

PÉCSI TUDOMÁNYEGYETEM BÖLCÉSZETTUDOMÁNYI KAR
PSZICHOLÓGIA DOKTORI ISKOLA
EVOLÚCIÓS -ÉS KOGNITÍV PSZICHOLÓGIA PROGRAM

A MACHIAVELLISTA STRATÉGIA TERMÉSZETE:

A viselkedés, a személyiségvonások és az érzelmi intelligencia szerepe
a machiavellista egyének által hozott döntések létrejöttében

Doktori (Ph.D.) értekezés

SZIJJÁRTÓ LINDA

Témavezető:

Prof. Dr. Bereczkei Tamás



Pécs, 2014.

Tartalom

1. Bevezetés	5
1.1 A témaválasztás bemutatása	5
1.2 Célkitűzések és kutatói kérdések	5
2. A machiavellizmus fogalma az evolúciós biológiában és a pszichológiában	7
2.1 A machiavellizmus jelenségének magyarázata az evolúciós biológia perspektívájából.....	7
2.2 A machiavellizmus jelenségének magyarázata a pszichológia perspektívájából	8
2.3 A machiavellista viselkedési stratégia és világnézeti stílus jellemző elemei	9
2.3.1 A machiavellista egyének társas cserekapcsolatai során tanúsított viselkedése	9
2.3.2 A machiavellista egyéneket jellemző interperszonális attitűd.....	17
2.3.3 A machiavellista egyéneket jellemző személyiségjegyek	18
2.3.4 A machiavellista egyének érzelmi képességei.....	19
3. A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben mutatott viselkedési stratégiája	23
3.1 Társas dilemmahelyzetek: a bizalom és viszonzás szerepe az együttműködő és önérdekkövető döntések hátterében	23
3.1.1 Szociális dilemmahelyzetek	23
3.1.2 A bizalom szerepe a társas dilemmahelyzetekben.....	27
3.1.3 A viszonzás szerepe a társas dilemmahelyzetekben	31
3.2 A társas dilemmahelyzetek értelmezése a játékelmélet perspektívájából	33
3.2.1 Játékelmélet	34
3.2.2 A kísérleti játékok	36
3.3 A machiavellizmus játékelméleti vonatkozása	39
3.3.1 A machiavellista stratégia értelmezése a játékelmélet segítségével.....	39
3.3.2 A machiavellista stratégia vizsgálatára alkalmas kísérleti játék: a bizalomjáték	42
3.3.3 A machiavellista egyének viselkedése a bizalomjátékban	44
3.4 A vizsgálat célja és hipotézisei.....	46
3.5 Módszertan	48
3.5.1 Minta.....	48
3.5.2 Vizsgálati eszközök.....	48
3.5.3 A vizsgálat bemutatása	54
3.6 Eredményeink ismertetése	54
3.6.1 A felhasznált kérdőívek deskriptív statisztikái.....	55
3.6.2 A machiavellizmus és a felajánlások közti összefüggés.....	58
3.6.3 A machiavellizmus és a bizalomjáték során keresett össznyereség kapcsolatának vizsgálata	66
3.6.4 A machiavellizmus és a személyiségjellemzők közti összefüggés	70
3.7 Megvitatás	71
3.7.1 Megvitatás a hipotézisek mentén	71
3.7.2 Összegzés	74

4. A machiavellizmus és a személyiségjellemzők kapcsolata	78
4.1 A személyiség az evolúciós pszichológia perspektívájából.....	78
4.2 A Big Five modell.....	79
4.2.1 A Big Five egyes dimenzióinak ismertetése.....	80
4.2.2 A Big Five dimenzióinak mérésére alkalmas eszközök.....	82
4.2.3 A Big Five által reprezentált dimenziók értelmezése az evolúciós pszichológia segítségével.....	82
4.3 A machiavellizmus és a Big Five vonások kapcsolata.....	86
4.4 A vizsgálat célja és hipotézisei.....	87
4.5 Módszertan.....	88
4.5.1 Minta.....	88
4.5.2 Vizsgálati eszközök.....	89
4.5.3 A vizsgálat bemutatása.....	89
4.6 Eredményeink ismertetése.....	90
4.6.1 A vizsgálatban felhasznált tesztek deskriptív statisztikái.....	90
4.6.2 A machiavellizmus és a személyiségvonások összefüggései.....	93
4.7 Megvitatás.....	99
4.7.1. Megvitatás a hipotézisek mentén.....	99
4.7.2 Összegzés.....	100
5. A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolata	104
5.1 Az érzelmi intelligencia konstruktuma.....	104
5.1.1 Fogalma, kutatásának története.....	104
5.1.2 Érzelmi intelligencia modellek: kevert –és képesség alapú modellek.....	105
5.1.3 Az érzelmi intelligencia mérése.....	107
5.2 Az érzelmi intelligenciához társítható minőségek: előnyök, hátrányok és a „sötét oldal”.....	108
5.3 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolatára vonatkozó összefüggések.....	109
5.3.1 Alexitímia.....	109
5.3.2 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolata.....	110
5.4 A vizsgálat célja és hipotézisei.....	112
5.5 Módszertan.....	113
5.5.1 Minta.....	113
5.5.2 Vizsgálati eszközök.....	113
5.5.3 A vizsgálat bemutatása.....	115
5.6 Eredményeink ismertetése.....	115
5.6.1 A vizsgálatban felhasznált tesztek deskriptív statisztikái.....	115
5.6.2 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia összefüggése.....	118
5.7 Megvitatás.....	121
5.7.1 Megvitatás a hipotézisek mentén.....	121
5.7.2 Összegzés.....	122

6. Összefoglalás	124
6.1 A vizsgálat eredményeinek áttekintése a kutatói kérdések tükrében	124
6.1.1 A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben gyakorolt viselkedéses stratégiájára vonatkozó hipotéziseink	124
6.1.2 A machiavellizmus és a személyiségvonások kapcsolatára vonatkozó hipotéziseink	125
6.1.3 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolatára vonatkozó hipotéziseink	126
6.2 Összegzés	126
6.3 Kitekintés: a vizsgálat korlátai és egy jövőbeli kutatási körvonalai	130
Bibliográfia	132
Függelék.....	142
1. kérdőív: Mach-IV.....	142
2. kérdőív: ZKPQ-III-HU	145
3. kérdőív: BFI-44.....	149
4. kérdőív: SSREI-HU.....	151

1. Bevezetés

1.1 A témaválasztás bemutatása

Christie és Geis 1970-ben megjelent *Studies in Machiavellianism* című könyve óta a mások manipulációjára, félrevezetésére és kizsákmányolására épülő, önérdelkevezérelt világnézeti stílust és az ehhez társuló viselkedési stratégiát machiavellizmusnak nevezzük. A machiavellizmussal kapcsolatos szakirodalmak száma az utóbbi évtizedekben ugrásszerűen megnőtt, teret nyitva ezzel számos új elméleti megközelítésnek és kutatási irányvonalnak. A szóban forgó jelenséget vizsgáló és magyarázó tudományos elméletek jelenleg két szálon futnak. Az első elméleti irányvonal az evolúciós biológiai keret mentén értelmezett, ún. *machiavelliánus intelligencia* hipotézisre épül. Ezzel párhuzamosan a pszichológia tudománya foglalkozik behatóan az önérdelk központúságon és manipulatív viselkedésen alapuló machiavellizmus jelenségének vizsgálatával. Míg a szociál- és személyiségpszichológia a machiavellizmus esetében megjelenő egyéni különbségeket, illetve az azokat befolyásoló szociális és szituatív tényezőket vizsgálja, addig az evolúciós megközelítés a szociál- és személyiségpszichológia segítségével feltárható egyéni különbségeknek a machiavellista stratégia létrejöttében betöltött adaptív funkciójával foglalkozik.

Bár az elmúlt évtizedekben számos törekvés irányult az imént felvázolt két (az evolúciós és a pszichológiai) irányvonal szintézisére, ezeknek az elméleteknek az ötvözésére napjainkban még megoldatlan problémaként tekintünk (Wilson, Near és Miller, 1996). Ennek következtében az értekezésben a machiavellizmus jelenségének ismertetése és eredményeink értelmezése során az evolúciós megközelítés mellett a pszichológiai, ezen belül pedig főként a szociál- és személyiségpszichológiai irányvonal által képviselt nézőpontok és elméletek jutnak kitüntetett szerephez.

1.2 Célkitűzések és kutatói kérdések

Jelen doktori értekezés célkitűzése a machiavellista¹ stratégia tudományos vizsgálata. A machiavellizmussal foglalkozó gazdag szakirodalmi háttéranyag áttekintését követően három olyan terület körvonalazódott előttünk, amelyeknek kidolgozottságát jelenleg hiányosnak látjuk, pontos megismerésüket és feltérképezésüket azonban kiemelten fontosnak tartjuk a machiavellista stratégia megértése szempontjából. Ennek megfelelően az egyik fontos, vizsgálandó területként tekinthetünk a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének

¹ Az értekezés további részeiben, azokra a személyekre, akik a machiavellizmus magas fokával jellemezhetőek, több helyen *machiavellistaként* hivatkozunk. A kifejezés egy definíció nélküli, relációs kategóriát takar, amelynek alkalmazását a könnyebb értelmezhetőség érdekében vezettük be.

társas dilemmahelyzetekben tanúsított *viselkedés*es stratégiájára. Hogyan viselkednek a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének a szociális dilemmahelyzetekben? Milyen mértékben bíznak meg partnereikben? Hogyan viszonyulnak a reciprocitás normájához? Miként reagálnak a méltánytalan bánásmódra, ha tudják, hogy döntésüket követően véget ér az interakció partnerükkel? A témában született elméletek és kutatási eredmények ismeretében a viselkedéses változók mellett jelenleg tisztázatlan problémakörként tekintünk a *személyiségjellemzők* machiavellista stratégiában betöltött szerepére. Mely személyiségvonások állnak összefüggésben a machiavellizmussal? Milyen funkcióval bírnak ezek a vonások a machiavellista stratégia létrejöttében? További célunk annak a kérdéskörnek a tisztázása, hogy milyen szerepet tölt be az érzelmi intelligencia a machiavellista stratégiában. Összefüggésben áll az érzelmi intelligencia a machiavellizmussal? Magas érzelmi intelligenciájuk nyújt segítséget a machiavellista egyének számára társaik manipulációja során? Vagy éppen fordítva; alacsony érzelmi intelligenciájuk teremt alapot ahhoz, hogy instrumentális alapon kezeljék társaikat?

Jelen értekezésben tehát a machiavellista stratégia megismerésére és értelmezésére vállalkozunk, mégpedig az imént említett három, általunk fontosnak vélt terület: a társas dilemmahelyzetekben gyakorolt viselkedés, a személyiségvonások, valamint az érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepének empirikus vizsgálatával. Ennek megfelelően az értekezésben elsőként a machiavellizmus jelensége kerül bemutatásra, elsőként az evolúciós biológia, majd a pszichológia perspektívájából. A továbbiakban a fent említett három kiemelt területtel kapcsolatos szakirodalmak részletes ismertetésére, valamint az egyes témakörökhöz kapcsolódó három empirikus vizsgálat eredményeinek bemutatására és értelmezésére kerül sor. Az értekezésben bemutatásra kerülő elméletek és kutatási eredmények interpretációja során egyaránt arra törekszünk, hogy az evolúciós pszichológiai perspektíva mellett a szociál- és személyiségpszichológiai megközelítésnek is megfelelően hangsúlyos szerep juthasson.

2. A machiavellizmus fogalma az evolúciós biológiában és a pszichológiában

2.1 A machiavellizmus jelenségének magyarázata az evolúciós biológia perspektívájából

A mások megtévesztésén, félrevezetésén és a társak eszközként való használatán alapuló viselkedéssel az evolúciós biológia csaknem három évtizede óta foglalkozik. Főemlősökkel végzett terepvizsgálatok során a kutatók azt a megfigyelést tették, hogy a komplex társas környezetben mozgó főemlősök – és ezen belül is az emberszabásúak – viselkedése olyan elemeket tartalmaz, mint a taktikai becsapás, a csoporttársak manipulációja vagy eszközként való használata a saját célok megvalósítása során. Ennek a viselkedésnek az okát a kutatók abban látják, hogy a főemlősök saját genetikai képviselőiket az adott populációban úgy tudják a legsikeresebben növelni, ha olyan viselkedési stratégiákat alkalmaznak, amelyekkel a csoporttársak viselkedését saját céljaiknak megfelelően irányíthatják és befolyásolhatják. Ezek a viselkedési stratégiák egyaránt fontosak lehetnek a dominancia sorrend kialakítása, a hosszú távú kapcsolatok (például a szövetségek) kiépítése és fenntartása, továbbá a csoportban megjelenő csalók detekciója valamint diszkriminációja során is. Ezekre a megfigyelésekre alapozva alkotta meg Richard Byrne és Andrew Whiten a nyolcvanas években az ún. *machiavelliánus intelligencia hipotézist* (Bereczkei, 2003; Byrne és Whiten, 1988; Paál, 2011; Whiten és Byrne, 1997). Az elmélet Frans de Waalnak (1982) köszönhetően kapta a machiavelliánus megnevezést, aki megállapította, hogy az emberszabásúak társas közegben gyakorolt viselkedéses stratégiái több ponton is hasonlóságot mutatnak a Niccolò Machiavelli által *A fejedelem* című műben vázolt viselkedéses stratégiával. A Machiavelli által leírt stratégia lényege, hogy a hatalom megszilárdításához egymással párhuzamosan, kétféle viselkedés gyakorlása javasolt. Egyfelől a pozitív benyomáskeltésre és szimpátiakeltésre való törekvés (amely az együttműködő és barátságos cserepartner látszatának keltésével valósulhat meg), másfelől, amennyiben az önérdek azt kívánja meg, a társak manipulációja, félrevezetése és kizsákmányolása (lásd: 2.2 fejezet). A machiavelliánus intelligencia hipotézis a Nicholas Humphrey (1976) által kidolgozott *szociális intelligencia hipotézisre* épül, amely a társas közegre a főemlős (ezen belül is az emberi) intelligenciát létrehozó szelekciós nyomásként tekint. A szociális intelligencia hipotézis megállapítása szerint az evolúciós múlt során a csoportot alkotó egyedekkel szemben a bonyolult társas környezet – annak instabilitása és bejósolhatatlansága okán – nagyobb követelményeket támasztott, mint az őket körülvevő viszonylag stabil és kiszámítható természeti- és ökológiai környezet. A csoporttársakkal való hatékony együttműködés, a másokkal való megfelelő bánásmód és a hatékony csoporttagság megvalósítása egyaránt olyan kihívásoknak tekinthetőek, amelyeknek megoldása komplex

mentális képességek nélkül nem valósulhatott volna meg. Ezeknek a mentális képességeknek az összességét Humphrey (1976) *kreatív intelligenciának* nevezte. A szociális intelligencia hipotézis központi megállapítása, hogy a változékony társas környezet kihívásai és a benne felmerülő problémák hozták létre az emberi intelligencia fejlődéséhez vezető szelekciós nyomásokat. A *szociális intelligencia hipotézis* szerint tehát a komplex kognitív képességek és a nagyméretű agy elsősorban a szociális környezet kihívásainak megoldása érdekében jött létre.

A szociális intelligencia hipotézis a társas közegre alapvetően olyan sokoldalú, változékony, mégis védelmet nyújtó környezetként tekint, amelyben az interakciók alapvetően önzetlenek. Az elmélet megállapítása szerint a szociális környezetben tehát alapvetően a nem-machiavelliánus viselkedés tekinthető előnyösnek. Humphrey (1976) a társak manipulációján alapuló, machiavelliánus viselkedéssel kapcsolatban kiemeli, hogy csak bizonyos kontextuális tényezők jelenléte mellett lehet nyereséges. Byrne és Whiten a más személyek manipulációjára való képességet a szociális intelligencia meghatározó elemének tekintik, amely képesség a bonyolult kihívásokkal teli társas közegben adaptívnek tekinthető. Ennek oka a szerzők szerint abban keresendő, hogy az evolúciós múlt során azok az egyének, akik sikeresen manipulálták társaikat, nagyobb eséllyel tudták növelni túlélési és szaporodási esélyeiket (Byrne és Whiten, 1988). A szerzők kiemelik továbbá, hogy az evolúciós múlt során a manipulatív viselkedés gyakorlása a lelepleződés elleni védelem kidolgozásával és a taktikák folyamatos fejlesztésével járt együtt. Ezek szerint a természetes szelekció az evolúciós múlt során a mások manipulálásában jártas egyéneknek kedvezett (Dawkins és Krebs, 1978; Wilson, Near és Miller 1996). A *machiavelliánus intelligencia hipotézis* számos kritikai észrevétel követte, részben annak kapcsán, hogy túlságosan szűk keresztmetszetben vizsgálja a manipulatív viselkedést, hiszen a társas interakciókban résztvevő feleket mindössze két csoportra szűkíti: azokra az „értékesebb” személyekre, akik ügyesebben manipulálnak másokat és azokra, akik kevésbé sikeresen befolyásolják társaikat (Wilson et al., 1996).

2.2 A machiavellizmus jelenségének magyarázata a pszichológia perspektívájából

Niccolò Machiavelli 1469-ben született Firenzében. 29 éves korában választották meg a Firenzei Köztársaság második kancellárjává. Rövid idő alatt sikeres diplomáciai karriert futott be, amelynek azonban a köztársaság 1512-ben bekövetkezett bukásával vége szakadt. Ekkor nem csak állásából menesztették, de egy időre szabadságát is elvesztette: téves vádak alapján bebörtönözték és megkínózták. Szabadulását követően úgy döntött, hogy megpróbál az új uralkodó előtt tanúbizonyságot tenni lojalitásáról. Ettől a szándéktól vezérelve írta meg 1513-ban *A fejedelem* című művét, amelyet Lorenzo di Medicinek ajánlott. Az 1532-ben publikált könyvben Machiavelli saját diplomáciai pályafutása során szerzett tapasztalataira alapozva egy

olyan komplex viselkedési stratégiát vázol, amelynek gyakorlásáról úgy véli, segítséget nyújthat az uralkodónak a hatalom megszerzésében és megszilárdításában is (Szabó, 2001). A *fejedelemben* Machiavelli jó tanácsait és intelmeit olvashatjuk, amelyekkel kettős üzenetet közvetít az uralkodónak. Egyfelől jó benyomáskeltésre biztatja: azt javasolja, hogy legyen barátságos, mutassa magát megbízhatónak és próbáljon meg szimpátiát kelteni másokban. Másfelől felhívja az uralkodó figyelmét arra a lehetőségre is, hogy ha érdekei azt kívánják meg, viselkedjen félelemkeltően és kegyetlenül, legyen önző, manipuláljon és használjon ki másokat, illetve ha a hatalom megőrzése forog kockán, ne féljen feláldozni az olyan erényeket sem, mint az őszinteség vagy becsületesség. A könyv egészéről elmondható, hogy az ún. „a cél szentesíti az eszközt” szellemiségében íródott (Wilson et al., 1996). Machiavelli eredeti célját, hogy művével az új uralkodó kegyeibe férközhessen, nem érte el. Ezzel együtt kétségtelen, hogy *A fejedelem* című alkotásnak köszönhetően beírta nevét a történelembe. Műve ötszáz évvel a publikálását követően is nagy hatást gyakorol a pszichológusok és politikatudománnyal foglalkozó szakemberek munkásságára (Dahling, Kuyumcu és Librizzi, 2012). Amíg a történészek az első modern politológusok közt tartják számon, addig a pszichológiai szakirodalomban Machiavelli neve egybeforr a mások manipulációjára és kizsákmányolására épülő viselkedéssel. Ennek oka, hogy megközelítőleg négy és fél évszázaddal *A fejedelem* publikálását követően, Niccolò Machiavelli gondolataira alapozva Christie és Geis (1970) megalkották a *machiavellizmus* fogalmát. A szerzők 1970-ben megjelent *Studies in machiavellianism* című könyvükben a machiavellizmust egyfajta világnézeti stílusként, illetve viselkedési stratégiaként ábrázolják, amelyben más személyek a saját célok elérésére érdekében szabadon irányítható és manipulálható eszközként szerepelnek. Az első machiavellizmussal foglalkozó tanulmánykötet megjelenése óta több, mint négy évtized telt el. Ez idő alatt számtalan elmélet és kutatás született a témában, amelyek a machiavellizmus jelenségének megismerésére törekcszenek. Az értekezés következő fejezeteiben a témában született legfontosabb elméletek, majd saját vizsgálataink bemutatására kerül sor, amelyek segítségével kísérletet teszünk a machiavellista stratégia tanulmányozására és megismerésére.

2.3 A machiavellista viselkedési stratégia és világnézeti stílus jellemző elemei

2.3.1 A machiavellista egyének társas cserekapcsolatai során tanúsított viselkedése

Az értekezés központi fogalmaként megjelölt machiavellizmusra viselkedési stratégiaként, világnézeti stílusként és egyúttal személyiségjegyként is tekinthetünk (Bereczkei, 2009). Jelen fejezetben a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének által követett viselkedési stratégia bemutatására kerül sor. A pszichológiai szakirodalom a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének egyik legfontosabb tulajdonságaként az önérdékkövető

viselkedést említik, amely ebben a kontextusban azt jelenti, hogy cselekedeteiket a rövid távú előnyök és a jutalmak irányítják, ennek megfelelően az adott szituációban elérhető nyereség maximalizálására és azonnali megszerzésére törekszenek (Christie és Geis, 1970; Gunnthorsdottir, McCabe és Smith, 2002). Viselkedésüket az ún. „a cél szentesíti az eszközt” attitűd hatja át: a saját célok elérése érdekében nagyfokú hajlandóságot mutatnak társaik manipulálására és kizsákmányolására. A machiavellista viselkedési stratégiának két fontos pillérét azonosíthatjuk; a mások manipulációjára és kizsákmányolására irányuló hajlamot (Christie és Geis, 1970; Fehr, Samsom és Paulhus, 1992, Wilson et al., 1996; Gunnthorsdottir et al., 2002; Jones és Paulhus, 2009). Az alábbiakban a machiavellista viselkedési stratégia imént említett két elemének részletes bemutatásával foglalkozunk.

Elsőként a machiavellizmus fontos elemének tekintett, a társak saját célok elérése érdekében történő *manipulációjára való hajlammal* foglalkozunk. A szociálpszichológia manipulatívnek tekinti azt a viselkedést, amelynek során az egyik fél a rendelkezésére álló többletinformáció segítségével olyan viselkedésre veszi rá társát (vagy társait), amelyre a másik fél nem vállalkozna, ha minden releváns információ a birtokában volna (Csepeli, 2003). Ezt kiegészítendő, a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében a manipuláció a más személyek szociálisan elfogadott formában történő irányítását, kontrollálását jelenti, amely viselkedés a saját célok elérése érdekében történik és gyakran szemben áll a manipulált személy egyéni érdekeivel. Falbo (1977) vizsgálati eredményei arra utalnak, hogy a machiavellizmus magas foka együtt jár a hatékony manipulációra való készséggel: nem csak saját arckifejezésüket képesek tudatosan manipulálni, de hatékonyan tudják szabályozni mások érzelmeit is. Ezek a képességek hozzásegítik őket ahhoz, hogy rávegyék társaikat olyan, kockázatos, adott esetben amorális, normasértő cselekedetekre, amelyek közelebb juttatják őket saját céljaik eléréséhez (Fehr et al., 1992). Ezt a felvetést igazolja Kumar és Beyerlein (1991) kutatása is, akik rávilágítottak arra, hogy a machiavellista egyének képesek mások gondolatait manipulálni és ennek segítségével meggyőzni társaikat saját igazukról (Jones és Paulhus, 2009). A társak hatékony manipulációját segíti elő a machiavellista egyének által tudatosan, gyakran és sikeresen alkalmazott pozitív benyomáskeltés. Számos kutatás igazolta, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének nem csak arra képesek, hogy a társas interakciók kezdetén ügyesen palástolják negatív szándékaikat, de kifejezetten pozitív benyomást igyekeznek kelteni társaikban. Mindez sikerrel meg is valósítják, hiszen partnereik az interakció kezdetén karizmatikus, kedvelhető és vonzó egyénekként percipiálják őket (Gunnthorsdottir et al., 2002; Wilson et al., 1998). Jól szemlélteti mindezt Cherulnik, Way, Ames és Hutto (1981) vizsgálata, amelyben független megfigyelők videofelvétel alapján értékelték olyan egyéneket, akikkel a kutatók előzetesen kitöltették a machiavellizmus mérésére alkalmas Mach-IV. tesztet. A machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyéneket a független megítélők okos, ambiciózus,

domináns, magabiztos, tehetséges egyénekként írták le. Ezzel szemben az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető személyekhez olyan tulajdonságokat társítottak, mint a magabiztosság hiánya, az érzelmesség, az instabilitás és az alacsonyabb intelligencia szint (Gunnthorsdottir et al., 2002; Wilson et al., 1996). A magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyéneket környezetük tehát intelligensebbnek észleli, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaikat. Bár a machiavellizmus kutatásának korai éveiben a kutatók átlagon felüli intelligenciahiányt tulajdonítottak a machiavellistáknak, ezt a feltevést a témában végzett vizsgálatok eredményei rendre megcáfolták, azt az eredményt hozva, hogy a machiavellizmus szintje a valóságban nem korrelál az intelligenciahiányos nagyságával (Fehr et al., 1992; Paulhus és Williams 2002; Wilson et al., 1996). Az imént bemutatott vizsgálatok eredményei azt a képet tárják elénk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének amorális szándékaik ellenére képesek pozitív benyomást kelteni partnereikben, akik vonzó, intelligens és kedvelt személyekként tekintenek rájuk. A pozitív benyomáskeltés előnyös lehet a machiavellista egyének számára, különösen a manipuláció során, hiszen segítségével elnyerhetik a gyanútlan cserepartnerek bizalmát, végső soron ezzel elősegítve saját céljaik elérését. Részben ennek köszönhető, hogy rövid idő alatt képesek kisebb csoportok középpontjába kerülni és magukhoz ragadni a vezető szerepet (Geis, 1968, Gunnthorsdottir et al., 2002, Fehr et al., 1992). Lopes és Fletcher (2004) vizsgálati eredményei rámutattak, hogy a benyomáskeltés a machiavellista egyének által tudatosan használt és elfogadottnak tekintett stratégia, amelynek alkalmazását például egy állásinterjú során tisztességes eszköznek tekintik az interjúalanyok részéről. A másokat manipuláló és saját céljaik érdekében társaikat kizsákmányoló machiavellisták tehát jártasak az én-bemutatásban, ügyesen manipulálják új partnereikben a róluk kialakított képet. Azt azonban ki kell emelnünk, hogy ez a hatás csak rövid távon érvényesül. Szociális kapcsolataik kezdetén rövid idő alatt képesek ugyan elnyerni mások bizalmát, hosszú távon azonban cserepartnereik nem kívánatos partnereknek tekintik őket (Wilson et al., 1998). Kedvelt vitapartnerek, de barátoknak, vagy bizalmasnak nem szívesen választják őket. Ezzel szemben, ha az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének folyamodnak a manipuláció eszközéhez, esetükben inkább a negatív benyomáskeltés alkalmazása a jellemző; az ún. „homokzsák technika” ('sandbagging') segítségével elesettnek, kiszolgáltatottnak vagy megfélemlítettnek mutatják magukat, hogy ennek segítségével befolyásolhassák társaikat (Jones és Paulhus, 2009; Paál, 2011; Shepperd és Socherman, 1997).

A pozitív benyomáskeltésen túl a hatékony manipuláció érdekében a machiavellista egyének gyakran folyamodnak taktikai megoldásokhoz; társaik bizalmába férkőzve, barátságosságot színlelve vagy éppen büntudatot keltve igyekeznek érzelmeiket és gondolataikat befolyásolni, ezáltal pedig olyan hatást gyakorolni döntéseikre, amelyek kedvezőek és nyereségesek lehetnek saját céljaik elérése során (Fehr et al., 1992; Jones és Paulhus, 2009). Bár több szakirodalom is

hatékony manipulátorként azonosítja a machiavellista egyéneket, megoszlanak a vélekedések abba a tekintetben, hogy valóban igaz-e ez a megállapítás, vagy csupán a manipulációra való szándék az, ami erős bennük. Jason Dahling és munkatársai (2012) amellett érvelnek, hogy a machiavellizmus nem szükségszerűen jár együtt a hatékony manipulációra való képességgel. A szerzők szerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyéneknél erős a motiváció, hogy saját céljaik elérése érdekében irányíthassanak és befolyásolhassanak másokat, ugyanakkor hiányosságai vannak a hatékony manipuláció megvalósításához szükséges készségek terén, mint például az érzelmi intelligencia, illetve bizonyos kognitív-és szociális készségek. Ez a megközelítés tehát azt hangsúlyozza, hogy a machiavellizmust inkább jellemzi a manipulációra irányuló motiváció, mint a hatékony manipulációra való készség (Dahling et al., 2012).

A társak manipulációjára irányuló hajlammal szoros összefüggésben kell megemlítenünk a machiavellista viselkedési stratégia másik központi elemét, a cserepartnernek kizsákmányolására való hajlamot (Christie és Geis, 1970; Fehr et al., 1992; Jones és Paulhus, 2009; Wilson et al., 1996). A társak kizsákmányolása esetükben a szociális interakciók során elsősorban a csaló² tevékenységekben való elköteleződésben, a megelőlegezett bizalommal való visszaélésben, és a kapott szívességek viszonzásának megtagadásában érhető tetten. Az imént említett cselekedetek megfelelő feltételek mellett előnyösek lehetnek a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének számára, hiszen a csalás és a gyanútlan áldozatok kihasználása által kedvező helyzetet teremthetnek önmaguk számára: fontos információkhoz, erőforrásokhoz (például anyagi haszonhoz) juthatnak, sikeresen növelve ezáltal saját nyereségüket. Mindemellett a társak kizsákmányolása nyilvánvaló kockázatokat is hordoz magában: a becsapott partnerek számára ezek a cserekapcsolatok több szempontból is veszteséget jelentenek, így ha fény derül a csalásra, várhatóan negatívan reagálnak majd a machiavellista egyének viselkedésére (Christie és Geis, 1970; Gunnthorsdottir et al., 2002). A machiavellista viselkedési stratégia kizsákmányoló mivoltának vizsgálatára született első jelentős kutatás Exline, Thibaut, Hickey és Gumpert (1970) nevéhez fűződik. A kutatásban résztvevő személyeket a vizsgálat vezetői egy tesztsor megoldására kérték. A feladat megkezdését követően a vizsgálati személyeket egy beépített résztvevő arra próbálta rávenni, hogy csaljanak a vizsgálatvezetőtől kapott tesztben. A vizsgálati személyek ebben a helyzetben több lehetőség közül választhattak: folytathatták a teszt kitöltését a becsületes utat választva, figyelembe vehették a felbújtó tanácsait és csalhattak a teszten, de dönthettek úgy is, hogy megszakítják a feladatsor kitöltését és jelentik a történeteket a vizsgálat vezetőjének. Érdekes eredmény, hogy résztvevők nagy része belement az etikátlan viselkedésbe,

² Az értekezés további részeiben több helyen is említésre kerül a machiavellizmussal összefüggésben a csalás fogalma. Az általunk alkalmazott értelmezési keretben csalásnak tekintjük azt a viselkedést, amelynek során az egyén a kapott bizalmat nem vagy csak minimális mértékben viszonozza, ezáltal kizsákmányolva és megkárosítva partnerét.

függetlenül az őket jellemző machiavellizmus mértékétől (Wilson et al., 1996). A vizsgálat tanulsága szerint, ha lehetőségük nyílik rá, a magas és alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének egyaránt követnek el normasértő cselekedeteket. Ezek az eredmények nem meglepő módon újabb kutatói kérdést implicáltak. Méghozzá azt, hogy van-e különbség a normasértő cselekedetek mögött álló stratégiák tekintetében az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének közt. Erre a kérdésre próbált rávilágítani Bogart, Geis, Levy és Zimbardo, amikor 1970-ben az Exline-féle (1970) vizsgálatához hasonló kutatást végzett, azzal a különbséggel, hogy két különböző vizsgálati kondíciót alkalmazott. A vizsgálati személyek egy csoportja a csaló tevékenységre felbújtó társ személyében egy szociálisan attraktív személyt ismert meg, akiről azt az információt kapta, hogy tehetséges jogászhallgató. A másik csoportban résztvevő személyeket egy tudhatóan gyengébb képességű egyén próbálta rávenni a csalásra. Eredményeik szerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének az etikátlan cselekedet elvégzése során nagyobb eséllyel köteleződtek el a szociálisan attraktív társ mellett. Ezek szerint a machiavellista egyének diszkriminatívak partnerüket illetően a normasértő cselekedetben való részvétel során. Mindez fontos részét képezheti a machiavellista stratégiának, hiszen a megfelelő partner kiválasztása nem csak az adott cselekedet kimenetelét befolyásolhatja, de növelheti a résztvevők nyereségét, csökkentheti a lebukás veszélyét, elősegítve ezáltal a stratégia sikerességét (Wilson et al., 1996).

A machiavellizmus kutatásának korai éveiben fordulópontot jelentett Harrel és Hartnagell (1976) vizsgálata, amely szintén a machiavellista egyének kizsákmányoló működés módját igyekezett feltérképezni. A kutatók a vizsgálatban résztvevőket egy képzeletbeli dilemmahelyzettel szembesítették; lehetőséget adtak nekik, hogy a főnökük tudta nélkül pénzt lopjanak munkahelyükről. A vizsgálatvezető kétféle vizsgálati kondíciót alkalmazott. A csoport egyik fele úgy tudta, hogy a képzeletbeli főnöke megbízik benne és épp emiatt kevésbé is ellenőrzi lépéseit. A második kondícióban a főnök gyanakvó volt, a vártnál gyakrabban és minden ok nélkül ellenőrizte beosztottjait. A vizsgálat eredményei azt mutatják, hogy a gyanakvó, kontrolláló főnöktől lopott összegek tekintetében nincs különbség az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének közt. Ugyanakkor az irányukban nagyfokú bizalmat tanúsító főnöktől a magas machiavellizmussal jellemezhető egyének nagyobb összegeket és gyakrabban loptak, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. A vizsgálat további érdekes eredménye, hogy míg az alacsony fokú machiavellizmust mutató egyének a lopást követően nyíltak vállalták tettüket, addig a machiavellisták mindent megtettek, hogy letagadják a csalást (Fehr et al., 1992; Wilson et al., 1996). Eredményeik szerint tehát a machiavellista egyének, ha lehetőségük nyílik rá, nagyfokú hajlandóságot mutatnak rá, hogy lopjanak másoktól. Bizonyos kontextuális tényezők jelenléte mellett nagyobb eséllyel

zsákmányolják ki a bennük megbízó cserepartnereiket, a normasértő cselekedeteiket követően pedig nagyobb tendenciát mutatnak annak tagadására.

Arról a jelenségről, hogy a machiavellista egyének normasértő tetteiket másoknál gyakrabban és hihetőbben tagadják, elsőként Christie és Geis (1970) tett említést. A Harell és Hartnagell-féle kutatás (1976) mellett a korábbiakban bemutatott Exline és munkatársai (1970) által végzett vizsgálat is erre a feltevésre szolgáltatott bizonyítékot. Azt követően ugyanis, hogy a kutatók a résztvevőket egy beépített személy segítségével próbálták meg rávenni a csalásra, a vizsgálatvezető gyanakvó kérdéseket tett fel nekik, amelyekkel az esetleges csaló viselkedésben való részvételükre próbált fényt deríteni. A kutatók a vizsgálatvezető és a vizsgálati személyek közt zajló párbeszédéről hangfelvételt készítettek, majd független megítélőket kértek meg, hogy a hallottak alapján ítélik meg, mennyire hihetően tagadják tetteiket a résztvevők. A független megítélők véleménye alapján azok a személyek, akik az előzetesen felvett Mach-IV. kérdőívén kapott eredmények szerint magas fokú machiavellizmust mutattak, kevésbé voltak bizonytalanok és meggyőzőbben is hazudtak, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik (Exline et al., 1970; Wilson et al., 1996). Hasonló eredményeket hozott Geis és Moon 1981-es vizsgálata is. A kutatók videofelvételt készítettek a vizsgálatukban résztvevő 64 személyről, miközben azok az instrukciónak megfelelően megpróbálták tagadni, hogy tudomásuk lenne egy lopásról. Az általuk kapott eredmények konzisztensek az imént bemutatott vizsgálatokban tapasztaltakkal: a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének a független megítélők szerint hihetőbben tagadták tetteiket, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. A machiavellista egyének tehát gyakrabban és sikeresebben hazudnak, másokhoz képest többször szegik meg ígéretüket és nagyobb valószínűséggel tartanak vissza olyan információkat, amelyek anyagi szempontból károsak lennének számukra (Jones és Paulhus, 2009). Az imént bemutatott vizsgálatok eredményei megfelelően alátámasztják Christie és Geis (1970) megállapítását, miszerint a machiavellista egyének hajlamosak az amorális, etikátlan cselekedetekben való részvételre. A témában született empirikus vizsgálatok eredményei sok esetben pozitív összefüggést találtak machiavellizmus és a csaló tevékenységekben való részvétel közt (Fehr et al., 1992; Gonthorsdottir et al., 2002; Nathanson, Paulhus és Williams, 2006a, 2006b; Wilson et al., 1996). Ezzel együtt azonban le kell szögeznünk, hogy bár nagyfokú hajlandóságot mutatnak mások kizsákmányolására, a machiavellista egyének összességében nem csálnak többet, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Ennek oka, hogy csak akkor köteleződnek el normasértő tevékenységek mellett, ha az megegyezik érdekeikkel, és ha mindehhez bizonyos szituatív tényezők jelenléte is társul. Ezt a feltevést igazolja Bogart, Geis, Levy és Zimbardo (1970) kutatása, amely egyfelől rámutatott, hogy a machiavellisták normasértő cselekedeteikhez nagyobb eséllyel választanak szociálisan attraktív partnert, másfelől azt is bebizonyította, hogy a

machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének elsősorban akkor hajlamosak csalni, ha alacsonynak érzik a lebukás veszélyét. Cooper és Peterson (1980) vizsgálatai mindezt megerősítették: a machiavellisták nagyobb eséllyel csaltak a feladatukhoz kapott teszt kitöltése során, ha egyedül voltak és minimálisnak vélték a lebukás esélyét (Fehr et al., 1992).

Az utóbbi csaknem másfél évtizedben egyre nagyobb teret nyertek azok a kutatások, amelyek szervezeti keretek közt vizsgálják a machiavellista egyének viselkedését. Ezeknek a kutatásoknak a tapasztalatai szerint a machiavellista egyének munkahelyi társas interakcióit a korábban bemutatott machiavellista világnézeti stílus és viselkedési stratégia hatja át. A kooperativitás szándéka helyett az önérdék vezérli őket, amely az esetek többségében egyértelműen az adott szituációban megszerezhető profit maximalizálásának feleltethető meg. A magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének szervezeti keretek közt nagyfokú hajlandóságot mutatnak a lopásra, a csalásra és a gazdasági opportunizmusra (Dahling, Whitaker és Levy, 2009; Sakalaki, Richardson és Thepaut, 2007), valamint kisebb hajlandóságot az általuk birtokolt tudás vagy információ társakkal való megosztására is (Liu, 2008). Mindezek fényében a machiavellista egyének munkahelyi környezetben mutatott viselkedését a kutatók *kontraproduktív munkahelyi viselkedésnek* (*Counterproductive Work Behaviors [CWB]*) nevezték el (Dahling et al., 2009). További érdekes eredmény, hogy a machiavellista egyének alacsony fokú munkahelyi elégedettségéről számolnak be, amely többek közt abban érhető tetten, hogy munkatársaikkal kapcsolatban sok negatív érzelmeket élnek át, gyakran érzik, hogy nem jár megfélelő elismerés az elvégzett munkáért cserébe, valamint hogy az adott szervezet visszafogja képességeiket (Fehr et al., 1992; Jones és Paulhus, 2009; Paál, 2011; Wilson et al., 1996). Egyes kutatók az alacsony fokú munkahelyi elégedettséget a rövid távú kapcsolatok iránti preferencia egyik bizonyítékaként kezelik. Tehát a munkahelyi elégedetlenségének okát elsősorban abban látják, hogy egy olyan, alapvetően hosszú távú kapcsolatokra épülő környezetben, mint a munkahely, a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének kevésbé tudják önérdékvezérelt stratégiájukat érvényesíteni, hiszen annak komoly egzisztenciális és pénzügyi következményei lehetnének rájuk nézve (Wilson et al., 1996). Más magyarázatok szerint a munkahelyi elégedetlenség oka, hogy az átlagos munkahelyi környezet a jutalomra érzékeny és a mások irányítására vágyó machiavellisták igényeinek az esetek többségében nem tesz eleget (Dahling et al., 2009). Mindezek tudatában felmerül a kérdés, milyen az ideális munkakörnyezet a machiavellista egyének számára. A megfigyelések szerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének hatékonyabbak, sikeresebben működnek azokban a szervezetekben, amelyek kevésbé strukturáltak, tehát ahol kevés szabályhoz kell igazodniuk, ezzel párhuzamosan nagyfokú önállóságot élvezhetnek, szerepet játszhatnak a szervezetet érintő döntések meghozatalában, és ahol csekély mértékű ellenőrzés éri őket a felsővezetés részéről. Karrierválasztásukat elsősorban pénzügyi tényezők determinálják. Segítő szakmában ritkán

találkozunk machiavellista egyénekkel, az üzleti szférában azonban ugrásszerűen megnő a számuk: szívesen dolgoznak a jog és a menedzsment területén, és ha lehetőségük nyílik rá, vezetői pozíciók elérésére törekszenek (Fehr et al., 1992; Jones és Paulhus, 2009).

Az imént bemutatott vizsgálatok tapasztalatai alapján a machiavellista egyének viselkedéséről előtűnik kirajzolódó kép szerint saját céljaik elérése érdekében gyakran köteleződnek el a csaló tevékenységek mellett (Fehr et al., 1992; Wilson et al., 1996). Fontos azonban kiemelni, hogy a machiavellizmus és a csaló viselkedés nem ekvivalens fogalmak. A machiavellista egyének, ha érdekük fűződik hozzá, alkalmazható opciónak tekintik a csalást és gyakrabban élnek ezzel a lehetőséggel, mint a machiavellizmus alacsony szintjével jellemezhető társaik, de nem csálnak minden helyzetben (Fehr et al., 1992; Gunnthorsdottir et al., 2002). Elkövetnek amorális és normasértő cselekedeteket, de ha érdekeik azt kívánják meg, hajlamosak alkalmazkodni a csoport igényeihez és normakövető módon viselkedni (Czibor és Bereczkei, 2011). Hasonló megállapítást tehetünk az alacsony fokú machiavellizmussal kapcsolatban is: a fogalom nem jelent egyet a kooperációval és a feddhetetlen viselkedéssel. A machiavellizmus alacsony fokával jellemezhető egyének egyetértenek azzal, hogy rossz dolog a szabályokat megsérteni, ennek ellenére időnként részt vesznek normasértő cselekedetekben, csálnak, és le is tagadják tetteiket (Christie és Geis, 1970; Wilson et al., 1996). Mindezek fényében felmerül a kérdés, hogyan tehetünk különbséget az alacsony és magas fokú machiavellizmust mutató egyének működésmódja közt. A két csoport (alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének) közti különbséget két pontban ragadhatjuk meg: egyfelől a cselekedeteik mögött álló hajlamban, másfelől a morális elvekhez fűződő viszonyukban. A magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének azokban a helyzetekben, amelyekben a normaszegés anyagi haszonnal kecsegtet, nagyobb késztetést éreznek a szabályszegésre, majd tetteik elkövetése után könnyebben emelkednek felül a szituációban jelen lévő morális elveken, és rúgják fel a harmonikus interperszonális kapcsolatok alapjául szolgáló szabályokat. Alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik ezzel szemben kisebb hajlamot mutatnak a szabályszegésre, és ha meg is teszik, akkor is elsősorban az irányukban elkövetett igazságtalanságra reagálva, vagy egy számukra fontos személy hatására sértenek normákat (Fehr et al., 1992, Jones és Paulhus, 2009). Amennyiben pedig szabályszegést követnek el, az adott szituációban megjelenő emócióktól és morális elvektől jóval nehezebben tudják magukat függetleníteni, mint a magas fokú machiavellizmussal rendelkező társaik (Gunnthorsdottir et al., 2002). A különbség annak tudható be, hogy a machiavellista egyének döntései nem morális, hanem racionális alapokon nyugszanak, vagyis leginkább az adott cserekapcsolatban megszerezhető anyagi nyereség befolyásolja őket. Moralitásuk alacsony szintűnek tekinthető, ennek megfelelően kisebb lelkiismeret furdalást mutatnak, ha olyan cselekedeteket követnek el, amelyek cserepartnereik számára veszteségesek, illetve károsak. Ezzel párhuzamosan nagyobb

hajlam munkál bennük egy újabb, jövőbeli etikátlan cselekedetekben való részvételre is (Jones és Paulhus, 2009). A másokat kizsákmányoló, manipuláló, tetteiket sikeresen leplező, profit-orientált machiavellistákkal kapcsolatban nem meglepő az a tény, hogy a segítőkészség csökkent mértéke jellemzi őket. A megfigyelések szerint, hacsak nem fűződik hozzá egyéni érdekük, még egy esetleges vészhelyzet esetén is csak kismértékű segítőkészséget mutatnak társaik irányába (Wilson et al., 1996). Ez a hatás fokozódik, ha a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének hasonlóan magas fokú machiavellizmust mutató egyének társaságában vannak (Wolfson, 1981; Dahling et al., 2009).

2.3.2 A machiavellista egyéneket jellemző interperszonális attitűd

Ahogy a korábbiakban láthattuk, a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyéneket, amennyiben ezek a cselekedetek saját céljaik eléréséhez hozzásegíti őket, a társak manipulációjára és kizsákmányolására való hajlam, az írott és íratlan szabályok megszegése és tetteik tagadása jellemzi. Ezek az önérdelvezérelt tevékenységek bizonyos feltételek mellett nyereségesek a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének számára, ugyanakkor nyilvánvaló módon költségesek a cserepartnereknek, azáltal, hogy gyengítik erőforrásaikat. A machiavellizmussal foglalkozó elméletek egyik központi kérdése, hogy a fentiekben bemutatott viselkedési stratégiának milyen interperszonális vonatkozásai vannak. Milyen attitűdöt táplálnak a machiavellista egyének cserepartnereik irányában? Milyen ítéleteket alkotnak társaik a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyénekről? A szakirodalmak áttekintése során negatív kép rajzolódik ki előttünk a machiavellista egyének társas attitűdjeiről. Ezek szerint a machiavellista egyének cserepartnereikre instrumentális alapon, azaz a saját tervek megvalósításához szükséges, szabadon manipulálható, kontrollálható eszközökként tekintenek (Fehr, Samson és Paulhus, 1992). A cserepartnerek rovására elkövetett önérdelvezérelt viselkedés a társak irányában megjelenő rosszindulatúsággal és a cinizmussal párosul. Ez az attitűd a társaik képességeiről alkotott ítéletekben érhető tetten: gyengének, irányíthatónak, befolyásolhatónak látják cserepartnereiket (McHoskey, 1999). Egyes feltevések szerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének interperszonális attitűdjét fémjelző cinizmus és rosszindulatúság egyfajta projekciónak tekinthető: a másokat manipuláló, kizsákmányoló, amoralitásra hajlamos machiavellisták saját negatív tulajdonságaira reflektál (Jones és Paulhus, 2009). Az interperszonális kapcsolatok vonatkozásában fontos megemlítenünk, hogy a machiavellista egyének társaikkal szemben bizalmatlanok (Burks, Carpenter és Verhoogen, 2003), ami szoros összefüggésben áll azzal a ténnyel, hogy cserekapcsolataik során gyanakvóak, társaikkal szemben negatív előfeltevéseket támasztanak, partnereik szavahihetőségében és megbízhatóságában pedig rendszerint kételkednek. A magas

fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének például hajlamosabbak azt feltételezni cserepartnereikről, hogy csalni fognak az adott feladat elvégzése során, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik (Jones és Paulhus, 2009). Bár a kutatási eredmények tanúsága szerint alacsony fokú empátiás készséggel rendelkeznek (Ali, Amorim és Chamorro-Premuzic, 2009; Andrew, Cooke és Muncer, 2008; Barnett és Thompson, 1985, Wilson et al., 1996), saját etikátlan működésüdjük miatt ugyanakkor toleránsabbak és elnézőbbek, ha tudomást szereznek róla, hogy partnereik etikátlan cselekedetekben vesznek részt (Mudrack, 1993; Jones és Paulhus, 2009). Társas kapcsolataik vonatkozásában azt mondhatjuk tehát, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének saját céljaik elérése érdekében gyakran feláldozzák társas kapcsolataikat; negatív attitűdöt táplálnak partnereik irányában és eszközként használják fel őket (McHoskey, 1999). Mindezek tükrében helytálló volna a feltevés, hogy a negatív interperszonális attitűddel társuló önérdekkövető viselkedés a machiavellista egyéneket a hosszú távú kapcsolatokkal szemben a rövid távú kapcsolatok iránti preferenciára ösztönzi. Bár számos szakirodalom foglalkozik ezzel az összefüggéssel, ezt a predikciót mindezüig empirikus bizonyítékokkal nem sikerült alátámasztani (Jones és Paulhus, 2009).

2.3.3 A machiavellista egyéneket jellemző személyiségjegyek

A machiavellista viselkedési stratégia és interperszonális attitűd értelmezéséhez nélkülözhetetlen az arra vonatkozó tudás, hogy milyen személyiségjegyek jellemzik a bizalmatlan, mások manipulációjára és kizsákmányolására hajlamos, gyanakvó és rosszindulatú machiavellistákat. A machiavellizmus vizsgálatának korai éveiben született kutatások pozitív összefüggést találtak a machiavellizmus és a kifelé irányuló agresszió valamint a társak irányában megjelenő ellenségesség közt. Alsopp, Eysenck és Eysenck (1992) kutatása, amelyben az Eysenck-féle háromfaktoros elmélet egyes dimenziói (a Pszichoticizmus, az Extraverzió és a Neuroticizmus) és a machiavellizmus közt fennálló összefüggést vizsgálták, a machiavellizmus és a pszichoticizmus közti pozitív együttjárásra hívta fel a kutatók figyelmét. A machiavellizmus és az egyes pszichopatológiák közti összefüggés arra sarkallta a kutatókat, hogy behatóan foglalkozzanak ezzel az összefüggéssel (Fehr et al., 1992). Ennek megfelelően az elmúlt évtized kiemelt elméleti és kutatási irányvonalaként tekinthetünk az ún. „Sötét háromszög” („Dark triad”) elméletre, amely a machiavellizmust a nárcizmussal és a szubklinikai pszichopátiával rokon személyiségváltozóként írja le (Hodson, Hogg és MacInnis, 2009; Jones és Paulhus, 2009; Paál, 2011; Paulhus és Williams, 2002). Bár a machiavellizmusra, a pszichopátiára és a nárcizmusra elkülönült konstruktként tekintünk, több ponton is átfedést találunk megjelenésük közt. A McHoskey (1995, 1998) által bevezetett fogalom a „sötét háromszög” elnevezést arról kapta, hogy a kutatások eredményei szerint azoknak a személyeknek, akik

ezekkel a vonásokkal rendelkeznek, közös tulajdonságuk az önzőség, az érzéketlenség és a rosszindulatúság (Jones és Paulhus, 2009).

