, Gy. (eds): *Attitudes, interaction and personality*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 49–56.

1979

LÁSZLÓ J. – FARAGÓ K. (1979): A személyközi vonzalom szociálpszichológiai kutatása. In HUNYADY Gy. (szerk.): *Pszichológiai tanulmányok*. Akadémiai Kiadó, Budapest. 273–311.

1978

FARAGÓ K. (1977): Adatok a személyközi vonzalom értelmezéséhez. In DANCs I. (szerk.): *75 éves a Magyar Tudományos Akadémia Pszichológiai Intézete: Az 1977. nov. 21–24-i tudományos ülésszak előadásai*. Konferencia helye, ideje: Budapest, 1977. 11. 21. – 1977. 11. 24. MTA Pszichológiai Intézet, Budapest. 187–192.

FARAGÓ K. (1978): Adatok a személyközi vonzalom értelmezéséhez. *Magyar Pszichológiai Szemle* (35)3. 15–16.

KRETSCHMER, E. – CZIGLER I. – FARAGÓ K. – FREISINGER F. – KULCSÁR Zs. – LÁSZLÓ J. – TÉRI S. – VÁNDOR F. – VÁRKONYI Zs. F. – HALÁSZ L. és mtsai (szerk.) (1978): *Típusok és személyiségvonások*. Gondolat Kiadó, Budapest.

1977

BARCY M. – FARAGÓ K. – SEMJÉN A. (1977): *Riporterek, bemondók, televíziós személyiségek*. Tömegkommunikációs Kutatóközpont, Budapest.

FARAGÓ K. – BARCZY M. – SEMJÉN A. (1977): Riporterek, bemondók – televíziós személyiségek. *MRT TK Tanulmányok* (9)9.

1976

BARCY M. – FARAGÓ K. – SEMJÉN A. (1976): Riporterek, bemondók, TV-személyiségek. *Rádió és Televízió Szemle* (8)1. 15–21.

FARAGÓ K. (1976): Modellkövetés – a szociális szerep tanulása. *Óvodai Nevelés: Szakmai-Módszertani Folyóirat* (29)3. 12–18.

FARAGÓ K. (1976): Baráti kapcsolatok az ifjúkorban. *Köznevelés* (32)18. 21–22

1974

SZAKÁCS F. – FARAGÓ K. – MOLNÁR I. (1974): Alkoholista és nem alkoholista apák családjában élő gyermekek szociális-morális fejlettsége és mentális színvonala. *Alkohológia* (5)1. 4–24.

1973

FARAGÓ K. (1973): Beszámoló a Magyar Pszichológiai Társaság Szociálpszichológiai Szekciójának munkaértekezletéről. *Magyar Pszichológiai Szemle* (30)1–2.

SZAKÁCS F. – FARAGÓ K. – SZUSZKY J. (1973): „Maradj józan, hogy ember maradhass”. Vizsgálatok az alkoholizmus elleni propaganda köréből. *Alkohológia* (4)2. 86–99.

1972

FARAGÓ K. – SZAKÁCS F. (1972): *Módszer az ORT tartalmi elemzésén alapuló értelmezéséhez*. Kézirat.

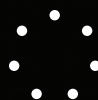
1970

FARAGÓ K. – GONDOS A. (1970): Szociabilitás és kooperáció vizsgálata páros helyzetben. *Acta Iuvenum: Az Eötvös Loránd Tudományegyetem Bölcsészettudományi Kar KISZ Végrehajtó Bizottságának Tudományos Kiadványa* 8. 92–119.

A könyv kiadásának gondolata *Faragó Klára* 70. születésnapjára készülve merült fel bennünk. Az azóta eltelt időszakban összegyűjtöttük pályafutásának fő állomásait jelentő, de eddig kevésbé ismert írásait, és elkészültek az általa inspirált új tanulmányok is. A kötetünkben szereplő írások alapján kirajzolódik Faragó Klára eddig megtett életútjának sokszínűsége, és meggyőző erővel hat az a szakmai és emberi igényesség, amely érdeklődését, gondolkodását, munkásságát jellemzi. Ő így fogalmaz: „*Talán túl sokat csapongtam, több témába is belefogtam, és nem haladtam szigorúan egyetlen irányba...*”. Mi úgy gondoljuk, ez a gondolati gazdagság, szabadság, kísérletező kedv az, amiből a legtöbbet tanulhatunk, s ami különösen megtermékenyítő szakmai közösségünk számára.

Kötetünk első részében Faragó Klára válogatott írásait három nagy téma köré rendeztük: szociálpszichológiai vizsgálódások, társadalmi kérdések elemzése, döntépszichológia és kockázatvállalás. A második részben a Faragó Klára munkássága és személye által inspirált új tanulmányokat kötöttük csokorba a szociálpszichológia ölelésébe fogva, az általános döntési, kockázatvállalási kérdések felől a szervezeti kérdések irányába haladva.

Válogatásunk célja a korábban megfogalmazott gondolatok felfrissítése mellett az azokhoz kapcsolódó új nézetek és eredmények bemutatása, ami által az olvasók szélesebb rétege számára is feltárul az öntörvényű, érték-szemponturn döntések professzorának további kutatásokra inspiráló képe.



elte | ppk