A machiavellista egyének személyiségét vizsgáló kutatások közt az utóbbi két évtized során azonban nagy teret nyertek azok a kutatások, amelyek a Big Five elmélet keretein belül értelmezett öt dimenzió, tehát az Extraverzió, a Barátságosság, a Lelkiismeretesség, a Neuroticitás és a Nyitottság kapcsolatát vizsgálják a machiavellizmussal összefüggésben. A témában született kutatások tanúsága szerint az ötfaktoros személyiségmodellen belül három dimenzió, a Lelkiismeretesség, a Barátságosság és Neuroticitás hozható összefüggésbe a machiavellizmussal. Az eredmények, miszerint a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyéneket alacsony fokú Lelkiismeretesség, alacsony fokú Barátságosság, valamint magas fokú Neuroticitás jellemzi (Jakobwitz és Egan, 2006; Paulhus és Williams, 2002), arra engednek következtetni bennünket, hogy a machiavellista stratégia mögött olyan személyiségvonások állnak, amelyek a bizalmatlansággal, a segítőkészség hiányával, gyanakvással, a negatív helyzetekben megélt érzelmi labilitással és a változásokhoz való rugalmas alkalmazkodással mutatnak pozitív együttjárást.

2.3.4 A machiavellista egyének érzelmi képességei

A machiavellizmus vizsgálatára irányuló pszichológiai kutatások kiemelkedő fontosságot tulajdonítanak a machiavellista stratégiának alapot biztosító emocionális háttérnek.

Christie és Geis, 1970-ben megjelent 'Studies in machiavellianism' című kötetükben a machiavellizmust egy meglehetősen komplex jelenségként írják le. A szerzők a magas machiavellizmust mutató egyéneket, másokkal szemben bizalmatlan, negatív attitűdöt tápláló személyekként ábrázolják, akik hajlamosak saját céljaik elérése érdekében amorálisan viselkedni, normát szegni, kihasználni és manipulálni környezetüket. Geis, 1978-ban megjelent tanulmányában rámutat egy, a jelen fejezet szempontjából lényeges tényre, miszerint a machiavellista világnézet szerves része, hogy ezek a személyek emocionális értelemben hidegek, hűvösek. Ennek a tulajdonságnak köszönhetően Christie és Geis a 'cool-syndrome', azaz a „hidegfejű” jelzővel illette a machiavellista egyéneket (Wastell és Booth, 2003). Az emocionális hidegség kifejezéssel a szerzők elsősorban arra utalnak, hogy a machiavellista egyéneket az interperszonális melegség hiánya jellemzi, személyes kapcsolataikba fektetett érzelmeiknek mértéke alapvetően alacsony, mások szoros közelségének elkerülése, és ezzel összefüggésben a rövid távú kapcsolatok iránti preferencia jellemzi őket (Wilson et al., 1998). Az ide vonatkozó szakirodalmak a machiavellista karakter egyik központi vonásaként említik az *érzelmi távolságtartásra való képességet* is. Az érzelmi távolságtartásnak köszönhetően a

machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének távolságot tudnak tartani a szituációban keletkező érzelmektől, így még az érzelmileg megterhelő szituációkban is képesek nyugalmuk megőrzésére és céltudatos cselekvésre, a racionális döntéshozatalra és a céljaikkal megegyező stratégia higgadt azonosítására (Christie és Geis, 1970). Az érzelmi távolságtartásra való képességnek köszönhetően azonban nem csak az adott szituáció emocionális hatásain tudnak felülemelkedni, de a partnerből kiváltott érzelmektől is képesek távolságot tartani. A machiavellista egyéneket az olyan etikátlan cselekedetek elkövetésében, mint például cserepartnereik kizsákmányolása, nem gátolja meg partnerük érzelmi állapota (düh, szomorúság stb.).

Amíg tehát társaik saját érzelmeik hatása alatt képtelenek a racionális gondolkodásra, addig a machiavellista személyek, kihasználva helyzeti előnyüket, kedvükre manipulálják az érzelmeikkel küzdő partnereket (Wilson et al., 1996; Gunthorsdottir et al., 2002; Grams és Rogers, 1990; Jones és Paulhus, 2009). Az érzelmi távolságtartásra való képességnek köszönhetően cserepartnereik emócióitól illetve a szituáció indukálta érzelmektől függetlenül, higgadtan hozzák meg racionális alapon nyugvó döntéseiket. A szakirodalmi adatok szerint ez a higgadság jellemzi őket akkor is, ha méltánytalan bánásmóddal vagy igazságtalansággal találják szemben magukat, így nem mutatnak hajlamot a bosszúállásra. Az irányukban elkövetett igazságtalanság tehát nem, saját sikertelenségük, az adott feladat elvégzése során elszenvedett eredménytelenség azonban annál inkább felzaklatja őket. Döntéseiket tehát nem mások befolyása alatt, hanem kognitív és valószínűségi alapon hozzák meg (Christie és Geis, 1970; Fehr et al., 1992; Wastell és Booth, 2003; Pilch, 2009). Másokra ennek megfelelően haszonelvűségi alapon, a saját célok eléréséhez szükséges eszközként tekintenek (Fehr et al., 1992; McHoskey, 1995). Az érzelmi hidegség, vagy más néven hidegfejűség névre keresztelt jelenség az elmúlt évtizedekben a machiavellizmus fogalmának egyik központi tulajdonságává vált. Ennek egyik fő oka, hogy az említett jelenségre a machiavellista stratégia sikerességének elengedhetetlen feltételként tekinthetünk, annak köszönhetően, hogy minden bizonnyal fontos alapot szolgáltat a saját célok elérését biztosító, manipulatív és kizsákmányoló machiavellista stratégiának. Bár számos hivatkozás található a témában, azon kívül, hogy a szakirodalmak emocionális kontextusban említik, valójában még mindig kevés ismeretünk van arról, pontosan mit is jelent, miben áll az a bizonyos „hidegfejűség”. Nem tudjuk, milyen komponensek alkotják, milyen emocionális képességek léte illetve hiánya járul hozzá a machiavellistákat jellemző hidegfejűség kialakulásához. Arról, hogy társaikkal szemben elkövetett méltánytalan, etikátlan cselekedetek elkövetése során élnek-e át büntudatot, a tudományos eredmények megosztó képet mutatnak. Egyes empirikus kutatások pozitív kapcsolatot találtak (Drake, 1995), míg más vizsgálatok eredményei azt mutatják, hogy negatív kapcsolat áll fenn a machiavellizmus szintje és a mások számára kárt okozó cselekvések során átélt büntudat mértéke közt (Wastell és Booth, 2003). A

társak befolyásolásában és manipulációjában valamint a benyomáskeltésben jártas, és az érzelmileg megterhelő szituációkban higgadtságot tanúsító machiavellistákról a kutatók sokáig azt feltételezték, hogy mindezek a képességek a magas fokú érzelmi intelligencia szinttel magyarázhatóak. Ezzel ellentétben egyes kutatók felvetették annak lehetőségét is, hogy a machiavellista egyének kifejezetten alacsony fokú érzelmi intelligencia szinttel rendelkeznek, tehát híján vannak bizonyos emocionális készségeknek, amelyek szükségszerűen arra készítetik őket, hogy társaikat eszközként kezeljék (Wastell és Booth, 2003). A témában született kutatások megerősítik ezt a feltevést; az eredmények azt mutatják, hogy negatív kapcsolat áll fenn a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia konstruktuma közt (Austin, Farelly, Black és Moore, 2007; Jones és Paulhus, 2009; Wastell és Booth, 2003). További vizsgálatok rámutattak, hogy függetlenül az érzelmi intelligencia konstruktumától, a machiavellista egyének az érzelmeiket hívják segítségül mások manipulációja során (Austin et al., 2007; Kessler, Bandelli, Spector, Borman, Nelson és Penney, 2010).

Jelen fejezetben áttekintettük azokat a fő kutatási irányvonalakat, amelyek mentén a machiavellizmus jelenségének vizsgálata és értelmezése zajlik a pszichológia tudományán belül. A bemutatott szakirodalmak alapján a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyeket önös érdekeiket követő, társaik irányában negatív attitűdöt tápláló egyénekként ismertük meg, akik – mindamelllett, hogy kevésbé hajlamosak megbízni másokban, és viszonzni a társaiktól kapott szívességeket – erős tendenciát mutatnak cserepartnereik manipulálására és kizsákmányolására, amennyiben ezekkel a tetteikkel saját céljaik elérését elősegíthetik. Bár cselekedeteik egyértelműen veszteségesek mások számára, a tudatosan alkalmazott pozitív vagy éppen negatív benyomáskeltésnek köszönhetően mégis képesek bizalmat ébreszteni potenciális cserepartnereikben. Mindehhez egyfajta emocionális hidegség társul, amely lehetővé teszi a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének számára, hogy etikátlan, amorális döntéseiket úgy hozhassák meg, hogy közben magukat a partner emócióitól és a helyzetben jelentkező érzelmektől függetlenítik. Ehhez illeszkedik az a kép, amely machiavellista egyének személyiségét a Big Five modell keretein belül vizsgáló kutatások hatására rajzolódik ki előttünk. Ezek szerint a machiavellizmus a Barátságossággal és Lelkiismeretességgel negatív, míg a Neruroticitással pozitív együttjárást mutat. A szakirodalmi áttekintést követően három olyan területet azonosítottunk, amelyről úgy véljük, nem csak fontos részei, de ezidáig egymással összefüggésben kevésbé kutatott területei is a machiavellista stratégiának, így azt feltételezzük, hogy együttes vizsgálatuk a machiavellizmus jelenségének pontosabb megértéséhez juttathat közelebb bennünket. Jelen értekezés célja a machiavellista stratégia feltérképezése, amelyre a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének társas dilemmahelyzetekben tanúsított

viselkedési stratégiájának, továbbá a személyiségvonásoknak valamint az érzelmi intelligenciának a machiavellista döntésekben betöltött szerepének vizsgálatával törekszünk. Az értekezés további fejezeteiben tehát a szakirodalmi áttekintésen túl három empirikus vizsgálat segítségével próbálunk választ adni arra a kérdésre, milyen szerep jut a machiavellista stratégiában a társas dilemmahelyzetek során gyakorolt viselkedésnek, a személyiségvonásoknak, valamint az érzelmi intelligenciának.

3. A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben mutatott viselkedési stratégiája

3.1 Társas dilemmahelyzetek: a bizalom és viszonzás szerepe az együttműködő és önérdékkövető döntések hátterében

Az értekezés célkitűzéséhez igazodva, jelen fejezetben megpróbálunk közelebb jutni a machiavellista stratégia megismeréséhez, méghozzá a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének által a társas dilemmahelyzetekben alkalmazott viselkedéses stratégia empirikus vizsgálatának segítségével. Hogyan viselkednek a machiavellisták a társas dilemmahelyzetekben? Megelőlegezik-e a bizalmat ismeretlen cserepartnereik irányába? Viszonozzák-e a kapott szívességet? Hogyan reagálnak a méltánytalan bánásmódra? Valóban sikeresek-e azokban a helyzetekben, amelyek anyagi haszonnal kecsegtetik őket? Hogyan befolyásolják a kérdéses viselkedéses változókat a szituatív tényezők? Milyen összefüggést mutatnak a szociális dilemmák során hozott döntések a személyiségvonásokkal? A doktori értekezés jelen fejezetében ezeknek a kérdéseknek a segítségével arra keressük a választ, hogy a machiavellista egyének szociális dilemmahelyzetekben hozott döntéseiben milyen szerepet kap a bizalom, a reciprocitás, illetve a méltánytalan bánásmód elszenvedését követően a bosszúállás. A feltett kérdésekre a témában született szakirodalmak áttekintésével valamint egy empirikus vizsgálat segítségével igyekszünk választ adni.

3.1.1 Szociális dilemmahelyzetek

Azokra a helyzetekre, amikor saját magunk és mások cselekedetei kölcsönös függésben állnak egymással, a szociálpszichológia társas dilemmahelyzetekként tekint (Smith és Mackie, 2005). A kölcsönös függés szociálpszichológiai vonatkozásban egyfajta egymásrautaltságot jelent, vagyis azt, hogy az adott szituációban résztvevő felek céljai és viselkedése kölcsönhatásban áll egymással, és függ a többiek által tanúsított viselkedéstől (Fiske, 2006). Ezeknek a szituációknak közös jellemzője, hogy az önérdék és a közérdek közt húzóó ellentét miatt feszültséggel terhelték. Az alapdilemma a következő: ha azt tesszük, amit saját előrejutásunk szempontjából a legjobbnak ítélünk, azzal sérülhet a közérdek, tehát kárt okozhatunk a csoport egésze számára. Ha azonban a csoport érdekeit tartjuk szem előtt, az veszteséget jelenthet saját magunk számára. Minden szociális dilemmahelyzet során választanunk kell tehát, hogy egyéni érdekeinket szem előtt tartva önérdékkövető lépésre szánjuk-e el magunkat, vagy a csoport érdekeire fókuszálva, kooperatív lépést teszünk-e (Ostrom, 2003; Smith és Mackie, 2005; Van Lange, Liebrand, Messick, Wilke, 1992). Bárhogy is döntünk, mindkét választás magában rejt a nyereség és

kockázat lehetőségét is, különös tekintettel arra a tényre, hogy a társas dilemmahelyzetekben egymástól függetlenül cselekvő egyének döntései hatnak egymásra (Vlek, 1996).

A társas dilemmáknak alapvetően két fő típusát különböztetjük meg. Az ún. *megújuló források dilemmája* megújuló készletek (mint például a tengeri halak vagy az esőerdők) közös használatán alapul. Ezeknek a készleteknek használata kétségkívül előnyös lehet az egyén számára, de csak addig, amíg mindenki az ésszerű kereteken belül történő felhasználásukra törekszik. Azaz éppen annyit vesz igénybe belőlük, amelynek hiányában a megújuló készlet még képes újratermelni önmagát. Ebben az esetben az adott erőforrás léte hosszú távon, gyakorlatilag folyamatosan biztosítottá válik. Egyéni nyereségünket ezzel szemben értelemszerűen az maximalizálná, ha a lehető legtöbbet vennénk igénybe ezekből forrásokból. Ebben az esetben azonban az említett készletek hamar kimerülnének, az erőforrás bizonyos idő alatt teljesen eltűnhetne. Ez a döntés sok tekintetben katasztrofális következménnyel járna, amelynek nem csak a csoport, de a korábban saját nyereségének maximalizálására törekvő egyén is kárát láthatja (Smith és Mackie, 2005). A szociális dilemmahelyzeteket bemutatására alkalmas köznapi példa az óceánokat kimerítő túlhalászat kérdésköre. Túlhalászatnak azt a folyamatot tekintjük, amelynek során adott egységnyi idő alatt akkora mennyiségű halat fognak ki az óceánokból, hogy az már meggátolja a halállomány újratermelődését. Értelemszerűen minden kifogott hallal arányosan növelhető a saját nyereségünk, amely saját és családunk megélhetését biztosíthatja. Ezzel párhuzamosan azonban a világ tengereinek összes halmennyisége drasztikusan lecsökken, amely egy irreverzibilis folyamathoz, végső soron a világ halállományának kipusztulásához vezethet. Mivel a túlhalászat hosszú távon minden résztvevőnek kedvezőtlen, nyilvánvaló módon az volna a legjobb, ha ebben a szituációban minden érintett fél felismerné, hogy az együttműködő stratégia a legnyereségesebb. A túlhalászaton kívül a megújuló források dilemmájának tekinthetjük az esőerdők kiirtását és a környezetszennyezést is. A társas dilemmák másik fő típusa a *közösségi tulajdon dilemmája*. A közösségi tulajdon olyan érték, mely mindegyikünknek rendelkezésére áll, de csak akkor, ha mindannyian folyamatosan biztosítjuk annak meglétét. Közösségi tulajdonnak tekinthető a közegészségügy vagy az állami televízió is. Az ún. *potyautas*³ stratégiát követő egyének nagy készletet éreznek arra, hogy használják őket, de ne fizessenek érte ezzel hátrányos helyzetbe hozva együttműködő partnereiket (Smith és Mackie, 2005).

A társas dilemmahelyzetek tehát olyan személy- és csoportközi szituációk, amelyek során választanunk kell, hogy saját azonnali nyereségünket vagy a csoport szempontjából

³ Az értekezés további részeiben több helyen is említésre kerülnek a *potyautas* és a *csaló* kifejezések. Ezeket a szavakat szinonimaként használjuk, utalva arra a viselkedésre, amelynek során az egyén a kapott bizalmat nem vagy csak minimális mértékben viszonzozza, ezáltal kizsákmányolva és megkárosítva partnerét

legkedvezőbb döntést tartjuk-e szem előtt. A dilemmát az a kérdés teremti meg, hogy a két választási lehetőség közül melyik mellett köteleződünk el. Milyen következményekkel járnak ezek a döntések? Az *önérdekkövető lépés* megtétele egyéni érdekeinket szolgálja, segítségével rövid távú előnyökre tehetünk szert, ezáltal gyorsan jutva számunkra fontos erőforrásokhoz. Mivel az *önérdekkövető* döntés nyilvánvaló, rövid távú előnyökkel kecsegtet, az emberek a társas dilemmák során hajlamosak egyéni érdekeiket követni, és elvetni a kooperativitás lehetőségét. A garantált rövid távú nyereség ellenére az *önérdekkövető lépés* hosszú távon egyértelmű hátrányokat von maga után. A csoport érdekeivel szemben helyezkedik el, így végső soron kollektív költségekkel jár: a csoport érdekeinek sérülését, a közös erőforrások kimerülését okozhatja, amely nyilvánvaló módon az *önérdek* mellett elkötelezett csoporttag számára is káros lehet (Weber, Kopelman és Messick, 2004). A *kooperatív lépés* bizonyos értelemben veszteséget jelent az egyénnek, hiszen abban az esetben, ha a csoport érdekeihez igazodunk, akkor magunkra vállalunk bizonyos költségeket, más esetben pedig le kell mondanunk saját nyereségünkről vagy legalábbis annak egy részéről. A kooperatív stratégiát alkalmazó személyek közös jellemzője, hogy szeretnék elkerülni az interakciót a csalókkal. Abban az esetben, ha a csalókat nem tudjuk kiszűrni az interakció előtt, akkor kizsákmányolják őket. Ha az interakció folytatódik a csalókkal, akkor az együttműködőket is visszafogja. Nyilvánvaló, hogy cselekvők számára a szociális dilemmahelyzetek során az *önérdekvezérelt* döntés jár a legjobb eredménnyel, hiszen gyors és kézzel fogható nyereséghez juttatja őket. A kooperatív lépés ezzel szemben nemcsak hogy kockázatos, de rövid távon költséges is lehet, ráadásul előnye csak hosszú távon jelentkezhetnek. Ennek ellenére is előnyösnek tekintjük, hiszen védi a csoport és ez által az egyes csoporttagok érdekeit valamint erőforrásait. Épp emiatt hosszú távon a társas dilemmahelyzetek ideális megoldásának a közös javak megőrzése érdekében történő együttműködést tekintjük (Liebrand és Messick, 1996). Azokban a szituációkban, amelyekben sokan köteleződnek el az *önérdekvezérelt* döntés mellett, a költségek halmozottan jelentkeznek, így hosszú távon mindenki számára egyértelművé válik, hogy az együttműködés kifizetődőbb stratégia lett volna.

Mindezek tudatában felmerül a kérdés, milyen tényezők befolyásolják a társas dilemmahelyzetek során hozott döntéseinket. Az 1970-es évektől kezdve megsokasodtak azok a pszichológiai tárgyú vizsgálatok, amelyek a társas dilemmahelyzetekben hozott döntések kapcsán megfigyelhető egyéni különbségek és szituatív tényezők feltárására fókuszáltak. A kutatások egy hangsúlyos tényezőre, mégpedig az adott szituációban jelenlévő társak döntéseinkre gyakorolt hatására világítottak rá. Ezek szerint a társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseinket befolyásolja az interakcióban résztvevő személyek viselkedése, amely bizonyos feltételek mellett egyfajta modellként is szolgálhat számunkra, és a jelen lévő társak száma is, amelynek növekedésével a kutatások szerint csökken a kooperációra való hajlam a

résztevőkben. A társas dilemmahelyzetek kimenetele szempontjából szintén fontos kérdés, milyen előfeltevéseket teszünk partnerünk várható viselkedésére vonatkozóan, hiszen ha a partner megbízhatónak tűnik, akkor hajlamosak vagyunk szándékait kooperatívnak tekinteni, ami növelheti annak esélyét, hogy együttműködjünk vele, míg ha azt feltételezzük, hogy a partnerünk megbízhatatlan, akkor nagyobb eséllyel döntünk az önérdékkövetés mellett. A társ várható viselkedésével kapcsolatos predikcióinkat befolyásolja a partner észlelt viselkedése, személyiségéről alkotott benyomásaink, illetve hogy van-e lehetőségünk az adott szituációban a kommunikációra. Ez utóbbi tényező vonatkozásában a kutatások eredményei azt mutatják, hogy abban az esetben, ha a résztvevő feleknek lehetőségük nyílik rá, hogy a dilemmával kapcsolatos, releváns információkat megosszák a partnerrel, a kooperatív döntés melletti elköteleződés valószínűsége megnő (Dovidio, 2006). Döntéseink vonatkozásában meghatározó a partnerk neme is: a témában született kutatások rávilágítottak, hogy a nőktől nagyobb fokú kooperativitást várunk, mint a férfiaktól. A társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseinket befolyásoló szintén hangsúlyos tényezőként tekintünk a partnerről rendelkezésünkre álló információkra illetve azok hiányára (Breckler, Olson és Wiggins, 2006). Ez utóbbival kapcsolatban a szociálpszichológusok egy fontos problémakörre irányítják figyelmünket. Még hozzá arra, hogy a társas dilemmahelyzetek többségében úgy kell döntést hoznunk a kooperatív vagy az önérdékkövető lépés megtételéről, hogy a többi résztvevőt nem ismerjük. Tehát egyfelől híján vagyunk azoknak a hozzájuk fűződő korábbi tapasztalatoknak, amelyek segítségével ítéletet tudnánk alkotni partnereink várható viselkedéséről, másfelől sok esetben szavahihetőségükről és megbízhatóságükről sincsenek információink, így nem tudjuk, hogy önérdékkövető vagy kooperatív szándékú egyénnel állunk-e szemben. Mindezeknek a lényeges tapasztalatoknak és információknak a hiányában nyilvánvaló, hogy kooperatív lépés megtétele még kockázatosabbá válik (Dijk és Wilke, 1995). Az együttműködés melletti elköteleződést szintén megnehezíti az a tény, hogy a kooperáció előnyei sok esetben csak hosszú távon jelentkeznek. Míg az önérdékkövető döntés nyeresége rövid időn belül nyilvánvalóvá (kézzel foghatóvá) válik a résztvevők számára, addig az együttműködés előnyeivel kapcsolatos információk a döntés pillanatában nem hozzáférhetőek a résztvevők számára (Breckler, Olson és Wiggins, 2006; Foddy és Veronese, 1996). A szociális dilemmahelyzetekben hozott döntéseket olyan tényezők befolyásolhatják még, mint az adott szituációban elérhető nyereség nagysága, a döntés pillanatában cél-relevánsnak tartott viselkedés, az adott szituáció címkézése. A dilemma megoldása szempontjából meghatározó lehet az adott szituációban elfogadott viselkedésre vonatkozó társas normák ismerete is, amely elősegítheti az együttműködést. Hatást gyakorolhatnak a dilemmák kimenetelére a kulturális hatások is, bár e tekintetben a kutatások eredményei nincsenek összhangban egymással. Egyes vizsgálatok szerint a kollektivistákultúrákban az egyének nagyobb fokú hajlandóságot mutatnak az együttműködésre, mint az

individualisztikus kultúrákban. Más vizsgálatok ezzel szemben azt találták, hogy az amerikai diákok együttműködőbbek, mint japán társaik (Smith és Mackie 2005).

A fentiek ismeretében arra következtethetünk, hogy a társas dilemmahelyzetek során hozott döntések kapcsán nagy egyéni különbségek figyelhetőek meg. A Messick és McClintock által 1968-ban kidolgozott *társas értékorientáció elmélet* azokra az egyéni különbségekre koncentrál, amelyek többek közt a társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseinket is meghatározzák (Dovidio, 2006; Van Lange, 1999). Az elmélet szerint a társas érték orientáció mentén alapvetően három fő típust különíthetünk el: az *individualista*, a *versengő* és a *proszociális* értékekkel jellemezhető egyéneket. Az individualisták célja, hogy a saját nyereségüket sikeresen maximalizálják az interakció során. A versengők, hasonlóan az individualistákhoz, saját relatív nyereségüket igyekeznek maximalizálni, partnereik nyereségének viszonylatában, míg a proszociális egyének arra törekednek, hogy a végső kimenetel minden résztvevő fél számára kielégítő legyen. Az együttműködő vagy proszociális egyének olyan értékekkel rendelkeznek, amelyek kooperatív döntések meghozatalára készítetik őket a szociális dilemmahelyzetek során. A szociális dilemmahelyzetekben a kooperatív viselkedést tekintik helyesnek, morálisan elfogadottnak, és a legracionálisabbnak is abban a tekintetben, hogy hosszú távon ez lesz a legkifizetődőbb számukra. Előzetes elvárásaik alapján azt feltételezik cserepartnereiről, hogy azok kooperatív döntéseket hoznak majd a cserekapcsolat során, társaik kooperatív viselkedésére pozitívan válaszolnak és optimisták maradnak a jövőt illetően. Ezzel szemben az individualisták és versengők a kooperatív döntést a gyengeség jeleként értelmezik, helyesnek és hosszú távon racionálisnak az önző viselkedést tekintik. (Breckler et al., 2006; Dovidio, 2006; Liebrand és Van Run, 1985; Van Lange, 1999; Weber et al., 2004).

Összességében tehát elmondhatjuk, hogy a társas dilemmahelyzetek során minden esetben döntést kell hoznunk arról, hogy a rövid távon előnyös, önérdekkövető lépésre, vagy a csoport érdekeit előnyben részesítő, hosszú távon nyereséges kooperatív lépésre szánjuk-e el magunkat. Ahogy a fentiekben láthattuk, a döntés kimenetlét számos tényező befolyásolhatja. Azt azonban ki kell emelnünk, hogy mindkét döntés esetében állást kell foglalnunk arról, hogy megbízunk-e cserepartnereinkben, illetve hogy viszonzzuk-e a tőlük kapott szívességet. Ezen az gondolati szálon továbbhaladva a következőkben a bizalommal, illetve a reciprocitással kapcsolatos legfontosabb elméleteket és kutatási eredményeket tekintjük át.

3.1.2 A bizalom szerepe a társas dilemmahelyzetekben

Ahogy a fentiekben láthattuk, a társas dilemmahelyzetek egyik lehetséges megoldásmódja az együttműködés, amely minden esetben egyfajta elköteleződés a résztvevő felek részéről egy

olyan döntés mellett, amely hosszú távon a csoport egészének érdekeit szolgálja. Az együttműködés azonban nem valósulhatna meg a bizalom jelensége nélkül (Bereczkei, 2009; Cook és Cooper, 2003). A kooperáció létrejöttének alapvető feltételének tekintett bizalomra tekinthetünk kognitív jelenségként, azaz egyfajta tudásként, amellyel arra vonatkozóan rendelkezünk, hogy a másik személynek van-e oka megbízhatónak lenni irányunkban a kapcsolat során. Ennek megfelelően azt mondhatjuk, hogy a bizalmi kapcsolat mindig magában foglal: 1. valakit, aki megbízik, 2. valakit, akiben megbíznak, vagyis egy olyan személyt, aki ösztönözve van arra, hogy megbízható legyen, és 3. egy olyan minőséget, amelyben a bizalom tétje áll (Ostrom és Walker, 2003). Nyilvánvaló módon minden bizalmi kapcsolat kialakulásához elengedhetetlen a kapott szívesség viszonzására vonatkozó ösztönzés, és a tudás, amely védi a „bízó” bizalmát. Ez utóbbi a bizalmat szolgáltató egyén előzetes tudása arra vonatkozóan, hogy akiben megbízott, annak szándékában áll majd a későbbiekben megbízhatónak lenni (Berg, Dickhaut és McCabe, 1995; Coleman, 1990). Amennyiben nincs előzetes tudásunk cserepartnerünk megbízhatóságáról, bizalmi lépéseink során azzal a feltételezéssel élünk, hogy partnereink hozzánk hasonlóan elkötelezettek lesznek majd a kooperatív megoldás irányában. A bizalom ezek szerint feltételez a megbízó részéről egyfajta jóhiszeműséget és magában foglalja azt a pozitív elvárást a másik személy jövőbeli viselkedésére vonatkozóan, hogy a másik fél által kimondott szavakban, ígéretekben megbízhatunk, és hogy az átadott szívesség egy későbbi időpontban megtérül számukra (Gunnthorsdottir et al., 2002; Rotter, 1967). A bizalom tehát egy olyan döntés, amelynek hosszú távú következményei lehetnek a társas kapcsolatainkra nézve. Minden bizalmi lépés egyfajta jövőre vonatkozó befektetésnek tekinthető, amelynek során feltételezzük, hogy bizalmunkat olyan megbízható és szavahihető egyénekre fordítjuk, akik a későbbiekben rászolgálnak majd erre a megelőlegezett bizalomra (Ostrom és Walker, 2003). Ugyanakkor a bizalmat értelmezhetjük egyfajta állásfogalásként is, hiszen a bízó fél minden alkalommal, amikor felajánl egy szívességet, állást foglal amellett, hogy a személy, akiben megbízik, bizonyos etikai szabályokat követni fog, azaz a társadalmi normáknak, elvárásoknak és szabályoknak engedelmeskedik majd a jövőben (Messick és Kramer, 2001). A társak irányában megvalósuló bizalomra a csoport szempontjából előnyös lépésként tekintünk, hiszen azáltal, hogy a társas dilemmahelyzetekben megteremti a kooperáció lehetőségét, elősegíti a közérdek hosszú távon történő megvalósulását. A bizalmi lépés megtétele hosszú távon a bizalmat gyakorló egyén számára is magában rejt a nyereség lehetőségét, hiszen egyfelől a közérdek érvényesülése előnyös az egyén számára is, másfelől intrapszichés szempontból is számos pozitív vonatkozása van annak, ha megbízunk másokban. A szociálpszichológiai kutatások eredményei szerint ugyanis azok a személyek, akik hajlamosak megbízni partnereikben, magasabb önbizalommal rendelkeznek, nagyobb társas támogatottságot élveznek, és ritkábban követnek el normasértő cselekedeteket, mint gyanakvó társaik (Fiske,

2006). A nyilvánvaló előnyökön túl azonban be kell látnunk, hogy a szociális dilemmahelyzetek során hozott bizalmi döntések magukban rejtik a veszteség kockázatát is. Rousseau és munkatársai (1998) szerint a bizalmi lépéseink kockázata abban rejlik, hogy cserepartnereinkkel kapcsolatos előzetes tapasztalatok, illetve információk hiányában bizalmi lépéseink során elsősorban elvárásainkra, megérzéseinkre, benyomásainkra hagyatkozunk, és ennek megfelelően támasztunk pozitív elvárásokat egy másik egyén jövőbeli szándékaira és viselkedésére vonatkozóan. Bizalmi lépéseink ezáltal sérülékennyé tesznek bennünket, hiszen lehetőséget nyújtanak a másik fél számára arra, hogy potyautasként lépjenek be az interakcióba, majd kihasználva az irányukba megelőlegezett bizalmat, félrevezessenek és kizsákmányoljanak bennünket. Mindezek ismeretében nyilvánvaló, hogy költséges vállalkozás megelőlegezni a bizalmat egy idegen személy irányába, hiszen megeshet, hogy a befektetett energia elvész, erőforrásaink megcsappannak, és anélkül, hogy költségeink megtérülne, partnerünk saját nyereségét maximalizálva lép ki az interakcióból (Ostrom és Walker, 2003). Az önérdékkövetésben rejlő rövid távú előnyök és a kooperatív lépésben rejlő nyilvánvaló kockázatok ismeretében természetesen felmerül a kérdés, mégis mi készítenek bennünket arra, hogy együttműködjünk társainkkal. Miért előlegezzük meg a bizalmat számunkra ismeretlen egyének irányába, ahelyett, hogy az önérdékvezérelt döntés segítségével saját nyereségeink maximalizálásán munkálkodnánk?

Kiyonari, Tanida és Yamagishi (2000) elmélete szerint minden szociális interakció kezdetén választás előtt állunk: megbízunk-e partnerünkben vagy sem. Ezekben a döntéshelyzetekben alapvetően mindannyiunkat a kooperáció iránti készség és bizalom jellemez. Ez az intuitív elköteleződés a *társas csere heurisztikája*, amely hozzásegít bennünket, hogy a társainkkal való kapcsolatok kezdetén – az önérdékvezérelt viselkedéssel szemben – kooperatív szándékkal közelítsünk partnereink felé. A társas csere heurisztikája cserekapcsolataink sikerességének nélkülözhetetlen feltétele, ugyanakkor kockázatos lépés is egyben, hiszen „irracionálisan”, minden korábbi tapasztalat nélkül visz bele bennünket egy olyan szociális interakcióba, amelyből könnyelműségünk miatt akár vesztesként is kikerülhetünk (Bereczkei, 2009). Kiyonari és munkatársai (2000) azonban úgy érvelnek, hogy ez az intuitív elköteleződés a bizalom mellett adaptív. A szerzők álláspontja szerint összességében előnyösebb elkövetni egy ilyen „hibát” a társas cserekapcsolatok során, mint a logikailag helyes döntés meghozatala. Azaz, rövidtávon veszteséges döntés lehet megbízni másokban, hiszen ezzel elveszíthetjük a lehetőséget, hogy saját nyereségünket maximalizálhassuk. Ez a döntés azonban összességében még mindig kisebb veszteséget rejt magában, mint ha bizalmatlanságunk okán elveszítjük egy kölcsönösségen alapuló társas kapcsolat lehetőségét.

Mely tényezők befolyásolják a bizalom kialakulását?

A társas dilemmahelyzetek során meghozott bizalmi döntéseket számos tényező, együttes kölcsönhatása befolyásolja. A bizalom hátterében álló biológiai tényezők vonatkozásában a kutatók az oxitocin nevű hormon hatását azonosították egyértelműen (Bereczkei, 2009). A bizalom létrejöttét befolyásoló kontextuális tényezők közt tartjuk számon a kulturális hatásokat, az adott társadalom által elfogadott és előírt társas normákat, az aktuális csoport méretét, de az olyan szituatív változókat is, hogy lehetőségünk nyílik-e az interakció során kommunikálni partnerünkkel, hogy van-e jelen az adott helyzetben egy harmadik fél, illetve, hogy a normaszegés az adott szituációban büntetést von-e maga után (Cook és Cooper, 2003). Erre vonatkozóan fontos információ, hogy a mások felé irányuló bizalom mértékét növeli, ha a résztvevők úgy tudják, hogy a normaszegés büntetéssel jár (Yamagishi, 1988). A kontextuális tényezőkön túl, bizalom létrejöttét egyértelműen meghatározzák a partner tulajdonságai és a róla alkotott ítéleteink. A partner vonatkozásában olyan befolyásoló tényezőket azonosítottak a kutatók, mint a fizikai vonzerő, a személyiség, az etnikai hovatartozás, a szociális státusz és a nem. A másik fél személyiségéről alkotott ítéleteink szintén nagy hatást gyakorolhatnak bizalmi lépéseinkre. A partner nonverbális jelei támpontot nyújtanak számunkra ahhoz, hogy ítéletet tudjunk alkotni személyiségéről, és következtetéseket fogalmazunk meg jövőbeli viselkedésére vonatkozóan. Ennek segítségével próbáljuk meg bejósolni, megbízható-e, tehát érdemes-e együttműködnünk vele a későbbiek során (Eckel és Wilson, 2003). A bizalom kialakulását azonban nem csak kontextuális tényezők, partnereinkről alkotott ítéleteink vagy a hormonális hatások, de nyilvánvaló módon olyan tényezők is befolyásolják, mint saját személyiségünk: azok a személyek például, akik magas pontszámot érnek el a Big Five Barátságosság dimenzióján, nagyobb hajlandóságot mutatnak a mások iránti bizalomra (Ashton, Paunonen, Helmes és Jackson; 1998).

Összességében azt mondhatjuk tehát, hogy bizalmi lépéseink olyan komplex, kognitív döntésekként értelmezhetőek, amelyek több tényező együttes kölcsönhatása által jönnek létre. A társak iránti bizalomra a szociális interakcióink egyik kulcstényezőjeként tekinthetünk, amelynek léte megteremti a kooperáció alapjait, ezáltal elősegítve a közérdek érvényesülését. Ahogy azonban a fentiekben bemutatásra került, minden bizalmi lépés maga után vonja azt az elvárást, hogy a partner, a kapott szívességet egy későbbi időpontban viszonzza majd számunkra. A társas dilemmahelyzetekben tehát nem csak arról kell döntést hoznunk, hogy megbízunk-e partnereinkben, de arról is, viszonzzuk-e a tőlük kapott szívességeket, és ha igen, milyen mértékű reciprocitás mellett köteleződünk el.

3.1.3 A viszonzás szerepe a társas dilemmahelyzetekben

Messick és Kramer (2001) amellett érvel, hogy a szociális interakciók során, minden alkalommal, amikor bizalmat szavazunk partnerünknek, egyúttal állás is foglalunk, amellyel, hogy partnerünk megbízható. A megbízhatóság ebben a kontextusban azt jelenti, hogy a kapott szívességgel nem fog visszaélni, hanem ezt egy későbbi időpontban, viszonzza majd irányunkban. Miért olyan fontos a társas interakciók során a viszonzás? Miért várjuk el a másoknak adott szívességek viszonzását? Miért él bennünk a késztetés, hogy viszonzzuk a cserepartnerinktől kapott szívességeket? Az evolúciós pszichológia a *reciprok altruizmus* terminológiájával próbál választ adni ezekre a kérdésekre. A reciprok altruizmus kifejezést Robert Trivers használta először, 1971-ben, a nem rokon személyek kölcsönösségen alapuló segítségnyújtási tendenciájának leírására. A nem rokon személyeknek nyújtott segítség, tekintettel arra, hogy egy ilyen cselekedet (szemben a rokonok irányában megvalósuló segítségnyújtással) az adott populáción belül, saját genetikai képviselőnk növekedését nem tudják elősegíteni, első pillantásra nem tűnik adaptív viselkedésnek. Trivers (1971, 2006) elmélete szerint azonban a reciprok altruizmus evolúciós értelemben előnyös az egyén rátermettségére nézve, hiszen ha az együttműködés kölcsönös előnyökkel jár a résztvevő felek számára, akkor általa mindkét fél növelni tudja a túlélési és szaporodási esélyeit. Ebben az értelmezési keretben gondolkodva tehát érdemes önzetlennek lenni egy nem rokon személlyel létesített kapcsolatban, de csak akkor, ha a kölcsönösségből származó előnyök meghaladják a befektetett energia mértékét, illetve ha a befektetett támogatás, egy későbbi tranzakcióban biztosan megtérül számunkra. A szerző szerint tehát a reciprok altruizmus pozitív hatást gyakorolhat a résztvevő (nem-rokon) felek rátermettségére, ha a kapott szívesség egy későbbi időpontban garantáltan viszonzásra kerül. Fontos azonban tisztáznunk, hogy a reciprok altruizmus kialakulása minden esetben bizonyos ökológiai és társas feltételek léteéhez köthető. Az antropológiai kutatások szerint őseink alapvetően társas lények voltak, akik sok esetben élethossziglan stabil csoportok tagjaiként éltek. A reciprok altruizmus létrejöttéhez szükséges egyik legfontosabb kondíció a szoros és állandó kapcsolat egy viszonylag kis létszámú csoporttal. Kialakulásának további feltétele, hogy legyenek olyan közös tevékenységek a csoporton belül, amelyek lehetőséget teremtenek egymás segítésére és a szívességek viszonzására. Az imént említett szociális környezetben az egymással szoros kapcsolatot ápoló nem rokon személyek közti kölcsönösséget előhívó élethelyzetek léte magától értetődő. Gondoljunk csak az ellenséges törzsekkel szembeni védekezésre, a státuszokért vívott küzdelemre, vagy éppen vadászat során elejtett zsákmány megosztására. Az archaikus társadalmakban a nagy erőfeszítések árán megszerzett húst a sikeres vadászok nem tartották meg saját családjuknak, hanem egyenlő arányban szétosztották a csoporttagok közt, méghozzá úgy, hogy abból a kevésbé sikeres vadászok családjai is részesülhessenek. Cserébe számos előnyhöz és kiváltsághoz juthattak a későbbiek során a csoporton belül. A mai modern

társadalmakban a levardászott zsákmányt felváltották egyéb „csereeszközök”, mint például az információ, a territórium vagy egyéb eszközök. A reciprok altruizmus kialakulásának harmadik feltétele a társas intelligencia viszonylag magas foka, amely fejlett memóriát, tanulási- és diszkriminációs folyamatok létét feltételezi (Bereczkei, 2003, 2009; Trivers 1971, 2006). Ezek a készségek nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy képesek legyünk „leltárt” vezetni az adott és kapott szívességekről, emlékezni cserepartnerreink korábbi lépéseire, megkülönböztetni a megbízható csoporttagot a potyautastól. Múltbeli viselkedésüknek megfelelően kell kezelnünk őket: közeledni hozzájuk, vagy korábbi csaló stratégiájuk miatt elkerülni őket (Bereczkei, 2003, 2009; Boyd, 1992; Kurzban, 2003; Ostrom és Walker, 2003).

Amennyiben az imént említett feltételek biztosítottak, a reciprok altruizmusra pozitív szelekció irányul. Az emberi evolúció során az imént bemutatott a környezeti és szociális feltételek teljesültek. Bár ezek a kondíciók a főemlősök esetében is adottak, a reciprok altruizmus igazi haszonélvezőjének azonban mégiscsak az embert tekintjük (Bereczkei, 2003, 2009). Mindezek ismeretében vitathatatlan, hogy a reciprok altruizmus nagy összetartó erőt jelentett az ősi társadalmakban. Fontos szerepe volt a vadászatban, a táplálékmegosztásban, a gyermekek és idősek gondozásában, de az információk cseréjében is (Trivers, 1971). Evolúciós értelmezési keretben gondolkodva tehát azt mondhatjuk, hogy a kapott szívességek viszonzása rövid távon költségekkel jár: bizonyos értelemben veszteséges a reciprocitás mellett elköteleződő félnek, hiszen cselekedete idő és energia befektetést igényel, alkalmanként akár lemondást is jelenthet valamely számára fontos erőforrásról. Ugyanakkor hosszú távon, amennyiben az egyén ismétlődő interakciókban vesz részt, a reciprocitás előnyösnek tekinthető. Egyfelől a reciprok lépés elmélyíti a bizalmat és növeli a kooperáció iránti szándékot az interakcióban résztvevő partnerekben, másfelől azonban két személy reciprok kapcsolata az egész csoport szempontjából is előnyösnek tekinthető, mégpedig azért, hogy viselkedésükkel pozitívan hatnak a csoporttagok viselkedésére (Trivers, 2006).

Attól függően, hogy a viszonzó fél milyen viselkedés hatására köteleződik el a kapott szívesség viszonzására mellett, a reciprocitásnak két típusát különböztethetjük meg. Fehr és Gächter (2000) különbséget tesz pozitív és negatív reciprocitás közt. *Pozitív reciprocitásról* beszélünk, amikor az egyén kooperatív szándékok által vezérelve megelégszik a bizalmat cserepartnerének, és akár saját költségére jutalmazza azokat a cserepartnereket, akik hajlandóak a kooperációra. Ezzel a lépéssel a partner azonnali nyereséghez jut, míg a bízó fél a cselekedetért cserébe viszonzást vár, amely hosszú távon mindkét fél számára előnyös lehet. A reciprocitás ebben az értelemben a kapott szívesség vagy felajánlás egy későbbi időpontban történő, önkéntes viszonzása, annak ellenére, hogy a viszonzó egyéni érdekei azt kívánják meg, hogy ne viszonzozza a kapott szívességet. Ha bizalom viszonzott, mindkét résztvevő nyer az interakcióban

(Gunntorsdottir et al., 2002). Ezzel szemben a *negatív reciprocitás* lényege abban áll, hogy a kooperatív szándékkal interakciót kezdeményező személy hajlamos a csaló magatartást tanúsító egyéneket, akár saját költségen megbüntetni (McCabe, 2003). Jól látható tehát, hogy a kapott szívességek viszonzása éppúgy, mint a bizalom, nélkülözhetetlen feltételei a kooperációnak. Ugyanakkor minden reciprok lépés megtételével kockázatot is vállalunk.

Mi készíten bennünket arra, hogy az esetleges költségek és a látható kockázatok ellenére is viszonzzuk a kapott szívességeket?

Gouldner (1960) amellett érvel, hogy létezik egyfajta, közös tudáson alapuló íratlan szabály, amely arra készíten bennünket, hogy segítsünk azoknak, akik egy korábbi alkalommal már segítettek nekünk, és viszonzzuk a kapott szívességeket. Ugyanez a norma az, amely felment bennünket a viszonzás felelőssége alól, amennyiben tudomásunk van róla, hogy partnerünk korábban megtagadta a kapott szívesség viszonzását. Tehát minden alkalommal, amikor valaki segítségünkre siet, vagy szívességet tesz nekünk, cselekedetével előhívja belőlünk a *viszonosság normáját*. A reciprocitás univerzális normája nemcsak a kooperációt teszi lehetővé, de egyéni szinten is segít bennünket eligazodni a hétköznapi cserekapcsolatok komplex rendszerében (Silk, 2003).

A 3.1.1 fejezetben a társas dilemmahelyzet fogalmának bemutatásával, valamint a dilemmák során született döntéseket befolyásoló tényezőkkel foglalkoztunk, míg a 3.1.2 és a 3.1.3 fejezetben a társas dilemmahelyzetek során hozott bizalmi és reciprok lépések háttérében álló folyamatok bemutatására került sor. Az elmúlt évtizedekben megnőtt azoknak a pszichológiai témájú kutatásoknak a száma, amelyek a társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseket játékelméleti vonatkozásban vizsgálják. Ezekben a kutatásokban kiemelt szerep jut a kooperatív és önérdékkövető stratégia kialakulását befolyásoló tényezők feltárásának. Az alábbiakban részletesen foglalkozunk a társas dilemmahelyzetek játékelméleti megközelítésével, valamint egy, a közgazdaságtanból ismert módszer, az ún. *kísérleti játék* bemutatásával, amely a hétköznapi társas dilemmahelyzetek modellálását laboratóriumi körülmények közt és ellenőrzött feltételek mellett teszi lehetővé.

3.2 A társas dilemmahelyzetek értelmezése a játékelmélet perspektívájából

A *játékelméletet* olyan önálló tudományágnak tekintjük, amely lehetőséget biztosít a társadalomtudományok számára a sokszereplős, anonim szituációk modellálására. A játékelmélet és a kísérleti játékok témaköre hatalmas szakirodalmi háttéranyaggal rendelkezik. A disszertáció terjedelmi korlátaira való tekintettel jelen fejezetben a játékelmélet rövid

leírására, illetve a témakör, valamint az alábbiakban bemutatásra kerülő vizsgálatunk szempontjából releváns kísérleti játék, az ún. *bizalomjáték* bemutatására törekszünk.

3.2.1 Játékelmélet

A játékelméleti modell megszületése szorosan kapcsolódik Ernst Zermelo (1913) és Emile Borel munkásságához. A játékelmélet alapjainak lefektetése azonban jellemzően Neumann János és Oskar Morgenstern nevéhez fűződik, méghozzá 1944-ben napvilágot látott *Játékelmélet és gazdasági viselkedés (Theory of games and economic behaviour)* címet viselő munkájuk miatt. A játékelmélet alapvető célkitűzése a gazdasági szituációk matematikai összefüggések segítségével történő elemzése, elsősorban a bennük résztvevő egyének várható viselkedésének bejósolhatósága érdekében. A játékelméleti modell olyan helyzeteket vizsgál, amelyekben kettő vagy több, egymással kölcsönös függésben és érdekkonfliktusban álló személy vesz részt. A játékelméleti modell álláspontja szerint ezek a hétköznapi konfliktusok alapvetően bizonyos erőforrások cseréje kapcsán alakulnak ki. A játékelmélet a cserekapcsolatok résztvevőit olyan racionális személyekként kezeli, akik ezekben a konfliktusokban saját céljaik elérése érdekében tudatosan hoznak reális és racionális döntéseket, amelyeknek végcélja nem más, mint egyéni hasznosságfüggvényük maximalizálása, tehát az adott helyzetben elérhető nyereségek maximalizálása és az esetleges veszteségek minimalizálása (Alcock et al., 1998; Karajz, é.n., Zoltán, 2012). A döntéshozatalt nehezíti, hogy a résztvevő felek döntéseiket ugyani egyénileg hozzák meg, ezek a lépések azonban kölcsönösen hatnak egymásra. Ennek következtében a döntéshozatal során a résztvevő felek nem csak partnereik korábbi viselkedését veszik figyelembe, de azoknak jövőbeli viselkedésére irányuló saját elvárásaikat is (Alcock et al., 1998; Mészáros, 2003). A játékelmélet egyik legfontosabb és legszélesebb körben használt modellje az Albert W. Tucker nevéhez fűződő ún. fogolydilemma-modell (*Prisoner's dilemma*). A modell lényege a következő: egy bűntény elkövetése kapcsán letartóztatnak két személyt („A” és „B” játékost) akik feltételezhetően bűnös társak, bár bűnösségükre pillanatnyilag nincs elegendő bizonyíték. Kihallgatásukra külön-külön kerül sor, amikor a rendőrök közlik velük, hogy abban az esetben, ha terhelő vallomást tesznek egymásra („énekelnek”) enyhébb büntetésre számíthatnak. A dilemma lényege tehát: a résztvevőknek el kell dönteniük, hogy tartják-e a társuknak adott szavukat, vagy terhelő vallomást tesznek ellene. Abban az esetben, ha mindketten állják a szavukat, és nem tesznek terhelő vallomást egymásra, enyhe büntetésre, akár szabadulásra is számíthatnak. Ha mindketten vallanak a másik ellen, azaz csalnak, akkor börtönbüntetésre számíthatnak. Ha „A” játékos csal, miközben „B” játékos kooperatív stratégiát választ, akkor „A” enyhébb büntetést kap, nyereségesen kerül ki a helyzetből. Ugyanakkor ha „A” úgy dönt, hogy kooperál, miközben „B” játékos becsapja őt, akkor „B” kerül ki nyertesén a

helyzetből, aki vagy enyhe büntetést kap, vagy szabadlábra kerül. A fogolydilemma helyzet négy megoldási lehetőségét egy ún. kifizetési mátrix segítségével lehet szemléltetni, amelyet az alábbi táblázat szemléltet (lásd: 1. táblázat).

1. táblázat: A fogolydilemma modell bemutatása

	„B” Terhelő vallomást tesz	„B” Kooperál (Tagad)
„A” Terhelő vallomást tesz	(0,0)	(5,-2)
„A” Kooperál (Tagad)	(-2,5)	(3,3)

Forrás: Cosmides és Tooby, 1992

A játékelmélet alapfeltevése szerint a résztvevők, azaz döntéshozók célja, hogy saját hasznosságfüggvényüket minden helyzetben maximalizálni tudják. Ha ezt az információt a fogolydilemma helyzet esetére alkalmazni próbáljuk, akkor azt mondhatjuk, hogy mindkét játékos célja, hogy a lehető legkevesebb időt töltsen börtönben. Így a fent bemutatott négy választási lehetőség közül (lásd: 1. táblázat) mindkét játékos számára az a legkifizetődőbb, ha vallanak társuk ellen, amennyiben a másik fél tartja a szavát és nem tesz rá terhelő vallomást. Szintén alkalmazható stratégia volna számukra, ha mindketten kooperálnának, ez a lépés azonban a játékosok önérdekre való törekvése miatt kockázatos (Bereczkei, 2009; Bereczkei, 2003; Karajz, é.n.; Mérő, 1996; Simonivits, 2007). A fogolydilemmák során alkalmazott két legnépszerűbb stratégia tehát: ha a játékosok mindig csalnak (D) vagy mindig együttműködnek egymással (C). A résztvevőknek tehát választaniuk kell a kooperatív és a csaló stratégia közt. A csaló stratégia a játékelméletben a mások kizsákmányolására épülő viselkedést takarja, amely nélküli a provokációra adott megtorló válasz és a megbocsájtás lehetőségét, célja pedig az egyéni hasznosságfüggvény maximalizálása.

A fogolydilemma egy olyan, méltán népszerű játékelméleti modell, amely a hétköznapi cserekapcsolataink során várható nyereségeinkre és veszteségeinkre fókuszál. A fogolydilemma azonban nem tudja megfelelően modellálni a hétköznapi cserekapcsolataink során megjelenő dilemmákat. Ennek oka, hogy a fogolydilemma modellben a résztvevők egymástól függetlenül, egy időben hozzák meg döntéseiket, a játékosok kapcsolata pedig egyszeri, a köztük lévő kapcsolat folytatásának lehetősége nélkül. Mindezeknek az információknak az ismeretében nyilvánvaló, hogy a fogolydilemma modell segítségével nem tudjuk teljes mértékben leképezni a hétköznapi cserekapcsolataink során megjelenő dilemmákat, hiszen a valóságban egymással interakcióba lépő felek (játékosok) cserekapcsolata az esetek többségében nem ér véget egy alkalmat követően (ahogy a fogolydilemma modell esetében); minden esély megvan rá, hogy a játékosok kapcsolatban maradnak egymással, illetve arra is, hogy a jövőben véletlenszerűen találkozni fognak majd. Érthető módon felmerül a kérdés, hogy melyik lehet az a stratégia, mely

sikeresen alkalmazható a hétköznapi cserekapcsolatainkra vonatkoztatva. Axelrod és Hamilton (1981) megállapítása szerint abban az esetben, ha a résztvevő felek számítanak rá, vagy tudatában vannak egy köztük megvalósuló, jövőbeli interakciónak, akkor az a legnyereségesebb számukra, ha első lépésben mindig megelőlegezik a bizalmat partnerük irányába, tehát megteszik a kooperatív lépést, majd ezt követően, következetesen mindig ugyanazt teszik, amit partnerük tett a korábbiakban. Tehát ha társuk viszonzza a kapott szívességet, akkor fenntartják a kooperatív stratégiát, egészen addig a pontig, amíg partnerük is így tesz. Ha azonban partnerük dezertál (tehát nem, vagy csak minimális mértékben viszonzza az irányában megelőlegezett bizalmat), akkor érdemes azonnal megtagadni a kooperációt, önérdékvezérelten dönteni, és fenntartani ezt a viselkedést addig, amíg a partner nem dönt a kooperáció mellett. Ezt a stratégiát Axelrod (1984) nyomán „*tit for tat*”-nek (TFT-nek) nevezzük, amely a magyar szakirodalomban a „szemet-szemért” néven került bevezetésre. Ez az evolúciósan stabil stratégia mind közül a legelőnyösebb a résztvevő felek számára, hiszen alkalmazásával biztosan jobban járnak, mintha a játék során következetesen minden döntéshelyzetben a tisztán kooperatív vagy a tisztán csaló stratégia mellett köteleződnének el (Bereczkei, 2003; Trivers 2006).

3.2.2 A kísérleti játékok

A kísérleti játék a játékelméleti modell egyik központi fogalmának tekinthető. Kísérleti játék alatt egy olyan játéksituációt értünk, amelynek segítségével a hétköznapi, valós döntés- és konfliktushelyzetek laboratóriumi körülmények közt válnak modellálhatóvá. A játékban résztvevő személyek száma általában előre rögzített, őket *játékosoknak* hívjuk. Közös tulajdonságuk, hogy a játék döntéspontjaiban hozott döntéseiket önállóan hozzák meg. Ezeket a lépéseket *akciónak* nevezzük, az egymást követő akciók sorozatát pedig *stratégiának* hívjuk. A játék során elért eredményt a játékelmélet *kifizetésnek* (payoff) hívja. Természetesen minden kísérleti játékra vonatkoznak bizonyos *szabályok*, amelyek segítségével lehetőség nyílik a valós körülmények modellálására. A kísérleti játékok közös jellemzője, hogy ellenőrzött, laboratóriumi körülmények közt, és a vizsgálatvezető által meghatározott feltételek mellett képesek modellálni a hétköznapi szociális dilemmahelyzeteket. A legismertebb kísérleti játékok az alábbiak: a közjavak-játék, fogolydilemma-játék, az ultimátumjáték, a diktátorjáték és a bizalomjáték. A játékok során az anonimitás biztosítja a résztvevők számára a lehetőséget, hogy döntéseiket a társakról kapott információk torzító hatásától függetlenül hozhassák meg. A teljes anonimitás játékelméleti vonatkozásban azt jelenti, hogy a résztvevők személyazonossága a játék során végig rejtve marad egymás előtt: nem jutnak információkhoz egymásról és személyes találkozásra sem kerül sor köztük. A vizsgálati helyzet jellegétől függően azonban változhatnak

az anonimitásra vonatkozó szabályok a kísérleti játékokban. A fél-anonim helyzetekben csak az egyik fél személyazonossága rejtett, míg a többi játékosról meghatározott számú információhoz férhetnek hozzá a résztvevők. További lehetőség, amikor minden résztvevő személyazonossága ismert a játékosok előtt (Gulyás, 2011). A kísérleti játékok közös jellemzője, hogy kultúrától függetlenül alkalmazható módszerek, feltételeik pedig a vizsgálni kívánt jelenség függvényében változtathatók (Trivers, 2006).

A kísérleti játékok lényege, hogy a játékosoknak olyan döntést kell hozniuk, amely a legelőnyösebb számukra. Ennek megfelelően a résztvevők elsődleges célja a saját nyereség maximalizálása, amely általában a játékban elérhető maximális profit elérésével valósítható meg. A játékok során a játékosok két stratégia közül választhatnak: vagy a kooperáció mellett köteleződnek el, vagy csalnak, azaz a kapott szívességet (adott esetben pénzösszeget) nem, vagy csak minimális mértékben viszonzják. A kooperatív stratégia a bizalomra épül, azaz arra a feltételezésre, hogy a játékostárs a kapott felajánlást megfelelő mértékben viszonzni fogja, amikor saját döntéseiket meghozzák. Ez a döntés azonban magában rejti azt a kockázatot, hogy a cserepartner a jóhiszeműséggel visszaélhet a játék során, amely nyilvánvaló veszteséget jelent a kooperatív stratégia mellett elköteleződő játékos számára. A csaló stratégia nyilvánvaló előnye, hogy az egyéni nyereséget szinte azonnal maximalizálja, ugyanakkor, ha a játék keretei lehetőséget biztosítanak erre, akkor maga után vonhatja a társak bosszúját, adott esetben a játékos büntetését, amely veszteséges lehet az egyéni hasznosságfüggvényre vonatkozóan.

Az alábbiakban a kísérleti játékok legfontosabb csoportosítási lehetőségeit tekintjük át. A résztvevők számától függően beszélhetünk *csoportos* (pl. közjavak-játék) és *kétszemélyes* kísérleti játékokról (pl. bizalomjáték, ultimátumjáték, diktátorjáték, fogolydilemma-játék).

A játék fordulóinak száma alapján *egy- és többmenetes játékokat* különböztetünk meg. Az egymenetes játékokban az első (kezdő) játékos lépését befolyásolhatják a kontextuális tényezők, a játékos személyiségvonásai, motivációi és természetesen az, hogy mit remél előzetesen a számára ismeretlen második játékos lépésével kapcsolatban. A második játékos lépése szempontjából viszont meghatározó a játékosnak a viszonyosság normájához fűződő attitűdje, a nem fair lépés esetleges következményeivel kapcsolatos információk hozzáférhetősége (pl. van-e lehetősége a játékostársnak a büntetésre), valamint játékostárs megelőző lépése. A többmenetes játékok során az imént felsorolt tényezőkhöz túl figyelembe kell vennünk, hogy a játékosok a folytatólagos interakcióra való tekintettel minden lépés során egyszerre igyekeznek fejben tartani a partner korábbi lépéseit, kikövetkeztetni stratégiáját, valamint predikciókat megfogalmazni a későbbi fordulóknak várható viselkedésével kapcsolatban (Fehr és Fischbacher, 2003; Fehr és Henrich, 2003; Gintis et al., 2003; Roth, 1995; Smith, 2003).

A kísérleti játékok egyes típusaiban, az ún. *szimultán* játékokban a játékosok lépései egyazon időben, párhuzamosan történnek, tehát a résztvevők nem tudnak egymás döntéseiről. Bizonyos kísérleti játékokban azonban, így például a bizalomjátékban is, a játékosok lépései egymást követik. Ezekben az ún. *szekvenciális* játékokban a játékosok lépései minden esetben meghatározóak a vizsgálati személy lépései és a játék során alkalmazott stratégiája szempontjából egyaránt. A döntést ez esetben egyfelől nehezíti, hogy a játékosok saját nyereségének nagyságát nem csak saját lépéseik, de partnerük döntése is befolyásolja (Ahn, Ostrom, Schmidt és Walker, 2003). Másfelől a szekvenciális játékok előnyei közé soroljuk, hogy pozitív hatást gyakorolhatnak a kooperációra. Ennek oka egyfelől, hogy a játékosok tisztában vannak a köztük lévő interakció folytatóságával, másfelől pedig hogy ebben az esetben a játékosok ismerik egymás korábbi lépéseit. Adott esetben tehát növelheti a kooperáció mértékét, ha egy többmenetes, szekvenciális játék során a második játékos tisztában van vele, hogy partnere, első játékosként kooperatív lépést tett irányába (Kiyonari és Yamagishi, 2000).

A kísérleti játékokat a nyereségek függvényében *állandó és változó összegű játékokra* oszthatjuk. Az állandó összegű játékok csoportján belül találjuk az ún. *zéró összegű* játékokat. A zéró összegű játékelméleti vonatkozásban azt jelenti, hogy az egyik játékos csak a másik játékos rovására növelheti nyereségét, így a két játékos hasznosságának összege nulla lesz. A zéró összegű játékok során a játékosok saját nyereségüket úgy maximalizálhatják, ha mindvégig a partner nyereségének minimalizálására törekszenek, így a résztvevők közt nincs lehetőség kooperációra. A zéró összegű játékokkal kapcsolatos legfontosabb kritikai észrevétel, hogy kevésbé alkalmasak a valós, hétköznapi dilemmák modellálására, hiszen a valóságban, még ha versengünk is bizonyos erőforrásokért, sok esetben lehetőség nyílik a kooperációra és a helyzet kompromisszumos megoldására. A hétköznapi társas dilemmahelyzetek modellálására tehát bizonyos szempontból alkalmasabbak a változó összegű játékok, ahol a játékosok által nyerhető kifizetés összege nem egy állandó érték. A változó összegű játékok során ugyanis lehetséges olyan kimenet, amely mindkét fél számára kedvező végeredménnyel járhat, tehát a játék maga lehetővé teszi a résztvevők számára a kooperációt. Ezeket a dilemmákat kevert motivációjú játékoknak tekintjük, mivel nem csak a versengés motivációja hatja át őket, de egyéb késztetéseké is, mint például az együttműködésre törekvés. A kevert motivációjú játékok lényege, hogy a résztvevő felek olyan megoldást találjanak, mely az egyéni szinten jelentkező veszteségek ellenére is, összességében minden játékos számára előnyös lehet (Alcock et al., 1998, Siminovits, 2007).

A fentiek tükrében tehát azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a kísérleti játékok olyan, a hétköznapi társas dilemmahelyzetek modellálására alkalmas, megbízható módszernek tekinthetőek, amelyek segítségével ellenőrzött laboratóriumi körülmények közt

tanulmányozhatóak a játékosok döntései (Cosmides és Tooby, 1992). A kísérleti játékok egyfelől tehát alkalmasak arra, hogy segítségükkel megfigyelhessük, hogy a résztvevő felek az adott szituációban milyen mértékben hoznak racionális döntéseket, másfelől általuk feltérképezhetjük azt is, hogy döntéseiket milyen külső tényezők és változók befolyásolják (Alcock et al., 1998). Az 1970-es évektől kezdve a kísérleti játékok hatékony eszközeivé váltak azoknak a pszichológiai tárgyú vizsgálatoknak, melyek az egyének társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseit illetve az azokat befolyásoló szituatív és személyiségváltozókat tanulmányozzák (Güth és Tietz, 1990; Roth, 1995; Camerer és Thaler, 1995; Gulyás, 2007).

3.3 A machiavellizmus játékelméleti vonatkozása

Ahogy az elméleti bevezető 2.3.1 fejezetében bemutatásra került, a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedését az önérdek vezérli, ami ebben a kontextusban azt jelenti, hogy a machiavellista egyének saját céljaik elérése (egyéni hasznosságfüggvényük maximalizálása) érdekében hajlamosak a normaszegésre, társaik befolyásolására és manipulálására, valamint kizsákmányolására. A machiavellizmus fogalmának születése értelemszerűen indokoltta tette a machiavellista egyének viselkedési stratégiájának vizsgálatát. Az elmúlt négy évtizedben számos vizsgálat született annak tanulmányozására, hogy miként viselkednek a machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben, illetve mely tényezők határozzák meg ezeket a döntéseiket. Ezeknek a vizsgálatoknak jelentős hányadát alkotják azok a kutatások, amelyek az imént feltett kérdés megválaszolásához a kísérleti játékokat hívták eszközül. Ennek oka egyfelől, hogy a kísérleti játékok alkalmas eszköznek tekinthetőek arra, hogy a társas dilemmákat ellenőrzött feltételek és laboratóriumi körülmények közt modellálják. Másfelől, a játékelmélet egy olyan alternatívát kínál a machiavellizmus jelenségének magyarázatára, mely a bizalommal való visszaélést és a becsületes egyének kizsákmányolását a csalás fogalmával hozza összefüggésbe. Az alábbi egységekben ezzel a gondolatmenettel összefüggésben két fontos témakör kerül bemutatásra. Egyfelől megvizsgáljuk, hogyan értelmezhető a machiavellista viselkedési stratégia a játékelmélet fogalmainak segítségével. Másfelől áttekintjük, hogy napjainkig milyen jelentős kutatások születtek a machiavellista egyének kísérleti játékokban mutatott viselkedéses stratégiájának vizsgálatára.

3.3.1 A machiavellista stratégia értelmezése a játékelmélet segítségével

Az önérdekkövetésre, a bizalmatlanságra, a társak saját cél érdekében történő kizsákmányolására a korábban részletesen ismertetett machiavellista stratégia fontos részeként tekintünk (lásd: 2.3.1. fejezet). Ezeket a viselkedésformákat könnyen összefüggésbe hozhatjuk a

játékelmélet fogalomtárából ismert csaló stratégiával. Bár szándékaik etikátlanak, a megfigyelések mégis azt mutatják, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének nem minden esetben köteleződnek el a csaló stratégia mellett: ha érdekeik azt kívánják meg, együttműködnek partnereikkel (Fehr et al, 1992). A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetek során mutatott viselkedésére tehát olyan stratégiaként tekinthetünk, amely egyaránt magában rejt a kooperáció és a csaló stratégia alkalmazásának lehetőségét, valamint annak ismeretét is, melyik stratégiát milyen feltételek mellett érdemes alkalmazni (Wilson et al., 1996). Christie és Geis (1970) szerint a magas fokú machiavellizmussal rendelkező egyének által alkalmazott stratégia sikerességét alapvetően három tényező facilitálhatja: ha szemtől szemben állhatnak cserepartnerükkel, ha az adott szituációban lehetőségük nyílik a keretek rugalmas alakíthatóságára, és ha a szituációban létrejön egy olyan affektus, mely összezavarhatja partnereiket. A legnagyobb különbség abban az esetben figyelhető meg az alacsony és magas fokú machiavellizmust mutató egyének sikeressége közt, ha az említett feltételek közül mindhárom teljesül. Ez esetben a machiavellisták nagyobb hajlandóságot mutatnak társaik manipulálására és nagyobb összegeket nyernek, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik (Czibor és Bereczkei, 2011, 2012; Fehr et al., 1992).

A korábbiakban részletesen bemutatott Harrell–Hartnagel vizsgálat (1976) (lásd: 2.3.1. fejezet) lehetőséget teremt számunkra a machiavellizmus játékelméleti megközelítésének részletes bemutatására. Az említett vizsgálat eredményei azt mutatták, hogy amennyiben lehetőségük nyílik rá, a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének gyakrabban élnek a lopás lehetőségével, nagyobb összeget lopnak, az elkövetést követően pedig tisztességtelenebbül viselkednek, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Továbbá, a gyanakvó és bennük megbízó főnöktől egyforma mértékben loptak a kísérleti helyzet során. Ezzel szemben, alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik gyakrabban loptak a gyanakvó főnöktől. Játékelméleti vonatkozásban az említett vizsgálat eredményeit értelmezhetjük úgy, hogy a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének a vizsgálati helyzet során a csaló stratégiával dolgoztak, tehát olyan, mások kizsákmányolására épülő viselkedést gyakoroltak, amely nélkülözi a provokációra adott megtorló válasz és a megbocsájtás lehetőségét is. Ezzel szemben a tapasztalatok azt mutatják, hogy az alacsony fokú machiavellizmust mutató egyének a csaló stratégia helyett inkább a „*tit for tat*” (TFT) stratégiát alkalmazták. A TFT stratégia koncepciója, ahogy már a 3.2.1 fejezetben bemutatásra került, a következő: a játékos az interakció kezdetén minden esetben együttműködik partnerével, majd a továbbiakban mindig ugyanazt a viselkedést gyakorolja, amelyet partnere. Döntéseit tehát minden esetben a játékos társ lépéseinek figyelembevételével hozza meg. A TFT, szemben a csaló stratégiával, magában rejt egy esetleges provokáció vagy méltánytalan bánásmód elszenvetését követően a bosszúállás és a megbocsájtás lehetőségét is. Kanyarodjunk vissza ismét a Harrell és Hartnagel-

féle vizsgálat (1976) eredményeihez. a TFT stratégia a következőkben érhető tetten. A eredményei szerint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének gyakrabban loptak a gyanakvó főnöktől. Ezt a viselkedést a az okát abban látják, hogy amikor az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének kooperatív szándékuk ellenére azt tapasztalták, hogy főnök irányukban rosszindulatú, ezt a viselkedést egyfajta normaszegésként értelmezheték, amelyre retorzióval, ebben a helyzetben a főnöktől való lopással reagáltak (Wilson et al., 1996).

Az utóbbi évtizedekben megnőtt azoknak a kutatásoknak a száma, amelyek a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedését a kísérleti játékok segítségével próbálják feltárni (Burks et al, 2003; Kurzban és Houser, 2001; Czibor és Bereczkei, 2011, 2012; Gunthorsdottir et al., 2002; Paál és Bereczkei, 2007). Ezeknek a kutatásoknak egyik fontos konzekvenciája, hogy a kizsákmányoló és kompetitív stratégiát alkalmazó machiavellista egyének kísérleti játékok során tanúsított viselkedése szempontjából meghatározó, milyen időtartamra köteleződnek el az adott interakcióban: tehát hogy egymenes vagy többfordulós játékokban vesznek-e részt. A megfigyelések szerint a machiavellista egyének az egymenes kísérleti játékokban nagyobb eséllyel csalnak, míg ugyanez nem mondható el róluk a többfordulós játékok során (Gunthorsdottir et al., 2002). Ennek oka, hogy az egymenes játékok olyan, rövid távú interakciókat modellálnak, melyben a játékosárs kizsákmányolása a machiavellista egyének számára egyértelműen előnyös lehetőség, hiszen ezzel a lépéssel gyorsan és kockázat nélkül maximalizálhatják saját nyereségüket. Mivel a további interakcióra nincs lehetőség a partnerrel, a saját nyereség maximalizálására törekvő machiavellisták esetében a csalás célszerű, racionális választásnak tűnik. Különösen igaz ez az anonim, egymenes kísérleti játékokra, ahol a csalást követően sem büntetés nem várható, sem a partner bosszújától nem kell tartaniuk a játékosoknak. Ezzel szemben a többmenetes játékok esetében megfigyelhető, hogy a machiavellista egyének nem minden esetben köteleződnek el a csaló stratégia mellett. Ha lehetőségük is nyílik rá, hogy a kapott összeget megtartsák maguknak (ezzel rövid távon maximalizálva saját nyereségüket) az esetek többségében egy méltányos összeggel viszonzják a kapott felajánlást. Ennek részben taktikai okai vannak: a viszonzott szívesség a gyanútlan partnert további kooperációra ösztönözheti, így a végső nyereség maximalizálása érdekében, a játék végén kerülhet sor a kizsákmányolására. További érdekes eredmény a machiavellista egyének taktikai hajlamára vonatkozóan, hogy a megfigyelések szerint azokban az egymenes játékokban, amelyekben lehetőség nyílik a kapott összeg visszautasítására (pl. diktátorjáték), az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének morális okokra hivatkozva hajlamosak visszautasítani a nekik felkínált méltánytalanul alacsony összeget, míg a magas machiavellizmussal jellemezhető egyének elfogadják azt (Meyer, 1992). Ezzel szemben a többmenetes játékokban ugyanekkora összegű felajánlást követően a

machiavellista egyének visszautasítják a kapott összeget. Ennek magyarázata az lehet, hogy a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének az ajánlat elfogadásával megpróbálhatják partnerüket rávenni arra, hogy jobb ajánlatokat tegyen a későbbi fordulók során. Tehát annak hátterében, hogy a machiavellista egyének nem minden esetben követik a tisztán csaló stratégiát, a saját nyereség érdekében történő taktikai gondolkodás állhat. Ennek a taktikának szerves részét képezhetik a nagyvonalú felajánlások, bizalmi gesztusok, a kapott szívesség viszonzása illetve a méltánytalan felajánlás elfogadása. Ezeknek a lépéseknek a funkciója, hogy bizalmat ébresztenek a cserepartnerben, és ezáltal nagyobb mértékű együttműködésre sarkallják őket, hogy aztán a játék végén kizsákmányolhassák őket (Gunnthorsdottir et al., 2002). A machiavellista egyének viselkedését a kísérleti játékok módszerével vizsgáló kutatások további fontos eredménye, hogy azokban a kísérleti játékokban, amelyekben a profit növelése a cél, a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének magasabb összegeket nyernek, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik (Czibor és Bereczkei, 2011, 2012; Paál és Bereczkei, 2010).

A fenti vizsgálatok eredményei rávilágítanak, hogy a machiavellista stratégia vizsgálatában és feltérképezésében a kísérleti játékok módszere megfelelő segítséget nyújthat számunkra. Korábban már láthattuk, hogy számos, egymástól különböző koncepcióra épülő kísérleti játékot ismerünk. Gunnthorsdottir és munkatársai (2002) azonban emellett érvelnek, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének viselkedésében megjelenő különbségek vizsgálatára leginkább azok a kísérleti játékok alkalmasak, amelyek többmeneteseek (tehát lehetőséget nyújtanak a machiavellista stratégia feltérképezésére) és amelyek szekvenciálisak, tehát ahol döntéseik a partner megelőző lépéseinek függvényében alakulnak. Ennek következtében a szerzők a kérdéses témakör vizsgálatára leginkább alkalmas módszerként a bizalomjátékot tekintik.

3.3.2 A machiavellista stratégia vizsgálatára alkalmas kísérleti játék: a bizalomjáték

A *bizalomjáték* egy kísérleti játék, amely annak érdekében jött létre, hogy laboratóriumi körülmények és ellenőrzött feltételek mellett tegye modellálhatóvá a társas interakciók során megjelenő döntéseket, mint például a társas dilemmahelyzetekben tett bizalmi lépéseket vagy a reciprok válaszokat (Berg, McCabe és Dickhaut, 1995). A klasszikus bizalomjáték a nem ismétlődő, szekvenciális és zéró összegű játékok csoportjába tartozik. A bizalomjáték során tehát a játékosok lépéseiket egymás döntéseinek ismeretében teszik meg, és az összeg, ami az egyik játékos esetében nyereséggént jelentkezik, a partner számára mindenképp veszteséget jelent.

A bizalomjátékban két személy vesz részt (a továbbiakban „A” és „B” játékos), méghozzá anonim módon, tehát nem rendelkeznek egymásról információval és a személyes találkozás sem biztosított számukra a játék során. A játékosársak csupán egyetlen csatorna segítségével, számítógépes összeköttetésen keresztül kommunikálhatnak egymással. A bizalomjáték által modellált dilemmahelyzetben részvételük egy számítógépes szoftver segítségével biztosított, tehát a számítógép monitorján követhetik figyelemmel egymás lépéseit és a szoftver használatával tehetik meg felajánlásaikat. A játék életszerűségét azzal biztosíthatjuk, ha a vizsgálat végén mindkét játékosnak kifizetjük az általa a játék során keresett összeget. A bizalomjáték a nem ismétlődő játékok csoportjába tartozik, tehát eredetileg egymenetes. Első lépésként mindkét fél megkapja a vizsgálatvezetőtől az instrukciót a bizalomjátékra vonatkozóan. Ezt követően „A” játékos virtuális formában, 1000 forintot kap a kísérletvezetőtől (kezdőtőke). Ekkor, első játékosként dönthet arról, hogy ebből a tőkéből ad-e a társának („B” játékosnak), és ha igen, mekkora összeget. Megteheti, hogy teljes vagyonát átutalja partnerének, felajánlhatja annak egy részét, de élhet azzal az opcióval is, hogy semmit nem küld „B”-nek. Az „A” által felajánlott összeg „A” számlájáról levonásra kerül. Ezt az összeget a kísérletvezető megduplázza, majd továbbítja „B” felé. Ezt követően „B” dönthet arról, hogy saját tőkéjéből, (amelyet az imént „A” által küldött, majd a vizsgálatvezető által megduplázott összeg alkot), mekkora összeget szeretne visszaküldeni „A” játékosnak. Megteheti, hogy teljes vagyonát vagy annak egy részét küldi vissza, de lehetősége van arra is, hogy nulla forintot utaljon át partnerének. A „B” által felajánlott (viszonzott) összeg „B” számlájáról levonásra kerül és hozzáadódik „A” vagyonához (az összeg duplázása nélkül). A klasszikus, egyfordulós bizalomjáték ezen a ponton, „A” és „B” játékos imént bemutatott lépéseivel véget ér (Bereczkei, 2009; Berg et al., 1995; Burks et al., 2003; Gunthorsdottir et al., 2002).

A hétköznapi társas dilemmahelyzetek mely döntéseit modellálja a bizalomjáték? A bizalomjátékban résztvevő személyek első játékosként nehéz döntés előtt állnak: meg kell határozniuk, hogy a rendelkezésükre álló tőkéből, mekkora összeget ajánlanak fel a számukra ismeretlen cserepartnerüknek. Ebben az esetben egy komplex döntési folyamatról beszélhetünk, amelynek során a játékosoknak egyfelől meg kell próbálniuk olvasni partnerük gondolataiban, annak érdekében, hogy kikövetkeztethessék társuk következő lépését, másfelől el kell dönteniük, milyen mértékben bízhatnak meg cserepartnerük szavahihetőségében. A bizalomjátékban résztvevő személyek első játékosként valójában két lehetőség közül választhatnak: vagy megelőlegezik a bizalmat számukra ismeretlen partnerüknek, vagy bizalmatlanok maradnak. A bizalmatlanság jele lehet a szokatlanul kis összeget felajánlása, illetve az is, ha egyáltalán nem küldenek pénzt partnerüknek. A bizalmatlanságot az első játékosok esetében több tényező okozhatja: az első játékos kockázatos pozíciójából fakadó óvatosság, a partner megbízhatóságáról kapott információk hiánya, a gyanakvásra való hajlam,

vagy éppen az önérdékkövető stratégia (ha keveset ajánl fel, nagyobb összeg marad a saját számláján).

Második játékosként a résztvevők eldönthetik, viszonozzák-e és ha igen, akkor mekkora összeggel viszonozzák a társuktól kapott összeget. A játékosok ez esetben szintén két opció közül választhatnak: vagy elköteleződnek a reciprocitás mellett vagy csalnak. A reciprocitás ebben az esetben azt jelenti, hogy a kapott összeghez képest egy arányos összeggel viszonozzák a bizalmat. Csalásnak tekintjük, ha a második játékos visszaél partnere irányában megelőlegezett bizalmával, azaz ha csak minimális mértékű összeget küld vissza partnerének, vagy ha megtagadja a kapott összeg viszonzását. A potyautas stratégiát követő egyének ez utóbbi lehetőséget választják, amikor kihasználják a másik személy bizalmát és annyit vesznek ki az adott helyzetben elérhető nyereségből, amennyit csak lehet. Ahogy a 3.2.2. fejezetben bemutatásra került, az egymenetes, szekvenciális játékokban az első játékos lépését befolyásolja, mit remél előzetesen a számára ismeretlen második játékos lépésével kapcsolatban, míg a második játékos döntését elsősorban partnere korábbi lépése és a viszonyosság normájához fűződő attitűdje befolyásolja.

Ebben a kísérleti játékban „A” játékos stratégiája a bizalomra épül, míg „B” stratégiája a reciprocitásra. A többfordulós bizalomjáték során a döntéshelyzetet komplikálja, és épp emiatt nehezíti is, hogy a játékosok tisztában vannak az interakció folytatólagosságával. Ennek hatására – akárcsak a hétköznapi szociális dilemmahelyzetekben – döntéseiket egymás korábbi lépéseinek és várható viselkedésének függvényében hozzák meg. Ha tehát „A” játékos az első fordulóban megelőlegezi a bizalmat „B” játékosnak, azzal partnerét a továbbiakban együttműködésre készítheti, míg „A” részéről egy esetleges negatív lépés (alacsony összeg felajánlása) a játékosársat érzékenyen érintheti, amelyre a későbbi fordulók bármelyikében retorzióval, a kapott szívesség viszonzásának és az együttműködésnek a megtagadásával válaszolhat majd. A partner irányában megelőlegezett bizalom tehát bizonyos szempontból előnyös lépés lehet az első játékosok részéről. Ugyanakkor, akárcsak hétköznapi cserekapcsolataink során, egyúttal kockázatos lépésnek is tekinthető, hiszen a felé irányuló bizalommal a partner visszaélhet, ami a bizalomjáték esetében a reciprocitás megtagadásában nyilvánulhat meg. Ez a lépés nyilvánvaló módon maximalizálja a reciprocitást megtagadó fél nyereségét, míg az együttműködő fél tőkéjét minimalizálhatja.

3.3.3 A machiavellista egyének viselkedése a bizalomjátékban

A machiavellista egyének kísérleti játékokban tanúsított viselkedésével számos kutatás foglalkozott az elmúlt években. Ezek a kutatások azonban elsősorban a diktátorjáték és a

közjavak-játék segítségével vizsgálták a machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben hozott döntéseit (Czibor és Bereczkei, 2011, 2012; Kurzban és Houser, 2001; Paál, 2011).

A machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének bizalomjátékban tanúsított viselkedésének tanulmányozására azonban napjainkig kevés számú próbálkozás irányult. Ezek közül kiemelkedik Gunnthorsdottir és munkatársainak (2002) vizsgálata, amelyet 1593 fő bevonásával végeztek. Ebben a kutatásban a vizsgálati személyek viselkedését a kutatók a bizalomjáték segítségével tanulmányozták, míg machiavellizmus mértékét egy, a machiavellizmus mérésére alkalmas teszttel, a Mach-IV. teszttel mérték. Vizsgálati személyeikkel első körben kitöltették a Mach-IV. tesztet, majd a kapott eredmények alapján párba állították a résztvevőket. Így a bizalomjátékban részt vettek olyan párok, ahol mindkét fél átlagos fokú vagy mindkét fél alacsony fokú machiavellizmussal volt jellemezhető és voltak kevert párok, ahol az egyik fél magas, míg a másik fél alacsony fokú machiavellizmussal rendelkezett. A vizsgálat eredményei szerint a bizalomjátékban az első játékosok által felajánlott összegek tekintetében nem volt szignifikáns különbséget az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok közt. Azaz első játékosként mindkét csoport tagjai egyenlő mértékben választottak a bizalmi és nem-bizalmi lépések közt. Ezzel szemben a bizalomjáték második játékosainak viselkedése kapcsán azt az eredményt kapták, hogy második játékosként az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosoknak több, mint a fele viszonzta a szívességet, míg a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető résztvevőknek több, mint kétharmada csalt. Tehát a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek a többiekénél ritkábban viszonzták játékos társuk irántuk megnyilvánuló bizalmát, azaz kisebb valószínűséggel adtak vissza a tőlük kapott pénzből. Gunnthorsdottir és munkatársai (2002) az első játékosként tett felajánlások összege és a Mach-pontszámok közötti összefüggés hiányát a machiavellizmus és a kockázatvállalás közt fennálló, lehetséges összefüggéssel magyarázzák. A szerzők értelmezése szerint elképzelhető, hogy a machiavellistákat nagyobb kockázatvállalási hajlam jellemzi, mint másokat. Ennek következtében első játékosként bizalmatlanok ugyan a partnereikkel szemben, ugyanakkor megkockáztatják azt a lehetőséget, hogy egy relatíve magas felajánlás esetén magasabb nyereséményhez jutnak abban az esetben, ha a játékos társ együttműködik és viszonzza a neki juttatott tőkét. Mindez egybevág azzal az eredménnyel, miszerint második játékosként hajlamosak visszaélni a partner bizalmával és egy méltánytalanul alacsony összeggel viszonzni a kapott szívességet. Ezek az eredmények azt valószínűsítik, hogy a machiavellizmus mértéke megbízható prediktora lehet a szavahihetőségnek, a csalással és viszonzással kapcsolatos attitűdjeinknek illetve képes előre jelezni a társas dilemmahelyzetek során gyakorolt viselkedést. Burks és munkatársai (2003), akik szintén bizalomjáték segítségével vizsgálták a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek viselkedését, azonban amellet foglalnak állást, hogy a Mach-pontszám valóban megbízhatóan előrejelzi a

bizalom hiányát, a szavahihetőséget azonban nem tudja bejósolni. Mivel ezek az eredmények némiképp szembehelyezkednek a Gunnthorsdottir és munkatársai (2002) által kapott eredményekkel, ezért a szerzők mértékletességet javasolnak a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének kísérleti játékok során mutatott viselkedésének értelmezésével kapcsolatban.

3.4 A vizsgálat célja és hipotézisei

Kutatásunkban célul tűztük ki, hogy megvizsgáljuk, milyen viselkedést tanúsítanak a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének egy modellált társas dilemmahelyzet során, továbbá hogyan befolyásolják a dilemmahelyzet során hozott döntéseiket a szituatív tényezők illetve a személyiségjellemzők. Egyfelől tehát választ keresünk azokra a kérdésekre, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek milyen mértékben hajlamosak megbízni partnerükben, milyen mértékben viszonyozzák a kapott szívességet és hogyan reagálnak a méltánytalan bánásmódra (provokációra). Ezzel összefüggésben vizsgálatunk tárgyát képezte, hogy összességében mennyire sikeresek (mekkora profitra tettek szert) a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének ezekben a modellált szituációkban. Másfelől arra szerettünk volna rávilágítani, hogy a modellált társas dilemmahelyzet során a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek döntését milyen mértékben befolyásolják a személyiségjellemzők és az olyan szituatív tényezők, mint a partner korábbi döntései. A kutatás célkitűzéséhez igazítva hat pontot tartalmazó hipotézisrendszert fogalmaztunk meg a machiavellizmus és a bizalomjáték során tett felajánlások mértéke, a machiavellizmus és játék során elért sikeresség valamint a machiavellizmus és a személyiségvonások kapcsolatára vonatkozóan.

1. hipotézis

Az értekezés 2.3.1 pontjában bemutatásra került, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének bizalmatlanok és gyanakvóak társaik irányában. Ugyanakkor 3.3.3 fejezetben ismertetett kutatási eredmények szerint a bizalomjáték során, első játékosként tett felajánlásaik tekintetében a magas és alacsony szintű machiavellizmust mutató résztvevők nem különböznek egymástól. Mindezek ismeretében azt feltételezzük, hogy a Machiavellizmus-pontszámok és az első játékosként tett felajánlások összegének nagysága nem mutat együttjárást.

2. hipotézis

A 2.3.1 fejezetben áttekintett ismeretek valamint a 3.3.3 fejezetben bemutatott vizsgálat eredményei alapján feltételezhető, a machiavellista egyének csökkent hajlandóságot mutatnak a kapott szívességek viszonzására. Hipotézisünk szerint a bizalomjáték során a második játékosaként tett felajánlások összegének nagysága és a Machiavellizmus-pontszámok közt negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn.

3. hipotézis

A 2.3.1 fejezetben leírtak szerint a machiavellista egyénekre nem jellemző a bosszúállás, ugyanakkor a 3.3.1 fejezetben áttekintett kutatások eredményei szerint profit-orientált egyének, akikről azt feltételezzük, hogy abban az esetben, ha úgy érzékelik, hogy egy irányukban elkövetett méltánytalan bánásmód saját sikerességüket (nyereségüket) veszélyezteti, akkor hajlamosak a provokációra negatívan reagálni. Hipotézisünk szerint a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében a vizsgálatvezető által a harmadik forduló második játékosaként tett felajánlás (provokatív lépése) prediktív változó.

4. hipotézis

Az 2.3.1 pontban leírtak alapján a machiavellista egyéneket profitorientált személyekként ismerhettük meg, akikről 3.3.1 pontban ismertetett kutatási eredmények alapján feltételezhető, hogy a szekvenciális kísérleti játékokban taktikai megoldásokkal élnek, annak érdekében, hogy saját nyereségüket maximalizálni tudják. Ennek megfelelően pozitív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus-pontszámok és a bizalomjáték során keresett össznyereség nagysága közt.

5. hipotézis

A 3.3.1 pontban bemutatásra került elméletek alapján azt feltételezzük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek magas fokú kockázatvállalási hajlammal rendelkeznek. Mindennek ismeretében pozitív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus- pontszámok és a ZKPQ Impulzív-szenzoros élménykeresés skáláján elért pontszámok közt.

6. hipotézis

A machiavellista egyének 2.3.2 pontban bemutatott interperszonális attitűdje alapján azt a megállapítást tehetjük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének bizalmatlanok, gyanakvóak és rosszindulatúak, továbbá kevésbé nyitottak az

interperszonális kapcsolatokra. Ennek következtében azt feltételezzük, hogy a Machiavellizmus-pontszámok negatív irányú, szignifikáns összefüggésben állnak a ZKPQ Szociabilitás skáláján elért pontszámokkal.

3.5 Módszertan

3.5.1 Minta

Kutatásunkban 116 egyetemi hallgató vett részt (64 nő, 52 férfi), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói voltak. Életkoruk 18 és 32 év közti (átlagos életkor: 22,31 év, szórás: 2,90 év). A mintavétel esetünkben nem valószínűségi mintavétel volt. Ez azt jelenti, hogy az eredmények csak a mintára és nem a teljes alapsokaságra vonatkozóan értelmezhetőek (Molnár 2010). A kutatásban való részvétel anonim volt, a vizsgálati személyek a kutatásra önként jelentkeztek. Annak érdekében, hogy a vizsgálat során modellált társas dilemmák valószínűségét növeljük, a résztvevők anyagi jutásban részesültek: a játék során keresett összeget a vizsgálat végén kifizettük számukra.

3.5.2 Vizsgálati eszközök

3.5.2.1 Bizalomjáték

A vizsgálat célkitűzéséhez igazodva olyan módszert kerestünk, amely alkalmas lehet a hétköznapi társas dilemmahelyzetek általunk, a machiavellizmussal összefüggésben, vizsgálni kívánt viselkedéses tényezőinek: a bizalom és a kapott szívességek viszonzásának, valamint a méltánytalan bánásmódra adott válasznak a modellálására. Célunk elérése érdekében vizsgálatunk eszközüül egy kísérleti játékot, az ún. bizalomjátékot (lásd: 2.3. fejezet) választottuk. A teljes anonimitás biztosítása érdekében a vizsgálatok lebonyolításában a közgazdasági játékok programozása érdekében létrehozott z-Tree szoftvert alkalmaztuk (Fischbacher, 2007, Paál, 2011). A játékosok a vizsgálat során a számítógépen keresztül teheték meg felajánlásukat, illetve követhették nyomon partnerük lépéseit, anélkül, hogy információjuk lett volna partnerük személyazonosságáról, vagy, hogy személyes kapcsolatba léptek volna partnerükkel. Vizsgálatunkban a klasszikus bizalomjáték (*Trust game*) általunk több ponton is módosított, számítógépes változatát alkalmaztuk.

A következő módosításokat alkalmaztuk:

- A hagyományos egyfordulós játék helyett négyfordulós bizalomjátékot alkalmaztunk.
- A játék során a vizsgálati személyek játékosársra, anélkül, hogy ezzel az információval rendelkeztek volna, a vizsgálatvezető volt. Erre a módosításra elsősorban azért volt szükség, hogy beépíthessük a játékba a provokatív lépést és kontrollálhassuk annak mértékét.
- Annak érdekében, hogy a provokációra adott választ modellálni tudjuk, beépítettünk a játékba egy provokatív lépést, a játékosárs, esetünkben a vizsgálatvezető részéről.

A módosított játék felépítését az alábbi táblázat szemlélteti:

2. táblázat: A négyfordulós bizalomjáték felépítése

Négyfordulós bizalomjáték	1. játékos	2. játékos
Első forduló	vizsgálatvezető	vizsgálati személy
Második forduló	vizsgálati személy	vizsgálatvezető
Harmadik forduló	vizsgálati személy	vizsgálatvezető (provokatív lépés)
Negyedik forduló	vizsgálatvezető	vizsgálati személy

Forrás: saját adatok

Ahogy a fenti táblázatban is jól látható, a játék első fordulója a vizsgálatvezető felajánlásával indul, amely minden esetben fix összeget jelent: a kezdőtőkének tekintett 1000 Ft-ból 500 Ft-ot. Ez a kezdeti felajánlás (500 Ft) a játék szabályai szerint a program által megduplázódik, majd így jut el a vizsgálati személyhez, akinek ezzel vagyona 1000 Ft-ra nő. Ezt a lépést követi a vizsgálati személy második játékosként tett *reciprok lépése*, aki az vizsgálatvezető által küldött, majd megduplázott összegből gazdálkodva hozza meg döntését. A második fordulót a 1000 forint kezdőtökével a vizsgálati személy kezdi. Az általa küldött összeg a játék szabályai szerint megduplázódik, és így jut el a vizsgálatvezetőhöz, aki a kapott felajánlást minden esetben egy méltányos összeggel viszonzza. A harmadik fordulót ismét a vizsgálati személy kezdi. Az általa első játékosként küldött összeg duplázva jut el a vizsgálatvezetőhöz, aki ekkor, a harmadik forduló második játékosaként egy méltánytalanul alacsony összeggel: a vizsgálati személytől

kapott összeg harmadával reagál. A vizsgálatvezető lépését, a korábbi reciprok lépéshez képest szokatlanul alacsony összeget tekintettük *provokatív lépésnek*. A negyedik, egyben utolsó fordulót a vizsgálat vezető kezdi, aki minden esetben egy fix összeget, 500 Ft-ot ajánl fel partnerének. Az összeg duplázódik, majd a vizsgálati személyre kerül a sor, aki a negyedik forduló második játékosaként (egyben a játékot záró lépésként) a rendelkezésére álló 1000 Ft-ból teszi meg a felajánlását. Ezt a lépést, tehát a vizsgálati személy által a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlást a vizsgálatvezető által a harmadik forduló második játékosként tett *provokatív lépésére adott válaszként* kezeltünk. A játék ezen a ponton véget ér, miután a vizsgálati személy számára a játék során elért nyereség kifizetésre került.

Ahogy az iménti leírásban láthattuk, az általunk módosított bizalomjátékban a vizsgálati személyek viselkedését fordulónként egy, tehát összesen négy alkalommal figyelhettük meg. Két alkalommal az első játékos szerepében (második és harmadik forduló) és két alkalommal a második játékos szerepében (első és negyedik forduló) játszottak (lásd: 2. táblázat). Fontos megemlítenünk, hogy a játék szekvenciális, tehát a vizsgálati személyek minden esetben a partner korábbi lépésének ismeretében hoznak döntést. A negyedik forduló különbözik a többi fordulótól, méghozzá abban a tekintetben, hogy a vizsgálati személyek annak tudatában teszik meg felajánlásaikat, hogy a harmadik fordulóban partnerük (azaz a vizsgálatvezető) második játékosként egy méltánytalanul alacsony összeggel viszonzta a vizsgálati személyek harmadik forduló első játékosaként tett felajánlását.

Ahogy a korábbiakban már említésre került, az általunk módosított bizalomjátékban a játékosok partnere, anélkül, hogy ennek az információnak a vizsgálati személyek birtokában lettek volna, minden esetben a vizsgálatvezető volt. Erre a változtatásra azért volt szükség, hogy a játékosárs (a vizsgálatvezető) lépései az egyes fordulóokban az általunk kívánt feltételekhez igazodva kontrollálhatóak legyenek. A vizsgálatvezető által felajánlott összegek fordulónkénti mértékét a 3. táblázat szemlélteti.

3. táblázat: A vizsgálatvezető által a bizalomjáték során tett felajánlások deskriptív adatai: minimum, maximum értékek, átlag és szórás

A vizsgálatvezető által tett felajánlások összege (HUF)	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Első forduló 1. Játékosaként	500	500	500	0
Második forduló 2. Játékosaként	200	1000	518	157,75
Harmadik forduló 2. játékosaként (provokatív lépés)	0	450	180,09	79,11
Negyedik forduló 1. Játékosaként	500	500	500	0

Forrás: saját adatok

3.5.2.2 MACH-IV. teszt

A machiavellizmus mérésére a Mach-IV. tesztet választottuk. Az első machiavellizmust mérő eszköz a Christie és Geis (1970) által kidolgozott *Mach-IV. teszt* volt. A teszttel a szerzők a vezető pozícióban dolgozó egyének ún. politikai beállítottságát ('political belief') szeretnék volna mérni, annak érdekében, hogy képet kaphassanak gondolkodásmódjukról és az általuk alkalmazott manipulatív stratégiáikról (Reimers, 2004; Paál, 2011). A szerzők a teszt alapjául Machiavelli főbb műveit; *A fejedelem* (1513/2006) és az *Értekezések* (1531) című könyveket használták fel. Machiavelli két említett művéből a szerzők eredetileg 71 állítást választottak ki, majd ezek közül 20 olyan állítást tartottak meg, melyeket az általuk vizsgálni kívánt machiavellizmus mibenlétének megragadására és leírására legalkalmasabbnak tartottak. A Mach-IV. teszten belül három fő dimenziót azonosíthatunk, amelyek a következők: a társas interakciók alkalmazott során manipulatív taktikák, a cinikus világnézet (miszerint mások megbízhatatlanok, gyengék és öncélúak) valamint a konvencionális erkölcsi szabályok figyelmen kívül hagyása (Dahling et al., 2009; Fehr et al., 1992; Paál, 2011).

A Mach-IV. teszt mai formájában 20 itemet tartalmaz, amelyek közül 10 állítás *A fejedelem* szellemiségét tükrözi (lásd: 1.2. fejezet), 10 pedig ezzel ellentétes hozzáállást ábrázol. Az egyes állításokkal kapcsolatos egyetértés, illetve egyet nem értés mértékét a vizsgálati személyeknek egy hétfokú Likert-típusú skálán kell bejelölniük. A tesztben belül 10 állítás változatlanul adódik hozzá az összpontszámhoz, 10 állítás viszont fordítva számolandó. Az összpontszámot úgy kaphatjuk meg, ha – a könnyebb értelmezhetőség érdekében – az egyes állításokon megjelölt

értékek összeadása után a kapott részösszeghez egységesen még 20 pontot hozzá adunk. Így a teszten minimálisan 40, maximálisan 160 pont érhető el. Christie és Geis meghatározása alapján 80 alatti pontszám esetén alacsony, 80-120 közt átlagos, 120 felett pedig magas fokú machiavellizmusról beszélhetünk. Az elméleti átlagértéknek a 100 pontot tekintjük. A statisztikai elemzések során a machiavellizmust kezelhetjük folytonos változóként, ugyanakkor dichotomizálhatjuk is, azaz kategóriákra oszthatjuk a machiavellizmus dimenzióját. Ez utóbbi megoldás lehetővé teszi, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmust mutató vizsgálati személyek közti különbség vizsgálhatóvá váljon. Ha ezzel az eszközzel élünk, az alacsony és magas machiavellizmus közti határértékeket tetszőlegesen állapítjuk meg, az adott mintán elért minimális és maximális pontszámtól függően (Paál, 2011, Czibor és Bereczkei, 2011). Míg a Mach-IV. teszt validitását több kutatás is igazolja (Reimers, 2004), addig a faktorstruktúráját illetően számos kritikai észrevétel merült fel az elmúlt évtizedekben (Dahling et al., 2009). Ahogy a fentiekben szó volt róla, Christie és Geis (1970) alapvetően három dimenziót különített el a Mach-IV. teszten belül: a manipulatív taktikák alkalmazását, a cinikus világnézetet és a konvencionális erkölcsi szabályok figyelmen kívül hagyását.

Ezzel szemben Corall és Calvete (2000) amellett érvel, hogy szerencsésebb volna négy faktorban gondolkodni, amelyek a következők lehetnének: a pozitív és negatív interperszonális taktikák, valamint a pozitív és negatív cinikus világnézeti stílus. Dahling és munkatársai (2009) két dimenzió bevezetését javasolják: egyet, amely a machiavellisták által alkalmazott taktikákra és egyet, amely a beállítódásukra, azaz világnézetükre irányul. A faktorstruktúrával kapcsolatos viták ellenére a kutatások azt mutatják, hogy a Mach-IV. teszten belüli faktorok statisztikai szempontból nem konzisztensek, így a kérdőív által mérni kívánt machiavellizmust a kutatók a gyakorlatban általában egységes faktorként kezelik (Corall és Calvete, 2000). A faktorszerkezettel kapcsolatos problémák azonban csak egy csoportját alkotják a Mach-IV. teszt kapcsán felmerült vitás kérdéseknek. A kutatók egyéb kritikai észrevételeket is megfogalmaztak a tesztben szereplő állításokkal, valamint a teszt reliabilitásával kapcsolatban. A kritikai észrevételek és a teszttel szembeni bizalmatlanság gondolata szükségszerűen hívta életre az újabb, machiavellizmust mérő kérdőíveket. Elsőként a szintén a Christie és Geis szerzőpáros nevéhez köthető Mach-V. kérdőív jött létre, ennek alkalmazására azonban csak kisszámú vizsgálatban került sor. 2009-ben került publikálásra a Jones és Paulhus (2009) által kidolgozott Mach-VI. kérdőív, továbbá a Dahling és munkatársai (2009) által kidolgozott ún. *Machiavellian Personality Scale* (MPS). Ez utóbbi tesztben négy fő kategóriát találunk: a másokkal szembeni bizalmatlanság, az amorális manipuláció, a kontroll iránti vágy és a státuszvágy dimenzióját. Mivel az új kérdőívek alkalmazhatóságának vizsgálata napjainkban is zajlik, így a doktori értekezésben bemutatott vizsgálatok megvalósítása során a széles körben elterjedt Mach-IV.

tesztet tartottuk a legalkalmasabbnak és legmegbízhatóbbnak a machiavellizmus mérésére (lásd: Függelék 1. számú kérdőív).

3.5.2.3 A Zuckerman-Kuhlman-féle személyiségteszt – ZKPQ-III-R

A személyiségjellemzők vizsgálatára a *Zuckerman-Kuhlman-féle személyiség teszt* (ZKPQ) választottuk. A ZKPQ fejlesztése 1988-ban kezdődött. Első változatát 1991-ban publikálta Marvin Zuckerman és D. Michael Kuhlman. A szerzők által létrehozott ún. alternatív Big Five teszt az alábbi öt személyiségdimenziót méri: az Aktivitást, az Agresszió-ellenségességet, az Impulzív-szenzoros élménykeresést, a Neurotizmus-szorongást és a Szociabilitást. A kérdőív végleges változatában 89 itemet találunk, továbbá 10 hozzáadott tételt, amelyek azért kerültek be kérdőívbe, hogy a gondatlan, hamis válaszadást kiszűrjék, ezáltal egy hatodik, ún. Infrekvencitás faktort alkotva. A ZKPQ-III-R jelenleg használt változata tehát az említett hat faktort 99 item segítségével vizsgálja (Zuckerman, Kuhlman, Joireman, Teta és Kraft, 1993, lásd: Függelék 2. számú kérdőív). A mérőeszköz igaz-hamis állításokból áll, a vizsgálati személyeknek tehát az egyes állítások kapcsán el kell dönteniük, igaznak vagy hamisnak tartják-e önmagukra vonatkozóan. A ZKPQ-III hazai adaptációját Rózsa és Nagy (1996) végezték.

A ZKPQ-III-R teszt által vizsgált öt személyiségdimenzió részletes bemutatása – Zuckerman (2002) valamint Joireman és Kuhlman (2004) munkái alapján – az alábbiakban található.

Az **Aktivitás** dimenzió egyfelől egy általánosságban vett aktivitásra való szükségletet ír le, amely tevékenységek hiányában türelmetlenséggel, nyugtalansággal társul. Másfelől magában foglalja a nehéz, kihívást jelentő feladatok iránti preferenciát, és fontos tevékenységekbe fektetett energia nagy mennyiségét.

Az **Agresszió-ellenségesség** a verbális agresszióra való hajlamra, durvaságra, esetenként antiszociális viselkedésre utal, rosszindulatúsággal, bosszúállásra való hajlammal, másokkal szembeni türelmetlenséggel és a szociális interakcióban megjelenő negatív non-verbális reakciók kíséretében.

Az **Impulzív-szenzoros élménykeresés** dimenziója az izgalmas tevékenységekben való részvételre, a változatos és az újszerű élményekre való szükségletet, továbbá a kockázatvállalási hajlamot jelzi, amely szorosan összefügg a meggondolatlan cselekedetek, a kockázatos társas kapcsolatok és a veszélyes környezet iránti preferenciával is.

A **Neurotizmus-szorongás** dimenzió olyan tulajdonságokkal mutat együttjárást, mint az önbizalomhiány és a döntésképtelenség, a negatív emocionalitás (gyakran megélt aggodalom és félelem), valamint a kritikára való érzékenység.

A **Szociabilitás** faktoron belül az állítások egyik csoportja a társak jelenlétének szükségletét, a baráti kapcsolatok magas számát, az idegenekkel való kapcsolatkezdeményezésre való készséget és a nagy társas esemény iránti vágyat írja le, míg az ítemek másik csoportja a társas izolációval kapcsolatos intoleranciára vonatkozik.

A vizsgálat eszközeinek kiválasztásakor azért esett választásunk a ZKPQ tesztre, mert a benne megtalálható faktorok (Impulzív-szenzoros élménykeresés és Szociabilitás) segítségével lehetővé vált a vizsgálatunk szempontjából fontos személyiségjellemzők, a szociabilitás és a kockázatvállalás mérése. Erre vonatkozó hipotéziseink a 3.4 fejezetben találhatóak.

3.5.3 A vizsgálat bemutatása

A vizsgálat helyszínéül a Pécsi Tudományegyetem Pszichológia Intézete szolgált. A vizsgálat két szakaszból állt.

Az első szakaszban a kérdőívek csoportos kitöltésére került sor. Adatfelvételi eljárásként a személyes találkozás során történő adatfelvételt választottuk. A vizsgálati személyek ekkor a ZKPQ-III-R kérdőívet illetve Mach-IV. tesztet töltötték ki. A kérdőívek kitöltésére szánt időt nem korlátoztuk.

A második szakaszban került sor a kísérleti játékban való részvételre. Ekkor a vizsgálati személyek egy különálló, előre egyeztetett időpontban, egyénileg vettek részt a négyfordulós bizalomjátékban. A vizsgálat kezdetén a vizsgálatvezető minden résztvevőt egy erre a célra kialakított számítógépes laborba kísért, ahol a vizsgálati személy megkapta az instrukciót, megismerkedett a játék szabályaival valamint a z-Tree szoftver működésével, majd ezt követően a játékkal kapcsolatos legfontosabb információkkal. A vizsgálatvezető tájékoztatta a vizsgálati személyt a teljes anonimitás szabályairól, a játék hosszáról illetve a javadalmazási feltételekről. Miután a vizsgálatvezető meggyőződött róla, hogy a játékos megértette a játék szabályait, a vizsgálati személy egyedül maradt a számítógépes laborban. Ezt követően a játék végéig egyedül volt a teremben, ahol az említett z-Tree szoftver segítségével tehette meg felajánlásait és követhette nyomon partnere lépéseit.

3.6 Eredményeink ismertetése

A vizsgálat eredményeinek statisztikai elemzését az IBM SPSS Statistics 19.0 program segítségével végeztük el. Az elemzési folyamat során létrehozott táblázatok a dolgozathoz csatolt CD-mellékleten találhatóak meg.

3.6.1 A felhasznált kérdőívek deskriptív statisztikái

3.6.1.1 A vizsgált minta jellemzői a Machiavellizmus-pontszámok tekintetében

A vizsgált minta Mach-IV. teszt segítségével számolt machiavellizmus skála reliabilitását és teszthez kapcsolódó deskriptív adatokat az alábbi táblázatban szemlélteti:

4. táblázat: A Machiavellizmus-pontszámok leíró statisztikái

Machiavellizmus	Cronbach α	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
	0,77	116	48	130	98,71	14,66

Forrás: saját adatok

A Mach-IV. teszten kapott pontszámok esetében megfigyelhető nemi különbségekkel kapcsolatban azt mondhatjuk, hogy a férfiak magasabb átlag pontszámot érnek el a machiavellizmus skálán, mint a nők, ugyanakkor a független mintás t-próba elemzés során kapott eredményeink azt mutatják, hogy ez a különbség nem szignifikáns (lásd: 5. táblázat).

5. táblázat: A Machiavellizmus-pontszámok átlagai, nemi bontásban

Machiavellizmus	Férfiak (N=64)		Nők (N=52)		Különbség		
	átlag	szórás	átlag	szórás	t	df	Sig.
	99,29	14,49	97,98	14,97	-0,478	107,693	0,634

Forrás: saját adatok

Eredményeink statisztikai elemzése során az értékelés első fázisában a machiavellizmust folytonos változóként kezeltük. A további elemzések során azonban a machiavellizmus dimenzióját kategóriákra osztottuk, annak érdekében, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmust mutató vizsgálati személyek közti különbség mérhetővé váljon. A dichotomizálás során a Mach-skálán elért pontszámok alapján három csoportra osztottuk a résztvevőket, így létrehozva az alacsony-Mach, a közepes-Mach és a magas-Mach kategóriákat.⁴ Az alacsony-Mach kategóriába kerültek azok a vizsgálati személyek, akik 48-93 pontot, közepes-Mach kategóriába, akik 94-104 pontot, míg a magas-Mach csoportba akik 104 feletti pontszámot értek el a Mach-skálán. A Machiavellizmus-pontszámok mentén három kategóriára osztott minta tulajdonságai az alábbi táblázatban találhatóak:

⁴ Az átláthatóság érdekében az értekezés további részeiben az alacsony fokú machiavellizmus alacsony-Mach illetve AM rövidítéssel, a magas fokú machiavellizmus magas-Mach illetve MM rövidítéssel fog szerepelni.

6. táblázat Az Alacsony-, Közepes- és Magas Machiavellizmus kategóriák adatai, és nemenkénti megoszlása mintánkban

	Összesen (N=116)	Férfiak (N=64)	Nők (N=52)
AM	37	18	19
KM	40	23	17
MM	39	23	16

Forrás: saját adatok

Mivel kutatói kérdésünk az alacsony és magas machiavellizmust mutató egyének közti különbségekre fókuszálnak, így a közepes mértékű machiavellizmust mutató egyének csoportját a statisztikai elemzések során figyelmen kívül hagyjuk.

3.6.1.2 A vizsgált minta jellemzői a Zuckerman-Kuhlman féle kérdőív skáláin elért pontszámok tekintetében

A vizsgált mintán a ZKPQ hat skálája esetében a pontszámok eloszlását az alábbi táblázat szemlélteti:

7. táblázat: A ZKPQ kérdőív egyes skáláinak leíró statisztikái

ZKPQ	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Aktivitás	107	1	17	8,14	4,11
Agresszió-ellenesség	107	1	16	9,12	3,18
Impulzív-szenzoros élménykeresés	107	1	16	9,26	3,86
Neuroticizmus-szorongás	107	1	18	9,56	3,76
Szociabilitás	105	1	17	7,99	3,75
Infrekvencitás	107	0	5	1,99	1,05

Forrás: saját adatok

Független mintás t-próba segítségével megvizsgáltuk, hogy találunk-e nemi különbségeket az egyes ZKPQ- skálákon elért pontszámok tekintetében. Eredményeink szerint egyedül a Neuroticizmus- szorongás skálán mutatkozik szignifikáns különbség a nők és a férfiak pontszámai között. Vizsgált mintánkon tehát a nők szignifikánsan magasabb értékeket érnek el a Neuroticizmus-szorongás skálán, mint a férfiak (lásd: 8. táblázat).

8. táblázat: A ZKPQ egyes skáláin elért pontszámok nemenkénti adatai és a köztük megfigyelhető különbség

ZKPQ	Nők (N=49)		Férfiak (N=58)		Különbség (független mintás t-próba alkalmazásával)		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig.
Aktivitás	8,51	3,93	7,82	4,25	0,86	104,124	p> 0,05
Agresszió-ellenségesség	9,06	2,91	9,17	3,41	-0,18	104,991	p> 0,05
Impulzív-szenzoros élménykeresés	8,57	3,57	9,84	4,02	-1,73	104,728	p> 0,05
Neuroticizmus-szorongás	11,06	3,31	8,29	3,68	4,08	104,531	p <0,01
Szociabilitás	7,29	3,29	8,57	4,03	-1,80	102,912	p> 0,05
Infrekvencitás	1,89	0,89	2,07	1,12	0,856	104,084	p> 0,05

Forrás: saját adatok

Vizsgált mintánkon, az egyes skálákon elért pontszámok esetében megfigyelhető nemi különbségeket a Zuckerman és munkatársai (1993) által elemzett mintán kapott eredményekkel (lásd: 9. táblázat) összehasonlítva nem tapasztaltunk jelentős eltérést a két minta esetében kapott értékek közt.

9. táblázat: A ZKPQ egyes skáláin elért pontszámok nemenkénti adatai és a köztük megfigyelhető különbség Zuckerman és munkatársai (1993) eredményei alapján

ZKPQ	Nők (N=49)		Férfiak (N=58)		Különbség (független mintás t-próba alkalmazásával)		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig.
Aktivitás	7,44	3,70	8,14	3,80	2,40	N/A	N/A
Agresszió-ellenségesség	8,08	3,57	9,18	3,47	4,05	N/A	N/A
Impulzív-szenzoros élménykeresés	9,81	3,96	11,12	3,68	4,47	N/A	N/A
Neuroticizmus-szorongás	11,02	4,23	7,82	4,17	9,85	N/A	N/A
Szociabilitás	10,51	3,43	10,51	3,58	0	N/A	N/A
Infrekvencitás	0,78	0,97	1,40	1,46	6,11	N/A	N/A

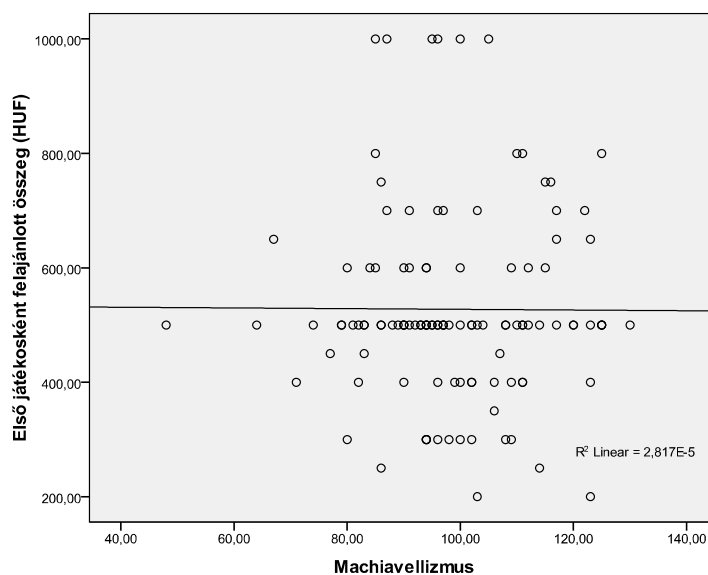
Forrás: Zuckerman, Kuhlman, Joireman, Teta és Kraft, 1993

3.6.2 A machiavellizmus és a felajánlások közti összefüggés

3.6.2.1 A machiavellizmus és az 1. játékosként tett felajánlások összege közti összefüggés a második fordulóban

A Pearson-féle korreláció analízis eredményei azt mutatják, hogy nincs szignifikáns összefüggés a második forduló első játékosaként tett felajánlás összege és a Machiavellizmus-pontszámok közt ($r=-0,005$, $p > 0,05$). (lásd: 1. ábra)

1. ábra: A machiavellizmus és a második fordulóban 1. játékosként felajánlott összegek közti összefüggés



Forrás: saját adatok

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve nem találtunk szignifikáns különbséget az AM (N=37) és HM (N=39) személyek első felajánlásainak összege közt (átlagértékek: $547,29 \pm 154,53$ vs. $532,05 \pm 167,60$, $t=0,412$, $df=73,94$, $p>0,05$).

3.6.2.2 A machiavellizmus és az 1. játékosként tett felajánlások összege közti összefüggés a harmadik fordulóban

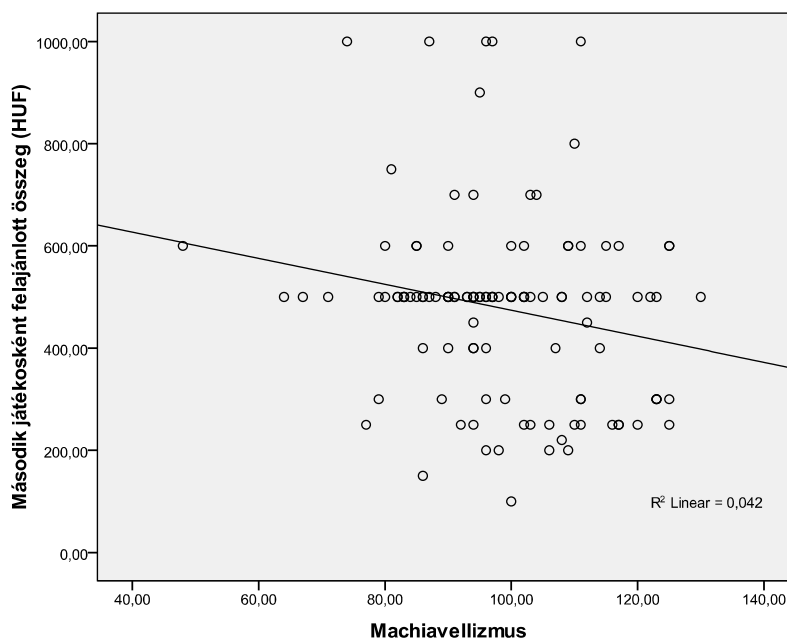
Vizsgált mintánkat a Pearson-féle korreláció analízis segítségével vizsgálva nem találtunk szignifikáns összefüggést a játékosok által a harmadik forduló 1. játékosaként tett felajánlásai összege és a Machiavellizmus-pontszámok közt ($r=-0,068$, $p>0,05$). A további elemzések során mintánkat a független mintás t-próba segítségével elemeztük. Ez esetben nem találtunk szignifikáns különbséget az alacsony-Machos és magas-Machos személyek harmadik fordulóban,

1. játékosként tett felajánlásainak összege közt (átlagértékek: $570,27 \pm 183,51$ vs. $537,43 \pm 186,51$, $t=0,773$, $df=73,89$, $p>0,05$).

3.6.2.3 A machiavellizmus és a 2. játékosként tett felajánlások összege közti összefüggés az első fordulóban

Vizsgált mintánkat a Pearson-féle korreláció analízis segítségével elemeztük, annak érdekében, hogy megtudjuk, hogy a Machiavellizmus-pontszámok és az első fordulóban 2. játékosként tett felajánlások összege mutat-e együttjárást. Eredményeink szerint negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a második játékosként tett felajánlások összege közt ($r=-0,205$, $p<0,05$) (lásd: 2. ábra).

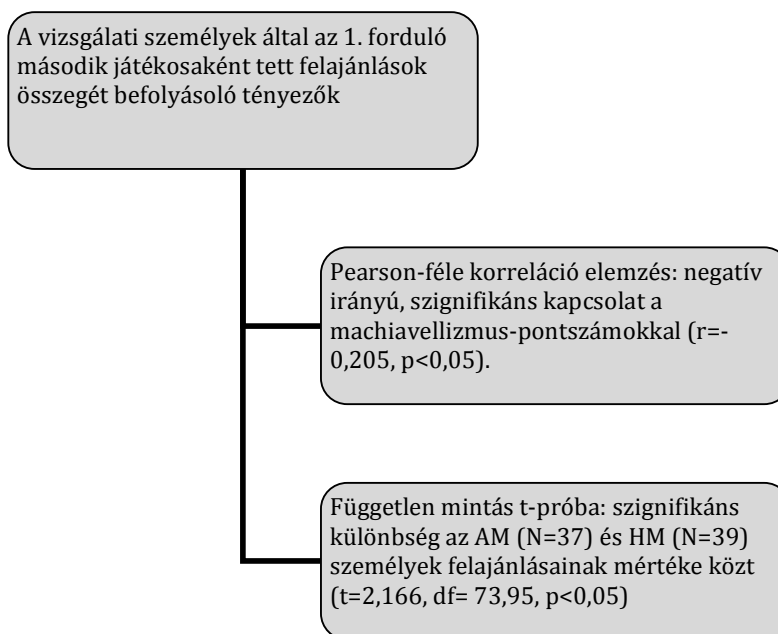
2. ábra: Machiavellizmus és az első fordulóban 2. játékosként felajánlott összegek közti összefüggés



Forrás: saját adatok

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve szignifikáns különbséget kaptunk az AM (N=37) és HM (N=39) személyek második játékosként tett felajánlásainak összege közt (átlagértékek: $513,51 \pm 166,10$ vs. $427,43 \pm 179,58$, $t=2,166$, $df= 73,95$, $p<0,05$). Az első forduló második játékosként tett felajánlások összegének vonatkozásában kapott eredményeinket a 3. ábra szemlélteti.

3. ábra: Az első forduló 2. játékosként tett felajánlásokkal összefüggésben kapott eredményeink

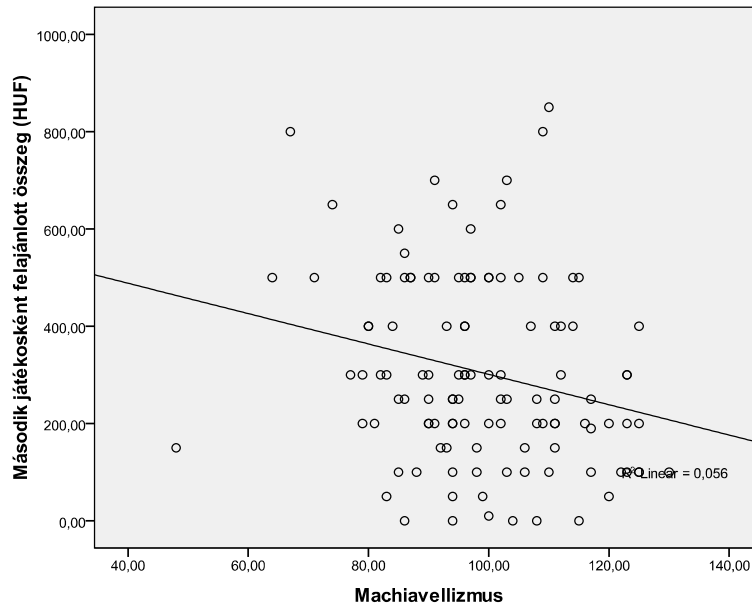


Forrás: saját adatok

3.6.2.4 A machiavellizmus és a 2. játékosként tett felajánlások összege közti összefüggés a negyedik fordulóban

A Pearson-féle korreláció elemzés során negatív irányú, szignifikáns összefüggést találtunk a machiavellizmus szintje és a *negyedik fordulóban 2. játékosként tett felajánlás összege*, azaz a provokációt követő viszontlépés összege közt ($r=-0,237$; $p<0,05$) (lásd: 4. ábra).

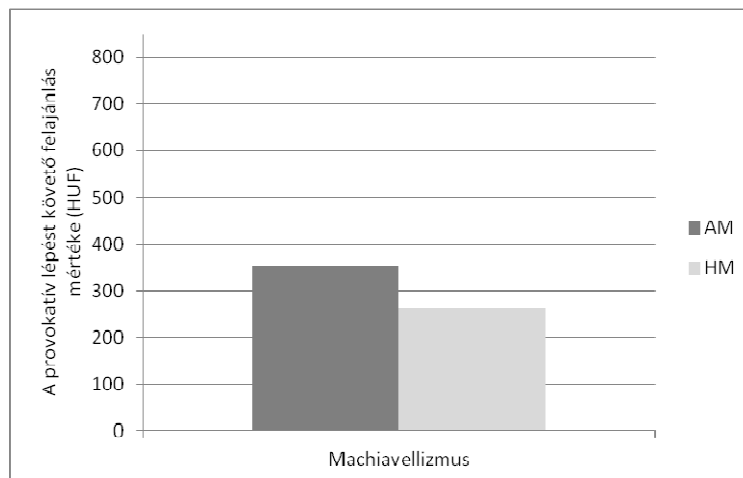
4. ábra: A machiavellizmus és a 2. játékosként felajánlott összegek közti összefüggés a negyedik fordulóban



Forrás: saját adatok

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve szignifikáns különbséget kaptunk az AM (N=37) és HM (N=39) személyek negyedik forduló 2. játékosaként tett felajánlásainak összege közt (átlagértékek $354,05 \pm 190,16$ vs. $262,56 \pm 192,96$, $t=2,081$, $df=73,889$, $p<0,05$) (lásd: 5. ábra).

5. ábra: A negyedik forduló 2. játékosaként tett felajánlások összege közti különbség AM és MM személyek esetében



Forrás: saját adatok

3.2.6.5 A bizalomjáték negyedik fordulójának 2. játékosként tett felajánlások összegének bejósolásában szerepet játszó változók

Annak érdekében, hogy választ kaphassunk arra a kérdésre, hogy a bizalomjáték negyedik fordulójában 2. játékosként tett felajánlások tekintetében szignifikáns magyarázó erővel bír-e a Mach-pontszám, többszörös lineáris regresszió analízis segítségével elemeztük teljes mintánkat. Az elemzés során négy modellt állítottunk fel, amelyekbe a Mach-pontszám, a ZKPQ egyes skáláin elért pontszámok és a szituatív tényezők lépésenként kerültek bevezetésre. A szituatív tényezők közül a modellbe került a játékosárs (a vizsgálatvezető) két korábbi lépése: a második forduló és a harmadik forduló 2. játékosaként tett felajánlásának összege (ez utóbbit tekintjük provokatív lépésnek). Mivel a vizsgálatvezető első és harmadik fordulóban 1. játékosként tett felajánlásai konstans értékűek, így a regresszió elemzésbe nem kerültek be. Hasonlóképp nem szerepelnek a modellben a vizsgálati személy második és harmadik fordulóban első játékosként tett saját felajánlásai sem. Ennek oka, hogy a második és harmadik fordulóban a vizsgálatvezető által tett felajánlások erősen korrelálnak a vizsgálati személy felajánlásaival, tehát a modell megbízhatóságát csökkentette volna, ha az egymással összefüggésben álló változók bekerültek volna. Eredményeiket a 10. táblázatban foglaltuk össze.

10. táblázat: A negyedik forduló 2. játékosaként tett felajánlások összegének bejósolásában szerepet játszó változók és változócsoporthok⁵

	Modelljellemzők			Változójellemzők		
	R ²	F-változás	F-változás szignifikanciája (p)	Std. béta	t	p
1. modell	0,061	0,061	<0,05			
Mach-pontszámok				-0,248	-2,597	<0,05
2. modell	0,119	3,275	<0,05			
Mach-pontszámok				-0,226	-2,399	<0,05
Vv. felajánlása 2. forduló 2. játékosként				0,085	0,840	>0,05
Vv. felajánlása 3. forduló 2. játékosként				0,195	1,929	=,057
3. modell	0,199	0,080	>0,05			
Mach-pontszám				-0,251	-2,675	<0,01
Vv. felajánlása 2. forduló 2. játékosként				0,053	0,530	>0,05
Vv. felajánlása 3. forduló 2. játékosként				0,205	1,952	>0,05
ZKPQ-ACT				-0,114	-1,191	>0,05
ZKPQ-AGR				0,178	1,770	=0,080
ZKPQ-IMPSS				-0,110	-1,035	>0,05
ZKPQ-NAXN				0,011	0,103	>0,05
ZKPQ-SY				0,196	1,918	=0,058

Forrás: saját adatok

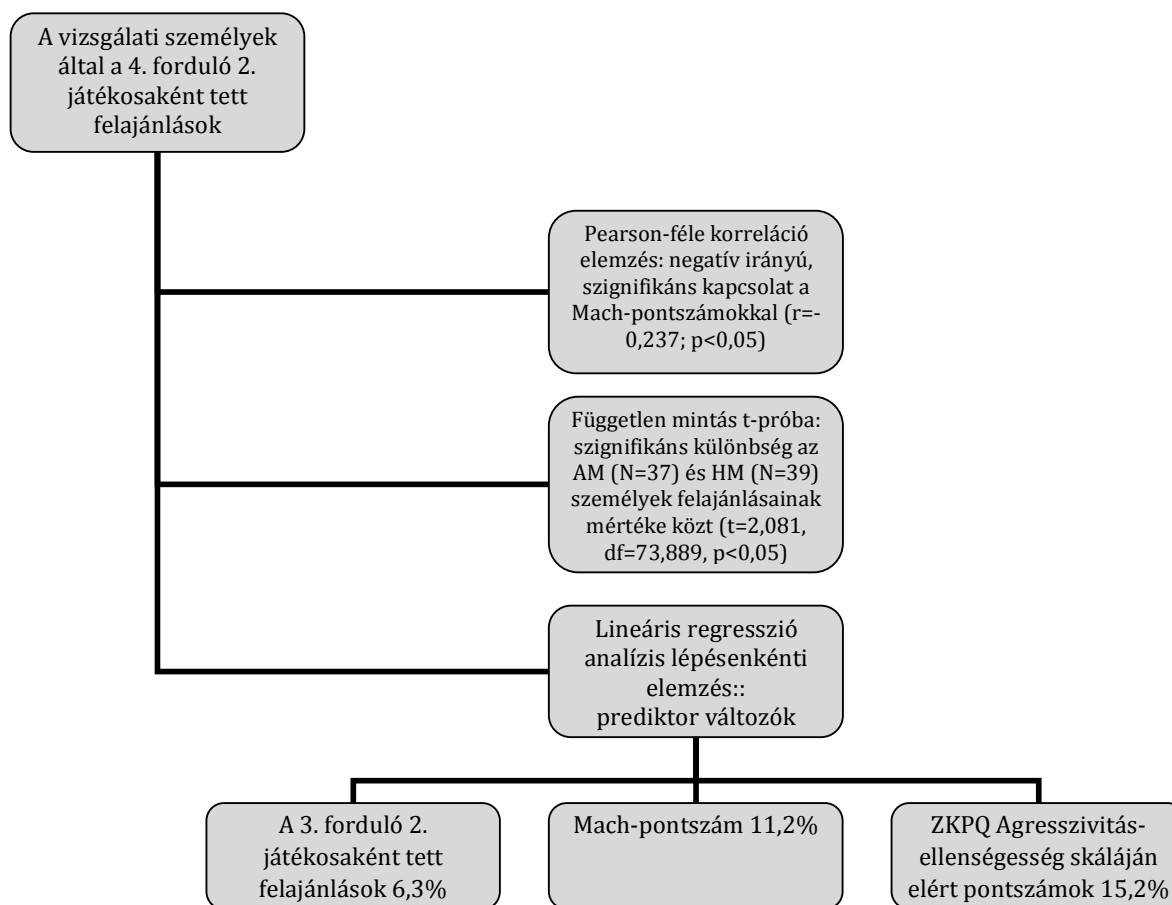
A táblázatban szereplő adatok szerint az általunk felállított három modell közül az első és a második modell bírt szignifikáns magyarázó erővel a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában. Az első modellben csupán a Mach-pontszám szerepel, amely eredményeink szerint szignifikáns prediktor változó; tehát minél magasabb pontszámot

⁵ A szignifikáns és tendenciózus értékeket mutató prediktor változókat kiemeltük.

érték el a vizsgálati személyeink a Mach-skálán, annál kisebb összegű felajánlásokat tettek az utolsó forduló második játékosaként. A második modellben szereplő változócsoporthoz szintén szignifikáns magyarázó erővel bír a felajánlások összegének alakulásában. Ebben a modellben a Mach-pontszám szignifikáns prediktor, míg emellett tendenciózus szignifikanciát mutat, így prediktor változóként valószínűsíthető a vizsgálatvezető harmadik fordulójában, második játékosként tett felajánlása is. A továbbiakban mintánkat a lépésenkénti lineáris regresszió elemzés módszerével elemeztük. Eredményeink szerint az utolsó felajánlások mértékét három tényező tudja szignifikáns mértékben bejósolni: a vizsgálatvezető által a harmadik forduló 2. játékosaként tett felajánlások 6,3%-ban, a Mach-pontszám 11,2%-ban, míg a ZKPQ Agresszivitás-ellenségesség skáláján elért pontszámok 15,2%-ban.

A negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában kapott eredményeinket a 6. ábra szemlélteti.

6. ábra: Eredményeink a negyedik forduló 2. játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában



Forrás: saját adatok

3.6.2.6 Az alacsony és magas-Machos játékosok felajánlásainak bejósolásában szerepet játszó változók

Annak érdekében, hogy megtudjuk, van-e szignifikáns mértékű magyarázó ereje a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető vizsgálati személyek negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegére nézve a vizsgálatvezető által a harmadik forduló második játékosaként tett felajánlásainak (harmadik hipotézis), lineáris regresszió analízist végeztünk. Az elemzés segítségével megvizsgáltuk, hogy az alacsony illetve magas Mach-pontszámokkal jellemezhető játékosok egyes felajánlásait mely szituatív illetve személyiség tényezők befolyásolták a bizalomjáték egyes fordulóiban. A vizsgált független változók közt szerepeltek a ZKPQ egyes skáláin elért pontszámok, a harmadik fordulóban tett felajánlás esetében szituatív tényezőként a vizsgálatvezető második fordulóban második játékosként tett felajánlása, valamint a negyedik fordulóban tett felajánlások vizsgálatakor további szituatív tényezőként a vizsgálatvezető harmadik fordulóban második játékosként tett felajánlása. Eredményeink a 11. táblázatban találhatóak:

11. táblázat: Az AM és MM személyek által tett felajánlások bejósolásában szerepet játszó változók

	Alacsony-Mach	Magas-Mach
1. forduló 2. játékosaként tett felajánlás	nincs szignifikáns bejósoló tényező	Agresszió-ellenségesség: 10,2% ($R^2=0,102$, $F=4,202$, $p<0,05$)
2. forduló 1. játékosaként tett felajánlás	nincs szignifikáns bejósoló tényező	nincs szignifikáns bejósoló tényező
3. forduló 1. játékosaként tett felajánlás	Aktivitás 12,5% ($R^2=0,125$, $F=4,439$, $p<0,05$)	A vizsgálatvezető 2. forduló 2. játékosként tett felajánlása 24,1% ($R^2=0,241$, $F=11,722$, $p<0,01$)
4. forduló 2. játékosaként tett felajánlás	nincs szignifikáns bejósoló tényező	A vizsgálatvezető 3. forduló 2. játékosaként tett felajánlása 13,2% ($R^2=0,132$, $F=5,602$, $p<0,05$)

Forrás: saját adatok

A lépésenkénti lineáris regresszió analízis eredményei választ adtak kérdésünkre. Eredményeink szerint a magas-Machos játékosok esetében a vizsgálatvezető harmadik forduló második játékosaként tett felajánlása 13,2%-ban tudja bejósolni az utolsó forduló második játékosaként tett felajánlások összegét, míg az alacsony-Machos játékosok esetében ilyen összefüggés nem figyelhető meg. Ugyanakkor eredményeink további, az alacsony és magas-

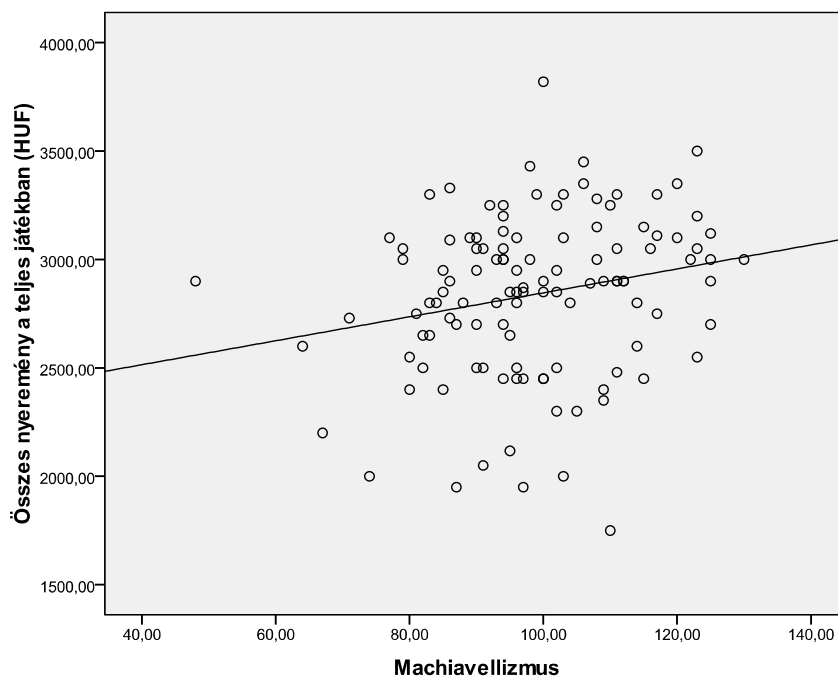
Machos játékosok által tett felajánlások közti érdekes különbségekre irányították figyelmünket. Az alacsony-Machos személyek által a játék során tett négy lépés közül csak a harmadik forduló első játékosaként tett felajánlások esetében találtunk prediktív változót, mégpedig egy személyiségjellemzőt. Eredményeink szerint az AM személyek harmadik fordulóban első játékosként tett felajánlásait a ZKPQ Aktivitás skáláján elért pontszámok 12,5%-ban tudják bejósolni. Ezzel szemben a magas-Machos személyek esetében az első forduló második játékosaként tett felajánlások összegét a ZKPQ Agresszió-ellenségesség skáláján elért pontszámok 10,2%-ban, a harmadik forduló első játékosaként tett felajánlásokat a vizsgálatvezető második fordulóban második játékosként tett felajánlása 24,1%-ban, a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások mértékét pedig a vizsgálatvezető harmadik forduló második játékosaként tett felajánlása 13,2%-ban tudja bejósolni. Megfigyelhető tehát, hogy az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok esetében az első felajánlás tekintetében a magas fokú Aktivitást, míg a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének által tett első felajánlások tekintetében egy kontextuális tényezőt (a partner korábbi lépését), a második játékosként tett felajánlások tekintetében pedig egy esetben a magas fokú Agresszivitás-ellenségességet, egy esetben pedig egy kontextuális tényezőt, a partner korábbi lépését tudtunk prediktor változóként azonosítani.

3.6.3 A machiavellizmus és a bizalomjáték során keresett össznyereség kapcsolatának vizsgálata

3.6.3.1 A machiavellizmus és az össznyereség közt fennálló kapcsolat vizsgálata

A korreláció analízis eredményei azt mutatják, hogy vizsgált mintánk esetében pozitív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Mach-pontszámok és az össznyereség mértéke közt ($r=0,218$; $p < 0,05$) (lásd: 7. ábra).

7. ábra: A machiavellizmus és az össznyereség közti összefüggés



Forrás: saját adatok

3.6.3.2 Az össznyereség vonatkozásában mutatkozó különbség vizsgálata az alacsony és magas-Machos játékosok esetében

Annak érdekében, hogy megvizsgáljuk, van-e szignifikáns különbség az AM és MM csoportok közt a játék során elért össznyereség tekintetében, adatinkat független mintás t-próbával elemeztük. Eredményeink szerint a két csoport által keresett összegek közt szignifikáns különbség található. Ezek szerint a bizalomjátékban a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének magasabb összegeket kerestek, mint a machiavellizmus alacsony fokával jellemezhető társaik. Az AM és MM személyek össznyereségére vonatkozó adatok leíró statisztikáit, valamint az AM és MM csoport közti különbségre vonatkozó eredményeket a 12. táblázat szemlélteti.

12. táblázat : Az AM és MM személyek által elért össznyereség deskriptív adatai, valamint a két csoport közti különbségre vonatkozó eredményeink

	Alacsony-Mach (N=37)		Magas-Mach (N=39)		Különbség		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig.
Össznyereség	2754,86	348,09	2927,69	361,95	-2,122	73,985	p <0,05

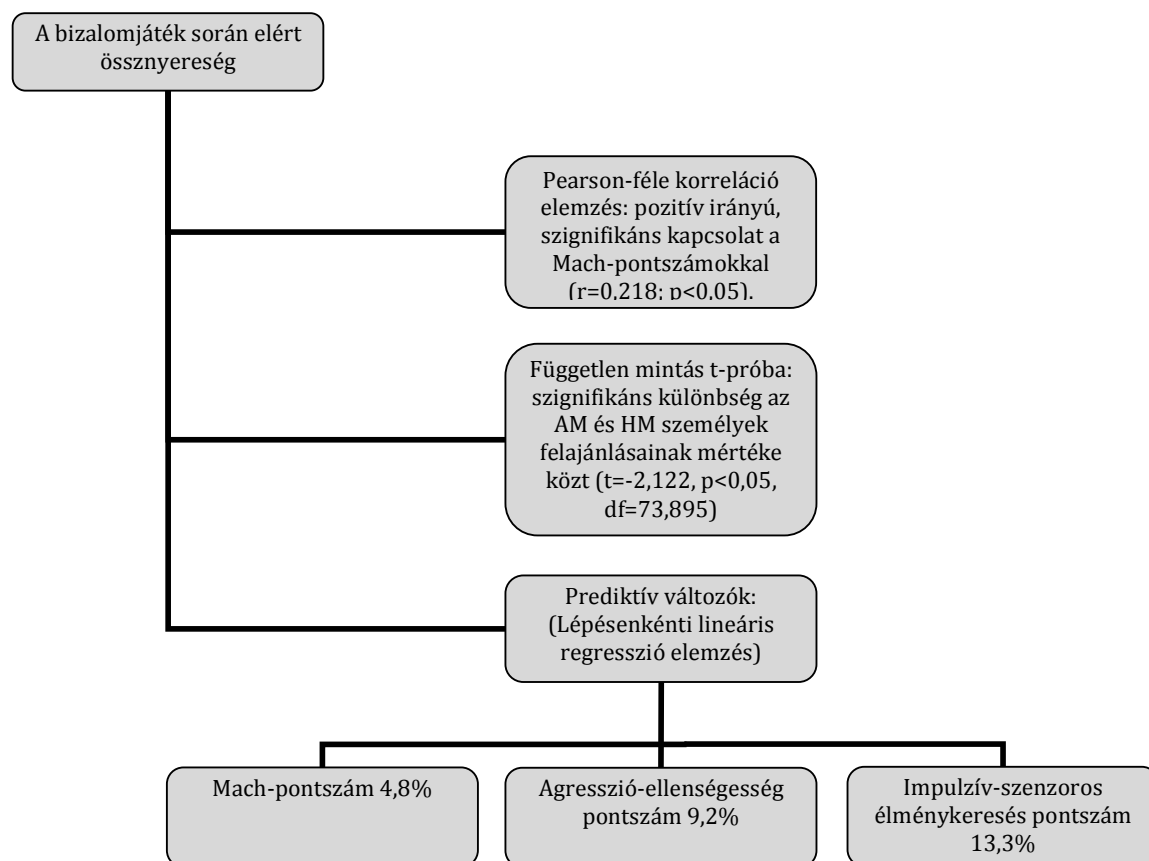
Forrás: saját adatok

3.6.3.3 Az össznyereséget bejósoló szituatív tényezők és személyiségjellemzők

Annak érdekében, hogy választ kaphassunk arra a kérdésre, hogy az össznyereség vonatkozásában a Mach-pontszám milyen magyarázó erővel bír, lépésenkénti lineáris regresszió analízist végeztünk teljes mintánkon. Az elemzés során a független változók közé bekerültek a ZKPQ egyes skáláin elért pontszámok illetve a Mach-skálán elért pontszámok. Mivel a szituatív tényezők (a játékos és a vizsgálatvezető lépései) szignifikáns összefüggést mutatnak az össznyereség mértékével, az elemzés során nem vettük figyelembe ezeket a változókat. Eredményeink szerint az össznyereséget három tényező tudja szignifikáns mértékben bejósolni. A Mach-pontszám 4,8%-ban ($R^2=0,480$, $F=5,209$, $p < 0,05$). Az Agresszió-ellenségesség skálán elért pontszámok 9,2%-ban ($R^2=0,092$, $F=5,194$, $p < 0,01$), míg az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán elért pontszámok 13,3%-ban ($R^2=0,133$, $F=5,158$, $p < 0,01$) tudják bejósolni az össznyereség mértékét.

Az össznyereség összegének vonatkozásában kapott eredményeinket a 8. ábra szemlélteti.

8. ábra: Eredményeink az össznyereség összegének vonatkozásában



Forrás: saját adatok

3.6.3.4 Az össznyereséget bejósoló tényezők az alacsony és magas-Machos játékosok esetében

A 3.6.3.2 fejezetben ismertetett eredmények szerint az AM és MM személyek által a bizalomjáték során keresett összeg tekintetében szignifikáns különbséget találunk, míg a 3.6.3.3 fejezetben kapott eredmények szerint a Mach-pontszám 4,8%-ban tudja bejósolni a bizalomjáték során keresett össznyereség mértékét. Annak érdekében, hogy megtudjuk, hogy az alacsony illetve magas Mach-pontszámokkal jellemezhető játékosok össznyereségét mely személyiségjellemzők befolyásolták, mintánkat tovább vizsgáltuk a lépésenkénti lineáris regresszió analízis segítségével. A vizsgált független változók közt a ZKPQ egyes skáláin elért pontszámok szerepeltek. Eredményeinket az alábbi táblázat szemlélteti:

13. táblázat: Az AM és MM személyek össznyereségét bejósoló személyiségjellemzők

	Alacsony-Mach	Magas-Mach
Össznyereség	nincs szignifikáns bejósoló tényező	Agresszivitás-ellenségesség 14,7% ($R^2=0,147$, $F=6,373$, $p < 0,05$) Impulzív-szenzoros élménykeresés 23,9% ($R^2=0,239$, $F=5,649$, $p < 0,01$)

Forrás: saját adatok

Eredményeink szerint az alacsony-Machos személyek esetében nincs a személyiségjellemzők közt olyan változó, amely szignifikáns mértékben be tudná jósolni az össznyereség mértékét. Ezzel szemben a magas-Machos személyek esetében két prediktív változót azonosítottunk. Eredményeink szerint az Agresszivitás-ellenségesség skálán elért pontszámok 14,7%-ban, az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán elért pontszámok pedig 23,9%-ban tudják bejósolni az össznyereséget.

Összegezve tehát eredményeinket, azt mondhatjuk, hogy az össznyereség tekintetében teljes mintánkon három változó bírt szignifikáns magyarázó erővel: a Mach-pontszámok, az Agresszivitás-ellenségesség valamint az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán elért pontszámok. A személyiségjellemzők vonatkozásában kapott összefüggések az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető vizsgálati személyek esetében nem jelennek meg, csak a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyeknél. Ennek kapcsán feltételezhető, hogy a korábban kapott összefüggést a magas-Machosok esetében kapott eredmények magyarázzák.

3.6.4 A machiavellizmus és a személyiségjellemzők közti összefüggés

Annak érdekében, hogy megvizsgálhassuk, mutatnak-e együttjárást a ZKPQ skálákon elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok, Pearson-féle korreláció analízist végeztünk. Az elemzés eredményeit az alábbi táblázat szemlélteti:

14. táblázat: A Machiavellizmus- pontszám és az egyes ZKPQ faktorok közti összefüggések, illetve a ZKPQ faktorok egymáshoz való viszonya (A táblázat a Pearson-féle korrelációs együtthatókat tartalmazza. ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$, $p < 0,1$)

	Machiavellizmus	Aktivitás	Agresszió- ellenesség	Impulzív – szenzoros élménykeresés	Neuroticitás- szorongás	Szociabilitás
Machiavellizmus	1	-0,146	0,048	-0,008	0,105	-0,014
Aktivitás	-0,146	1	-0,120	-0,052	-0,177	0,084
Agresszió- ellenesség	0,048	-0,120	1	0,328**	0,264**	0,184
Impulzív- szenzoros élménykeresés	-0,008	-0,052	0,328**	1	0,237*	0,338**
Neuroticitás- szorongás	0,105	-0,177	0,264**	0,237*	1	-0,104
Szociabilitás	-0,014	0,084	0,184	0,338**	-0,104	1

Forrás: saját adatok

A táblázat jól szemlélteti, hogy szemben az 5. és 6. hipotézisünkben megfogalmazottakkal, sem az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán, sem a Szociabilitás skálán elért pontszámok esetében nem áll fenn szignifikáns kapcsolat a Mach-pontszámokkal. A korreláció analízis során kapott eredményeink azt mutatják, hogy a ZKPQ által mért további három faktor esetében sem áll fenn szignifikáns összefüggés a Mach-pontszámokkal.

Annak céljából, hogy megvizsgálhassuk az AM és MM csoport által az egyes ZKPQ skálákon elért pontszámok esetében van-e szignifikáns különbség, független mintás t-próbát végeztünk. Eredményeink szerint egyik ZKPQ skálán elért pontszámok esetében sincs szignifikáns különbség az AM és MM csoport közt.

3.7 Megvitatás

Jelen fejezet fókuszában a machiavellista stratégia viselkedéses aspektusának vizsgálata állt. Kutatásunkban célul tűztük ki, hogy megvizsgáljuk, milyen viselkedést tanúsítanak a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének egy modellált társas dilemmahelyzet során, továbbá, hogy miként befolyásolják a dilemmahelyzet során hozott döntéseiket a szituatív tényezők illetve a személyiségjellemzők. Választ keresünk azokra a kérdésekre, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek milyen mértékben hajlamosak megbízni partnerükben, milyen mértékben viszonyozzák a kapott szívességet, hogyan reagálnak a méltánytalan bánásmódra és mennyire sikeresek a játék során elérhető profit tekintetében. Másfelől arra szerettünk volna rávilágítani, hogy a modellált társas dilemmahelyzet során a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek döntéseit milyen mértékben befolyásolják a személyiségjellemzők és az olyan szituatív tényezők, mint a partner korábbi döntései. Ennek érdekében egy empirikus vizsgálatot végeztünk, amelyben a társas dilemmahelyzet modellálásának és a résztvevők viselkedésének megfigyelése céljából egy kísérleti játékot, az ún. bizalomjátékot alkalmaztuk, a személyiségjellemzők vizsgálatára a Zuckerman-Kuhlman-féle személyiségtesztet, míg a machiavellizmus szintjének mérésére a Mach-IV. tesztet választottuk eszközül.

3.7.1 Megvitatás a hipotézisek mentén

Az alábbiakban a 3.4 fejezetben megfogalmazott hipotézisekre reflektálva összegezzük kutatásunk eredményeit.

Feltevésünkkel összhangban (1. hipotézis) nem találtunk szignifikáns kapcsolatot az első játékosként tett felajánlások mértéke és a machiavellizmus szintje közt. Vizsgálatunkban két alkalommal (második és harmadik forduló) is lehetőségünk volt arra, hogy megfigyeljük a résztvevők első játékosként tett lépéseit. Vizsgált mintáinkon egyik esetben sem találtunk összefüggést a Mach-pontszámok és az első játékosként tett felajánlások mértéke közt. Eredményeink arra engednek következtetni bennünket, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének első játékosként megközelítőleg ugyanakkora összeget ajánlanak fel. A játékosok a második és harmadik forduló első játékosaként egyaránt a partner (esetünkben a vizsgálatvezető) korábbi lépéseinek ismeretében tették meg felajánlásaikat. Ennek köszönhetően arra is lehetőségünk nyílt, hogy megvizsgáljuk, van-e olyan szituatív tényező illetve személyiségjellemző, amely szignifikáns magyarázó erővel bír az első felajánlások vonatkozásában alacsony illetve magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyeknél. Érdekes eredménye vizsgálatunknak, hogy az első játékosként tett felajánlások

mértékét bejósoló prediktív tényezők alacsony és magas-Machos személyek esetében különbözőek: míg a harmadik forduló első játékosaként tett felajánlások összegét az alacsony-Machos vizsgálati személyek esetében az Aktivitás-skálán elért pontszám, a magas-Machos játékosok esetében a játékosárs megelőző lépése tudta szignifikáns mértékben bejósolni. Tehát az első játékosként tett (bizalmi) lépések vonatkozásában az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek döntéseit a személyiségjellemzők, ebben az esetben az Aktivitás skálán elért pontszámok tudják bejósolni. A magas Machosok esetében prediktív változóként azonban inkább szituatív tényezők, esetünkben a játékosárs (vizgálatvezető) megelőző fordulóban tett lépései azonosíthatóak.

Feltevésünkkel összhangban (2. hipotézis) vizsgált mintánkon negatív irányú, szignifikáns összefüggést találtunk a machiavellizmus és a második játékosként tett felajánlások mértéke közt.

Vizsgálatunkban két alkalommal, az első és a negyedik fordulóban is lehetőségünk volt arra, hogy megfigyeljük a résztvevők második játékosként tett lépéseit. Eredményeink szerint mindkét lépés esetében negatív, szignifikáns kapcsolat áll fenn a machiavellizmus és a felajánlott összeg nagysága közt. Ezek szerint minél magasabb fokú machiavellizmus jellemzi a vizsgálati személyeket, annál kisebb összegeket küldtek vissza partnerüknek második játékosként. A további elemzések rámutattak, hogy a második játékosként felajánlott összegek vonatkozásában, (az első és negyedik fordulóban tett lépés esetében) szignifikáns különbség áll fenn a magas és alacsony-Machos személyek által felajánlott összegek közt, tehát a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok által partnerüknek visszaküldött összeg a második és a negyedik fordulóban is szignifikáns mértékben különbözött (kevesebb volt), mit az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosoké. Bár mindkét lépés esetében a partnertől kapott felajánlásra való viszontlépés mértékét vizsgáltuk, a második és negyedik fordulóban tett felajánlások megtételére eltérő feltételek mellett került sor, így ezeknek az eredményeknek az értelmezése is különböző keretben történik.

Az első forduló második játékosaként a játékosok úgy tették meg lépéseiket, hogy minden esetben azzal az információval rendelkeztek, hogy játékosársuk a játékot egy irányukban felajánlott méltányos összeggel indította. Megvizsgáltuk, van-e olyan szituatív tényező illetve személyiségvonás, amely szignifikáns mértékű magyarázó erővel bír a lépések tekintetében. Teljes mintánkat vizsgálva azonban nem találtunk olyan változót, amely be tudta volna jósolni ezeket a felajánlásokat. További érdekes eredménye vizsgálatunknak, hogy míg az alacsony-Machos személyek esetében nem találtunk olyan változót, amely a második játékosként tett felajánlások mértékére vonatkozóan magyarázó erővel bírna, a magas-Machos személyek esetében ennek a felajánlásnak a mértékét az Agresszió-ellenségesség skálán elért pontszámok szignifikáns mértékben be tudják jósolni.

A negyedik fordulóban a játékosok által tett második lépés két ponton különbözik a korábbi lépésektől. Egyfelől a játékosok döntésüket annak az információnak a birtokában hozták meg, hogy a játék az ő lépésükkel véget ér. Másfelől annak tudatában tették meg lépéseiket, hogy a harmadik fordulóban játékosársuk méltánytalanul bánt velük: egy szokatlanul alacsony összeget ajánlott fel irányukban második játékosként (lásd: 3. táblázat). Eredményeink szerint ezt a lépést teljes mintánk esetében a vizsgálatvezető harmadik forduló második játékosaként tett felajánlása (provokatív lépés), az Agresszió-ellenségesség skálán elért pontszámok, valamint a Mach-pontok tudják bejósolni. Az alacsony és magas-Machos játékosok utolsó felajánlásait vizsgálva azonban érdekesítő különbséget találtunk: míg az alacsony-Machosok esetében nincs prediktív tényező, addig a magas-Machosok esetében az utolsó forduló második játékosaként tett felajánlásokat egyedül a játékosárs megelőző fordulóban tett lépése, esetünkben a provokatív lépés mértéke befolyásolja. *Ez az eredmény igazolja 3. hipotézisünket, miszerint a negyedik forduló második játékosaként tett felajánlások összegének vonatkozásában a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében a vizsgálatvezető provokatív lépése prediktív változó.*

További elemzéseink során a machiavellizmus és a bizalomjáték során keresett összeg nagysága közti összefüggést vizsgáltuk. *Feltevésünkkel összhangban (4. hipotézis) a pozitív, szignifikáns összefüggés áll fenn a machiavellizmus mértéke és a bizalomjáték során keresett össznyereség közt.* Ezzel összefüggésben szignifikáns mértékű különbséget találtunk az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek által keresett összegek közt. A bizalomjáték során tehát a magas machiavellizmussal jellemezhető személyek nagyobb nyereségre tettek szerint, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. A további elemzések rámutattak, hogy teljes mintánkon az össznyereség esetében olyan változók bírnak prediktív erővel, mint a Mach-pontszám, az Agresszió-ellenségesség skálán és az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán elért pontszámok. Alacsony-Machos vizsgálati személyeink össznyeresége szempontjából nem találtuk olyan tényezőt, amely szignifikáns mértékben be tudta volna jósolni az össznyereséget. Magas-Machos játékosok esetében azonban eredményeink azt mutatták, hogy Agresszió-ellenségesség és az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán elért pontszámok szignifikáns prediktor változói az össznyereségnek.

Ugyanakkor nem találtunk szignifikáns összefüggést a machiavellizmus mértéke és az Impulzív-szenzoros élménykeresés valamint a Szociabilitás skálán elért pontszámok közt, így erre vonatkozó hipotéziseinket (5. és 6. hipotézis) nem sikerült igazolni. Eredeti feltevésünk tehát, miszerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyéneket az Impulzív-szenzoros élménykeresés magas foka és alacsony fokú Szociabilitás jellemzi, nem igazolódott be.

3.7.2 Összegzés

A fentiekben bemutatott vizsgálatban egy olyan társas dilemmahelyzetet modelláltunk, amelyben a résztvevők egy anyagi természetű profit elérése érdekében álltak folytatólagos interakcióban egy számukra ismeretlen személlyel. Kutatásunk egyik fontos eredménye, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek első játékosként tett felajánlásai nem különböznek az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok felajánlásaitól. Ez a lépés utalhatna arra, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaikkal hasonló mértékben bíznak meg partnereikben. A machiavellista attitűd –és további eredményeink- ismeretében azonban arra következtethetünk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében elsősorban taktikai okok állhatnak annak hátterében, hogy első játékosként egy méltányosnak tekinthető átlagösszeget ajánlanak fel játékos társuknak. Mivel ismert előttük az információ, hogy egy szekvenciális, folytatólagos bizalomjátékban vesznek részt, ezzel a lépéssel a pozitív benyomáskeltésben jártas machiavellisták a megbízhatóság látszatát kelthetik játékos társukban, akit ennek segítségével kooperációra ösztönözhetnek és érdekeltté tehetnek az együttműködésre a játék további fordulóiban. Mindez egybevág a profit-orientált stratégiát követő machiavellisták érdekeivel, hiszen ha az interakció kezdetén a megbízhatóság látszatát keltve partnereik bizalmába férkőzhetnek, akkor nagyobb nyereségre tehetnek szert, ha a játék későbbi fordulóiban zsákmányolják ki őket. Eredményeink azt mutatják, hogy a machiavellista egyének első játékosként tett lépései vonatkozásában egyedül a partner korábbi lépése bír magyarázó erővel, tehát bizalmi lépéseiket a partner viselkedésének függvényében teszik meg. Mindez erősíti a korábban megfogalmazott, taktikai megfontolásra vonatkozó feltevésünket, miszerint a machiavellista egyének első játékosként tett felajánlásai nem kooperatív szándékot rejtnek, hanem szerves részét képezik a másokat kizsákmányoló stratégiának. Gunthorsdottir és munkatársai (2002) saját kutatásukban az első játékosként tett felajánlások összege és a Mach-pontszámok közötti összefüggés hiányát a magas fokú kockázatvállalással magyarázzák. Azt feltételezik, hogy a machiavellista egyének, annak ellenére, hogy nem bíznak partnerükben, megkockáztatják, hogy egy relatíve magas felajánlással magasabb nyereményhez jussanak a későbbiek során, amennyiben a játékos társ e lépés segítségével együttműködésre sarkallható. Az általunk a személyiség vizsgálatának érdekében választott ZKPQ-III-R kérdőívben az Impulzív-szenzoros élménykeresés faktor alkalmas a kockázatvállalás mérésére. Vizsgált mintánkon azonban nem találtunk szignifikáns kapcsolatot a machiavellizmus és a ZKPQ Impulzív-szenzoros élménykeresés skálán elért pontszámok közt. Szintén nem találtunk szignifikáns összefüggést a machiavellizmus mértéke a Szociabilitás mértéke közt. Bár a machiavellista egyéneket a szakirodalom szerint a negatív interperszonális attitűd, a társas kapcsolatokra jellemző hidegség és a rövid távú kapcsolatok iránti preferencia jellemzi,

eredményeink nem támasztották alá azt a feltevést, miszerint a machiavellista személyek kifejezetten alacsony mértékű Szociabilitást mutatnának, tehát kevés baráti kapcsolattal rendelkeznek, és kevésbé kedvelik a társas eseményeket. További eredményeink rámutattak, hogy vizsgált mintánkon a második játékosként tett lépések során a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének szignifikáns mértékben kisebb összegeket adnak vissza játékos társuknak, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető játékosok. Mindez alátámasztani látszik azt az elképzelést, miszerint az első játékosként tett méltányos felajánlás háttérében taktikai okok állnak. Bár első játékosként méltányos összeget ajánlottak fel játékos társuknak, a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének a kapott szívességek viszonzása során kisebb összeget ajánlanak fel, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Ez az eredmény, összhangban áll a korábbiakban bemutatott szakirodalmi adatokkal (Gunnthorsdottir et al., 2002; Wilson et al., 1996), miszerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek hajlamosak visszaélni az irányukban megelőlegezett bizalommal és kizsákmányolni partnerüket. A vizsgálatunkban módszerként alkalmazott bizalomjáték harmadik fordulójába iktattunk egy provokatív lépést, annak érdekében, hogy megfigyelhessük, miként reagálnak erre a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek. Eredményeink szerint a provokációt követő fordulóban második játékosként tett felajánlás összege szintén negatív, szignifikáns összefüggést mutat a Machiavellizmus-pontszámokkal. Minél magasabb fokú machiavellizmus jellemzi tehát a játékosokat, annál kisebb összeget ajánlanak fel játékos társuknak az utolsó fordulóban. Továbbá, a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek kevesebbet ajánlanak fel az utolsó forduló második játékosaként, mint az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Ennek a lépésnek a háttérében szintén a partner viselkedésének szenzitív monitorozása állhat: az utolsó forduló második játékosaként tett felajánlások vonatkozásában ugyanis eredményeink szerint a partner korábbi, provokatív lépése bír magyarázó erővel. Az imént vázolt stratégia háttérében feltevésünk szerint az önérdek áll, amely a machiavellista egyének esetében egy nyereség-orientált stratégiát takar. Feltevésünkkel és a szakirodalmi adatokkal összhangban valóban azt találtuk, hogy a Machiavellizmus-pontszámok szignifikáns összefüggést mutatnak a játék során megszerzett nyereség nagyságával, valamint a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek nagyobb összeg birtokába jutottak a játék során, mint társaik (Czibor és Bereczkei, 2011, 2012). További érdekes hozadéka vizsgálatunknak, hogy az össznyereség vonatkozásában a magas-Machos játékosok esetében a nyereség nagyságát az Agresszió-ellenségesség és az Impulzív-szenzoros élménykeresés skálákon elért pontszámok nagysága tudja bejósolni. Ezek szerint tehát a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek össznyereségét egyfelől befolyásolja az általuk alkalmazott taktika, melynek része a partner viselkedésének megfigyelése és az ahhoz való rugalmas alkalmazkodás, másfelől a társak irányában megnyilvánuló negatív reagálási mód,

rosszindulatúság, esetenként az antiszociális viselkedésre való hajlam (Agresszió-ellenségesség), valamint a kockázatos cselekedetekben való részvétel iránti vágy és a kockázatvállalási hajlam (Impulzív-szenzoros élménykeresés).

Eredményeink értelmezése során egy további érdekességre irányult figyelmünk, méghozzá az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek döntéseit bejósoló tényezőkben megfigyelhető különbségek kapcsán. Az egyes fordulóokban tett felajánlásokat magyarázó változók vizsgálata során azt találtuk, hogy az alacsony-Machosok első játékosaként tett felajánlásait az Aktivitás skálán elért pontszámok, míg a magas-Machosok első játékosként hozott döntéseit a partner viselkedése tudta bejósolni. A második játékosként tett felajánlások vonatkozásában egyedül a magas-Machosok vonatkozásában találtunk prediktív változókat, méghozzá egy személyiségjellemzőt: az Agresszivitás skálán elért pontszámokat és egy szituatív változót: a partner korábbi fordulóban tett provokatív lépését. Mindebből arra következtetünk tehát, hogy az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek döntéseit elsősorban az olyan személyiségjellemzők befolyásolják, mint az Aktivitás, amely az energikussággal és a kihívások iránti preferenciával mutat együttjárást. A magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek felajánlásait azonban egyfelől a partner döntéseinek függvényében hozzák meg, másfelől viszontlépéseik mértékét a személyiségjellemzők közül az Agresszivitás-ellenségesség jósolja be, amely antiszociális viselkedésre utalhat, és együtt járhat a rosszindulatúsággal, és a szociális interakcióban megjelenő negatív reagálási móddal. Összhangban ezzel az eredménnyel, újabb kutatásokból kiderült, hogy a machiavellisták viselkedésére valóban nagy hatást gyakorolnak szituációs faktorok, mint például a csoport összetétele vagy a játékos társ döntése (Czibor és Bereczkei, 2012).

Eredményeink tükrében tehát azt valószínűsítjük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedését a társas dilemmahelyzetekben taktikai okok vezérik. Vizsgálatunkban a machiavellista egyének első játékosként egy méltányosnak tekinthető felajánlás segítségével igyekeztek elhitetni partnerükkel, hogy megbízhatóak és szándékaik alapvetően kooperatívak. Második játékosként azonban minden esetben visszaéltek az irántuk megelőlegezett bizalommal és kizsákmányolták partnerüket. A játékos társ provokatív lépését követően megfigyelhető, hogy saját döntésüket a partner viselkedésének függvényében hozták meg. Mindezek alapján valószínűsíthetjük, hogy a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek viselkedését taktikai okok vezérik: pozitív benyomáskeltésre törekcsenek, emellett azonban érzékenyek a partner korábbi viselkedésére, nyomon követik lépéseit és annak függvényében hozzák meg saját döntéseiket. A viselkedésüket a partner viselkedésének szenzitív nyomon követése mellett a magas fokú Agresszió-ellenségesség befolyásolja, amely a társak iránti rosszindulatúságra és szociális interakciók során megjelenő negatív reagálási

módra utal. Profit-orientált stratégiájuk sikerességét a játékban elért profit nagysága tükrözi; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének nagyobb összeget kerestek a játék során, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Ehhez egyfelől sikeres taktikájuk, másfelől olyan személyiségjellemzők járulhattak hozzá, mint a társak irányában megjelenő rosszindulat és negatív bánásmód, valamint a magas fokú kockázatvállalási hajlam. Mindezek tükrében azt valószínűsítjük, hogy a machiavellista stratégia egy olyan, a partnerek viselkedésére érzékeny, profit-orientált stratégia, amelynek célja a saját nyereség maximalizálása, mégpedig a társak jóhiszeműségének kihasználása és kizsákmányolásuk segítségével.

4. A machiavellizmus és a személyiségjellemzők kapcsolata

A harmadik fejezetben azzal a kérdéskörrel foglalkoztunk, milyen viselkedéses tényezők állnak a machiavellista stratégia hátterében: miként viselkednek a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének a társas dilemmahelyzetekben, továbbá mely szituatív tényezők és személyiségjellemzők befolyásolják őket döntéseikben. Jelen fejezetben megpróbálunk még egy lépéssel közelebb jutni a machiavellista stratégia megértéséhez, mégpedig a személyiségjellemzők machiavellista stratégiában betöltött szerepének vizsgálata és értelmezése segítségével. Milyen személyiségvonások állnak összefüggésben a machiavellizmussal? Milyen szerepet tölthetnek be ezek a személyiségvonások a machiavellista stratégiában? Az értekezés célkitűzéséhez igazodva, jelen fejezetben a témában született szakirodalmak áttekintésével valamint egy empirikus vizsgálat segítségével próbálunk választ adni a feltett kérdésekre.

4.1 A személyiség az evolúciós pszichológia perspektívájából

Az evolúciós pszichológia a személyiségbeli változókra adaptív jelenségekként tekint, amelyek a változó társas környezethez való alkalmazkodás eredményeképp jöttek létre. A személyiségben rejlő egyéni különbségeket a szociális adaptáció „termékeiként” említi, amelyek a társas környezethez való alkalmazkodás során különböző mértékben befolyásolták rátermettségünket, így egyénenként eltérő mértékű alkalmazkodást tettek lehetővé (Buss, 1991, 1996, 2008, 2009, 2010). Hogyan valósulhatott meg mindez? Minden szociális interakció más és más adaptációs probléma elé állította őseinket. A közös pont ezekben a szociális adaptáció során megjelenő problémákban az volt, hogy szorosan összekapcsolódtak a túlélés szempontjából fontos erőforrásokkal (mint például az élelem, territórium, potenciális szexuális partner, magas presztízsű státusz stb.), azok számával és hozzáférhetőségével. A sikeres társas alkalmazkodás egyik legfontosabb kihívása az volt az evolúciós környezetben, hogy őseink fel tudják mérni, hogy az erőforrásokért vívott küzdelem során társaik közül kikre tekinthetnek szövetségesként, kik azok az egyének, akiket riválisként kell kezelniük, illetve milyen bánásmód tekinthető optimálisnak ezekben a kapcsolatokban. A szociális adaptáció során felmerülő problémák megoldása során tehát olyan, optimális módot kellett találni a társakkal való kapcsolatfelvételre és fenntartásra, amely elősegítette a szaporodási és túlélési esélyek növekedését. Az evolúciós pszichológiai nézőpont szerint a személyiségvonásokban rejlő egyéni különbségek funkciója éppen abban rejlik, hogy az imént említett problémák megoldását elősegítsék, ezáltal növelve szaporodási és túlélési esélyeinket. A személyiségvonásainkban rejlő egyéni különbségek nagymértékben befolyásolják, kikkel, milyen módon lépünk kapcsolatba, illetve hogyan ápoljuk

ezeket a fontos kapcsolatokat. Hatást gyakorolnak altruista döntéseinkre, meghatározzák, milyen mértékben bízunk meg másokban, viszonzozzuk-e a kapott szívességeket, hogyan kezeljük riválisainkkal való konfliktusainkat, de azt is, hogy hajlamosak vagyunk-e kihasználni másokat (Bereczkei, 2009). Meghatározhatják, kit tekintünk ideális vezetőnek, kikkel barátkozunk szívesen, de hatást gyakorolnak párválasztási preferenciáinkra is (Buss, 1996). Ugyanakkor, annak érdekében, hogy észre tudjuk venni és meg tudjuk jegyezni mások személyiségében az adaptív problémák megoldásához szükséges, fontos egyéni különbségeket, rendelkezünk kell ún. „különbségetektáló mechanizmusokkal” (Buss, 1996; Larsen és Buss, 2008). Ha a szavahihetőség vagy a szexuális hűségesség problematikájára gondolunk, könnyen belátható ennek fontossága, hiszen azok az egyének, akik elég érzékenyek voltak ahhoz, hogy észrevegyék a mások személyiségében megfigyelhető, fontos egyéni különbségeket, kisebb eséllyel választottak „rosszul”, ezáltal sikeresen tudták növelni túlélési és szaporodási esélyeiket (Buss, 2008).

Az evolúciós pszichológia nézőpontja szerint tehát a személyiségvonásokban rejlő egyéni különbségek az imént felsorolt tényezőknek köszönhetően a szociális adaptáció folyamata során előnyösek voltak az egyén rátermettségére nézve, így pozitív szelekció irányult rájuk. Annak érdekében, hogy választ kaphassanak arra a kérdésre, miként tudtak a személyiségvonások pozitív hatást gyakorolni a rátermettségre, az evolúciós pszichológiai elméletalkotók az elmúlt évtizedekben nagy hangsúlyt fektettek a személyiségben rejlő egyéni különbségek funkcióinak vizsgálatára (Buss, 1991, 1996, 2008, 2009; MacDonald, 2005; Nettle, 2006, 2007; Rushton, Bons és Hur, 2008). A témában született kutatásokban közös, hogy a személyiséget a Big Five modell keretein belül értelmezett öt dimenzió segítségével vizsgálják. Ennek egyik oka, hogy a személyiségjegyek, amelyeket a Big Five reprezentál, azokat a képességekben vagy rendelkezésre álló erőforrásokban tetten érhető egyéni különbségeket mutatják meg, amelyekből az egyén az adaptív problémák megoldása során meríthet. Továbbá, az említett modell megfelelően integrálja és rendszerezi a személyiséggel kapcsolatban kialakult különböző koncepciókat és mérőeszközöket (Buss, 1996). Buss szemléletes metaforájával élve a személyiség egyfajta „adaptív tájkép”, amelyen a Big Five vonások reprezentálják az egyén túlélési szükségletéhez nélkülözhetetlen, legfontosabb dimenziókat (Buss, 1991).

4.2 A Big Five modell

Az 1900-as évek elején egymással párhuzamosan több, a személyiség struktúráját különféleképp magyarázó modell létezett. John és Srivastava (1999) a személyiségpszichológia történetének ezen éveit bábeli zűrzavarként írják le, amelyben nyilvánvaló módon sürgetővé és indokolttá vált egy „közös nyelv” kialakítása. Bár a különböző modellek közt voltak egyezések, a

konszenzus csupán látszólagos volt. Egységes taxonómia, olyan deskriptív modell, amely a személyiség általános és széles körben elfogadott leírását tartalmazta volna, sokáig nem létezett. 1963-ban Norman (Allport, Odberg és Cattel [1943, 1946] munkásságára alapozva) öt olyan dimenziót írt le, amelyeket alkalmasnak tartott a személyiség leírására. A Norman által megjelölt dimenziók az alábbiak voltak: Energikusság (Surgency), Barátságosság (Agreeableness) Kötődési készség (Dependability), Érzelmi stabilitás (Emotional stability) és a Kultúra (Culture). Ez az öt dimenzió Goldbergnek (1981) köszönhetően Big Five-ként, azaz a „Nagy Ötök” néven vonult be a szakirodalomba.⁶ A Big Five modell kidolgozása szorosan összefügg Costa és McCrae (1996) munkásságával. A Big Five modell, amely a pszichológiában a személyiség struktúrájának leírására alkalmas, széles körben elfogadott modelljévé vált, hosszas kutatómunka eredményeképp született meg. Hangsúlyoznunk kell azonban, hogy nem egy átfogó, magyarázó elméletről beszélünk, hanem egy leíró taxonómiáról, amely annak érdekében jött létre, hogy a személyiségjegyek közti szerkezeti viszonyokat feltárja (Costa és McCrae, 1999).

4.2.1 A Big Five egyes dimenzióinak ismertetése

A Big Five modell a személyiség megértésében kulcsszerepet tölt be (Zeidner, Matthews és Roberts, 2009). Ahogy az elmélet neve is mutatja, a modell a személyiséget öt fő dimenzió mentén ragadja meg, amelyeknek közös jellemzője az univerzalitás, az öröklékenység és stabilitás. A stabilitás ebben a vonatkozásban azt jelenti, hogy a vonások az élet előrehaladtával az egyéneket érő különböző környezeti hatások ellenére is viszonylagos stabilitást mutatnak, tehát nem változnak meg jelentősen (Costa és McCrae, 1996, 1999; McCrae és Costa, 1997). Az alábbiakban az öt fő dimenzió bemutatására kerül sor. A bemutatott dimenziók mindegyikéhez több komponens tartozik, amelyek önálló komponensei az egyes dimenzióknak, tehát nem feltétlenül és nem minden esetben mutatnak együttjárást egymással (John és Striata, 1999).

Az **Extraverzió** dimenziójához a szerzők olyan komponenseket sorolnak, mint a pozitív emocionalitás, a szociabilitás vagy a szociális nyitottság. Az Extraverzió magas fokával jellemezhető egyének kiterjedt kapcsolati hálóval rendelkeznek, szívesen létesítenek új kapcsolatokat, sok időt töltenek mások társaságában és az átlagosnál könnyebben találnak párt maguknak. Az Extraverzió együttjárást mutat továbbá a dominancia iránti vágygal, a magas státuszra való törekvéssel, a kompetícióra való hajlammal, az ambíciózussággal és az

⁶ Fontos kiemelnünk, hogy a megnevezésben szereplő „nagy” kifejezés nem az elmélet unikális jellegére, hanem arra utal, hogy az öt faktor mindegyike rendkívül széles spektrumot ölel fel a hozzá köthető személyiségjegyek és tulajdonságok tekintetében egyaránt (John és Srivastava, 1999).

asszertivitással is. Az Extravertált személyek az említett tulajdonságoknak köszönhetően könnyebben érhetnek el magas státuszokat és jó eséllyel kerülhetnek vezetői pozícióba.

A **Barátságosság** olyan tulajdonságokat társíthatunk, mint a megbízhatóság, a kooperativitás vagy a bizalomra való hajlam. A Barátságosság magas fokával jellemezhető egyének önzetlen, megbízható, egyenes, szerény és normakövető személyekként jellemezhetőek, akik cserekapcsolataik során hajlamosak megelőlegezni a bizalmat partnereik irányába és könnyen meg is bocsájtanak másoknak. A Barátságosság alacsony fokával jellemezhető egyének ezzel szemben környezetüket ellenségesnek értékelik, kevésbé bíznak másokban, kisebb hajlandóságot mutatnak a segítségnyújtásra, interperszonális kapcsolataikban pedig egyfajta hidegség jellemzi őket. Bizonyos esetekben az alacsony fokú Barátságosság a szociopátiával is együttjárást mutathat

A magas fokú **Lelkiismeretesség** rendszereteket, jó teljesítményre való törekvést, önfegyelmet, céltudatosságot, a feladatok következetes véghezvitelét és megfontoltságot takar. A Lelkiismeretesség magas fokával jellemezhető egyéneket az imént áttekintett tulajdonságoknak köszönhetően magasan strukturált életvezetés, hatékony munkavégzés, pontosság és felelősségteljes életvezetés jellemzi. A Lelkiismeretesség dimenzióján alacsony értékeket elérő személyek ezzel szemben a spontán, impulzív, esetenként akarattyenge egyénekként írhatóak le.

A **Neuroticitás** azt mutatja meg, hogy az adott egyén miként reagál a stresszre. A Neuroticitás magas fokával jellemezhető egyéneket az érzelmileg megterhelő helyzetek könnyen kibillentik belső nyugalmi állapotukból, ennek következtében hajlamosak meggondolatlanul cselekedni és kevésbé racionális döntéseket hozni. Érzékenyek a társas és fizikai veszélyt jelző ingerekre, így azokat másoknál könnyebben és gyorsabban észlelik. Több negatív érzelmet és feszültséget élnek át, mint mások, így környezetük számára gyakran tűnhetnek aggodalmaskodónak, ellenségesnek vagy éppen gyanakvónak. A magas fokú Neuroticitás a szorongással, az ellenségességgel és az impulzivitással mutathat együttjárást.

A **Nyitottság** az újdonságra, ezen belül is az új tapasztalatokra, gondolatokra, elvekre való fogékonyságot jelöli. A magas fokú Nyitottsággal jellemezhető egyének kreatívak, széles érdeklődési kör, szellemi komplexitás, az esztétikum és a spiritualitás iránti nyitottság, valamint a jó verbális készség jellemzi őket. A Nyitottság az egyetlen olyan vonás a Big Five modellben, amely pozitív együttjárást mutat az intelligenciával (Costa és McCrae, 1992; John és Strivastava, 1999; Mirinics, 2006; Nettle, 2007).

4.2.2 A Big Five dimenzióinak mérésére alkalmas eszközök

Az öt fő dimenzió mérése elsőként a Costa és McCrae által kifejlesztett, 1985-ben publikált NEO Személyiség Kérdőív (NEO Personality Inventory) segítségével valósul meg. Ez az 240 ítemes teszt kezdetben csupán három fő faktort (Neuroticitást, Extraverziót és Nyitottságot) mért, az 1992-ben megszülető 240 tételes NEO-PI-R azonban már a Barátságosság és Lelkiismeretesség faktorok mérését is lehetővé tette. A NEO-PI-R-t a 60 tételes NEO-FFI (NEO-Five Factor Inventory), majd a 132 tételes BFQ (Big Five Questionnaire) követte a sorban. Időközben azonban szükségessé vált egy gyorsabb és rövidebb mérőeszköz kidolgozása. A 44 ítemes BFI (Big Five Inventory) John, Donahue és Kentle (1991) nevéhez fűződik (lásd: 4.5.5.2 fejezet). Az öt fő faktor mérésére alkalmas kérdőívek közül ez idáig a BFI-10 a legrövidebb, amely mindössze 10 ítemet tartalmaz (Rammstedt és John, 2007).

4.2.3 A Big Five által reprezentált dimenziók értelmezése az evolúciós pszichológia segítségével

Costa és McCrae elmélete (1996) bizonyos tekintetben kongruens az evolúciós pszichológia által megfogalmazottakkal, amely az adaptív problémákkal való megküzdés során megjelenő egyéni különbségekre fókuszál. A közös nevező ellenére azonban a két perspektíva között jelentős különbségek mutatkoznak, így az evolúciós pszichológusok több kritikai észrevételt is megfogalmaznak a Big Five modellel kapcsolatban. Az első kritika az univerzalitás kérdéskörével kapcsolatban merül fel. Az evolúciós pszichológia álláspontja szerint a személyiségben rejlő egyéni különbség megértése nem valósulhat meg az univerzális jegyek figyelembe vétele nélkül. Az, hogy egy adott személyiségdimenzió milyen módon nyilvánul meg, több tényezőtől is függhet (többek közt a környezeti feltételektől, az adott kulturális és társadalmi hatásoktól stb.), a személyiségdimenziók mélyén lévő folyamatok azonban univerzálisak és ez semmi esetre sem hagyható figyelmen kívül (Bereczkei, 2007). Costa és McCrae elmélete ezzel szemben bizonyos értelemben ignorálja a személyiség univerzális aspektusait (Buss, 1996). A másik kritikai észrevétel, hogy Big Five modellben ugyan sok szó esik az evolúciós pszichológia fogalomtárából jól ismert „adaptációról”, a szerzők mégsem magyarázzák meg, pontosan mit is értenek a kifejezés alatt. A kritikai észrevételek ellenére azonban mégis azt mondhatjuk, hogy a Big Five az a taxonómia, amelynek segítségével a személyiségben rejlő egyéni különbségek megragadhatóak, így az evolúciós pszichológia képviselői által a személyiség leírására alkalmas, egységesen elfogadott modellként tekinthetünk rá. Az alábbiakban az evolúciós pszichológia perspektívájából kerülnek bemutatásra az egyes Big Five dimenziók, illetve a hozzájuk társítható nyereségek és költségek.

Ahogy már korábban említettük, a személyiséget vizsgáló evolúciós pszichológiai kutatások célja, hogy magyarázatot találjanak a személyiségben rejlő egyéni különbségek funkciójára és választ adjanak arra a kérdésre, hogyan befolyásolják az egyéni fitness alakulását az egyes dimenziókon elért magas, illetve alacsony értékek. Daniel Nettle (2007) állásfoglalása szerint az egyéni fitness alakulása szempontjából az egyes személyiségvonások nyereségeket és költségeket egyaránt hordozhatnak magukban: bizonyos környezeti feltételek közt tehát kifejezetten előnyösek lehetnek, míg más esetben akár a túlélést is fenyegethetik. Ennek alapján azt mondhatjuk tehát, hogy az egyes vonások kapcsán nincs egy olyan, optimális szint, amely egyértelműen – azaz minden környezeti feltétel mellett, minden egyén esetében – nyereséges volna. A továbbiakban az evolúciós pszichológia perspektívájából mutatjuk be a Big Five modell öt dimenzióját, illetve az általuk hordozott nyereségeket és költségeket.

Az evolúciós pszichológiai megközelítés szerint az **Extraverzió** funkciója, hogy az egyéneket a számukra fontos és örömet okozó erőforrások megszerzésére készítse (MacDonald, 2005; Nettle, 2007; Bereczkei, 2007). Az Extraverzió magas fokával rendelkező egyénekről tudjuk, hogy kiterjedt szociális hálójával rendelkeznek, nagyfokú társas támogatást élveznek, az átlagnál arányosan több szexuális partnerhez van hozzáférésük és jó esélyük van rá, hogy magas szociális státuszra tegyenek szert. Könnyen belátható, hogy ezek a tényezők előnyösek a rátermettség szempontjából, hiszen megfelelő környezeti feltételek mellett sikeresen növelhetik szaporodási és túlélési esélyeinket. A magas fokú aktivitás következményeként azonban megvan az esélye, hogy az Extraverzió magas fokával jellemezhető egyének megsérülnek, balesetet szenvednek, vagy börtönbe kerülnek. A költségek a reprodukció esetében is jelentkezhetnek: viszonylag nagyszámú szexuális partnerrel rendelkeznek, az utódgondozás esetükben azonban bizonytalan. Egyfelől, az extravertált személyek gyakrabban dezertálnak kapcsolataikból, támogatás nélkül hagyva ezzel utódaikat, másfelől könnyebben áldozatául eshetnek valamely féltékeny riválisuknak is (Buss, 2000). Az Extraverzió magas szintje bizonyos esetekben nyereséges, míg máskor költséges lehet az egyén számára. Hogy szintjének növekedése a reprodukív sikerességet pozitív vagy negatív irányba befolyásolja-e, azt a környezeti tényezők, az adott populációban gyakori viselkedési stratégiák, illetve az határozza meg, hogy az egyéni karakterisztikum szempontjából milyen mértékű extraverzió tekinthető optimálisnak.

A magas fokú **Barátságosság** olyan tulajdonságokkal mutathat együttjárást, mint a kooperációra való hajlam, a mások iránti bizalom, a proszociális viselkedés, az empátia vagy a normakövetés. A Barátságos egyének interperszonális kapcsolatai harmonikusak, magas fokú társas támogatást élveznek, könnyen be tudnak illeszkedni a számukra fontos csoportokba és hatékony, stabil tagjai tudnak lenni azoknak. Az, hogy a Barátságosságra, mint vonásra, pozitív szelekció irányult, részben annak köszönhető, hogy elősegíti a csoporthoz való alkalmazkodást. Vitathatatlan, hogy az evolúciós múlt során, a stabil csoporttagság a túlélés zálogát jelenthette, míg a csoportból való

kitaszítotttság többnyire a túlélés akadályaként jelentkezett. A magas fokú Barátságosság tehát adott feltételek mellett előnyös lehet az egyén túlélése és reprodukív sikeressége szempontjából egyaránt. Az imént felsorolt tulajdonságok bizonyos környezeti feltételek mellett azonban komoly költségekkel is járhatnak. Ennek egyik oka, hogy a magas fokú Barátságossággal rendelkező személyek rendszerint alul maradnak a státuszokért folytatott versengésben. Továbbá, jóhiszeműségük és a kapcsolataikba investált energia magas foka miatt erőforrásaik folyamatos veszélyben vannak, hiszen a potyautasok kizsákmányoló viselkedése fokozottan veszélyezteti őket.

A **Lelkiismeretesség** magas fokával jellemezhető egyének fegyelmezettek és magas fokú impulzuskontrollal jellemezhetőek, ennek köszönhetően felelősségteljes, jól szervezett életet élnek. Egyfajta motivációs stabilitás jellemzi őket, amelynek köszönhetően hosszú távú terveiket kellő önfegyellemmel és céltudatossággal valósítják meg. Mindezek a tulajdonságok képessé teszik őket arra, hogy sikeresek legyenek a munkájukban és magas státuszra tegyenek szert. A magas fokú Lelkiismeretességgel jellemezhető egyének elkerülik az egyén szempontjából költséges addikciókat, óvatosak és jellemzően odafigyelnek személyes higiénájukra is, így nagyobb védettséget élveznek a balesetekkel és fertőzésekkel szemben. Mindezek a tulajdonságok megfelelő környezeti feltételek mellett pozitív hatást gyakorolhatnak az egyén rátermettségére. Ugyanakkor a költségek számlájára kell írunk, hogy a magas fokú Lelkiismeretességnek köszönhetően a kiszámítható, jól strukturált környezetben biztonsággal és sikeresen mozgó személyek a megszokottól eltérő környezetben, vagy váratlan szituációk esetén kifejezetten rugalmatlanná, ezáltal cselekvésképtelenné és védtelessé válhatnak. Mivel nehezen tudnak alkalmazkodni a hirtelen megváltozó feltételekhez, túlélési esélyeik csökkenhetnek azokban a helyzetekben, amelyek gyors reakciót és flexibilis alkalmazkodást kívánnának meg.

A **Neuroticitás**, a negatív érzelmek mozgósításáért felelős rendszer válaszkészségét jelzi. Funkciója az ősi környezetben az lehetett, hogy éberré és érzékennyé tett bennünket a túlélésünket fenyegető fizikai és társas veszélyek iránt. Segítségével őseink könnyebben felismerhették, ezáltal pedig elkerülhették azokat a dolgokat (tárgyakat, személyeket, szituációkat stb.), amelyek veszélyesek vagy károsak lehettek számunkra. Egy betegség tüneteinek megjelenését a magas fokú Neuroticitás szinttel jellemezhető egyének például gyorsabban észlelik, mint az alacsony fokú Neuroticitás szinttel jellemezhető társaik (Nettle, 2007). További fontos tény, hogy a nők átlagosan magasabb fokú Neuroticitás szinttel jellemezhetőek, mint a férfiak, amelynek evolúciós magyarázata az lehet, hogy egy esetlegesen figyelmen kívül hagyott, vagy későn detektált veszély (fizikai veszély, társadalmi fenyegetettség stb.) komoly veszélyt jelenthet nem csak a nők reprodukívására vonatkozóan, de a már megszületett utódok túlélésére nézve is. A Neuroticitás magas foka azonban költséges is lehet az egyén számára. Ennek oka, hogy szoros együttjárást mutat olyan tényezőkkel, mint a negatív

hangulat, a szorongás vagy a spontán agresszív megnyilvánulások, amelyek egyértelmű negatív hatást gyakorolhatnak a társas kapcsolatokra, ezáltal negatívan befolyásolva a reprodukív sikerességet. További hátrányként említhetjük, hogy a magas fokú Neuroticitás fokozza a stresszel összefüggő fizikai és mentális betegségek kialakulásának esélyét is, amely hatás feltehetően annak tudható be, hogy a magas fokú Neuroticitás együttjárást mutat a teljesítményorientált, kompetitív viselkedéssel és az aktív stressz mechanizmusok létével.

A magas fokú **Nyitottsághoz** olyan tulajdonságok kapcsolódhatnak, mint a kreativitás, az élénk képzelőerő, a művészi hajlam, a spiritualitásra való fogékonyság, a gyors észjárás vagy a jó verbális képesség. A Nyitottság pozitív összefüggést mutat az intelligenciával és megbízható prediktora a művészeti vagy kulturális tevékenységekben való részvételnek. Előnyös a reprodukív sikeresség szempontjából, hiszen a magas fokú Nyitottság nagyobb számú szexuális partnerhez való hozzáférést tehet lehetővé. A költséget a Nyitottság dimenziója esetében olyan jellemzők jelenthetik, mint az átlagostól eltérő, szokatlan gondolatok vagy a pszichózis kialakulásának kockázata (Bereczkei 2007; DeYoung és Gray, 2007; Nettle, 2006, 2007).

Az evolúciós pszichológia által a Big Five öt dimenziójához társított nyereségeket és költségeket a 15. táblázat szemlélteti.

15. táblázat: Az öt fő személyiségdimenzió egyéni fitnessre gyakorolt hatása

Dimenzió	Nyerések az egyéni fitness alakulása szempontjából	Költségek az egyéni fitness alakulása szempontjából
Extraverzió	<ul style="list-style-type: none"> • sikeresség a párválasztásban • sikeresség a magas státuszokért vívott küzdelemben • szexuális partnerekhez való hozzáférés 	<ul style="list-style-type: none"> • balesetek, betegségek kialakulásának esélye • társas konfliktusok
Neuroticitás	<ul style="list-style-type: none"> • érzékenység a veszélyre, fenyegetettségre 	<ul style="list-style-type: none"> • depresszió • stresszhez köthető betegségek
Lelkiismeretesség	<ul style="list-style-type: none"> • strukturált életvezetés • szervezethez való tartozás • feladatok pontos elvégzése 	<ul style="list-style-type: none"> • kényszeresség • rigiditás • nehézségek a változáshoz való alkalmazkodás során
Barátságosság	<ul style="list-style-type: none"> • harmonikus interperszonális kapcsolatok • együttműködés 	<ul style="list-style-type: none"> • csalóknak, potyautasoknak való kitettség
Nyitottság	<ul style="list-style-type: none"> • kreativitás 	<ul style="list-style-type: none"> • szokatlan hiedelmek • pszichotikus gondolkodás

Forrás: Nettle, 2007

Az imént áttekintettük, hogy az evolúciós pszichológiai megközelítés szerint milyen nyereségeket illetve költségeket hordoznak magukban a Big Five modell által leírt személyiségvonások. Nettle (2007) amellett érvel, hogy az evolúciós múlt során minden egyén személyiségében más-más vonás, eltérő mértékben, eltérő komponensek együttjárása által vált dominánssá. Ennek köszönhetően a személyiségnek végtelen számú változata létezhet, azaz nincs két olyan egyén, aki egyforma személyiséggel rendelkezne. A személyiségben rejlő egyéni különbségekre az evolúciós pszichológia a szociális adaptáció termékeiként tekint, amelyeknek a társas alkalmazkodás során megjelenő kihívások megoldásában kulcsszerepet jutott. Az evolúciós múlt során tehát pozitív szelekció irányult azokra a személyiségvonásokra, melyek az egyén túlélése és reprodukív sikeressége szempontjából előnyösnek bizonyultak.

4.3 A machiavellizmus és a Big Five vonások kapcsolata

Az utóbbi egy évtizedben számos kutatás született annak feltérképezésére, hogy milyen személyiségvonásokkal rendelkeznek a machiavellista egyének. Tekintettel arra, hogy az evolúciós pszichológia a Big Five modellre egy olyan, egységesen elfogadott taxonómiaként tekint, amely alkalmas a személyiség leírására, ezek a kutatások a machiavellizmust főként a Big Five modell öt fő dimenziójával összefüggésben vizsgálták.

Milyen eredmények születtek a machiavellizmus és az öt fő vonás közti összefüggésre vonatkozóan?

A témában született kutatások két dimenzió, nevezetesen az Extraverzió és Nyitottság esetében nem találtak szignifikáns összefüggést a machiavellizmussal. Ugyanakkor egybehangzóan rámutattak, hogy negatív összefüggés áll fenn a machiavellizmus és a Barátságosság változói közt (Amanatullah, Morris és Curhan 2008; Austin et al., 2007; Lee és Ashton, 2005; Paulhus és Williams, 2002; Vernon, Villani, Vickers, és Harris., 2008; Veselka, Schermer és Vernon, 2012). Ezek szerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének alacsony fokú Barátságossággal, míg az alacsony fokú machiavellizmust mutató egyének magas fokú Barátságossággal jellemezhetőek. A korábbiakban a Barátságosság alacsony fokával jellemezhető egyénekről mint a környezetüket ellenségesnek érzékelő, bizalmatlan, normasértő személyekről beszéltünk, akiknek interperszonális kapcsolatait egyfajta „hidegség” jellemzi. Ez a leírás nagymértékben egybecseng azokkal a leírásokkal, amelyek a machiavellista egyéneket saját céljaik elérését előtérbe helyező, együttműködésre, altruizmusra, proszociális viselkedésre egyaránt csökkent hajlamot mutató, mások manipulációjára és kizsákmányolására azonban erős késztetést érző egyénekként írják le (Christie és Geis, 1970; Fehr et al., 1992; Wilson et al., 1996).

A machiavellizmus és a Lelkiismeretesség közt fennálló, negatív összefüggést szintén több vizsgálat igazolta (Paulhus és Williams, 2002; Austin et al., 2007; Vernon et al., 2008; Veselka et al., 2012). Ezek szerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező egyének alacsony fokú Lelkiismeretességgel jellemezhetőek, amelynek következtében feltételezhetjük, hogy kevésbé élnek szervezett és strukturált életet, kevésbé felelősségteljesek, óvatlanabbak, impulzusait pedig nehezebben kontrollálják, mint alacsony fokú machiavellizmussal rendelkező társaik.

A machiavellizmus és Neuroticitás kapcsolatára vonatkozóan a kutatási eredmények azt mutatják, hogy a két változó közt pozitív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn (Austin et al., 2007; Jakobwitz és Egan, 2006; Veselka et al., 2012). Ezek az eredmények arra engednek következtetni, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének stressz hatására, az érzelmileg megterhelő szituációkban instabillá válhatnak, könnyebben elveszíthetik a kontrollt, elhatalmasodhatnak rajtuk érzelmeik és kibillenhetnek lelki stabilitásukból, ami a hatékony manipulációt megnehezítheti számukra. Bár a magas fokú Neuroticitás rontja a hatékony manipulációra és a higgadt, racionális döntéshozatalra való képességet, segítségével azonban a machiavellista egyének éberré és érzékennyé válhatnak az olyan, veszélyt jelző ingerekre, mint például a társak elutasítása vagy esetleges bosszúja, amely stratégiájuk ismeretében igencsak gyakori veszélyforrás lehet számukra. A machiavellizmus és a Neuroticitás közt fennálló kapcsolatot azonban megkérdőjelezi Lee és Ashton (2005) eredményei, akik vizsgálatuk során nem találtak összefüggést a két változó közt.

Az imént bemutatott eredmények alapján kirajzolódni látszik előttünk a machiavellista egyéneket jellemző személyiség egy szelete. Ezek szerint a machiavellizmus negatív összefüggést mutat a Barátságossággal, szintén negatív kapcsolatban áll a Lelkiismeretességgel, valamint pozitív együttjárást mutat a Neuroticitással. E kutatások eredményeit összegezve arra következtethetünk, hogy a machiavellista egyének (az alacsony fokú Barátságosságnak köszönhetően) negatívan vélekednek másokról, csökkent hajlamot mutatnak a proszociális és altruista viselkedésre, valamint az együttműködésre. A magas fokú Neuroticitásnak köszönhetően a megterhelő szituációkban könnyen válnak instabillá, míg az alacsony fokú Lelkiismeretességnek eredményeként kevésbé élnek felelősségteljes életet, óvatlanabbak és nehezebb tudják kontrollálni impulzusait, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik.

4.4 A vizsgálat célja és hipotézisei

Az alábbiakban bemutatásra kerülő kutatás célkitűzése, hogy feltárja a Big Five vonások és a machiavellizmus közt fennálló összefüggéseket, hogy ezáltal tudjunk választ adni második

kutatói kérdésünkre, amely a személyiségvonások machiavellista stratégiában betöltött szerepére irányult. A 4. fejezetben bemutatott elméletek és kutatási eredmények alapján három pontból álló hipotézisrendszert fogalmaztunk meg a machiavellizmus és a Big Five vonások közti összefüggésre vonatkozóan.

1. hipotézis

A 2.3.2 pontban bemutatott ismeretek alapján a machiavellista személyek bizalmatlan, mások irányában negatív attitűdöt tápláló, kevésbé segítőkész személyek. A machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek interperszonális attitűdjeivel kapcsolatos ismeretek valamint a 4.3 fejezetben bemutatott, a machiavellizmus és a Big Five vonások közti kapcsolatára vonatkozó kutatások eredményei alapján azt feltételezzük, hogy negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Barátságosság skálán elért pontszámok közt.

2. hipotézis

Annak ismeretében, hogy a másokat kizsákmányoló machiavellista egyének képesek rugalmasan alkalmazkodni a feltételekhez és jól boldogulnak azokban a helyzetekben, amelyek rugalmas alkalmazkodást kívánnak meg (lásd: 2.3.1 fejezet), valamint a 4.3 fejezetben ismertetett kutatási eredmények alapján azt feltételezzük, hogy negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok közt.

3. hipotézis

A 2.3.1 fejezetben bemutatott stratégia alapján feltételezhetjük, hogy a machiavellista egyének érzékenyek a társak irányából érkező fenyegető ingerekre. Ezek az információk és a 4.3 pontban bemutatott kutatási eredmények alapján pozitív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus-pontszámok és a Neuroticitás skálán elért pontszámok közt.

4.5 Módszertan

4.5.1 Minta

Vizsgálatunkban 157 egyetemi hallgató vett részt (67 férfi, 90 nő), életkoruk 17 és 44 év közti, (átlagos életkor: 22 év, szórás: 3,51 év), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói voltak. A mintavétel esetünkben nem valószínűségi mintavétel volt. A kutatásban való részvétel anonim volt, önkéntes alapon történt, a kutatásban való részvételért anyagi juttatás nem járt a vizsgálati személyeknek.

4.5.2 Vizsgálati eszközök

4.5.2.1 Mach-IV. teszt

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis által 1970-ben kidolgozott, 20 itemet tartalmazó Mach-IV. tesztet használtuk. (A részletes leírást lásd: 3.5.2.2 fejezet, Függelék 1. számú kérdőív).

4.5.2.2 BFI-44 (Big Five Inventory)

A *személyiségvonások* mérésére a BFI teszt (Big Five Inventory) segítségével került sor (lásd: Függelék, 3. számú kérdőív). A mérőeszközt John, Donahue és Kentle fejlesztette ki 1991-ben. A kérdőív az Big Five dimenziót méri, amelyek az alábbiak: Extraverzió, Barátságosság, Lelkiismeretesség, Neuroticitás és Nyitottság. A BFI 44 személyiségjellemző leírását tartalmazza. A vizsgálati személyeknek a teszt kitöltése során egy 5 fokú Likert-skálán kell értékelni a saját magukra vonatkozó személyiségjellemzőkkel való egyetértésüket illetve egyet nem értésüket. Az 1-es érték az állítással való egyet nem értést, az 5-ös érték a teljes egyetértést fejezi ki. A teszt egyik fontos tulajdonsága a gyorsasága: segítségével a személyiség vizsgálata nem hosszú állítások, hanem rövid, érthető kategóriák segítségével valósul meg. Az egyes jellemzőkkel kapcsolatban érdemes megemlítenünk, hogy nem egyszerű melléknevekről van szó, hanem olyan prototipikus állításokról, amelyek képesek megragadni az öt dimenzió lényegét. A BFI kérdőívet rugalmas és gyors mérőeszköznek tekinthetjük, amely az öt fő faktor mérését skálánként 8-10 item segítségével teszi lehetővé. A BFI további előnye, hogy egyéb mérőeszközök további bevonásának szükségessége nélkül teszi lehetővé az öt fő dimenzió mérését (Benet-Martínez és John, 1998; John és Srivastava, 1999; McCrae és Costa, 2012; McConochie, 2007). A kérdőív hazai adaptációját jelenleg az ELTE kutatói végzik (Rózsa és munkatársai, megjelenés alatt).

4.5.3 A vizsgálat bemutatása

A vizsgálat helyszínéül a Pécsi Tudományegyetem Pszichológia Intézete szolgált. A vizsgálati személyekkel csoportosan, egy ülésben végeztük el a vizsgálatot. Adatfelvételi eljárásként a személyes találkozás során történő adatfelvételt választottuk. A vizsgálati személyek elsőként a BFI-44, majd a MACH-IV. tesztet töltötték ki. A tesztek kitöltésére szánt időt nem korlátoztuk.

4.6 Eredményeink ismertetése

4.6.1 A vizsgálatban felhasznált tesztek deskriptív statisztikái

4.6.1.1 A vizsgált minta jellemzői a Machiavellizmus-pontszám tekintetében

Vizsgált mintánkon a Machiavellizmus-pontszámok leíró statisztikáit a 16. táblázat szemlélteti:

16. táblázat A Machiavellizmus-pontszámok leíró statisztikái

	Cronbach α	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Machiavellizmus-pontszám	0,75	157	60	149	97,53	12,54

Forrás: saját adatok alapján

Adatainkat független mintás t-próbával elemeztük annak érdekében, hogy megvizsgálhassuk a Mach-skálán kapott pontszámok esetében megfigyelhető nemi különbségeket. Eredményeink szerint vizsgált mintánk esetében a férfiak magasabb átlag pontszámot értek el a Mach-skálán, mint a nők. A két csoport által elért átlag értékek közti különbség szignifikáns. Ezek az eredmények egybevágóak azokkal a korábbi szakirodalmi adatokkal (Christie és Geis, 1970, Wilson et al., 1996), amelyek szerint a férfiak szignifikánsan magasabb értékeket érnek el a Mach-skálán, mint a női vizsgálati személyek.

A Mach-pontszámok nemek szerinti eloszlását, illetve a férfiak és nők közti különbség eredményeit a 17. táblázat mutatja:

17. táblázat: A Machiavellizmus-pontszámok átlagai, nemi bontásban

	Férfiak (N=67)		Nők (N=90)		Különbség		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig
Machiavellizmus-pontszám	101,58	12,23	94,52	11,96	3,610	140,587	p <0,01

Forrás: saját adatok alapján

Eredményeink statisztikai elemzése során az értékelés első fázisában a machiavellizmust folytonos változóként kezeljük. A további elemzések során azonban a machiavellizmus dimenzióját kategóriákra osztottuk, annak érdekében, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmust mutató vizsgálati személyek által az egyes skálákon elért pontszámok közti különbség mérhetővé váljon. A folytonos machiavellizmus-skálán elért minimum és maximum

pontszámok figyelembe vételével a mintát három választóvonal mentén harmadoltuk, így létrehozva az Alacsony Machiavellizmus értéket, Közepes Machiavellizmus értéket, és Magas Machiavellizmus értéket mutató személyek kategóriáját. A dichotomizálás a következőképp történt: alacsony-Mach kategóriába kerültek a 60-91 Mach-pontszámot, közepes-Mach kategóriába a 92-102 Mach-pontszámot és magas-Machos csoportba azok a vizsgálati személyek, akik 103-149 közötti pontszámot értek el a Mach-teszten. A Machiavellizmus-pontszámok mentén három kategóriára osztott minta tulajdonságai a 18. táblázatban találhatóak:

18. táblázat: Az Alacsony-, Közepes- és Magas Machiavellizmus kategóriák adatai, és nemenkénti megoszlása mintánkban

	Összesen (N=157)	Férfiak (N=67)	Nők (N=90)
AM	49	16	33
KM	52	17	35
MM	56	34	22

Forrás: saját adatok alapján

Mivel kutatói kérdésünk az alacsony és magas machiavellizmust mutató egyének közti különbségekre fókuszál, így a további elemzések során a közepes mértékű machiavellizmust mutató egyének csoportját figyelmen kívül hagyjuk.

4.6.1.2 A vizsgált minta jellemzői BFI pontszámok tekintetében

A 19. táblázat az egyes BFI skálák pontszámok szerinti eloszlását: a minimum és maximum pontszámokat, átlagokat, valamint a szórást mutatja vizsgált mintánk esetében.

19. táblázat: A BFI egyes skáláinak leíró statisztikái

BFI skálák (N=157)	Cronbach α	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Extraverzió	0,837	2	7,5	3,56	0,61
Barátságosság	0,701	1,44	8,78	3,48	0,69
Lelkiismeretesség	0,831	2,11	4,89	3,59	0,68
Neuroticitás	0,770	1,38	4,25	2,91	0,72
Nyitottság	0,799	1,70	4,90	3,7	0,59

Forrás: saját adatok

20. táblázat: A BFI egyes skáláinak leíró statisztikai egy nemzetközi vizsgálat eredményei alapján

BFI skálák	Átlag	Szórás
Extraverzió	3,13	0,89
Barátságosság	3,66	0,72
Lelkiismeretesség	3,44	0,75
Neuroticitás	3,23	0,84
Nyitottság	3,92	0,66

Forrás: McConochie, 2007

Vizsgált mintánkat a McConochie (2007) által vizsgálat minta adataival egybevetve nem találtunk jelentős eltérést a két minta esetében az egyes BFI skálákon kapott átlagértékek közt.

A BFI egyes skáláin elért átlagpontszámok esetében megfigyelhető nemi különbségek megfigyelése érdekében független mintás t-próbát végeztünk, amelynek eredményei a 21. táblázatban szerepelnek.

21. táblázat: A BFI teszt egyes skáláin elért nemenkénti átlagértékek és a köztük fennálló különbség

BFI skálák	Férfiak (N=67)		Nők (N=90)		Különbség		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig.
Extraverzió	3,47	0,56	3,63	0,64	-1,632	150,605	p>0,05
Barátságosság	3,44	0,83	3,51	0,57	-0,559	111,152	p>0,05
Lelkiismeretesség	3,49	0,63	3,66	0,72	-1,535	151,455	p>0,05
Neuroticitás	2,77	0,66	3,02	0,76	-2,203	151,311	p<0,05
Nyitottság	3,59	0,57	3,76	0,59	-1,856	145,467	p=0,065

Forrás: saját adatok

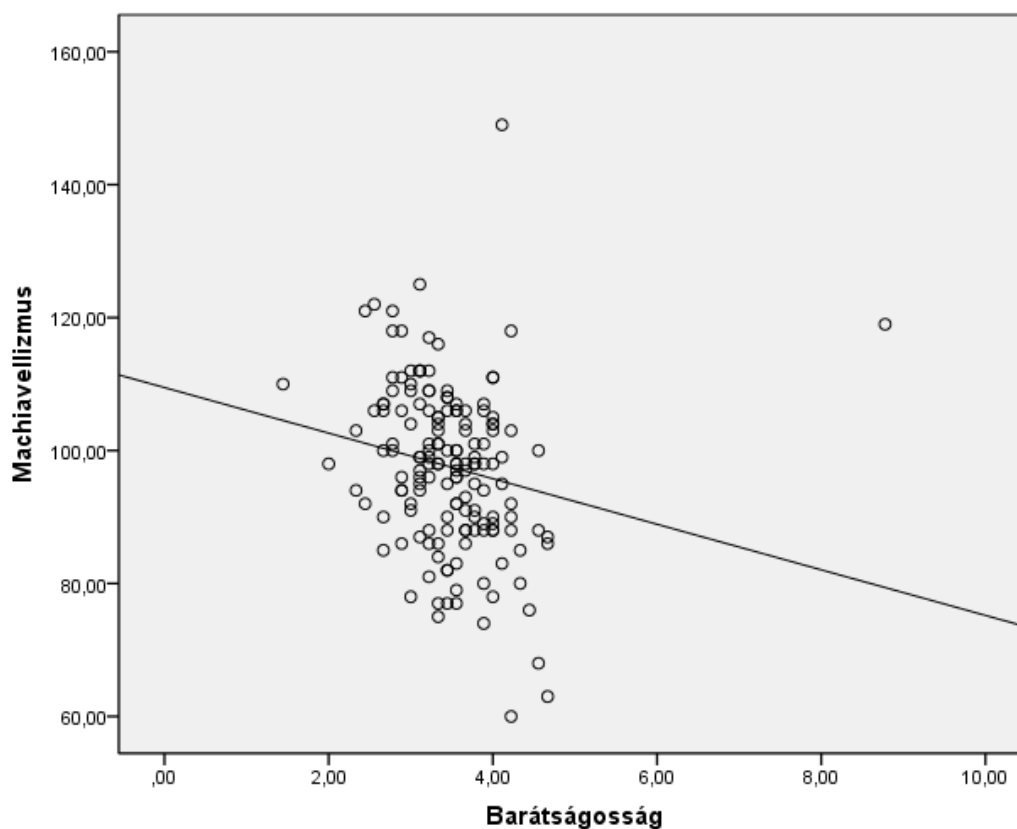
A nemi különbségek elemzésére vonatkozó független mintás t-próba eredményei szerint vizsgált mintánk esetében szignifikáns nemi különbséget csak egy skála esetében, a Neuroticitás skálán elért pontszámok tekintetében találunk. Eredményeink szerint vizsgált mintánkon a nők magasabb értékeket érnek A Neuroticitás skálán, mint a férfiak. Tendenciózus különbséget egy skála esetében találunk; vizsgált mintánkon a Nyitottság skálán a nők magasabb értékeket érnek el, mint a férfiak.

4.6.2 A machiavellizmus és a személyiségvonások összefüggései

4.6.2.1 A machiavellizmus és a Barátságosság közt fennálló összefüggés

Vizsgált mintánkat a Pearson-féle korreláció analízis segítségével elemeztük, annak céljából, hogy megvizsgálhassuk, mutatnak-e együttjárást a Machiavellizmus-pontszámok és a Barátságosság skálán elért pontszámok. Eredményeink szerint negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a két változó közt ($r = -0,190$; $p < 0,05$) (lásd: 9. ábra)

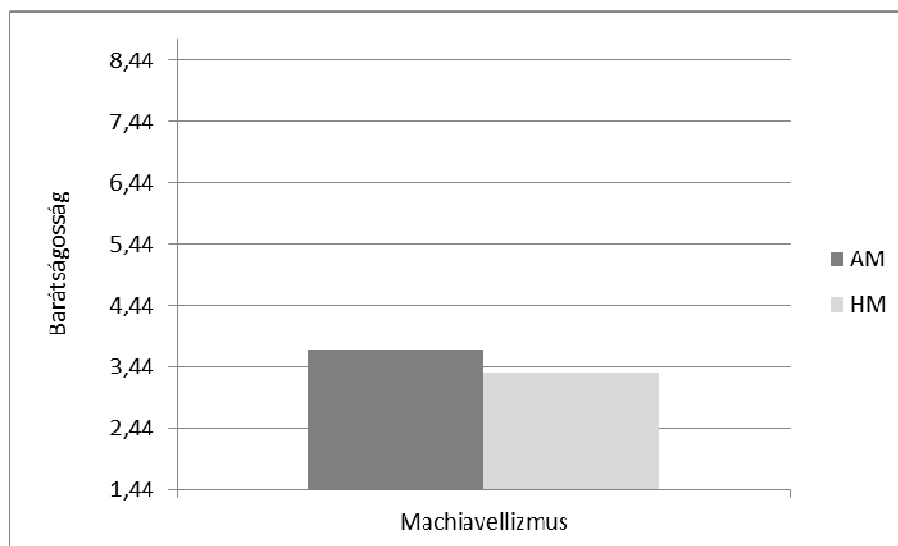
9. ábra: A machiavellizmus és Barátságosság közt fennálló összefüggés



Forrás: saját adatok

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve szignifikáns különbséget kaptunk az AM (N=49) és HM (N=56) személyek által a Barátságosság skálán elért pontszámok közt. Eredményeink szerint a magas-Machos személyek szignifikánsan alacsonyabb értékeket értek el a Barátságosság skálán, mint alacsony-Machos társaik (átlagértékek $3,73 \pm 0,52$ vs. $3,36 \pm 0,91$, $t=2,608$, $df= 89,03$, $p<0,05$) (lásd: 10. ábra).

10. ábra: Az AM és MM személyek közt fennálló különbség a Barátságosság skálán elért pontszámok tekintetében

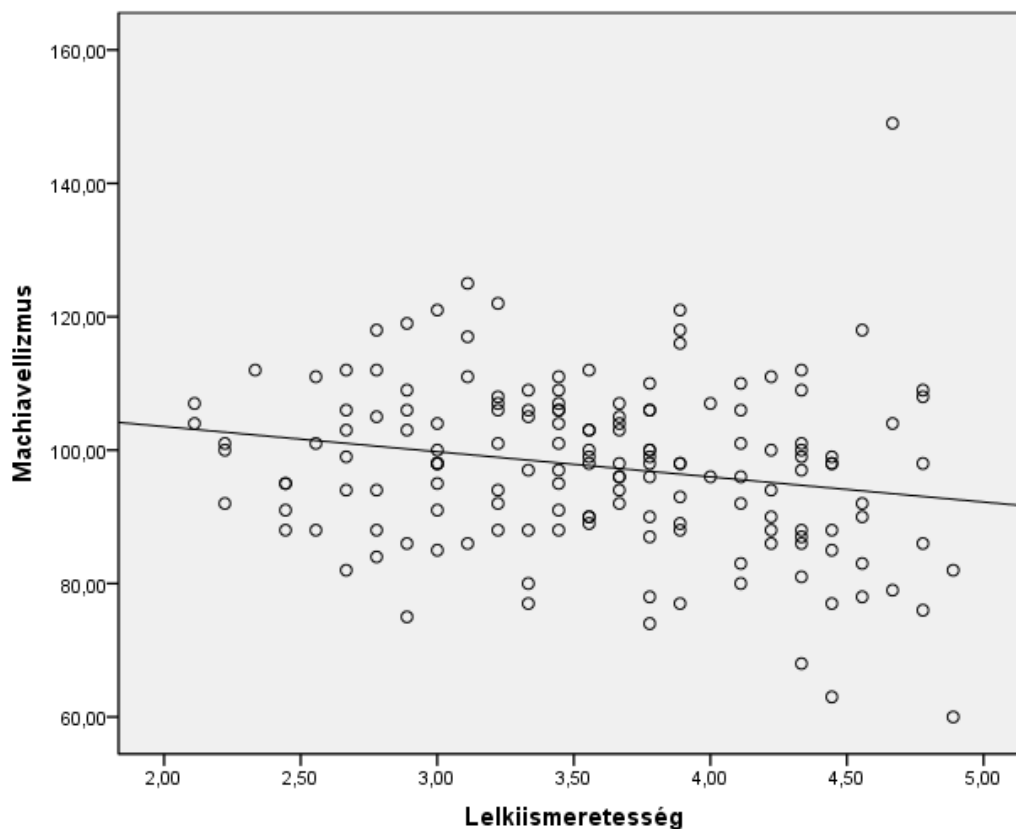


Forrás: saját adatok

4.6.2.2 A machiavellizmus és Lelkiismeretesség közt fennálló összefüggés

A Pearson-féle korreláció analízis eredményei szerint vizsgált mintánkon negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok között ($r = -0,207$; $p < 0,01$) (lásd: 11. ábra).

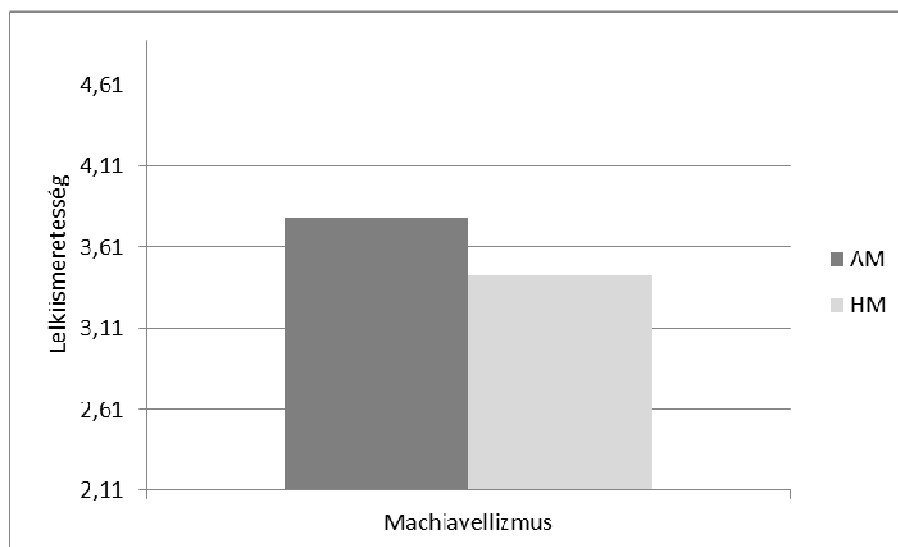
11. ábra: A machiavellizmus és a Lelkiismeretesség közti összefüggés



Forrás: saját adatok

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve szignifikáns különbséget kaptunk az AM (N=49) és HM (N=56) személyek által a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok közt. Eredményeink szerint a magas-Machos személyek szignifikánsan alacsonyabb átlag értékeket értek el a Lelkiismeretesség skálán, mint alacsony-Machos társaik (átlagértékek $3,79 \pm 0,70$ vs. $3,44 \pm 0,65$, $t=2,669$, $df= 98,31$, $p<0,01$). (lásd: 12. ábra)

12. ábra: Az AM és MM személyek közt fennálló különbség a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok tekintetében

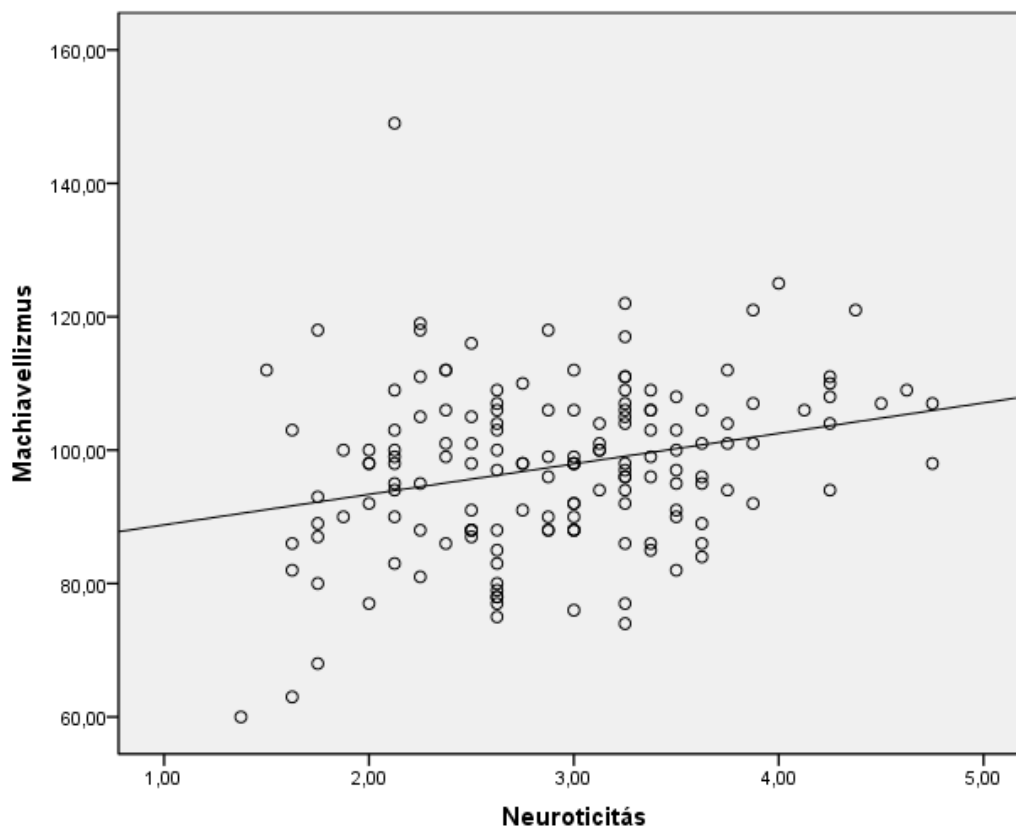


Forrás: saját adatok

4.6.2.3 A machiavellizmus és Neuroticitás közt fennálló összefüggés

A Pearson-féle korreláció analízis eredményei szerint vizsgált mintánkon pozitív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Neuroticitás skálán elért pontszámok között ($r = 0,265$; $p < 0,01$) (lásd: 13. ábra).

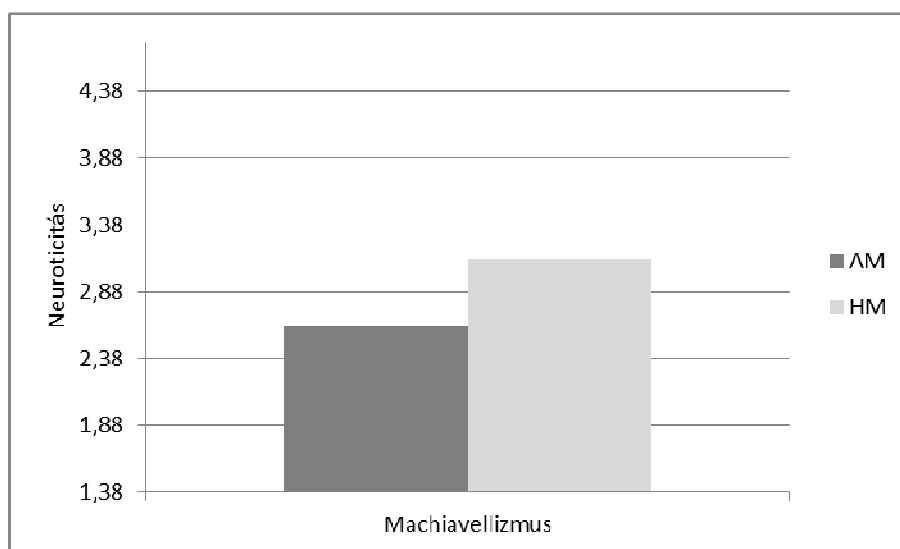
13. ábra: A machiavellizmus és a Neuroticitás közti összefüggés



Forrás: saját adatok

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve szignifikáns különbséget kaptunk az AM (N=49) és HM (N=56) személyek által a Neuroticitás skálán elért pontszámok közt. Eredményeink szerint a magas-Machos személyek szignifikánsan magasabb átlag értékeket értek el a Neuroticitás skálán, mint alacsony-Machos társaik (átlagértékek $2,62 \pm 0,61$ vs. $3,12 \pm 0,79$, $t = -3,646$, $df = 101,403$, $p < 0,01$). (lásd: 14. ábra)

14. ábra: Az AM és MM személyek közt fennálló különbség a Neuroticitás skálán elért pontszámok tekintetében



Forrás: saját adatok

4.6.2.4 A machiavellizmus és Extraverzió közt fennálló összefüggés

Nem találtunk szignifikáns összefüggést a machiavellizmus szintje és az Extraverzió skálán elért pontszámok közt ($r = -0,132$; $p > 0,05$).

Független mintás t-próba útján elemeztük az Extraverzió szintének eltérését alacsony és magas Machos személyek közt. Eredményeink szerint nincs szignifikáns mértékű eltérés az Extraverzió szintében az AM és MM résztvevők közt ($t = 1,140$; $p > 0,05$).

4.6.2.5 A machiavellizmus és Nyitottság közt fennálló összefüggés

Eredményeinket a Pearson-féle korreláció analízis segítségével elemezve nem találtunk szignifikáns összefüggést a Machiavellizmus-pontszámok és a Nyitottság skálán elért pontszámok közt ($r = 0,030$; $p > 0,05$). A független mintás t-próba eredménye alapján nem áll fenn szignifikáns mértékű eltérés az AM (49 fő) és MM (56 fő) résztvevők közt a Nyitottság skálán elért pontszámok terén ($t = -0,959$; $p > 0,05$).

4.6.2.6 A Mach-pontszámok bejósolásában szerepet játszó változók

Eredményeinket a lépésenkénti lineáris regresszió analízis segítségével elemeztük, annak érdekében, hogy választ tudjunk adni arra a kérdésre, hogy a BFI öt skáláján elért pontszámok közül melyik független változó képes szignifikáns mértékben bejósolni a Mach-skálán elért pontszámokat. Eredményeink szerint az öt skálán elért pontszámok közül egyedül a Neuroticitás skálán elért pontszámok bírnak szignifikáns magyarázó erővel: 26,5%-ban tudják bejósolni a Mach-pontszámokat ($R^2=0,265$, $F=11,682$, $p < 0,01$).

4.7 Megvitatás

Jelen fejezet fókuszában a machiavellista stratégia mögött álló személyiségjellemzők vizsgálata állt. Egyfelől választ kerestünk arra a kérdésre, milyen összefüggésben áll az öt Big Five dimenzió, az Extraverzió, a Barátságosság, a Lelkiismeretesség, a Neuroticitás és Nyitottság a machiavellizmussal. Ennek érdekében egy empirikus vizsgálatot végeztünk, amelyben a Big Five modell által leírt öt dimenzió mérése a BFI teszt, míg a vizsgálati személyek machiavellizmus szintjének megállapítása a Mach-IV. teszt segítségével történt. Másfelől eredményeink értelmezése által arra szeretnénk volna választ adni, hogy a kérdéses személyiségjellemzőknek milyen szerep jut a machiavellista stratégiában.

4.7.1. Megvitatás a hipotézisek mentén

Az alábbiakban a 4.4 fejezetben megfogalmazott hipotézisek mentén haladva összegezzük kutatásunk eredményeit.

Feltevésünkkel összhangban (1. hipotézis) negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot találtunk a Barátságosság skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt. Eredményeink szerint tehát minél magasabb fokú machiavellizmus jellemezi a vizsgálati személyeket, annál alacsonyabb fokú Barátságosságot mutatnak. További elemzéseink rámutattak, hogy a magas és alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének által a Barátságosság skálán elért pontszámok közti különbség szignifikáns; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének alacsonyabb értékeket érnek el az említett skálán.

Alátámasztás nyert hipotézisünk (2. hipotézis), miszerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot áll fenn a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus- pontszámok közt. Eredményeink szerint tehát minél magasabb fokú machiavellizmus jellemezi a vizsgálati személyeket, annál alacsonyabb fokú Lelkiismeretességet mutatnak. A magas és alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének által a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok

közi különbség szignifikáns; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének alacsonyabb értékeket érnek el az említett skálán.

Beigazolódott hipotézisünk (3. hipotézis), miszerint pozitív irányú, szignifikáns kapcsolatot áll fenn a Neuroticitás skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt. Eredményeink szerint tehát minél magasabb fokú machiavellizmus jellemezi a vizsgálati személyeket, annál magasabb fokú Neuroticitást mutatnak. További elemzéseink rámutattak, hogy a magas és alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének által a Neuroticitás skálán elért pontszámok közti különbség szignifikáns; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének magasabb értékeket érnek el az említett skálán. További elemzéseink rámutattak, hogy a machiavellizmus-pontszámok esetében a Neuroticitás skálán elért pontszámok 26,5%-os magyarázó erővel bírnak.

4.7.2 Összegzés

A fentiekben bemutatott vizsgálatban a machiavellizmus és a Big Five modell által leírt öt fő személyiségdimenzió közti összefüggéseket vizsgáltuk. Kutatásunk egyik fontos eredménye, hogy negatív irányú, szignifikáns összefüggést találtunk a machiavellizmus és a Barátságosság változói közt. A 4.2 fejezetben bemutatott elméletek alapján azt mondhatjuk, hogy a Barátságosság alacsony fokával jellemezhető egyéneket az alacsony fokú segítőkészség, a proszociális viselkedésre és kooperációra való hajlam csökkent mértéke, a másokkal szemben támasztott negatív elvárások, valamint társak irányában megnyilvánuló hideg attitűd jellemzi. A machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének tehát az alacsony fokú Barátságosság okán környezetüket negatívan ítélik meg, nem vonódnak be bizalomteli kapcsolatokba és kismértékű hajlandóságot mutatnak a proszociális viselkedésre. Mindez összhangban áll azokkal a 2. fejezetben bemutatott szakirodalmi adatokkal, amelyek a machiavellista egyéneket társaikkal szemben bizalmatlan, interperszonális kapcsolataik vonatkozásában 'hideg', cinikus és rosszindulatú személyekként írják le. A személyiség evolúciós pszichológiai megközelítése alapján feltételezhetjük (Nettle, 2007), hogy az alacsony fokú Barátságoságnak azért juthatott hangsúlyos szerep a machiavellista egyének személyiségében, mert valamiféle előnyt hordozott magában az evolúciós múlt során. Egyfelől feltehető, hogy az imént felsorolt tulajdonságok a machiavellista személyek számára nyereségesek, hiszen saját célok elérése érdekében másokat kizsákmányoló és manipuláló machiavellisták számára kifejezetten előnyös lehet, hiszen stratégiájuk fenntarthatóságát eredményezi. Másfelől annak okán, hogy a machiavellista egyének az alacsony fokú Barátságoságnak köszönhetően negatív attitűdöt táplálnak társaik iránt és kevésbé is vonódnak be kapcsolataikba, erőforrásaikat biztonságban tudhatják, legalábbis olyan értelemben, hogy kevésbé kell tartaniuk a potyautasok kizsákmányoló

viselkedésétől (Nettle, 2007). Az alacsony fokú Barátságosság előnye a machiavellista egyének szempontjából tehát az lehet, hogy a fent említett tulajdonságoknak köszönhetően könnyebben követik kizsákmányoló, öncélú stratégiájukat, valamint – bizalmatlanságuk okán – kisebb eséllyel esnek áldozatul más csalók esetleges támadásának is.

Kutatásunk eredményei rámutattak továbbá a machiavellizmus és Lelkiismeretesség közt fennálló negatív irányú, szignifikáns kapcsolatra. A 4.2 fejezetben leírtak alapján azt feltételezhetjük, hogy az alacsony fokú Lelkiismeretességgel jellemezhető egyének spontán, óvatlan személyek, akik nehezen kontrollálják impulzusait és a terveik sikeres megvalósításához szükséges céltudatosságnak, szervezetségnek és önfegyelemnek is híján vannak. Az evolúciós perspektíva személyiségről alkotott elméletének ismeretében (Nettle, 2007) azt mondhatjuk, hogy az imént felsorolt tulajdonságok bizonyos környezeti feltételek mellett kifejezetten hátrányosak lehetnek az egyén rátermettségére nézve, hiszen többek közt megnehezíthetik a munkahelyi sikerességet, valamint útjában állhatnak a magas státuszokhoz való hozzáférésnek. Ugyanakkor az alacsony fokú Lelkiismeretesség gyors reagálást és rugalmas alkalmazkodást tesz lehetővé a megszokottól eltérő környezetben, illetve váratlan szituációk kialakulása esetén, így segítve elő a túlélési esélyek növelését (Nettle, 2007). Ez a tulajdonság a másokat saját céljaik elérése érdekében manipuláló és kizsákmányoló, rosszindulatú machiavellista egyének számára kifejezetten előnyös lehet, hiszen stratégiájuk természetéből kifolyólag az átlagosnál gyakrabban kell szembenézniük váratlan szituációkkal. Túlélésük szempontjából kétségtelenül előnyös lehet, ha készenlétben állnak például a lelepleződés vagy mások esetleges bosszúja miatt kialakuló váratlan helyzetekre, amelyeknek megoldása rugalmasságot, könnyű alkalmazkodó készséget és spontaneitást kíván meg. Mindez egybeesik Christie és Geis (1970) megállapításával, miszerint a machiavellista egyének sikerességét növeli, ha az adott szituációban a keretek rugalmasan és spontán módon alakíthatóak.

Kutatásunk harmadik, fontos eredménye a Neuroticitás és a machiavellizmus közt fennálló pozitív irányú, szignifikáns összefüggés. A magas fokú Neuroticitással jellemezhető egyének a személyiségpszichológiai elméletek szerint az átlagosnál több negatív érzelmet élnek át, az érzelmileg megterhelő helyzetekben pedig könnyen kibillenhetnek belső nyugalmi állapotukból, így ennek következtében hajlamosak meggondolatlanul cselekedni (John és Strivastava, 1999). A magas fokú Neuroticitás együttjárást mutathat a szorongással, a negatív hangulattal, az ellenségességgel, és az impulzivitással. Az evolúciós pszichológiai megközelítés alapján azt mondhatjuk, hogy ezek a tulajdonságok hátrányosak lehetnek az egyén rátermettségére nézve, hiszen azáltal, hogy negatív hatást gyakorolnak a társas kapcsolatokra, negatívan befolyásolják a reprodukív sikerességet. Ezek az eredmények egyfelől összhangban állnak azokkal az

információkkal, amelyek az machiavellista egyének interperszonális kapcsolatainak vonatkozásában kerültek bemutatásra, miszerint a machiavellista egyének ellenségesek és negatív attitűdöt táplálnak társaik irányában. Másfelől eredményeink arra engednek következtetni bennünket, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének az érzelmileg megterhelő szituációkban korántsem olyan stabilak, mint azt gondoltuk róluk. A 2.3.4 fejezetben hidegfejüként azonosított machiavellistákról az a kép tűnik kirajzolódni, hogy fokozott stressz hatására –a magas fokú Neuroticitás hátrányaként–magas distresszt élnek át, könnyen kibillennek lelki stabilitásukból, ami negatív hatást gyakorolhat a higgadt, racionális döntéshozatalra. A magas fokú Neuroticitás ugyanakkor érzékeny és éberré teszi a machiavellista egyéneket az olyan, veszélyt jelző ingerekre, mit például a társak elutasítása vagy esetleges bosszúja, amely viselkedési stratégiájuk ismeretében igencsak gyakori veszélyforrás lehet a machiavellista egyének számára.

Eredményeink vonatkozásában fontosnak tartjuk kiemelni, hogy összhangban állnak azokkal a nemzetközi kutatási eredményekkel, amelyek a machiavellizmus és a Big Five vonások közti kapcsolatot vizsgálták (Amanatullah et al., 2008; Austin et al., 2007; Lee és Ashton, 2005; Paulhus és Williams, 2002; Vernon et al., 2008; Veselka, Schermer és Vernon, 2012). Eredményeink alapján kirajzolódni látszik előttünk a machiavellista egyéneket jellemző személyiség egy szelete. Ezek szerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek alacsony fokú Barátságosságot, alacsony fokú Lelkiismeretességet és magas fokú Neuroticitást mutatnak. Mindebből arra következtethetünk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének – az alacsony fokú Barátságosságnak köszönhetően – csökkent hajlamot mutatnak a kooperációra, a proszociális viselkedésre, kevésbé bíznak meg társaiban, cinikusak és gyanakvóak. Mindezek a tulajdonságok fontos alapot szolgáltathatnak a saját célok elérése érdekében a társak kizsákmányolásán és manipulációján alapuló machiavellista stratégiának. Bár a magas fokú Neuroticitásnak köszönhetően a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének konfliktushelyzetekben könnyebben kibillennek nyugalmi állapotukból és elveszítik belső stabilitásukat, ugyanakkor éberebbé és érzékenyebbé válnak az olyan vészjelző ingerekre, mint például a társak elutasítása, haragja vagy esetleges bosszúja. A machiavellista viselkedési stratégia ismeretében nyilvánvaló, hogy másoknál gyakrabban találják szembe magukat váratlan helyzetekkel, így egy számukra egyértelmű előnyökkel jár, ha szenzitívek tudnak lenni a veszélyt jelző társas-és fizikai ingerekre. A veszélyre utaló ingerek észrevétele azonban önmagában nem elegendő a helyzetből adódó problémákkal való megküzdéshez. Az alacsony fokú Lelkiismeretességnek épp emiatt jut fontos szerep a machiavellista egyének személyiségében, hiszen az imént említett szituációkban a túlélés zálogaként tekinthetünk a megváltozott feltételekhez való gyors és rugalmas alkalmazkodásra.

Korábban a személyiségvonásokról, mint a szociális adaptáció eszközeiről beszéltünk. Ennek értelmében a machiavellista egyének olyan személyiségvonásokkal rendelkeznek, amelyek pozitív hatást gyakorolnak rátermettségükre, tehát illeszkednek az általuk alkalmazott viselkedési stratégiához. Bár az olyan tényezők, mint a konfliktusokkal terhelt interperszonális kapcsolatok, az alacsony fokú Barátságosságból kifolyólag, a stresszhelyzetekben megjelenő instabilitás, amely a magas fokú Neuroticitás következtében alakul ki, vagy a szervezetlen életvezetés, amely az alacsony fokú Lelkiismeretességhez köthető tulajdonság, költséget jelenthet az egyéni fitness szempontjából. A költségek ellenére azonban azt feltételezzük, hogy az imént bemutatott vonások összességében mégis nyereségesek a machiavellista egynek számára. Az alacsony fokú Barátságosság egyfajta alapul szolgál a mások kizsákmányolásán és manipulálásán alapuló stratégiához, amely azonban óhatatlanul is számtalan olyan, váratlan helyzettel szembesíti a machiavellista egyéneket, amely akár veszélyes is lehet számukra. Ezekben a szituációkban a hatékony megküzdést szolgálja –a magas fokú Neuroticitásból fakadóan- a fenyegető ingerek gyors percepciója, valamint a megváltozott feltételekhez való gyors és flexibilis alkalmazkodás, amelyet az alacsony fokú Lelkiismeretesség biztosít számukra. Az imént bemutatott vonások megállapításunk szerint a machiavellista stratégiához jól illeszkednek, annak követését és hosszú távú fenntarthatóságát támogathatják, így a machiavellista egyének túlélési és szaporodási esélyeinek növelését elősegíthetik.

5. A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolata

A korábbi fejezetekben arra a kérdésre kerestük a választ, milyen szerep jut a machiavellista stratégiában a társas dilemmahelyzetekben tanúsított viselkedésnek, illetve a személyiségjellemzőknek. Harmadik, egyben utolsó kutatói kérdésünk az érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepére vonatkozik. Milyen összefüggésben áll az érzelmi intelligencia a machiavellizmussal? Miként illeszkedik az érzelmi intelligencia a 2. fejezetben részletesen ismertetett machiavellista viselkedési stratégiához? Az értekezés célkitűzéséhez igazodva jelen fejezetében ezekre a kérdésre a témában született szakirodalmak áttekintésével valamint egy empirikus vizsgálat segítségével próbálunk választ adni.

5.1 Az érzelmi intelligencia konstruktuma

5.1.1 Fogalma, kutatásának története

Az érzelmi intelligencia fogalmát a német pszichoanalitikus, Barbara Leuner vezette be a pszichológiai szakirodalomba, aki 1966-ban megjelent publikációjában amellelt érvelt, hogy az alacsony érzelmi intelligenciájú nők számára egyfajta megoldást jelenthetne a problémáikra az LSD terápiás használata. Két évtizeddel később, 1986-ban Wayne L. Payne szintén az érzelmi intelligencia kifejezést használta, amikor disszertációjában annak szükségességéről írt, hogy az érzelmi tudatosságra ('emotional awareness') nevelést a gyermekek iskolai fejlesztésének fontos elemeként kellene kezelni (Ashkanasy és Daus, 2005; Matthews, Zeidner és Richard, 2004; Zeidner et al, 2009). Az érzelmi intelligencia fogalma tehát már a hatvanas években megjelent a pszichológiában, a fogalom tisztázásra, a jelenség pontos definíciójára és az első érzelmi intelligencia modell megszületésére azonban egészen 1990-ig kellett várni. 1990-ben a John Mayer és Peter Salovey kutatópáros az érzelmi intelligenciát olyan konstruktumként definiálta, amelyet három képességcsoport alkot: az érzelmek kifejezésének –és észlelésének, az érzelmek szabályozásának valamint az érzelmi információ problémamegoldás során történő felhasználásának képessége (Salovey és Mayer, 1990; Zeidner et al., 2009). Még ebben az évben megszületett az első empirikus kutatás is a témában, amely Mayer, DiPaolo és Salovey nevéhez fűződik (1990). A szerzők az érzelmi intelligenciát eleinte az intelligencia egy olyan formájának tekintették, amelyről feltételezték, hogy szoros összefüggést mutat motivációval, a flexibilitással, és egyes személyiségvonásokkal is, mint például az extravertió. A későbbiek során azonban az érzelmi intelligenciát már a személyiségvonásoktól független konstruktumként kezelték. Mayer és Salovey (1997) a későbbiek során az eredeti háromágú modell koncepcióján is változtatott, létrehozva ezzel az érzelmi intelligencia négyágú modelljét. Az új modell szerint az érzelmi intelligenciát négy képességcsoport alkotja: az érzelmek szabályozása, az érzelmek megértése és

az érzelmi tudás alkalmazása, az érzelmek integrálásának képessége valamint az érzelmek észlelése és kifejezése (Mayer és Salovey, 1997; Mayer, Salovey, Caruso és Sitarenios, 2001; Mayer, Salovey és Caruso, 2008, Nagy, 2006).

Az érzelmi intelligenciát alkotó négy képességcsoport részletes bemutatása:

1. Az **érzelmek észlelésének képessége** magában foglalja (saját magunk és mások esetében is) az érzelmi töltetű üzenetek pontos felismerését, azonosítását valamint megfejtésüket is. Saját magunk esetében az érzelmek észlelése a saját fizikai illetve fiziológiai állapot azonosításával történhet. Mások érzelmeinek észlelését az arckifejezésen és a hangszínből megjelenő változások, illetve a különböző kulturális jegyek felismerése facilitálhatja.
2. Az **érzelmek integrálásának képessége elősegíti** az ítéletalkotáshoz szükséges érzelmek létrehozását, illetve megteremti a lehetőséget, hogy érzelmi állapotaink segítségével serkentessük a problémamegoldást és a kreativitást.
3. Az **érzelmek megértése** az érzelmek által közvetített információk elemzésének képességét, és érzelmi tudásként való felhasználását jelenti. Szorosan ide kapcsolódik az érzelmek okainak és következményeinek észlelése, az érzelmek címkézésének és megnevezésének képessége, a különböző érzelmek egymáshoz való viszonyulásának megértése, a komplex érzelmek értelmezése, az érzelmek közötti átmenetek felismerése.
4. Az **érzelmek szabályozása** a saját, valamint mások érzelmeinek tudásalapú kognitív irányítását jelenti. Szorosan ide kapcsolódik az érzelmek észlelésére való nyitottság, a hangulatjavító-hangulat fenntartó stratégiák ismerete, saját és mások érzelmeinek monitorozása és irányítása. Az érzelmek szabályozásának leghatékonyabb módja energia felhasználásával történik, azaz aktív hangulatjavító technikák alkalmazásával (mint például a mozgás, zenehallgatás vagy társas tevékenységekben való részvétel) relaxációval és stressz kezeléssel kombinálva (Mayer et al., 2000; Mayer, Salovey és Caruso, 2004, Salovey, Mayer és Caruso, 2002, Zeidner et al., 2009).

5.1.2 Érzelmi intelligencia modellek: kevert –és képesség alapú modellek

Az érzelmi intelligencia konstruktumának értelmezésére és magyarázatára az elmúlt évtizedekben több elmélet is született, amelyeket kevert-és képesség alapú modellekként kategorizálhatunk.

5.1.2.1 Kevert modellek

Az érzelmi intelligencia ún. *kevert modelljei* az érzelmi intelligenciát mentális –és társas képességek, személyiségvonások, és motivációs tényezők együtteseként határozzák meg. A kevert modellek közt kiemelkedő szerepet tölt be Bar-On (2000) elmélete, aki az érzelmi intelligenciát emocionális, szociális és személyes kompetenciák összességének tekinti. Ez a definíció arra enged következtetni, hogy a szerző az érzelmi-és társas intelligenciát szorosan összekapcsolódó jelenségeknek tekinti (Nagy, 2006). Az érzelmi intelligencia fogalmának népszerűsítésében fontos szerepet játszott Daniel Goleman, aki az 1995-ben megjelent *Érzelmi Intelligencia* című könyvében az érzelmi intelligenciát tanult képességek készletének tekinti, amelyhez olyan kívánatos tulajdonságokat sorol, mint az önbizalom, az érzékenység, az önkontroll, az empátia, az optimizmus vagy a jó szociális képességek. A kritikusok véleménye szerint a szerző művében több súlyos szakmai hibát is elkövet. Cooper és Sawaf (1997) modelljét. A szerzők megközelítése szerint az érzelmi intelligenciának négy fő komponensét azonosíthatjuk, amelyek az alábbiak: az érzelmi műveltség, az érzelmi edzettség, az érzelmi mélység, valamint az érzelmi alkímia. Az érzelmi intelligencia kevert-modelljeit az a kritika érte, hogy az érzelmi intelligencia definiálása során túl sok, a hasznosíthatóságot már gátló, pozitív személyiségjegyet sorolnak az érzelmi intelligencia fogalmához (Matthews és Zeidner, 2002; Zeidner, Roberts és Matthews, 2008).

5.1.2.2 Képesség alapú modellek

Az érzelmi intelligencia modellek másik fő kategóriáját az ún. *képesség alapú modellek* képviselik. Ide soroljuk a 4.2.1 fejezetben részletesen bemutatott Mayer- Salovey (1997) modellt, amely az érzelmi intelligencia konstruktumát négy képességcsoportra osztja (érzelmek észlelése és kifejezése, megértése, integrálása, szabályozása [Mayer, Caruso és Salovey, 2000; Mayer, Salovey és Caruso, 2004, Zeidner et al., 2009]). A képesség alapú modell az érzelmi intelligenciára képességként tekint, amelynek segítségével az egyén felismerheti, feldolgozhatja, és a hatékonyabb társas alkalmazkodás érdekében fel is használhatja az érzelmi információkat. A szerzők az érzelmi intelligenciát tehát egy olyan mentális képességek csoportjából álló, kogníciót serkentő konstruktumnak tekintik, amelyet a fent említett négy komponens együttesen épít fel. A négy képességcsoport a szerzők megállapítása szerint kölcsönös függésben áll egymással és együttesen építi fel az érzelmi intelligencia konstruktumát (Mayer és Salovey, 1997).

5.1.3 Az érzelmi intelligencia mérése

Az érzelmi intelligencia mérése napjainkban két eltérő módszer, az önjellemző kérdőívek és a teljesítménytesztek alkalmazásával valósulhat meg. A könnyebb rendszerezhetőség érdekében, 2001-ben Petrides és Furnham a mérő eszközök közti különbségeket figyelembe véve, bevezette a *vonás-érzelmi intelligencia* és a *képesség-érzelmi intelligencia* fogalmát. A szerzők szerint az önjellemző kérdőívek leginkább a vonás-érzelmi intelligencia mérésére alkalmasak. A vonás-érzelmi intelligencia információt szolgáltat számunkra arról, hogy a vizsgálati személyek miként észlelik saját képességeiket arra vonatkozóan, hogy hogyan tudják megérteni, feldolgozni és hasznosítani a hétköznapiok során megélt érzelmekkel kapcsolatos információkat. Az érzelmi intelligencia mérésére az önjellemző kérdőívek mellett a teljesítménytesztek alkalmasak, amelyek a képesség-érzelmi intelligencia mérését teszik lehetővé. A teljesítménytesztek módszerének használatával feltérképezhetővé válnak az adott egyén arra vonatkozó képességei, hogy miként képes felismerni, feldolgozni és hasznosítani az emocionális tartalmú információkat. Az alábbi táblázat az érzelmi intelligencia mérésére alkalmas önjellemző kérdőívek és a teljesítménytesztek közül néhány ismertebb eszközt mutat be.

22. táblázat: Az érzelmi intelligencia ismertebb mérőeszközei

Önjellemző kérdőívek		Teljesítmény tesztek	
<i>Hangulat Szabályozását Ellenőrző Vonás Skála (TMMS)</i>	Salovey Mayer, Goldman, Turvey és Palfai, 1995	<i>Mayer-Salovey-Caruso Érzelmi Intelligencia Teszt (MSCEIT)</i>	Mayer, Caruso és Salovey, 1999
<i>Schutte-féle Önbeszámolás kérdőív (SSREI)</i>	Schutte et al., 1998	<i>Érzelmi Pontosság Kutatása Skála (EARS)</i>	Maxer és Geher, 1996
<i>Bar-On-féle Érzelmi intelligencia Teszt (Bar-On EQ-i)</i>	Bar-On, 1997	<i>Többfaktoros Érzelmi Intelligencia Skála (MEIS)</i>	Mayer, Salovey, Caruso, 1997
<i>Érzelmi Intelligencia Önszabályozás Skála (EISRS)</i>	Martinez és Pons, 2000	<i>Freudenthaler-Neubauer Érzelmi Intelligencia Teljesítmény Teszt (FNEIP)</i>	Freudenthaler és Neubauer, 2003

Forrás: Perez et al., 2005

5.2 Az érzelmi intelligenciához társítható minőségek: előnyök, hátrányok és a „sötét oldal”

Az érzelmi intelligencia konstruktumát pozitív, életminőséget növelő jelenségnek tekintjük, amely számos, a magas érzelmi intelligencia szinttel jellemezhető egyének számára individuális és interperszonális szinten is előnyös képességet foglal magában. Ezt a megállapítást igazolják azok a kutatási eredmények, amelyeknek eredményei szerint az érzelmi intelligencia magas szintjével jellemezhető személyek (saját bevallásuk szerint) ritkábban követnek el erőszakos és antiszociális cselekedeteket, kevésbé fenyegetik őket az addikciók (mint például a dohányzás) és fontosnak tartják a jó iskolai teljesítményt (Salovey, Mayer és Caruso, 2002). További vizsgálati eredmények alátámasztották, hogy az érzelmi intelligencia magas foka összefüggést mutat a boldogsággal, az élettől való elégedettséggel, a mentális egészséggel, valamint a társas háló minőségével és méretével is (Austin, Saklofske és Egan, 2005, 2007). Egyértelmű azonban, hogy a magas fokú érzelmi intelligencia szint nem csak egyéni szinten előnyös, de pozitív hatást gyakorolhat a társak számára is, mégpedig az olyan képességeknek köszönhetően, mint mások érzelmi állapotainak megértése, a megfelelő hangulatjavítási technikák ismerete, vagy a saját érzelmeink feletti kontroll (Austin, Farrelly, Black és Moore, 2007). Bár az imént felsorolt tulajdonságok ismeretében a magas fokú érzelmi intelligencia nyeresége vitathatatlan, érdemes figyelembe venni, hogy bizonyos feltételek mellett hátrányos is lehet az egyén és környezete számára. A magas fokú érzelmi intelligencia szinttel jellemezhető egyének ugyanis saját negatív élményeiket intenzívebben élik meg, mások negatív érzelmi állapotát könnyebben átveszik, a számukra kellemetlen eseményeken többet gondolkodnak, gyakrabban küzdenek a reménytelenség gondolatával, többet szenvednek társaik érzelmi felületességétől, valamint nagyobb eséllyel fenyegetheti őket a depresszió vagy a szorongás kialakulása, mint az alacsony fokú érzelmi intelligenciával jellemezhető társaikat. A magas fokú érzelmi intelligencia hátrányai interperszonális vonatkozásban is megjelennek. Itt kell megemlítenünk egy, a témánk szempontjából kiemelt jelentőséggel bíró jelenségről, amelyet Austin és munkatársai (2007) az érzelmi intelligencia „sötét oldalának” neveztek el. A „sötét oldal” kifejezéssel a szerzők arra a feltevésre utalnak, hogy a magas fokú érzelmi intelligenciával jellemezhető egyének nem csak a „jó cél érdekében” hasznosíthatják képességeiket, de akár vissza is élhetnek velük. Tehát megtehetik, hogy az érzelmeik észlelésében és szabályozásában nyújtott magas szintű képességeiket arra használják fel, hogy saját céljaik elérése érdekében tudatosan manipulálhassák és befolyásolhassák társaikat (Barlow, Qualter és Stylianou, 2010; Austin et al., 2007; Zeidner et al., 2009).

5.3 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolatára vonatkozó összefüggések

A magas szintű érzelmi intelligenciához társítható interperszonális vonatkozásban megemlített negatívumok, mint a mások érzelmeinek és viselkedésének saját cél érdekében történő szándékos befolyásolása szorosan köthető a machiavellista stratégiához, amelynek egyik központi eleme, ahogy az 2.3.1 fejezetben bemutatásra került, a társak saját célok elérése érdekében történő manipulációja. A feltételezett összefüggés ismeretében nem véletlen, hogy az érzelmi intelligencia árnyoldalával kapcsolatos elméletek felkeltették a machiavellizmussal foglalkozó kutatók figyelmét. Ennek következtében több kutatás született az érzelmi intelligencia és machiavellizmus közti kapcsolat vizsgálatára. Ezek a kutatások arra a kérdésre keresték a választ, hogy állhat-e a machiavellista viselkedési stratégia és világnézeti stílus hátterében a magas szintű érzelmi intelligencia képességével való szándékos visszaélés (Austin et al., 2007). Az alábbiakban az érzelmi intelligencia és machiavellizmus kapcsolatára vonatkozó legfontosabb kutatási eredmények kerülnek bemutatásra.

5.3.1 Alexitímia

Az alexitímia fogalmát 1973-ban, egy Sifenos nevű orvos vezette be a tudományos szakirodalomba. Pácienseinek azon csoportját jellemezte ezzel a kifejezéssel, akik egyfajta érzelmi deficittel küzdöttek, vagyis érzelmeik verbalizálásában- és azonosításában, a fiziológiai arousal és az átélt érzelmek megkülönböztetésében egyaránt rosszabbul teljesítettek, mint egészséges társaik. Hiányzó emocionális képességeik pótlásaképp pedig egy külsőleg vezérelt kognitív stílus használatára kényszerültek. Krystal (1988) mindezt azzal az információval egészítette ki, hogy egyes alexitímiás páciensek másokat eszközként, könnyen helyettesíthető tárgyakként kezelnek, interperszonális kapcsolataikat pedig felületesen és haszonelvűségi alapon élik meg (Wastell és Booth, 2003). Mivel a fent említett leírások sok szempontból egybecsengtek a Christie és Geis (1970) által bemutatott machiavellista karakter leírásával, vizsgálatok születtek a machiavellizmus és alexitímia közti lehetséges kapcsolat feltárása érdekében. A témában született legjelentősebb kutatás Wastell és Booth nevéhez fűződik, akik 2003-ban kísérletet tettek a machiavellizmus valamint az empátia és az alexitímia közti kapcsolat feltérképezésére. Vizsgálati eszközként a 20 ítemes Toronto Alexitímia Skálát (TAS-20), az 59 ítemes Felnőtt Empátia Skálát (ESA) és a 20 ítemes Mach-IV. tesztet használták fel. Kutatásuk meglepő, ugyanakkor előremutató eredményeket hozott, hiszen negatív irányú, szignifikáns összefüggést találtak a machiavellizmus és empátia közt, míg pozitív irányú, szignifikáns kapcsolatot az alexitímia és a machiavellizmus változói közt. A szerzők eredményeiket a machiavellista személyek érzelmi feldolgozása során megjelenő deficittel

magyarázták. Feltételezik, hogy a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek esetében hiányzik a megfelelő érzelmi kapocs a külvilággal, így képtelenek, vagy csak kis mértékben képesek hozzáférni saját érzelmi állapotaikhoz, és azonosítani mások érzelmeit.

Ha ezen a gondolati szálon haladunk tovább, akkor el kell fogadnunk, hogy a machiavellista egyének szociális interakcióit a társakkal való emocionális kapcsolat hiánya, illetve csökkent volta határozza meg. Ez esetben azonban a 2.3.2 fejezetben bemutatott, machiavellista egyéneket jellemező interperszonális attitűd egészen más megvilágításba kerül. Hiszen mindebből arra következtethetünk, hogy a machiavellista egyének önérdékkövető viselkedésének és egocentrikus világnézetének oka az emocionális feldolgozás során megjelenő deficitben keresendő, amelynek következtében a világ jelenségeit kizárólag a saját céljaikkal kapcsolatban tudják értelmezni, társaikra pedig csupán tárgyiasított formában tudnak gondolni. Ennek köszönhetően a machiavellista személyek szociális interakcióit az instrumentális szemlélet hatja át: társaikra a saját célok elérése érdekében felhasználható, kontrollálható és manipulálható egyénekként tekintenek. A szerzők tehát felvetik annak lehetőségét, hogy a machiavellista személyek világnézete és viselkedéses stratégiája egyfajta emocionális deficit létrehozható vissza, amely szorosan köthető a saját érzelmeik felismerése, és mások érzelmeinek azonosítása során megjelenő problémákhoz. Ahogy korábban bemutatásra került, az imént említett képességekről tudjuk, hogy az érzelmi intelligencia konstruktumnak szerves részét képezik (lásd: 4.2.2.2 fejezet). Wastell és Booth (2003) kutatásának eredményei alapján tehát az érzelmi intelligencia és a machiavellizmus közt negatív kapcsolatot feltételezhetünk. Ezek szerint elképzelhető, hogy a társak saját cél érdekében történő manipulációjára és kontrollálására való képesség nem a magas fokú érzelmi intelligencia eredménye, hanem egy annak hiányában szükségszerűen kialakuló viselkedésforma és világnézeti stílus. Mindezek fényében egyértelmű, hogy Wastell és Booth (2003) kutatási eredményeinek publikálását követően indokoltá vált az érzelmi intelligencia és a machiavellizmus kapcsolatának feltáró vizsgálata.

5.3.2 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolata

A machiavellizmus kutatásának az utóbbi évtizedben egyik meghatározó irányvonalává vált annak vizsgálata, milyen kapcsolatban áll egymással a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia konstruktuma. Ezek a vizsgálatok két lehetséges magyarázatra fókuszáltak. Az egyik lehetséges megközelítésmód, ha azt feltételezzük, hogy a machiavellista stratégiának a magas fokú érzelmi intelligencia biztosítja a hátteret, méghozzá úgy, hogy a saját cél elérése érdekében cselekvő machiavellisták esetében elősegíti a társak érzelmi manipulációját és ezáltal kontrollálását. A másik megközelítésmód szerint, amely közelebb áll a Wastell és Booth-féle

kutatás (2003) eredményeihez, a machiavellista egyének hiányosságokat mutatnak az érzelmi képességeik terén, ezzel összefüggésben alacsony fokú érzelmi intelligencia szint jellemzi őket, ami szükségserűen eredményezi a machiavellisták esetében megfigyelhető egocentrikus világnézetet, valamint azt a jelenséget, hogy társaikra instrumentális alapon, a saját cél elérése érdekében szabadon felhasználható eszközként tekintenek. A kérdéskör tisztázásának igénye számos vizsgálatot hívott életre. Elsőként Austin és munkatársai (2004) tettek kísérletet a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia közti kapcsolat feltárására. Az érzelmi intelligenciát két mérőeszközzel, a Schutte-féle önjellemzős kérdőívvel, és a Bar-On-féle teszttel, míg a machiavellizmus szintjét a Mach-IV. teszt segítségével vizsgálták. Kutatásuk során azt az eredményt kapták, hogy a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia közt a negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn. Ezek szerint minél magasabb fokú machiavellizmus jellemez egy személyt, annál alacsonyabb szintű érzelmi intelligenciával rendelkezik az illető. Eredményeik összhangban állnak Wastell és Booth (2003) eredményeivel. Ezekből az eredményekből arra következtethetünk, hogy a machiavellista egyének csökkent emocionális képességekkel rendelkeznek, így az érzelmi intelligencia 'sötét oldalára' vonatkozó elképzelések, miszerint a machiavellista egyének magas fokú érzelmi intelligenciájuk segítségével manipulálnak másokat, nem helytállóak. Az eredmények pontosabb értelmezhetősége érdekében Austin és munkatársai 2007-es vizsgálatukban az érzelmi intelligencia és machiavellizmus közti összefüggést tovább vizsgálták. Kutatásuk során a vonás-érzelmi intelligencia mérésére a Bar-On-féle tesztet használták fel, a képesség-érzelmi intelligencia vizsgálatára pedig a Mayer, Salovey és Caruso- féle MSCEIT- tesztet választották. A machiavellizmus szintjének mérésére, ahogy korábbi vizsgálatukban is, a kutatók a Mach IV. kérdőívet használták. A kapott eredmények a vonás- és a képesség alapú érzelmi intelligencia esetében is az érzelmi intelligencia és a machiavellizmus közt fennálló, negatív kapcsolatra mutatott rá. A szerzők hangsúlyozzák, hogy a negatív összefüggés nem csak globális érzelmi intelligenciát érinti, de az érzelmi intelligencia minden részképességére vonatkozik, beleértve az érzelmi manipulációt is (Austin et al., 2004). Annak érdekében, hogy választ kaphassanak arra a kérdésre, hogy milyen összefüggést mutat a machiavellizmus és az érzelmi manipuláció, 2007-es vizsgálatukban a szerzők létrehoztak egy, a globális érzelmi intelligenciától független, 41 itemes érzelmi manipuláció skálát. A skála olyan tételeket tartalmaz, mint: „tudom, hogyan hozzak zavarba másokat úgy, hogy ne tudják folytatni a megkezdett viselkedésüket”, „tudom, hogy kell kijátszani másokat egymás ellen”, vagy „színlelni tudok olyan szomorú, fájdalmas érzelmeket, amelyek másokat bűntudatra készítetnek”.

A skálán kapott eredményeket a szerzők összevetették a vizsgálati személyek Mach-IV. teszten és a 30 itemes Vonás Érzelmi Intelligencia Kérdőív (TEIQue) teszten elért eredményeivel. Vizsgálatuk során a korábbiakkal megegyező eredményt kaptak, miszerint negatív irányú,

szignifikáns összefüggés áll fenn a machiavellizmus és a globális érzelmi intelligencia szint közt. Ugyanakkor pozitív összefüggést találtak az (érzelmi intelligenciától független) érzelmi manipuláció skála és a machiavellizmus közt. Igazolni sikerült tehát, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek élnek az érzelmi manipuláció eszközével, ezt azonban nem az érzelmi intelligencia segítségével valósítják meg. A szerzők magyarázata szerint a pozitív összefüggés egyik lehetséges oka, hogy machiavellista személyek egyet értenek ugyan az érzelmi manipuláció skálán olvasott kijelentésekkel, a kivitelezéssel azonban, épp szegényes érzelmi intelligenciájuk miatt, már problémáik adódnak. Egy másik opcionális lehetőségnek tekintik, hogy a machiavellista személyek érzelmi manipuláción alapuló taktikai kognitív irányítás alatt állnak, miközben érelemlolvasásra és érzelmekhez köthető tudásra nem, vagy csak kis mértékben képesek (Austin et al., 2007).

A témában született további kutatások tehát azt az eredmény hozták, hogy negatív összefüggés áll fenn a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia közt, tehát a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek alacsony érzelmi intelligencia szintet mutatnak. Így tisztázódn látszik a fent felvetett kérdésre a válasz: mivel a machiavellista egyének alacsony fokú érzelmi intelligencia szinttel rendelkeznek, mások befolyásolásához és manipulációjához szükségszerűen nem az érzelmi intelligencia képességét hívják segítségül (Pilch, 2009). Ugyanakkor az érzelmek segítségével történő manipuláció (amely érzelmi intelligenciától független konstruktum) megjelenik a machiavellista egyének eszköztárában (Austin et al., 2007), ami arra enged következtetni bennünket, hogy társas kapcsolataikban gyakran élnek az érzelmi manipuláció eszközével, ugyanakkor az az állítás, miszerint a machiavellista egyének hatékony manipulátorok, megkérdőjelezhető, tekintettel arra, hogy az őket jellemző alacsony fokú érzelmi intelligencia ennek útjában áll.

5.4 A vizsgálat célja és hipotézisei

Az alábbiakban bemutatásra kerülő kutatás célkitűzése, hogy feltárja a vonás-érzelmi intelligencia és a machiavellizmus közt fennálló összefüggéseket. Az 5. fejezetben áttekintett elméletek és kutatási eredmények alapján három pontból álló hipotézisrendszert fogalmaztunk meg a machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia közti összefüggésre vonatkozóan.

1. hipotézis

Az 5.4.2 fejezetben bemutatott kutatási eredmények arra engednek következtetni bennünket, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek alacsony fokú érzelmi intelligencia szinttel rendelkeznek. Ezekre az eredményekre támaszkodva negatív

irányú, szignifikáns összefüggést feltételezünk a Machiavellizmus-pontszámok és a Vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok közt.

2. hipotézis

Az 5.4.2 fejezetben bemutatott kutatási eredmények szerint a machiavellizmus pozitív együttjárást mutat az alexitímiával, ennek okán a machiavellista egyének csökkent képességet mutatnak az érzelmek kifejezése terén (Wastel és Booth, 2003). Mindezek alapján arra következtethetünk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető személyek egyfajta deficitet mutatnak érzelmi képességeik terén. Ennek okán kutatásunkban negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot várunk az Érzelemkifejezés skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt.

3. hipotézis

A 2.3.1 fejezetben bemutatásra került szakirodalmi adatok szerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének saját céljaik elérése érdekében hajlamosak manipulálni társaikat. Az 5.4.2 fejezetben bemutatott eredmények szerint társaik manipulációja során nem az érzelmi intelligenciát hívják segítségül (Austin et al., 2007). Hipotézisünk szerint nincs szignifikáns összefüggés a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál skálán elért pontszámok közt.

5.5 Módszertan

5.5.1 Minta

Vizsgálatunkban 154 egyetemi hallgató vett részt (64 férfi, 90 nő), életkoruk 17 és 39 közti, (átlagérték: 21,72 év, szórás: 3,07), akik a Pécsi Tudományegyetem különböző karainak hallgatói voltak. A mintavétel esetünkben nem valószínűségi mintavétel volt. A kutatásban való részvétel anonim volt, önkéntes alapon történt, a kutatásban való részvételért anyagi juttatás nem járt.

5.5.2 Vizsgálati eszközök

5.5.2.1 Mach-IV. kérdőív

A machiavellizmus mérésére a Christie és Geis által 1970-ben kidolgozott, 20 itemet tartalmazó Mach-IV. kérdőívet használtuk. (A részletes leírást lásd: 3.5.2.2 fejezet.)

5.5.2.2 SSREI (Schutte- féle Önbeszámolós Érzelmi Intelligencia Skála)

Az érzelmi intelligencia kapcsán egy Vonás-érzelmi intelligenciát mérő kérdőívet választottunk, annak érdekében, hogy választ kaphassunk arra a kérdésre, hogy milyen észlelt érzelmi intelligencia szint jellemzi a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyéneket. A Vonás érzelmi intelligencia mérése a Schutte Önbeszámolós Érzelmi Intelligencia Skála (SSREI-HU) segítségével történt, amely a Vonás-érzelmi intelligencia szintjének és az érzelmi intelligencia négy komponensének (az érzelmek értékelése másoknál, az érzelmek értékelése önmagunknál, az érzelmek felhasználása a problémamegoldásban és az érzelmek szabályozása önmagunknál) mérésére alkalmas mérőeszköz. Az SSREI skálát Schutte és munkatársai dolgozták ki, 1998-ban. Az eredeti skála alapjául a szerzők Salovey és Mayer (1990) képesség-érzelmi intelligencia modelljét használták fel, amelyből elsőként egy 62, majd később 33 tételes, egydimenziós skálát készítettek. A kérdőívben 13 állítás az érzelmek észlelésére és kifejezésére, 10 az érzelemszabályozási képességre, 10 pedig az érzelmeknek a problémamegoldásban történő felhasználására vonatkozott (DeRaad, 2005). Gignac, Palmer, Manocha és Stough (2005) kutatása azonban azt mutatta, hogy a kérdőívben belül, Salovey és Mayer - féle érzelmi intelligencia modell hat dimenziójából kettő (EE: az érzelmi kifejezés, és az ERO: érzelmek szabályozása másoknál) nem azonosítható egyértelműen (Nagy, 2006). A kérdőív magyar nyelvű adaptációját 2006-ban Nagy Henriett készítette. Az eredeti teszt (Schutte et al., 1998) magyar változata, az SSREI-HU jelenlegi formájában 28 állítást tartalmaz. Az SSREI-HU teszt az alábbi hat faktort méri:

- AES: Az érzelmek értékelése önmagunknál
- AEO: Az érzelmek értékelése másoknál
- EE: Az érzelmek kifejezése
- ERS: Az érzelmek szabályozása önmagunknál
- ERO: Az érzelmek szabályozása másoknál
- UEPS: Az érzelmek felhasználása a problémamegoldásban (Nagy, 2006)

A vizsgálati személyeknek a teszt kitöltése során egy 5 fokú skálán kell értékelni az állításokkal való egyetértésüket, illetve egyet nem értésüket. Az 1-es érték az állítással való egyet nem értést, az 5-ös érték a teljes egyetértést fejezi ki. Az SSREI teszt magyar adaptációja során kapott eredmények megerősítik Gignac és munkatársai (2005) által kapott eredményeket, miszerint az Érzelmek kifejezése (EE) és az Érzelmek szabályozása másoknál faktorok esetében (ERO) a Cronbach-alfa érték nem megfelelő belső konzisztenciát jelez, így fontos kiemelnünk, hogy az imént említett dimenziók nem azonosíthatóak egyértelműen a kérdőívben. Eredményeink

értelmezése során tehát figyelembe kell vennünk, hogy az említett két skála kapcsán kapott eredmények megbízhatósága nem egyértelmű. Mindezek fényében eredményeink értelmezése során pontosságra és mértékletességre törekszünk.

5.5.3 A vizsgálat bemutatása

A vizsgálat helyszínéül a Pécsi Tudományegyetem Pszichológia Intézete szolgált. A vizsgálati személyekkel csoportosan végeztük el a vizsgálatot. A két teszt felvétele egy ülésben történt. Adatfelvételi eljárásként a személyes találkozás során történő adatfelvételt választottuk. A vizsgálati személyek elsőként a Mach-IV. majd az SSREI-HU tesztet töltötték ki. A kitöltésre szánt időt nem korlátoztuk.

5.6 Eredményeink ismertetése

5.6.1 A vizsgálatban felhasznált tesztek deskriptív statisztikái

5.6.1.1 A vizsgált minta jellemzői a Machiavellizmus-pontszám tekintetében

Vizsgált mintánk Mach-pontszám eloszlását, valamint a skála reliabilitás- vizsgálatának eredményeit (Cronbach α) az alábbi táblázat szemlélteti:

23. táblázat: A Machiavellizmus- pontszámok leíró statisztikái

	Cronbach α	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Machiavellizmus-pontszám	0,70	154	60	149	97,49	12,48

Forrás: saját adatok

Független mintás t-próba segítségével megvizsgáltuk, hogy találunk-e nemi különbségeket az Mach-skálán elért pontszámok tekintetében. A Mach-pontszámok nemek szerinti eloszlását, illetve a férfiak és nők közti különbség eredményeit az alábbi táblázat mutatja:

24. táblázat: A Machiavellizmus-pontszámok átlagai, nemi bontásban

	Férfiak (N=64)		Nők (N=90)		Különbség		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig
Machiavellizmus-pontszám	101,62	12,14	94,54	11,92	3,592	134,329	p=0,000

Forrás: saját adatok

Eredményeink alapján tehát szignifikáns különbség figyelhető meg a Machiavellizmus-skálán elért pontszámok tekintetében, a férfi és női vizsgálati személyek közt. Ezek az eredmények összhangban állnak azokkal a korábbi szakirodalmi adatokkal (Christie és Geis, 1970), amelyek azt a megállítást teszik, miszerint a férfiak szignifikánsan magasabb machiavellizmus értékeket érnek el a Mach-IV. teszten, mint a női vizsgálati személyek.

Eredményeink statisztikai elemzése során az értékelés első fázisában a machiavellizmust folytonos változóként kezeljük. A további elemzések során azonban a machiavellizmus dimenzióját kategóriákra osztottuk, annak érdekében, hogy az alacsony és magas fokú machiavellizmust mutató vizsgálati személyek által az egyes skálákon elért pontszámok közti különbség mérhetővé váljon. A folytonos Machiavellizmus-skálán elért minimum és maximum pontszámok figyelembe vételével a mintát három választóvonal mentén harmadoltuk, így létrehozva az Alacsony Machiavellizmus értéket, Közepes Machiavellizmus értéket, és Magas Machiavellizmus értéket mutató személyek kategóriáját. A dichotomizálás a következőképp történt: alacsony-Mach kategóriába kerültek a 60-91 Mach-pontszámot, közepes-Mach kategóriába a 92-102 Mach-pontszámot és magas-Machos csoportba azok a vizsgálati személyek, akik 103-149 közti pontszámot értek el a Mach-teszten. A Machiavellizmus-pontszámok mentén három kategóriára osztott minta tulajdonságai az alábbi táblázatban találhatóak:

25. táblázat: Az Alacsony-, Közepes- és Magas Machiavellizmus kategóriák adatai, és nemenkénti megoszlása mintánkban

	Összesen (154 fő)	Férfiak (64 fő)	Nők (90 fő)
AM	49	15	34
KM	51	17	34
MM	54	32	22

Forrás: saját adatok

5.6.1.2 A vizsgált minta jellemzői az SSREI-HU pontszámok tekintetében

Vizsgált mintánk esetében az SSREI összpontszámok leíró statisztikáit az alábbi táblázat szemlélteti:

26. táblázat: Az SSREI összpontszámok leíró statisztikái

	Cronbach α	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
SSREI Vonás-Érzelmi intelligencia pontszám	0,829	154	70	126	96,72	9,82

Forrás: saját adatok

Eredményeink az SSREI összpontszámok esetében megfelelő belső konzisztenciát jeleznek.

Az alábbi táblázat az SSREI egyes skáláinak leíró statisztikáit, a skálákon elért a minimum és maximum pontszámokat, az átlag értékeket és a szórást szemlélteti vizsgált mintánk esetében.

27. táblázat: Az SSREI egyes skáláinak leíró statisztikái

SSREI alskálák (N=154)	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
AES	2	10	7,57	1,84
AEO	15	30	22,09	3,09
EE	3	10	7,05	1,41
ERS	16	36	26,83	3,62
ERO	12	25	18,92	2,53
EUPS	9	20	14,24	2,41

Forrás: saját adatok

Bár a hazai és nemzetközi tapasztalatok egyaránt azt mutatják, hogy az SSREI által mért Vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok tekintetében a nők magasabb értékeket érnek el, mint a férfiak (Nagy, 2006; Schutte et al., 1998; Schutte et al., 2001; Ciarrochi, Chan & Bajgar, 2001; Saklofske et al., 2003), vizsgált mintánk esetében nem találtunk ezt igazoló eredményt. A nemi különbségek elemzésére vonatkozó független mintás t-próba eredményei szerint mintánk esetében nincs nemi különbség sem az SSREI összpontszám, sem az egyes skálákon elért pontszámok esetében.

28. táblázat: Az SSREI egyes skáláin elért pontszámok nemenkénti adatai és a köztük megfigyelhető különbség

	Férfiak (N=64)		Nők (N=90)		Különbség		
	Átlag	Szórás	Átlag	Szórás	t	df	Sig.
SSREI Vonás-érzelmi intelligencia pontszám	96,04	9,84	97,2	9,84	-0,717	135,834	p>0,05
AES	7,57	1,85	7,56	1,84	,038	135,111	p>0,05
AEO	22,39	3,17	21,87	3,03	1,006	131,998	p>0,05
EE	6,85	1,48	7,20	1,35	-1,453	127,408	p>0,05
ERS	26,53	3,71	27,05	3,57	-,878	132,815	p>0,05
ERO	18,87	2,4	18,95	2,63	-,197	143,039	p>0,05
EUPS	13,81	2,26	14,54	2,54	-1,923	147,232	p=0,056

Forrás: saját adatok

5.6.2 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia összefüggése

A Machiavellizmus-pontszám és az egyes SSREI skálák együttjárásainak, illetve az SSREI skálák egymáshoz való viszonyának vizsgálatára Pearson-féle korrelációs elemzést végeztünk.

29. táblázat: A Machiavellizmus-pontszám együttjárása és az SSREI összpontszámmal, valamint az egyes SSREI skálákkal, illetve az SSREI skálák egymáshoz való viszonya (A táblázat a Pearson-féle korrelációs együtthatókat tartalmazza. **p<0,01, *p<0,05, † p<0,1)

	Mach pontszám	AES	AEO	EE	ERS	ERO	EUPS	SSREI össz- pontszám
Mach pontszám	1	-0,135	-0,012	-0,257**	-0,037	-0,070	0,035	-0,090
AES	-0,135	1	0,275**	0,418**	0,320**	0,131	0,048	0,498**
AEO	-0,012	0,275**	1	0,221**	0,290**	0,331**	0,267**	0,656**
EE	-0,257**	0,418**	0,221**	1	0,432**	0,398**	0,132**	0,587**
ERS	-0,037	0,320**	0,290**	0,432**	1	0,528**	0,311**	0,796**
ERO	-0,070	0,131	0,331**	0,398**	0,528**	1	0,320**	0,718**
EUPS	0,035	0,048	0,267**	0,132	0,311**	0,320**	1	0,555**
SSREI össz- pontszám	-0,090	0,498**	0,656**	0,587**	0,796**	0,718**	0,555**	1

Forrás: saját adatok

Az előző táblázatban szemléltetett eredményekből kiderül, hogy a Machiavellizmus-pontszám csak egy skálával, az Érzelemkifejezéssel mutat együttjárást. Szignifikáns összefüggést a többi skála esetében nem kaptunk. Ennek okán a továbbiakban kizárólag az 5.4 fejezetben bemutatott három hipotézisünkre vonatkozó eredményeink bemutatására kerül sor.

5.6.2.1 A machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia összefüggései

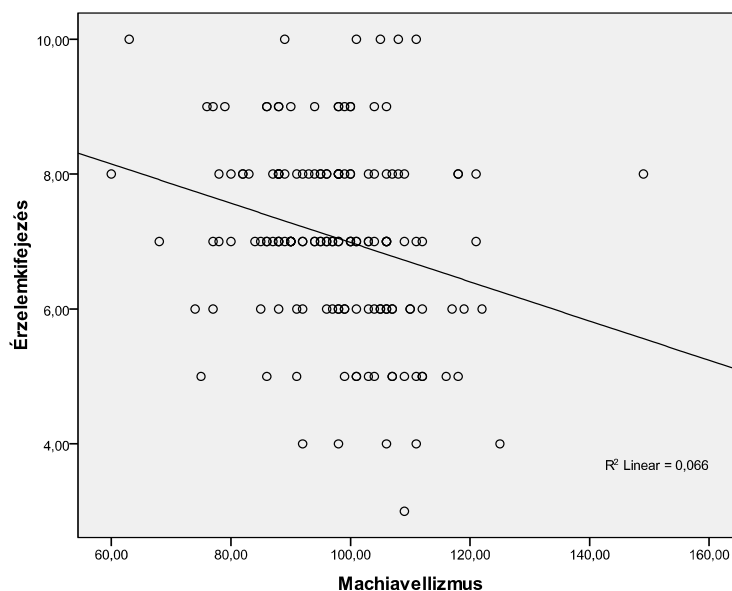
Vizsgált mintánk esetében a Pearson-féle korreláció analízis eredményei alapján azt mondhatjuk, hogy a Machiavellizmus-pontszámok és a Vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok közt nem áll fenn szignifikáns összefüggés ($r=-0,090$; $p>0,05$) (lásd: 29. táblázat).

Adatainkat független mintás t-próbával elemezve nem találtunk szignifikáns különbséget az AM (N=49) és HM (N=54) személyek által elért SSREI összpontszámok vonatkozásában ($98,60\pm 12,16$ vs. $95,52\pm 10,26$, $t=0,873$, $df=37,24$; $p>0,05$).

5.6.2.2 A machiavellizmus és az Érzelemkifejezés közt fennálló összefüggés

Pearson-féle korreláció analízissel vizsgáltuk, a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelem kifejezés (EE) skálán elért pontszámok mutatnak-e együttjárást ($r=-0,257$; $p<0,01$) (lásd 15. ábra).

15. ábra: A Machiavellizmus és az Érzelemkifejezés közti összefüggés



Forrás: saját adatok

Vizsgált mintánk esetében a független mintás t-próba eredményei szerint az alacsony-Machos személyek magasabb értékeket értek el az Érzelemkifejezés (EE) skálán, mint magas-Machos társaik. A két csoport által elért pontszámok közti különbség szignifikáns (átlagértékek: $7,50 \pm 1,23$ vs. $6,28 \pm 1,52$, $t=2,812$, $df=38,072$; $p<0,01$).

5.6.2.3 Machiavellizmus és Érzelemszabályozás másoknál (ERO) közt fennálló összefüggés

A Pearson-féle korreláció analízis során vizsgált mintánkon nem találtunk szignifikáns összefüggést a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál (ERO) skálán elért pontszámok közt ($r=-0,070$; $p>0,05$). A további elemzések során a független mintás t-próba eredményei azt mutatták, hogy nincs szignifikáns különbség az ERO skálán elért pontszámok tekintetében az Alacsony-Mach és Magas-Mach csoportok közt (átlagértékek: $18,75 \pm 3,25$ vs. $18,38 \pm 2,13$, $t=0,427$, $df=32,521$; $p>0,05$)

5.6.2.4 A Machiavellizmus-pontszámok bejósolásában szerepet játszó változók

Az imént bemutatott eredmények ismeretében arra szeretnénk volna választ kapni, hogy az SSREI skálákon elért pontszámok közül melyik változó bír magyarázó erővel a Machiavellizmus-pontszámokra nézve. E kérdéskör tisztázásának érdekében lépésenkénti lineáris regresszió-analízist végeztünk, amelyben prediktor változóként a hat SSREI skálán elért pontszámok szerepeltek. Eredményeink szerint a hat skála közül egyedül az EE skálán (érzelemkifejezés) elért pontszámok képesek bejósolni a Machiavellizmus-pontszámokat, méghozzá 6,6%-ban ($R^2=0,066$).

5.6.2.5 Az SSREI skálákon elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok együttjárásai, nemenkénti bontásban

Vizsgált mintánkon Pearson-féle korrelációs elemzést végeztünk, annak érdekében, hogy megvizsgáljuk, nemenkénti bontásban mutatnak-e együttjárást a Machiavellizmus-pontszámok és az SSREI összpontszám, illetve a Machiavellizmus és az egyes SSREI skálákon elért pontszámok. Ennek a vizsgálatnak az eredményei a következő táblázatban kerülnek bemutatásra.

30. táblázat: A Machiavellizmus érték és az egyes SSREI skálák együtt járásai, nemenkénti bontásban (A táblázat a Pearson-féle korrelációs együtthatókat tartalmazza. ** $p < 0,01$, * $p < 0,05$, $T p < 0,1$)

	Machiavellizmus	
	Férfiak (N=64)	Nők (N=)
SRREI Vonás-érzelmi intelligencia pontszám	-0,051	-0,095
AES	0,215	-0,401**
AEO	-0,095	0,007
EE	-0,075	-0,361**
ERS	0,000	-0,032
ERO	-0,139	-0,023
EUPS	-0,071	0,174

Forrás: saját adatok

A nemi bontás a férfi és a női résztvevők közötti több eltérésre is felhívja a figyelmet a Machiavellizmus-pontszámok és az SSREI skálákon elért pontszámok közti összefüggés tekintetében. A Pearson-féle korreláció elemzés rámutatott, hogy a nők esetében negatív irányú, szignifikáns összefüggést találunk az AEO skála (Érzelmek értékelése másoknál) és a Mach-pontszámok közt, addig ez az összefüggés a férfiak esetében nem áll fenn. Továbbá, szintén negatív irányú, szignifikáns összefüggés áll fenn a nők esetében a Mach-pontszám és az EE skálán (Érzelemlifejezés) elért pontszámok közt. Ez az összefüggés ugyanakkor a férfi vizsgálati személyek esetében nem található meg.

5.7 Megvitatás

5.7.1 Megvitatás a hipotézisek mentén

Az alábbiakban az 5.4 fejezetben megfogalmazott hipotézisekre reflektálva összegezzük kutatásunk eredményeit.

Nem sikerült igazolni 1. hipotézisünket, ugyanis nem találtunk szignifikáns együttjárást a Machiavellizmus-pontszámok és a Vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok közt. További elemzéseink rámutattak, hogy a Vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok vonatkozásában nem találunk szignifikáns különbséget az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének közt.

Alátámasztás nyert hipotézisünk (2. hipotézis), miszerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus- pontszámok és az Érzelemkifejezés skálán elért pontszámok közt. Minél magasabbak tehát ezek a pontszámok, annál magasabb értékeket értek el a vizsgálati személyek a Mach-skálán. A további elemzések alapján azt mondhatjuk, hogy az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének az Érzelemkifejezés skálán magasabb értékeket érnek el, mint a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. A Mach-pontszámokra vonatkozóan az SSREI hat skálája közül az Érzelmek kifejezése skálán elért pontszámok bírnak szignifikáns magyarázó erővel. Beigazolódott hipotézisünk (3. hipotézis), miszerint nincs szignifikáns kapcsolat a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál skálán elért pontszámok közt. Eredményeik szerint az alacsony és magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének által az említett skálán elért pontszámok tekintetében nincs szignifikáns különbség. További elemzéseink során nem találunk szignifikáns együttjárást a Mach-pontszámok és az SSREI további skáláin elért pontszámok közt.

5.7.2 Összegzés

A fentiekben bemutatott vizsgálatban a machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia, valamint a machiavellizmus és az érzelmi intelligencia részképességei közti összefüggéseket vizsgáltuk. Kutatásunk célkitűzése egyfelől az volt, hogy választ kaphassunk arra a kérdésre, milyen észlelt érzelmi intelligencia szint jellemzi a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyéneket. Másfelől, arra szeretnénk volna rávilágítani, milyen szerepet tölt be a machiavellista stratégiában az érzelmi intelligencia. Kutatásunk egyik fontos eredménye, hogy nem találtunk szignifikáns összefüggést a machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia szintje közt. Mindez szemben áll azokkal a kutatási eredményekkel, amelyek a két változó közt negatív korrelációt találtak (Austin et al., 2004, 2007) és amellet foglalnak állást, hogy a machiavellista egyének egyfajta deficitet mutatnak az érzelmi készségek terén, így ennek következtében szükségszerűen egocentrikus világgéppel rendelkeznek, és instrumentális alapon tekintenek másokra. Ezek szerint tehát a machiavellista egyének nem rendelkeznek gyengébb képességekkel az érzelmi intelligencia terén, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Mindehhez szorosan köthető kutatásunk további eredménye, miszerint a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének esetében nincs kimutatható összefüggés az Érzelmek szabályozása másoknál skálán kapott pontszámok közt: mások érzelmeinek kognitív alapú irányítása illetve szabályozása terén tehát nem mutatnak jobb képességeket. Ezek szerint a machiavellista egyének nem tudják szabályozni mások érzelmeit, tehát társaik, saját céljaik elérése érdekében történő manipulációját nem az érzelmi intelligencia alapú képesség segítségével valósítják meg. Mindez összhangban áll azokkal a nemzetközi kutatásokkal, amelyek amellet érvelnek, hogy a

machiavellista egyének a stratégiájuk pillérének tekintett manipulációt nem az érzelmi intelligencia segítségével valósítják meg (Austin et al., 2007).

Kutatásunk további fontos eredménye, miszerint a machiavellista egyének alacsony fokú képességgel rendelkeznek az érzelemkifejezés terén. Mindez összhangban áll azokkal a vizsgálati eredményekkel, amelyek rámutattak a machiavellizmus és alexitímia közt fennálló szoros kapcsolatra, amelynek egyik vezető tünete az érzelmek verbalizálása során mutatott deficit (Wastell és Booth, 2003). Eredményeink alátámasztják a korábbi megállapítást, miszerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek alacsony szintű érzelemkifejezéssel rendelkeznek, amely képességbeli hiányra tekinthetünk a machiavellista stratégia szempontjából előnyös problémaként, hiszen lehetővé teszi az érzelmek szándékolatlan, mégis hatásos elrejtését.

Összegezve tehát a machiavellizmus és a Vonás-érzelmi intelligencia közti összefüggéseket vizsgáló kutatásunk eredményeit, azt mondhatjuk, hogy a machiavellizmus sem a Vonás-érzelmi intelligenciával, sem a társak érzelmeinek szabályozásával nem mutat együttjárást, ugyanakkor negatív kapcsolatban áll az észlelt érzelemkifejezéssel. Mindezek a feltevések összhangban állnak azokkal a korábbi szakirodalmi adatokkal (Wastell és Booth, 2003; Austin et al., 2004, 2007), amelyek mellett foglalnak állást, hogy a machiavellista egyének ugyan erős késztetést éreznek mások manipulálására, ez irányú szándékaikat nem az érzelmi intelligencia segítségével valósítják meg. Ugyanakkor eredményeink szerint a machiavellizmus az érzelmek kifejezésének nehéz, gyenge kifejezésmódjával mutat együttjárást. Ez a probléma költséges az egyén számára, hiszen komoly problémákat okozhat a társas szituációkban és negatív hatást gyakorolhat az interperszonális kapcsolatokra. A machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek esetében azonban feltételezhetjük, hogy ez a képességbeli „hiba” nyereséges, olyan értelemben, hogy kedvező feltételeket teremt a machiavellista stratégia sikerességének az érzelmek szándékolatlan elrejtése által.

6. Összefoglalás

6.1 A vizsgálat eredményeinek áttekintése a kutatói kérdések tükrében

Jelen értekezés célkitűzése a machiavellista stratégia feltérképezése volt, mégpedig három, a stratégiát alkotó fontos terület: a machiavellista egyének társas dilemmahelyzetek során tanúsított viselkedésének, valamint a személyiségvonások és az érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepének vizsgálata és értelmezése által. A következőkben áttekintjük az értekezésben bemutatott három kutatásokhoz kapcsolódó hipotéziseinket és a velük összefüggésben kapott eredményeinket.

6.1.1 A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetekben gyakorolt viselkedéses stratégiájára vonatkozó hipotéziseink

1. hipotézis

Azt feltételezzük, hogy a machiavellizmus és az első játékosként tett felajánlások összege nem mutat együttjárást.

2. hipotézis

Hipotézisünk szerint a bizalomjáték során a második játékosaként tett felajánlások összege és a machiavellizmus mértéke közt negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn.

3. hipotézis

Hipotézisünk szerint a bizalomjáték utolsó fordulójának második játékosaként tett felajánlások mértékét befolyásolja a játéktárs korábbi provokatív lépésének mértéke.

4. hipotézis

Pozitív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus-pontszámok és a bizalomjáték során keresett össznyereség nagysága közt.

5. hipotézis

Pozitív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus-pontszámok és a ZKPQ Impulzív-szenzoros élménykeresés skáláján elért pontszámok közt.

6. hipotézis

Azt feltételezzük, hogy a Machiavellizmus-pontszámok negatív irányú, szignifikáns összefüggésben állnak a ZKPQ Szociabilitás skáláján elért pontszámokkal.

Eredményeink vonatkozásában azt mondhatjuk, beigazolódni látszik első négy hipotézisünk. A machiavellizmus nem mutat együttjárást az első játékosként felajánlott összegek nagyságával: a magas machiavellizmus értékeket elérő egyének első játékosként tett felajánlásai nem különböznek az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaikétól. Ugyanakkor a második játékosként tett felajánlások összefüggésben állnak a Mach-pontszámokkal. Minél magasabb fokú machiavellizmus jellemzi az egyéneket, annál kisebb összegekkel viszonyozzák partnerük felajánlásait. A társak irányukban tett provokatív lépése meghatározza viselkedésüket: utolsó játékosként tett felajánlásaikat ennek függvényében hozzák meg. Stratégiájuk sikeresnek bizonyul: eredményeink szerint minél magasabb Machiavellizmus-pontszámot érnek el az egyének a Mach-skálán, annál nagyobb nyereségre tettek szert a bizalomjáték során. Ötödik és hatodik hipotézisünket, miszerint a Szociabilitás negatív, az Impulzív-szenzoros élménykeresés pozitív összefüggésben áll a Machiavellizmus-pontszámokkal, nem sikerült igazolni.

6.1.2 A machiavellizmus és a személyiségvonások kapcsolatára vonatkozó hipotéziseink

1. hipotézis

Azt feltételezzük, hogy negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Barátságosság dimenziójában elért pontszámok közt.

2. hipotézis

Hipotézisünk szerint negatív irányú, szignifikáns kapcsolat áll fenn a Machiavellizmus-pontszámok és a Lelkiismeretesség skálán elért pontszámok közt.

3. hipotézis

Pozitív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus-pontszámok és a Neuroticitás skálán elért pontszámok közt.

Eredményeik mindhárom hipotézisünket igazolták: a Machiavellizmus-pontszámok negatívan korrelálnak a Barátságosság és Lelkiismeretesség skálán elért pontszámokkal, valamint pozitívan a Neuroticitás skálán elért értékekkel. A statisztikai elemzések rámutattak, hogy minél magasabb fokú machiavellizmus jellemzi az egyént, annál kisebb fokú Barátságosságot és Lelkiismeretességet, valamint annál nagyobb mértékű Neuroticitást mutat.

6.1.3 A machiavellizmus és az érzelmi intelligencia kapcsolatára vonatkozó hipotéziseink

1. hipotézis

Hipotézisünk szerint negatív irányú, szignifikáns összefüggést várunk a Machiavellizmus-pontszámok és a vonás-érzelmi intelligencia összpontszámok közt.

2. hipotézis

Negatív irányú, szignifikáns kapcsolatot valószínűsítünk az Érzelemkifejezés skálán elért pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt.

3. hipotézis

Hipotézisünk szerint nincs szignifikáns összefüggés a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál skálán elért pontszámok közt.

Első hipotézisünket nem sikerült igazolni: eredményeink szerint nincs szignifikáns kapcsolat a Vonás-érzelmi intelligencia pontszámok és a Machiavellizmus-pontszámok közt. Igazoltuk azonban második és harmadik hipotéziseinket: eredményeink szerint a Machiavellizmus-pontszámok negatívan korrelálnak az Érzelemkifejezés skálán elért értékekkel, ugyanakkor nem mutatnak összefüggést a Érzelmek szabályozása másoknál skálán elért pontszámokkal.

6.2 Összegzés

A machiavellista stratégia megismerésére irányuló vizsgálsoroztunk három szakaszból állt.

Első kutatói kérdésünk a machiavellista viselkedési stratégia feltérképezésére irányult. Így a vizsgálsorozatunk első fázisában a machiavellizmus és a társas dilemmahelyzetek során gyakorolt viselkedés, valamint a machiavellizmus és játék során elért nyereség közti összefüggések, illetve annak vizsgálatára törekedtünk, melyek a társas dilemmahelyzetek során hozott döntésekre ható szituatív tényezők illetve személyiségjellemzők. A kutatásunkban kapott eredmények körvonalazzák előttünk a machiavellista viselkedéses stratégia képét. Eredményeink tükrében azt valószínűsítjük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének társas dilemmahelyzetekben igyekeznek a megbízhatóság látszatát kelteni partnerükben: a bizalomjáték első játékosaként tett méltányos felajánlás segítségével igyekeznek elhitetni, hogy szavahihetőek, szándékaik kooperatívak, így a partner jövőbeli bizalmára rászolgálnak. Azt a feltevést, hogy az első játékosként tett méltányos felajánlás nem valódi bizalmat takar, egyfelől igazolja eredményünk, miszerint ezt a döntést a machiavellista egyének a partner korábbi lépésének függvényében teszik meg. Másfelől a taktikai lépésre vonatkozó feltevésünket igazolja az az eredmény is, miszerint az interakció folytatásában hajlamosak visszaélni a partner bizalmával és második játékosként az aránytalanul alacsony

viszontlépés segítségével kizsákmányolni gyanútlan partnereiket. Mindennek háttérében a profit-orientált stratégia áll: vizsgálatunkban a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének magasabb össznyereségre tettek szert, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Viselkedésük megértése szempontjából figyelemre méltó eredmény, hogy minden esetben (függetlenül az irányukban elkövetett méltánytalan bánásmódtól) minden esetben következetesen ragaszkodnak kizsákmányoló stratégiájukhoz, amelynek fontos részét képezi a partner viselkedésére való érzékenység és az ahhoz való rugalmas alkalmazkodás. A machiavellista stratégia vizsgálata során eredményeink arra az érdekes információra irányították figyelmünket, hogy az alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek viselkedését a modellált társas dilemmahelyzetben főként a magas fokú Aktivitás, a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek viselkedését azonban egyfelől a magas fokú Agresszió-ellenségesség, tehát a társak irányában megnyilvánuló rosszindulat és gyanakvás, valamint a szituatív tényezők: a partner korábbi lépései befolyásolják. Eredményeink tükrében tehát azt valószínűsítjük, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének viselkedése taktikai megfontolásra épül. Az interakció kezdetén egy méltányosnak tekinthető felajánlás segítségével igyekeznek elhítenni partnerükkel, hogy megbízhatóak és szándékaik kooperatívak, ezt követően azonban visszaélnek mások bizalmával és kizsákmányolják társaikat. A magas fokú machiavellizmussal jellemezhető személyek tehát szándékaik elérése érdekében egyfelől a pozitív benyomáskeltésre törekszenek, másfelől cserepartnereik kizsákmányolására. Stratégiájuk sikeres megvalósítását a partner korábbi viselkedésének érzékeny megfigyelése és az ahhoz való rugalmas alkalmazkodás segítségével érik el. Stratégiájuk sikeressége a játékban elért profit nagyságában érhető tetten; a magas fokú machiavellizmussal jellemezhető egyének nagyobb összeget kerestek a játék során, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Ehhez egyfelől sikeres taktikájuk, másfelől olyan személyiségjellemzők járulhattak hozzá, mint a társak irányában megjelenő rosszindulat és negatív bánásmód, valamint a magas fokú kockázatvállalási hajlam. A machiavellista viselkedési stratégiát tehát egy alapvetően önérdékkövető, profit-orientált stratégiának tekinthetjük, amely a partnerek viselkedésére való érzékeny reagálási móddal jár együtt és a társak jóhiszeműségének kihasználása által valósítható meg.

Második kutatói kérdésünk a machiavellista stratégia mögött álló személyiségvonások feltérképezésére vonatkozott, ennek következtében vizsgálatunk második fázisában a machiavellizmus és a Big Five öt dimenziója közti összefüggéseket vizsgáltuk. Eredményeink szerint a machiavellizmus negatív összefüggésben áll a Barátságosság és a Lelkiismeretesség skálákon elért pontszámokkal, míg pozitív együttjárást mutat a Neuroticitás skálán elért

értékekkel. További elemzéseink rávilágítottak, hogy a Machiavellizmus-pontszámok esetében egyedül a Neuroticitás skálán elért pontszámok bírnak magyarázó erővel. Mindebből arra következtethetünk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyéneket –az alacsony fokú Barátságosságnak köszönhetően-a segítőkézségre és a kooperációra való csökkent hajlam, a bizalom hiánya és a gyanakvás jellemzi. A magas fokú Neuroticitással kapcsolatos eredmények arra engednek következtetni bennünket, hogy a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek az érzelmileg megterhelő szituációkban korántsem olyan stabilak, mint azt gondoltuk róluk. A hidegfejűnek nevezett machiavellistákról az a kép tűnik kirajzolódni, hogy fokozott stressz hatására könnyen elveszítik a kontrollt, kibillennek lelki stabilitásukból és elhatalmasodnak rajtuk érzelmeik. Ez ugyan nyilvánvaló hátrányokkal jár, ugyanakkor ezáltal éberebbé és érzékenyebbé válnak az olyan vészjelző ingerekre, mint például a társak elutasítása, haragja vagy esetleges bosszúja, amellyel stratégiájuk ismeretében feltételezhetjük, hogy gyakran szembe kerülnek. Ezek az eredmények egybecsengenek az első vizsgálatunk eredményeivel, amelyek szerint a machiavellista egyének a társas dilemmahelyzetek során hozott döntéseiket a partner lépéseinek érzékeny monitorozása által teszik meg. Az alacsony fokú Lelkiismeretesség ennek köszönhetően lehet előnyös a machiavellista egyének számára, hiszen épp az említett váratlan vészhelyzetekben segíti elő a szituációhoz való gyors és rugalmas alkalmazkodást. Mindez összhangban áll az első vizsgálatban kapott eredményekkel, amelyek nyomán a machiavellista stratégia szerves részeként tekinthetünk a partner lépéseinek megfigyelésén túl, a szituatív tényezőkhöz való rugalmas alkalmazkodásra.

Harmadik kutatói kérdésünk a vonás-érzelmi intelligencia machiavellista stratégiában betöltött szerepére vonatkozott. Vizsgálatsorozatunk utolsó fázisában tehát a machiavellizmus és a vonás-érzelmi intelligencia közti összefüggéseket vizsgáltuk. Kutatásunk eredményei szerint nincs összefüggés a Machiavellizmus-pontszámok és a Vonás-érzelmi intelligencia pontszámok közt, valamint a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelmek szabályozása másoknál skálán elért pontszámok közt sem. Ugyanakkor negatív korrelációt találtunk a Machiavellizmus-pontszámok és az Érzelem kifejezés skálán elért pontszámok közt. Mindebből egyfelől arra következtethetünk, hogy a machiavellista egyének stratégiájuk kivitelezése nem az érzelmi intelligencia képességének segítségével valósul meg. Az elemzéseink rámutattak továbbá, hogy a machiavellista egyének gyenge képességeket mutatnak mások érzelmi manipulációja terén, tehát mások manipulációját nem a társak érzelmeinek tudásalapú kognitív irányítása által valósítják meg. Ugyanakkor vizsgálatunk eredményei szerint a machiavellizmus magas fokával rendelkező személyek érzelmeiket nehezebben fejezik ki, mint a machiavellizmus alacsony fokával rendelkező személyek. Feltételezésünk szerint, ez a „deficit” szorosan kapcsolódhat a machiavellistákat jellemző hidegfejű döntéshozatal kialakulásához. Az érzelemerkifejezés terén megjelenő, képességbeli hibából ugyanis a machiavellista személyek akár előnyt is

kovácsolhatnak, hiszen érzelmeik kifejezésének szükségszerű gátlása során képessé válhatnak arra, hogy érzelmeiket, szándékaikat a társas interakciók során leplezzék és higgadtnak mutathassák magukat. Ennek következtében rejtve maradt érzelmeik nem árulkodnak az átélt feszültségekről és nem befolyásolják a társas interakció menetét. A deficit így válhat tehát a machiavellista személyek számára a befolyásolás és manipuláció hatékony eszközévé. Ennek kapcsán felmerül azonban a kérdés, hogy a külső szemlélők által higgadtnak ítélt machiavellista milyen emóciókat élnek át a társas interakciók során. Itt utalhatunk vissza a második vizsgálatunkra, amelynek során pozitív együttjárást találtunk a Machiavellizmus-pontszámok és a Neuroticitás- skálán elért pontszámok közt. Ennek nyomán arra a konklúzióra jutottunk, hogy a machiavellizmus magas fokával jellemezhető egyének az érzelmileg megterhelő, fokozott pszichés stresszt jelentő szituációban könnyen elveszítik érzelmi stabilitásukat, feszültté válnak, több negatív érzelmet élnek át, és nehezebben küzdenek meg az adott szituációval. Az érzelmek kifejezése során megjelenő deficit, amelynek segítségével sikeresen rejtve maradnak valódi szándékaik partnereik előtt, ugyanakkor elősegíti a machiavellista stratégia sikeres gyakorlását.

Összegezve tehát vizsgálatunk tanulságait, tekintsük át, hogy az értekezés célkitűzésében bemutatott három tényező: a viselkedés, az érzelmi intelligencia és a személyiségvonások milyen szerepet tölthetnek be a machiavellista stratégiában. A machiavellista egyének társas dilemmahelyzetek során gyakorolt viselkedését megfigyeléseink szerint taktikai okok vezérik. Stratégiájuk az önérdékkövetésre, tehát az adott szituációban elérhető nyereség maximalizálására épül. Ennek érdekében a folytatólagos társas dilemmahelyzetekben igyekeznek jó benyomást tenni partnereikre és a megbízhatóság látszatát keltve kooperativitásra bírni őket, hogy aztán a későbbiek során kizsákmányolhassák őket. A machiavellista egyének viselkedését a társas dilemmahelyzetekben erősen meghatározzák a szituatív tényezők: érzékenyen követik a partner viselkedését és flexibilisen alkalmazkodnak hozzá. Az irányukban elkövetett méltánytalan bánásmód esetén nem mutatnak bosszúálló tendenciát, ezt követően is következetesen ragaszkodnak a saját sikerességüket elsegítő stratégia véghezviteléhez. Az így kialakított viselkedési stratégia valóban sikeresnek tekinthető, hiszen a machiavellista egyének nagyobb nyereségre tesznek szert az anyagi haszonnal járó modellált szituációkban, mint alacsony fokú machiavellizmussal jellemezhető társaik. Nyereségük szempontjából egyfelől a társak irányában megnyilvánuló ellenségesség, másfelől a magas kockázatvállalási hajlam bír magyarázó erővel. Stratégiájuknak véleményünk szerint biztos alapot nyújthat az alacsony fokú Barátságosság, amelynek következtében a machiavellista egyéneket a proszociális viselkedés és bizalom hiánya, valamint a gyanakvó attitűd jellemzi. Stratégiájukból és az ahhoz kapcsolódó interperszonális attitűdből kifolyólag minden bizonnyal gyakran kerülnek szembe váratlan, esetenként veszélyes helyzetekkel. Eredményeink alapján arra következtethetünk, hogy ezekhez a helyzetekhez való alkalmazkodást segíti elő a magas

fokú Neuroticitás és az alacsony fokú Lelkiismeretesség, mely vonások növelik a váratlan ingerekre való érzékenységet és elősegítik váratlan, ismeretlen helyzetekhez való rugalmas alkalmazkodást. Ugyanakkor azt mondhatjuk, hogy az előzőekben ismertetett machiavellista stratégia nem áll összefüggésben az érzelmi intelligenciával. A machiavellista egyének nem mutatnak az átlagnál jobb képességeket mások érzelmeinek szabályozása terén, feltehető tehát, hogy társaik manipulációját nem az érzelmi intelligencia segítségével valósítják meg. Ugyanakkor az esetükben megfigyelhető alacsony fokú érzelemkifejezés bizonyos szempontból támogathatja a stratégia sikerességét, mégpedig azáltal, hogy lehetővé teszi a magas Neuroticitás okán a stresszkeltő helyzetekben jelentős érzelmi instabilitást mutató személyek érzelmeinek szándékolatlan, mégis hatékony elrejtését. Ez utóbbi összefüggés azonban kellő óvatossággal kezelendő, tekintettel azokra a hazai és nemzetközi eredményekre, amelyek az SSREI Érzelem kifejezés skálája esetében nem megfelelő belső konzisztenciát találtak (Gugnac et al., 2005; Nagy, 2006).

6.3 Kitekintés: a vizsgálat korlátai és egy jövőbeli kutatási körvonalai

Jelen értekezésben a machiavellista stratégia vizsgálatára vállalkoztunk, három empirikus kutatás segítségével. Véleményünk szerint az értekezésben bemutatott eredmények és az általuk értelmezett összefüggések hasznos információkkal szolgálhatnak számunkra a machiavellista stratégia értelmezése során, továbbá megfelelő kiindulópontjai lehetnek egyéb, jövőbeli vizsgálatoknak. Itt szeretnénk kitérni vizsgálataink limitációira, amelyeket két szempont szerint csoportosítottuk. Egyfelől meg kell említenünk az első vizsgálatban alkalmazott vizsgálat korlátait. Első vizsgálatunk során a résztvevők egy modellált társas dilemmahelyzetben vettek részt, amely teljes anonimitást biztosított számukra. Ez azt jelentette, hogy a játék során nem találkoztak partnerükkel: tisztában voltak tehát döntéseivel, nem rendelkeztek azonban információval kilétére illetve egyéb tulajdonságaira vonatkozóan, hiszen a z-Tree szoftver és a számítógép segítségével vettek részt a bizalomjátékban. Ez a vizsgálati elrendezés tehát lehetővé tette számunkra a vizsgálni kívánt helyzet nagymértékű kontrollálását, megnehezíthette azonban vizsgálati személyek számára az adott szituációba való behelyezkedés lehetőségét. Véleményünk szerint a helyzet valószerűségét növelendő és egyéb, a társas hatásra vonatkozó eredmények reményében egy későbbi vizsgálatban érdemes volna olyan vizsgálati helyzetet teremteni, amelyben a résztvevők, bizonyos mennyiségű információhoz hozzáférhetnek partnerükről. Megtartanánk tehát ez eredeti vizsgálati elrendezést, ugyanakkor különböző vizsgálati kondíciókat alkalmazva mérhetővé tudnánk tenni a partnerről kapott információk, illetve a partner tulajdonságainak a machiavellista egyének döntéseire gyakorolt hatásait.

Vizsgálatainkkal kapcsolatos további észrevételeink a vizsgálni kívánt egyéni különbségek mérésére alkalmazott tesztek kiválasztására vonatkoznak. Feltevésünk szerint indokolt volna egy olyan jövőbeli kutatás, amely a vizsgálati személyek társas dilemmahelyzetben gyakorolt viselkedésével összefüggésben álló személyiségjellemzők vizsgálata nem kizárólag a ZKPQ teszt segítségével történne. Egy jövőbeli vizsgálat során érdemes volna egy Big Five alapú személyiségteszt alkalmazása, valamint egy olyan mérőeszköz bevonása is a vizsgálatba, amely alkalmas lehet a kockázatvállalás mértékének vizsgálatára. Problémák merülnek fel az érzelmi intelligenciát mérő teszttel kapcsolatban is: mivel az SSREI esetében két faktor kapcsán is figyelembe kellett vennünk a gyenge belső konzisztenciára vonatkozó adatokat, érdemes volna a Vonás-érzelmi intelligencia mérésére egy másik, megbízhatóbb tesztet választani. További észrevételünk, hogy a Vonás-érzelmi intelligenciát mérő kérdőívén túl, amely a vizsgálati személyek észlelt emocionális képességeit méri, izgalmas eredményeket hozhatna a képesség alapú érzelmi intelligencia vizsgálata is.

Bibliográfia

- Ahn, T. K., Ostrom, E., Schmidt, D., & Walker, J. (2003). Trust in two-person games: game structures and linkages. *Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. Russell Sage, New York, 323-351.
- Alcock, J. E., Carment, D. W., & Sadava, S. W. (1998). Attitude change. *A Textbook of Social Psychology*. 4th Edition. Scarborough, Ontario: Prentice-Hall Canada.
- Ali, F., Amorim, S., and Chamorro-Premuzic, T. (2009). Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism. *Personality and Individual Differences* 47, 758-762.
- Ali, F. & Chamorro-Premuzic, T. (2010). Investigating theory of mind deficits in nonclinical psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 49, 169-174.
- Allsopp, J., Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. (1991). Machiavellianism as a component in psychoticism and extraversion. *Personality and Individual Differences*, 12(1), 29-41.
- Amanatullah, E. T., Morris, M. W., & Curhan, J. R. (2008). Negotiators who give too much: unmitigated communion, relational anxieties, and economic costs in distributive and integrative bargaining. *Journal of personality and social psychology*, 95(3), 723.
- Andrew, J., Cooke, M., & Muncer, S. J. (2008). The relationship between empathy and Machiavellianism: An alternative to empathizing–systemizing theory. *Personality and Individual Differences*, 44(5), 1203-1211.
- Ashton, M. C., Paunonen, S. V., Helmes, E., & Jackson, D. N. (1998). Kin altruism, reciprocal altruism, and the Big Five personality factors. *Evolution and Human Behavior*, 19(4), 243-255.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences* Vol. 43 pp. 179–189.
- Austin, E. J., Saklofske, D. H., & Egan, V. (2005). Personality, well-being and health correlates of trait emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 38(3), 547-558.
- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences*, 43(1), 179-189.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books

- Barlow, A., Qualter, P., Stylianou, M. (2010). Relationships between Machiavellianism, emotional intelligence and theory of mind in children *Personality and Individual Differences* Vol. 48 pp. 78–82.
- Barnett, M. A., & Thompson, S. (1985). The role of perspective taking and empathy in children's Machiavellianism, prosocial behavior, and motive for helping. *The journal of genetic psychology, 146*(3), 295-305.
- Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory (EQ-i). In R. Bar-On and J. D. A. Parker (Eds.), *Handbook of emotional intelligence*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Bereczkei, T. (2007). A személyiség az evolúciós pszichológia perspektívájában. In: Gyöngyössiné Kiss, E. & Oláh, A. *Vázlatok a személyiségről*. (pp. 83-109). Új Mandátum Kiadó
- Bereczkei, T. (2003). *Evolúciós pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó
- Bereczkei, T. (2009). *Az erény természete*. Budapest, Typotex Kiadó
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and economic behavior, 10*(1), pp. 122-142.
- Benet-Martínez, V., & John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of personality and social psychology, 75*(3), pp. 729.
- Bogart, K., Geis, F., Levy, M., & Zimbardo, P. (1970). No dissonance for Machiavellians. *Studies in Machiavellianism*, pp. 236-259.
- Boyd, R. (1992). The evolution of reciprocity when conditions vary. *Coalitions and alliances in humans and other animals, 473-489*.
- Breckler, S. J., Olson, J. M., & Wiggins, E. C. (2006). *Social psychology alive*. CengageBrain. com.
- Burks, S. V., Carpenter, J. P., & Verhoogen, E. (2003). Playing both roles in the trust game. *Journal of Economic Behavior & Organization, 51*(2), 195-216.
- Buss, D. M. (1991). Evolutionary personality psychology. *Annual review of psychology, 42*(1), 459-491.
- Buss, D. M. (1996). Social adaptation and five major factors of personality. *The five-factor model of personality: Theoretical perspectives*, pp. 180-207.
- Buss, D. M. (2008). Human Nature and Individual Differences. *Handbook of personality, 29-60*.
- Buss, D. M. (2009). How can evolutionary psychology successfully explain personality and individual differences?. *Perspectives on Psychological Science, 4*(4), pp. 359-366.
- Buss, D. M., & Hawley, P. H. (Eds.). (2010). *The evolution of personality and individual differences*. Oxford University Press.
- Byrne, R., & Whiten, A. (1998). Machiavellian intelligence II: Evaluations and extensions.

- Byrne, R. W., & Whiten, A. (1997). Machiavellian intelligence. *Machiavellian intelligence II: Extensions and evaluations*, pp. 1-23.
- Camerer, C., & Thaler, R. H. (1995). Anomalies: Ultimatums, dictators and manners. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 209-219.
- Cherulnik, P. D., Way, J. H., Ames, S., & Hutto, D. B. (1981). Impressions of high and low Machiavellian men. *Journal of Personality*, 49(4), 388-400.
- Christie, R., & Geis, F. L. (1970). *Studies in machiavellianism*. New York: Academic Press
- Cook, K. S., & Cooper, R. M. (2003). Experimental studies of cooperation, trust, and social exchange. *Trust and Reciprocity*. New York: Russell Sage, 209-244.
- Cooper, R. K., & Sawaf, A. (1997). *Executive EQ: Emotional intelligence in leadership and organizations*. New York: Putnam.
- Cooper, S., & Peterson, C. (1980). Machiavellianism and spontaneous cheating in competition. *Journal of Research in Personality*, 14(1), pp. 70-75.
- Cooper, R. K., & Sawaf, A. (1998). *Executive EQ: Emotional intelligence in leadership and organizations*. Penguin. com.
- Corral, S. & Calvete, E. (2000). Machiavellianism: Dimensionality of the Mach IV and its relation to self-monitoring in a Spanish sample. *The Spanish journal of psychology*, 3, 3.
- Cosmides, L. & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. In: *The Adapted Mind: Evolutionary psychology and the generation of culture* (J. Barkow, L. Cosmides, and J. Tooby, eds.). New York: Oxford University Press, pp. 163-228.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1985). *The NEO personality inventory: Manual, form S and form R*. Psychological Assessment Resources.
- Costa, P. T., & McCrae, R. R. (1992). Neo PI-R professional manual. Odessa, FL: *Psychological Assessment Resources*, 396, pp. 653-665.
- Costa Jr, P. T., & McCrae, R. R. (1996). Toward a new generation of personality theories: Theoretical contexts for the five-factor model. *The five factor model of personality: Theoretical perspectives*. Hrsg.: JS Wiggins. New York, 51-87.
- Czibor, A., & Bereczkei, T. (2011). Sikeresek-e a machiavellisták? Viselkedési stratégiák, személyiségjellemzők és narratív beszámolók társas dilemmahelyzetekben. *Pszichológia*, 31(4), pp. 359-380.
- Czibor, A., & Bereczkei, T. (2012). Machiavellian people's success results from monitoring their partners. *Personality and Individual Differences*, 53(3), pp. 202-206.
- Csepe, G. (1997). *Szociálpszichológia*. Osiris.
- Dahling, J. J., Whitaker, B. G., & Levy, P. E. (2009). The development and validation of a new Machiavellianism scale. *Journal of management*, 35(2), pp. 219-257.

- Dahling, J. J., Kuyumcu, D., & Librizzi, E. H. (2012). Machiavellianism, unethical behavior, and well-being in organizational life. *Handbook of Unethical Work Behavior: Implications for Individual Well-Being*. Armonk, NY: ME Sharpe, Inc, 183-194.
- Dawkins, R., & Krebs, J. R. (1978). Animal signals: information or manipulation. *Behavioural ecology: An evolutionary approach*, 2, 282-309. (idézi Wilson 1996)
- De Raad, B. (2005). The trait-coverage of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, Vol. 38, pp. 673–687.
- Dovidio, J. F. (2006). *The social psychology of prosocial behavior*. Lawrence Erlbaum Publishers
- Eckel, C. C., & Wilson, R. K. (2003). The human face of game theory: Trust and reciprocity in sequential games. *Trust and reciprocity: Interdisciplinary lessons from experimental research*, 245-274.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *The journal of economic perspectives*, 14(3), 159-181.
- Fehr, B., Samsom, D., & Paulhus, D. L. (1992). The construct of Machiavellianism: Twenty years later. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.), *Advances in personality assessment*. Vol. 1.9. pp. 77-116.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The nature of human altruism. *Nature*, 425(6960), 785-791.
- Fehr, E., & Henrich, J. (2003). *Is strong reciprocity a maladaptation?* On the evolutionary foundations of human altruism.
- Fiske, S. T. (2006). *Társas alapmotívumok*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Foddy, M., & Veronese, D. (1996). Does Knowing the Jointly Rational Solution Make You Want to Pursue it? Motivational Orientation, Information, and Behavior in Two Social Dilemmas. In *Frontiers in social dilemmas research* (135-155). Springer Berlin Heidelberg.
- Geis, F. L. (1978) Machiavellianism. In: H. London & J. E. Exner (Eds.), *Dimensions of Personality* (pp. 305-363), New York: Wiley.
- Geis, F. L., & Moon, T. H. (1981). Machiavellianism and deception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(4), 766.
- Gignac, G. E., Palmer, B. R., Manocha, R., Stough, C. (2005). An examination of the factor structure of the Schutte Self-Report Emotional Intelligence (SSREI) scale via confirmatory factor analysis. *Personality and Individual Differences*. Vol. 39, 1029–1042
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., & Fehr, E. (2003). Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior*, 24(3), 153-172.
- Gintis, H., Bowles, S., Boyd, R., & Fehr, E. (2007). Explaining altruistic behaviour in humans. In: *Oxford Handbook of Evolutionary Psychology* (Eds. R. I.M. Dunbar and L. Barrett). Oxford: Oxford University Press, 605-620.

- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociology Review* 25, 161-78.
- Gunnthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23(1), 49-66.
- Gulyás, A. (2007). A méltányosságelmélet alapjai. *Közgazdasági Szemle*, 52, 167-183.
- Gulyás A. (2011). „Diktátor a barátom? A barátság és méltányosság kapcsolata.” *Közgazdasági Szemle*, 58, 430-444.
- Gyöngyösiné Kiss, E., Oláh, A. (2007). *Vázlatok a személyiségről*. Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó
- Hardin, R. (2001). Conceptions and explanations of trust. *Trust in society*, 2, 3-40.
- Hawley, P. H. (2006) Evolution and personality: A new look at Machiavellianism. In: D.
- Hodson, G., Hogg, S. M., & MacInnis, C. C. (2009). The role of “dark personalities”(narcissism, Machiavellianism, psychopathy), Big Five personality factors, and ideology in explaining prejudice. *Journal of Research in Personality*, 43(4), 686-690.
- John, O. P., & Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of personality: Theory and research*, 2, 102-138.
- Krystal, H., Krystal, J. H. (1988). *Integration and self-healing: Affect, trauma, alexithymia*. Analytic Press, Inc.
- Larsen, R. J., & Buss, D. M. (2008). *Personality psychology*. McGraw Hill.
- Lyons, M., Caldwell, T., Schultz, S. (2010). Mind-reading and manipulation – Is Machiavellianism related to theory of mind? *Journal of Evolutionary Psychology*, 8 (3), 261-274.
- Jakobwitz, S., Egan, V. (2006). The dark triad and normal personality traits. *Personality and Individual Differences*, Vol. 40, 331–339.
- John, O. P., Donahue, E. M., & Kentle, R. L. (1991). *The Big Five Inventory: Technical report*. Berkeley: University of California
- Joireman, J., Kuhlman, D. M. (2004). The Zuckerman-Kuhlman personality questionnaire: Origin, development, and validity of a measure to assess an alternative five-factor model of personality. *On the psychobiology of personality: Essays in honor of Marvin Zuckerman*, 49-64.
- Jones, D. N. & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In Leary, M. R. & Hoyle, R. H. (eds.). *Individual Differences in Social Behavior*. New York: Guilford, 93-108.
- Karajz, S. (én.) *Közgazdasági elméletek, oktatási segédanyag* http://www.gei.uni-miskolc.hu/tantargyak/kozgazdasagi_elmeletek_anyag.pdf Letöltve: 2013. December 14.

- Kessler, S. R., Bandelli, A. C., Spector, P. E., Borman, W. C., Nelson, C. E., & Penney, L. M. (2010). Re-Examining Machiavelli: A Three-Dimensional Model of Machiavellianism in the Workplace. *Journal of Applied Social Psychology, 40*(8), 1868-1896.
- Kiyonari, T., Tanida, S., & Yamagishi, T. (2000). Social exchange and reciprocity: confusion or a heuristic?. *Evolution and Human Behavior, 21*(6), 411-427.
- Kurzban, R. (2003). Biological foundations of reciprocity. In: Ostrom, E.-Walker, J.: Trust and reciprocity. *Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York, Russel Sage Foundation, 105-127.
- Kurzban, R., & Houser, D. (2001). Individual differences in cooperation in a circular public goods game. *European Journal of Personality, 15*(S1), 37-S52.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences, 38* (7), pp. 1571-1582.
- Liebrand, W. B., & Van Run, G. J. (1985). The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures. *Journal of experimental social psychology, 21* (1), pp. 86-102.
- Liebrand, W. B., & Messick, D. M. (1996). *Frontiers in social dilemmas research*. Springer-Verlag New York, Inc.
- Lopes, J., & Fletcher, C. (2004). Fairness of impression management in employment interviews: A cross-country study of the role of equity and Machiavellianism. *Social Behavior and Personality: an international journal, 32* (8), 747-768.
- MacDonald, K. (2005). Personality, evolution, and development. *Evolutionary perspectives on human development, 207-242*.
- Mayer, J. D., DiPaolo, M., & Salovey, P. (1990). Perceiving affective content in ambiguous visual stimuli: A component of emotional intelligence. *Journal of personality assessment, 54*(3-4), 772-781.
- Mayer, J. D., & Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds.), *Emotional development and emotional intelligence: Implications for educators* (3-31). New York: Basic Books.
- Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (1999). Emotional intelligence meets traditional standards for an intelligence. *Intelligence, 27*, 267-298.
- Mayer, J., D., Salovey, P., Caruso, D., R. (2004). Emotional intelligence: Theory, findings, and implications. *Psychological Inquiry*
- Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2008). Emotional intelligence: new ability or eclectic traits? *American Psychologist, 63*(6), 503.

- Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R., & Sitarenios, G. (2001). Emotional intelligence as a standard intelligence. *Emotion*. Vol. 1. No. 3. 232-242.
- McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52(2), 267-275.
- McClintock, C. G., & Liebrand, W. B. (1988). Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision making: A transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(3), 396.
- McHoskey, J. (1995). Narcissism and machiavellianism. *Psychological Reports*, 77(3), 755-759.
- McHoskey, J. W., Worzel, W., & Szyarto, C. (1998). Machiavellianism and psychopathy. *Journal of personality and social psychology*, 74(1), 192.
- McHoskey, J. W. (1999). Machiavellianism, intrinsic versus extrinsic goals, and social interest: A self-determination theory analysis. *Motivation and Emotion*, 23(4), 267-283.
- McConochie, W. A. (2007). The Big Five Inventory (BFI) manual.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1997). Personality trait structure as a human universal. *American psychologist*, 52(5), 509.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1999). A five-factor theory of personality. *Handbook of personality: Theory and research*, 2, 139-153.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (2012). *Personality in adulthood: A five-factor theory perspective*. Guilford Press.
- Mérő, L. (1996). Mindenki másképp egyforma. *A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája, Tercium*.
- Messick, D. M., & Kramer, R. M. (2001). Trust as a form of shallow morality. *Trust in society*, 2, 89-117.
- Mészáros, J. (2003). *Játékelmélet*. Budapest, Gondolat Kiadó
<http://szoc.tarstud.hu/survey/jatekelmelet/jelmossz.pdf> Letöltve: 2013.02.20.
- Meyer, H. D. (1992). Norms and self-interest in ultimatum bargaining: The prince's prudence. *Journal of Economic Psychology*, 13(2), 215-232.
- Mirnics, Zs. (2006). A személyiség építőkövei. Bölcsész Konzorcium.
- Molnár, D. (2010). Empirikus kutatási módszerek a szervezetfejlesztésben. *Humán Innovációs Szemle*. Vol.1-2. 61-72.
- Mudrack, P. E. (1993). An investigation into the acceptability of workplace behaviors of a dubious ethical nature. *Journal of Business Ethics*, 12(7), 517-524.
- Nagy, H. (2006). A képesség-alapú érzelmi intelligencia modell érvényességének empirikus elemzése. Doktori értekezés. Eötvös Lóránd Tudományegyetem Pedagógiai és Pszichológiai Kar

- Nathanson, C., Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2006a). Predictors of a behavioral measure of scholastic cheating: Personality and competence but not demographics. *Contemporary Educational Psychology*, 31(1), 97-122.
- Nathanson, C., Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2006b). Personality and misconduct correlates of body modification and other cultural deviance markers. *Journal of Research in Personality*, 40(5), 779-802.
- Nettle, D. (2006). The evolution of personality variation in humans and other animals. *American Psychologist*, 61(6), 622.
- Nettle, D. (2007). *Personality: What makes you the way you are*. Oxford University Press.
- McIlwain, D. (2003). Bypassing Empathy: A Machiavellian Theory of Mind and Sneaky Power. In: Repacholi, B. and Slaughter, V. (Eds.): *Individual Differences in Theory of Mind*. Macquarie Monographs in Cognitive Science. Hove, E. Sussex: Psychology Press, 39-66.
- Ostrom, E. (2003). Toward a behavioral theory linking trust, reciprocity, and reputation.
- Ostrom, E., & Walker, J. (2003). Trust and reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research. New York, Russel Sage Foundation
- Paál, T. (2011). Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban.
- Paal, T. & Bereczkei, T. (2007). Adult theory of mind, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations. *Personality and Individual Differences*, 43, 541-551.
- Paulhus, D. L. and Williams, K. M. (2002) The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality* 36, 556-563.
- Pérez, J. C., Petrides, K. V., & Furnham, A. (2005). Measuring trait emotional intelligence. *International handbook of emotional intelligence*. Cambridge, MA: Hogrefe & Huber, 124-143.
- Petrides, K. V., Vernon, P. A., Aitken Schermer, J., Veselka L. (2011). Trait Emotional Intelligence and the Dark Triad Traits of Personality. *Twin Research and Human Genetics* 14, 1, 35-41
- Pilch, I., (2008). Machiavellianism, emotional intelligence, and social competence: Are Machiavellians interpersonally skilled? *Polish Psychological Bulletin*, Vol. 39, 158-164.
- Rammstedt, B., & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41(1), 203-212.
- Roth, A. E., & Kagel, J. H. (1995). *The handbook of experimental economics* (Vol. 1). Princeton: Princeton University Press.
- Rózsa, S., Nagy, J. (1996). A BFQ és a ZKPQ hazai adaptációjának első eredményei. Magyar Pszichológiai Társaság, XII. Országos Tudományos Nagygyűlése, Budapest. Előadás-kivonatok. 269.

- Rushton, J. P., Bons, T. A., & Hur, Y. M. (2008). The genetics and evolution of the general factor of personality. *Journal of Research in Personality*, 42(5), 1173-1185.
- Salovey, P., Mayer, J. D., & Caruso, D. (2002). The positive psychology of emotional intelligence. *Handbook of positive psychology*, 159-171.
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, cognition and personality*, 9(3), 185-211.
- Sakalaki, M., Richardson, C., & Thépaut, Y. (2007). Machiavellianism and economic opportunism. *Journal of Applied Social Psychology*, 37 (6), 1181-1190.
- Shepperd, J. A., & Socherman, R. E. (1997). On the manipulative behavior of low Machiavellians: Feigning incompetence to "sandbag" an opponent. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(6), 1448-1459.
- Schutte, N., S., Malouff, J., M., Hall, L., E., Haggerty, D., J., Cooper, J., T., Golden, C., J., Dornheim, L. (1998) Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences* Vol. 25. 167-177.
- Simonivits A. (2007). Bevezetés a játékelméletbe. Vázlat.
http://www.math.bme.hu/diffe/staff/simonovits_jatek.pdf Letöltve: 2013. 10. 10.
- Smith, E. R., & Mackie, D. M. (2005). *Szociálpszichológia*. Osiris.
- Szabó, B. (2011). Machiavelli: A Fejedelem és hadügyi vonatkozásai
http://portal.zmne.hu/download/bjkmk/bsz/bszemle2010/1/03_szabobela.pdf Letöltve: 2013. 10.10.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*. 46, 35-57.
- Trivers, R. (2006). Reciprocal altruism: 30 years later. In *Cooperation in primates and humans* (pp. 67-83). Springer Berlin Heidelberg.
- Van Dijk, E., & Wilke, H. (1995). Coordination rules in asymmetric social dilemmas: A comparison between public good dilemmas and resource dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31(1), 1-27.
- Van Lange, P. A. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(2), 337-349.
- Vernon, P. A., Villani, V. C., Vickers, L. C., & Harris, J. A. (2008). A behavioral genetic investigation of the Dark Triad and the Big 5. *Personality and Individual Differences*, 44(2), 445-452.
- Veselka, L., Schermer, J. A., & Vernon, P. A. (2012). The Dark Triad and an expanded framework of personality. *Personality and Individual Differences*, 53(4), 417-425.
- Vlek, C. A. (1996). Collective risk generation and risk management: The unexploited potential of the social dilemmas paradigm. In Liebrand Messick *Frontiers in social dilemmas research* (pp. 11-38). Springer Berlin Heidelberg.

- Wai, M. and Tiliopulous, N. (2012) The affective and cognitive empathic nature of the dark triad personality. *Personality and Individual Differences*, 52, 794-799.
- Wastell, C., & Booth, A. (2003). Machiavellianism: An alexithymic perspective. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 22(6), 730-744.
- Weber, J. M., Kopelman, S., & Messick, D. M. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying a logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 281-307.
- Whiten, A., & Byrne, R. W. (Eds.). (1997). *Machiavellian intelligence II: Extensions and evaluations* (Vol. 2). Cambridge University Press.
- Wilson D.S., Near D., & Miller R.R. (1996) Machiavellianism: A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures. *Psychological Bulletin*. 119(2) 285-299.
- Wilson, D.S., Near, D. & Miller, R.R. (1998). Individual Differences in Machiavellians as a Mix of Cooperative and Exploitative Strategies. *Evolution and Human Behavior*, 19, 203-212.
- Yamagishi, T. (1988). The provision of a sanctioning system in the United States and Japan. *Social Psychology Quarterly*, 265-271.
- Yamagishi, T., & Kiyonari, T. (2000). The group as the container of generalized reciprocity. *Social Psychology Quarterly*, 63(2), 116-132.
- Zeidner, M., Matthews, G., & Roberts, R. D. (2009). *What we know about emotional intelligence: How it affects learning, work, relationships, and our mental health*. The MIT Press.
- Zeidner, M., Roberts, R. D., & Matthews, G. (2008). The science of emotional intelligence. *European Psychologist*, 13(1), 64-78.
- Zuckerman, M. (2002). Zuckerman-Kuhlman personality questionnaire (ZKPQ): an alternative five-factorial model. *Big five assessment*, 377-396.
- Zuckerman, M., Michael Kuhlman, D., Thornquist, M., & Kiers, H. (1991). Five (or three) robust questionnaire scale factors of personality without culture. *Personality and Individual Differences*, 12(9), 929-941.
- Zuckerman, M., Kuhlman, D. M., Joireman, J., Teta, P., & Kraft, M. (1993). A comparison of three structural models for personality: the Big Three, the Big Five, and the Alternative Five. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 757.
- Zuckerman-Kuhlman Questionnaire (ZKPQ) (é.n.).
<http://grupsderecerca.uab.cat/zkpq/en/content/scales-0> Letöltve: 2013.01.22.
- Zoltán, B. (2012). <http://users.nik.uni-obuda.hu/santane.edit/letoltesek/Hallgatoi%20esszek%202012/J%20C3%A1t%20C3%A9kelm%20C3%A9let%20a%20gazdas%20C3%A1gi%20d%20C3%B6nt%20C3%A9sekben.pdf> Letöltve: 2013. 11.06.

Függelék

1. kérdőív: Mach-IV.

KITÖLTÉSI ÚTMUTATÓ: AZ ALÁBBI ÁLLÍTÁSOK MINDEGYIKE ALATT HÉT SZÁMOT TALÁL. EZEK KÖZÜL KARIKÁZZA BE AZT, AMELY JELZI, MENNYIBEN ÉRT EGYET AZ ADOTT ÁLLÍTÁSSAL.

A SZÁMOKHOZ TARTOZÓ FOKOZATOK:

1 = EGYÁLTALÁN NEM ÉRTEK EGYET

2 = NEM ÉRTEK EGYET

3 = KIS MÉRTÉKBEN NEM ÉRTEK EGYET

4 = SEMLEGES

5 = KIS MÉRTÉKBEN EGYETÉRTEK

6 = EGYETÉRTEK

7 = TELJES MÉRTÉKBEN EGYETÉRTEK

1.) A legjobban úgy lehet az emberekkel bánni, ha azt mondjuk nekik, amit hallani akarnak.

1 2 3 4 5 6 7

2.) Amikor szívességet kérünk valakitől, nyomósabb érvek helyett jobb őszintén megmondani, mi okunk van erre.

1 2 3 4 5 6 7

3.) Aki tökéletesen megbízik valaki másban, az keresi a bajt.

1 2 3 4 5 6 7

4.) Kerülőutak nélkül nehéz az életben előrejutni.

1 2 3 4 5 6 7

5.) Minden esetben a becsületesség a legjobb politika.

1 2 3 4 5 6 7

6.) A legbiztosabb, ha számítunk arra, hogy adandó alkalommal mindenkiből előjön a rossz oldala.

1 2 3 4 5 6 7

7.) Sose áruld el senkinek a tetteid igazi okát – hacsak ebből nem származik hasznod.

1 2 3 4 5 6 7

8.) Csak akkor szabad cselekedni, amikor az erkölcsileg helyénvaló.

1 2 3 4 5 6 7

9.) Bölcs dolog fontos embereknek hízelegni.

1 2 3 4 5 6 7

10.) Mindent egybevéve jobb jelentéktelennek és tisztességesnek lenni, mint fontosnak és tisztességtelennek.

1 2 3 4 5 6 7

11.) Tévedés azt állítani, hogy minden percben születik egy palimadár.

1 2 3 4 5 6 7

12.) A gyógyíthatatlan betegségben szenvedőknek meg kellene adni a lehetőséget arra, hogy a fájdalommentes halált válasszák.

1 2 3 4 5 6 7

13.) Lehetséges minden szempontból jó embernek lenni.

1 2 3 4 5 6 7

14.) Az emberek legtöbbször alapjában véve jó és kedvesek.

1 2 3 4 5 6 7

15.) A hazugságra nincs mélység.

1 2 3 4 5 6 7

16.) A legtöbb ember könnyebben túnteszi magát a szülei halálán, mint a vagyona elvesztésén.

1 2 3 4 5 6 7

17.) A legtöbb olyan ember, aki viszi valamire, tiszta és erkölcsös életet folytat.

1 2 3 4 5 6 7

18.) Általában véve a legtöbb ember csak akkor dolgozik keményen, ha erre rákényszerül.

1 2 3 4 5 6 7

19.) A fő különbség a bűnözők és a legtöbb egyéb ember között az, hogy a bűnözők elég ostobák ahhoz, hogy lebukjanak.

1 2 3 4 5 6 7

20.) A legtöbb ember bátor.

1 2 3 4 5 6 7

2. kérdőív: ZKPQ-III-HU

A következő lapokon számos olyan állítást talál, amelyeket az emberek személyiségének leírására használhatunk. Kérjük, olvassa el az összes állítást és döntse el, hogy azok milyen mértékben jellemzik Önt. Ha egyetért az állítással, vagy úgy dönt, hogy az igaz Önre nézve, akkor az IGAZ válasz oszlopába tegyen egy X-et. Ha nem ért egyet vagy úgy érzi, hogy az állítás nem jellemző Önre, akkor a NEM IGAZ válasz oszlopába tegyen egy X-et. Kérjük, minden állításról döntsön az IGAZ vagy a NEM IGAZ válaszok valamelyikének bejelölésével, még akkor is, ha úgy érzi, hogy nem teljesen biztos a válaszában.

	IGAZ	NEM IGAZ
1. Amikor új állást vállalok, hajlamos vagyok arra, hogy ne gondoljam végig, meg fogok-e felelni.		
2. Lényegtelen dolgok soha nem izgatnak.		
3. Bevallom, élvezem, ha valakit megszegyenítenek mások előtt, akit nem szeretek.		
4. Sohasem találkoztam olyan emberrel, akit ne kedveltem volna.		
5. Nem szeretem az időt üldögéléssel és lazítással fecsérelni.		
6. Általában gondolkodom, mielőtt cselekszem.		
7. Nem bízom túlságosan magamban vagy a képességeimben.		
8. Amikor kiborulok, csúnya dolgokat mondok.		
9. Összejöveteleken gyakran én kezdeményezem a társalgást.		
10. Mindig igazat mondok.		
11. Természetes számomra, hogy káromkodom, amikor dühbe jövök.		
12. Nem bánom, ha egyedül megyek el szórakozni, és jobban is szeretem, mint a nagy társaságot.		
13. Elfoglaltabb vagyok, mint a legtöbb ember.		
14. Gyakran cselekszem hirtelen elhatározásból.		
15. Gyakran nyugtalankodom minden különösebb ok nélkül.		
16. Szinte soha sem szemetelek az utcán.		
17. Egyáltalán nem bánám, ha több napig kéne egy helyen lennem anélkül, hogy bárkivel is találkoznék.		
18. Szeretem a bonyolult elfoglaltságokat, amelyek nagy erőfeszítést és koncentrációt igényelnek.		

19.	Nagyon ritkán szánok sok időt részletes tervek készítésére.		
20.	Néha ingerlékeny és feszült vagyok.		
21.	Még sohasem éreztem, hogy valakit meg szeretnék ütni.		
22.	Annyi időt töltök a barátaimmal, amennyit csak lehet.		
23.	Nincs túl sok energiám az élet sürgető feladataira.		
24.	Szeretem az új és izgalmas élményeket még akkor is, ha kicsit félelmetesek.		
25.	Testem gyakran minden ok nélkül megfeszül.		
26.	Játékban mindig nyerek.		
27.	Összejöveteleken gyakran találok magam a középpontban.		
28.	Sokkal jobban szeretem a kihívó, mint a rutinfeladatokat.		
29.	Mielőtt bonyolultabb dologba fogok, alapos terveket készítek.		
30.	Gyakran vagyok felhangolt.		
31.	Ha valaki megsért, megpróbálok nem gondolni rá.		
32.	Még soha nem unatkoztam.		
33.	Valamit mindig szeretek csinálni.		
34.	Szeretnék végre minden útiterv nélkül utazni.		
35.	Azt hiszem, túl érzékeny vagyok, könnyen megbántanak mások tapintatlan megjegyzései és cselekedetei.		
36.	Sok áruházban soha nem szolgálnának ki, ha nem tolazkodnék mások elé.		
37.	Nincs szükségem sok alkalmi barátira.		
38.	Nagyon jól érezném magam, ha csak heverésznék és semmit sem csinálnék.		
39.	Élvezem az olyan helyzeteket, ahol senki sem tudja, hogy mi fog történni.		
40.	Sohasem veszítem el a fejem, ismeretlen helyeken sem.		
41.	Eléggé ijedős vagyok.		
42.	Ha valaki bosszant, minden további nélkül megmondom neki.		
43.	Kényelmetlenül érzem magam nagyobb összejöveteleken.		
44.	Nem érzem, hogy mindig csinálnom kellene valamit.		
45.	Vannak dolgok, amiket csak a kaland kedvéért szeretek.		
46.	Néha pánikba esem.		
47.	Amikor dühös vagyok az emberekre, nem próbálok elrejtteni előlük érzéseimet.		
48.	Bulikon szívesen vegyülök el a társaságban függetlenül attól, hogy ismerem-e		

az embereket vagy sem.		
49. Szeretnék végre egy olyan állást, amely rengeteg szabadidővel jár.		
50. Gyakran változik az érdeklődésem.		
51. Gyakran gondolom, hogy az, akivel éppen találkozom, jobb nálam.		
52. Sohasem bosszant, amikor emberek a sorban elélem furakodnak.		
53. A hétvégi társas életet már csütörtök este megkezdem.		
54. Mindig igen sietősnek látszom.		
55. Néha szeretek ijesztő dolgokat művelni.		
56. Érzelmileg felkavart állapotban néha hirtelen úgy érzem, hogy elvesztem a talajt a lábam alól.		
57. Még akkor sem káromkodom, ha dühös vagyok.		
58. Inkább a barátaimmal csavargok, mint magamban dolgozom.		
59. Szabadságom alatt szívesebben sportolok, mint heverészek.		
60. Semmit sem próbálok kétszer.		
61. Gyakran érzem magam bizonytalannak.		
62. Könnyen meg tudok bocsátani embereknek, akik megsértettek vagy megbántottak érzéseimben.		
63. Nem bánom, ha valahol egyedül kell maradnom egy darabig.		
64. Szeretek kimerülésig dolgozni vagy sportolni.		
65. Az olyan életet szeretem, ami sok változatossággal és izgalommal járó folytonos mozgással, utazással jár.		
66. Gyakran aggódom olyan dolgok miatt, amiről azt hiszem, hogy mások szerint fontosak.		
67. Amikor mások nem értenek velem egyet, nem állom meg, hogy vitába ne szálljak velük.		
68. Általában azért szeretek egyedül maradni, hogy azt tudjam csinálni, amit akarok, anélkül, hogy mások eltérítenének		
69. Soha nem okozott gondot, hogy elsőre megértsem azt, amit olvasok.		
70. Néha tréfából "őrült" dolgokat művelek.		
71. Gyakran kerülök bajba, ha választanom kell.		
72. Elég erősek az indulataim.		
73. Még soha nem vesztettem el semmit.		
74. Azonnal nekifogok valaminek, mihelyt reggel felébredek.		

75. Szívesen bejárnék egyedül egy idegen várost vagy városrészt, még ha eltévednék is.		
76. Izmaim annyira feszültek, hogy az idő nagy részében fáradtnak érzem magam.		
77. Nem tudom megállni, hogy goromba ne legyek az olyan emberekkel, akiket nem szeretek.		
78. Nagyon társaságkedvelő ember vagyok.		
79. Inkább az olyan barátokat szeretem, akik izgalmasan kiszámíthatatlanok.		
80. Gyakran úgy érzem, hogy minden ok nélkül sírnom kell.		
81. Nem számít milyen meleg vagy hideg van, mindig jól érzem magam.		
82. Szükségem van arra az érzésre, hogy egy csoport fontos tagja vagyok.		
83. Szeretem, ha egész nap elfoglalt vagyok.		
84. Gyakran annyira elragadtatnak az új és izgalmas ötletek, hogy ilyenkor nem gondolok az esetleges következményekre.		
85. Nem hagyom, hogy jelentéktelen dolgok bosszantsanak.		
86. Mindig türelmes vagyok másokkal, még akkor is, ha bosszantanak.		
87. Inkább egyedül szeretek tevékenykedni.		
88. Tudom élvezni a rutinmunkát, amely nem igényel túl sok figyelmet vagy erőfeszítést.		
89. Hirtelen ember vagyok.		
90. Gyakran érzem magam kényelmetlenül minden valódi ok nélkül.		
91. Gyakran veszekszem másokkal.		
92. Valószínűleg több időt töltök barátaim társaságában, mint kellene.		
93. Nem zavar, ha valaki kihasznál.		
94. Ha valamit csinálok, azt sok energiával teszem.		
95. Szeretem a "vad", gátlástalan bulikat.		
96. Miután vásárolok valamit, gyakran aggodalmaskodom, hogy rosszul választottam.		
97. Ha valaki kiabál velem, én is visszaüvölök.		
98. Több barátom van, mint a legtöbb embernek.		
99. Sokan mondják, hogy vegyem könnyebben a dolgokat.		

3. kérdőív: BFI-44

Az alábbiakban különböző személyiségjellemzőket talál, amelyek közül néhány jellemző lehet Önre, néhány pedig nem. Kérjük, jelölje ötfokozatú skálán, hogy az adott állítások mennyire jellemezik Önt, mennyire ért velük egyet.

1 - *Egyáltalán nem értek egyet*

2 - *Inkább nem értek egyet*

3 - *egyed is értek, meg nem is*

4 - *Egyetértek*

5 - *Teljesen egyetértek*

Olyannak látom magam, mint aki ...	1	2	3	4	5
1. bőbeszédű.....	0	0	0	0	0
2. gyakran gáncsoskodik és másokat hibáztat.....	0	0	0	0	0
3. alapos és precíz.....	0	0	0	0	0
4. rossz kedélyállapotú, lehangolt.....	0	0	0	0	0
5. kreatív, találékony.....	0	0	0	0	0
6. zárkózott.....	0	0	0	0	0
7. önzetlenül viselkedik másokkal és segítőkész.....	0	0	0	0	0
8. egy kissé hanyag, nemtörődöm.....	0	0	0	0	0
9. nyugodt és a stresszt jól kezelő.	0	0	0	0	0
10. sok különböző dolog iránt érdeklődik.....	0	0	0	0	0
11. teli van energiával.....	0	0	0	0	0
12. kötekedő.....	0	0	0	0	0
13. a munkájában lelkiismeretes.....	0	0	0	0	0
14. időnként feszült.....	0	0	0	0	0
15. szellemes és találékony.....	0	0	0	0	0
16. rengeteg dologért rajong.....	0	0	0	0	0
17. egy megbocsátó természetű személy.....	0	0	0	0	0
18. hajlamos a szétszórtságára.....	0	0	0	0	0
19. sokat aggodalmaskodik.....	0	0	0	0	0
20. képzeletgazdag, fantáziadús.....	0	0	0	0	0

21. hajlamos a csendességre.....	0	0	0	0	0
22. általában bizakodó.....	0	0	0	0	0
23. hajlamos a lustaságra.....	0	0	0	0	0
24. érzelmileg stabil, nem borul ki könnyen.....	0	0	0	0	0
25. leleményes.....	0	0	0	0	0
26. magabiztos, tudja, mit akar.....	0	0	0	0	0
27. hűvös és zárkózott is tud lenni.....	0	0	0	0	0
28. mindaddig kitart, amíg az elkezdett feladatot meg nem oldja.....	0	0	0	0	0
29. szeszélyes.....	0	0	0	0	0
30. kedveli a művészetet.....	0	0	0	0	0
31. néha szégyenlős és gátlásos.....	0	0	0	0	0
32. szinte mindenkivel előzékeny és kedves.....	0	0	0	0	0
33. hatékonyan intézi a dolgait.....	0	0	0	0	0
34. higgadt és jó az önuralma.....	0	0	0	0	0
35. szereti a megszokott dolgokat.....	0	0	0	0	0
36. társaságkedvelő.....	0	0	0	0	0
37. néha goromba és kíméletlen másokkal.....	0	0	0	0	0
38. céltudatos és a terveit véghezviszi.....	0	0	0	0	0
39. könnyen ideges lesz.....	0	0	0	0	0
40. szeret elmélkedni és álmodozni.....	0	0	0	0	0
41. kevésbé érdeklődik a művészetek iránt.....	0	0	0	0	0
42. szeret másokkal együttműködni.....	0	0	0	0	0
43. könnyen zavarba jön.....	0	0	0	0	0
44. kifinomult ízléssel rendelkezik a művészetek, a zene és az irodalom iránt.	0	0	0	0	0

4. kérdőív: SSREI-HU

Útmutató

Ez a kérdőív 28 állítást tartalmaz, kérem, olvassa el az egyes állításokat, és jelölje meg a válaszait az alábbiak szerint:

1: egyáltalán nem jellemző rám

2: kicsit jellemző rám

3: többé-kevésbé jellemző rám

4: jellemző rám

5: nagyon jellemző rám

1. Tudom, mikor kell a személyes problémáimat megosztani másokkal.	1	2	3	4	5
2. Ha akadályokba ütközöm, eszembe jut, hogy amikor hasonló akadályokkal kerültem szembe, hogyan győztem le azokat.	1	2	3	4	5
3. Arra számítok, hogy majdnem mindenben jól teljesítek, amit megpróbálok.	1	2	3	4	5
4. Mások könnyen megbíznak bennem.	1	2	3	4	5
5. Nehéz megértenem mások nem verbális üzeneteit.	1	2	3	4	5
6. Hangulatváltozásaim kapcsán új lehetőségeket fedezek fel.	1	2	3	4	5
7. Tisztában vagyok az érzelmeimmel.	1	2	3	4	5
8. Jó dolgokra számítok.	1	2	3	4	5
9.. Szeretem másokkal megosztani az érzéseimet.	1	2	3	4	5
10. Amikor pozitív érzelmeket élek át, tudom mit kell tennem, hogy ezt az érzést hosszasan fenntartsam.	1	2	3	4	5
11. Általában olyasmiket szervezek, ami másokat szórakoztat.	1	2	3	4	5
12. Olyan programokat keresek, melyek örömet okoznak nekem.	1	2	3	4	5
13. Tisztában vagyok a másoknak küldött nem-verbális üzeneteimmel.	1	2	3	4	5
15. Úgy állítom be magam, hogy jó benyomást keltsek mások előtt.	1	2	3	4	5
17. Amikor jó hangulatban vagyok, a problémákat könnyen oldom meg.	1	2	3	4	5
16. Arc kifejezéseik alapján felismerem milyen érzelmeket élnek át az emberek.	1	2	3	4	5
17. Amikor jó hangulatban vagyok, könnyen jutnak eszembe új ötletek.	1	2	3	4	5
18. Könnyen felismerem az érzelmeimet.	1	2	3	4	5

19. Úgy hozom meg a kedvem egy feladathoz, hogy elképzelem, milyen sikeresen fogom majd teljesíteni.	1	2	3	4	5
20. Megdicsérek másokat, amikor valami jót csinálnak.	1	2	3	4	5
21. Értem a nem-verbális üzeneteket, amelyeket mások küldenek nekem.	1	2	3	4	5
22. Új ötletek jutnak eszembe, amikor érzelmi változásokon esek át.	1	2	3	4	5
23. Amikor kihívás előtt állok, feladom, mert úgy érzem, hogy úgy is kudarcot vallok.	1	2	3	4	5
24. Tudom, hogy mások mit éreznek pusztán abból, hogy rájuk nézek.	1	2	3	4	5
25. Segítek másoknak, hogy jobban érezzék magukat, amikor maguk alatt vannak.	1	2	3	4	5
26. A jó hangulatokat hívom segítségül, amikor akadályokba ütközöm.	1	2	3	4	5
27. Mások hangjából már meg tudom állapítani, hogy hogyan érzik magukat.	1	2	3	4	5
28. Nehéz megértenem, hogy mások miért éreznek úgy, ahogy éreznek.	1	2	3	4	5