

Czibor Andrea – Malét-Szabó Erika
Horváth Ferenc – Mityók Csaba
Szentiványi Makó Hajnalka
Varjú Nóra – Varró-Horváth Diána Ágnes

Szemelvények a korrupció pszichológiájából



SZEMELVÉNYEK A KORRUPCIÓ PSZICHOLÓGIÁJÁBÓL

DIALÓG CAMPUS KIADÓ ❖ BUDAPEST

A kiadvány a KÖFOP-2.2.3-VEKOP-16-2016-00001 „Kapacitásfejlesztés és szemléletformálás a korrupciós esetek nagyobb arányú felderítése, illetve megelőzése érdekében” című projekt keretében jelent meg.

Szerkesztő

Dr. Malét-Szabó Erika

Szerzők

Czibor Andrea,
Dr. Malét-Szabó Erika,
Horváth Ferenc,
Mityók Csaba,
Dr. Szentiványi Makó Hajnalka,
Varjú Nóra,
Varró-Horváth Diána Ágnes

Szakmai lektor

Dr. Dános Valér

© Dialóg Campus Kiadó, 2018

© Szerkesztő, 2018

© Szerzők, 2018

A mű szerzői jogilag védett. Minden jog, így különösen a sokszorosítás, terjesztés és fordítás joga fenntartva. A mű a kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül részeiben sem reprodukálható, elektronikus rendszerek felhasználásával nem dolgozható fel, azokban nem tárolható, azokkal nem sokszorosítható és nem terjeszthető.

Tartalom

BEVEZETŐ GONDOLATOK	6
1. BEVEZETÉS A KORRUPCIÓ PSZICHOLÓGIÁJÁBA	7
1.1. A korrupció pszichológiai fogalma	7
1.2. A korrupció és a korrupciós bűncselekmény fogalma	10
1.3. A korrupció megelőzésétől, az integritáson keresztül a szilárd erkölcsiségig	11
1.3.1. A szilárd erkölcsiség fogalma	12
1.3.2. A korrupciómegelőzés rendszerszemlélete	14
2. SZEMELVÉNYEK A KORRUPCIÓ FEJLŐDÉSLÉLEKTANÁBÓL	
2.1. A fejlődéslélektan fogalma és főbb elméleti megközelítései	18
2.1.1. A környezet szerepe a szilárd erkölcsiség kialakulásában	20
2.1.2. Gyakorlati példa a tudományos életből	21
2.1.3. A természetes pedagógia elmélete	22
2.2. A megtévesztés képességének evolúciós megközelítése	24
2.2.1. Vygotsky intelligenciaelmélete	27
2.3. A becsapás megértésének lépcsőfokai	30
2.4. A gyermeki hazugság háttérben álló motiváció	32
2.5. Összefoglalás	33
3. SZEMELVÉNYEK A KORRUPCIÓ SZEMÉLYISÉGLÉLEKTANÁBÓL	
3.1. A személyiséglélektan fogalma és főbb elméleti megközelítései	36
3.1.1. A személyiség fogalma	38
3.1.2. A személyiséglélektan alapkérdései	39
3.1.3. Diszpozicionális megközelítés	40
3.1.4. Biológiai megközelítés	53
3.1.5. Neoanalitikus megközelítés	58
3.1.6. A tanuláselméleti megközelítés	59
3.1.7. A fenomenológiai megközelítés, a humanisztikus irányzat	60
3.1.8. A kognitív önszabályozás-szemponjú megközelítés	63
3.2. Személyiségelméletek és a szilárd erkölcsiség	66
3.3. Beteg-e a korrupciós kihívásnak ellenállni nem képes egyén?	72
3.3.1. A korrupció háttérben álló genetikai tényezők	73
i. A korrupció háttérben álló személyiségvonások	75
ii. Kontrollhely-elmélet	75
iii. Sötét Hármas modell	76

iv.	A sötét személyiségvonásokkal foglalkozó egyéb személyiségelméletek	81
3.4.	Összefoglalás	86
4. SZEMELVÉNYEK A KORRUPCIÓ SZOCIÁLPSZICHOLÓGIÁJÁBÓL		
4.1.	A szociálpszichológia és a szervezetpszichológia fogalma és főbb elméleti megközelítései	94
4.1.1.	A szociálpszichológia fogalma	95
4.1.2.	A szociálpszichológia főbb területei	97
4.1.3.	A szociálpszichológia alapelvei	99
4.1.4.	A szervezetpszichológia fogalma	100
4.1.5.	A szervezetpszichológia főbb területei	100
4.2.	A korrupció megértését elősegítő szociálpszichológiai jelenségek	103
4.2.1.	Az emberi csoportok pszichológiai sajátosságaiból fakadó magyarázatok	104
4.2.2.	Az emberi gondolkodás néhány sajátos mechanizmusa, amelyek hozzájárulhatnak a korrupcióban való részvételhez	114
4.3.	A korrupció dinamikája, korrupció és játékelmélet	119
4.3.1.	Az ultimátumjáték	119
4.3.2.	A fogolydilemma	121
4.3.3.	A közjavakjáték	123
4.4.	Összefoglalás	127
5. A MORÁLPSZICHOLÓGIA ALAPKÉRDÉSEI ÉS FŐBB IRÁNYZATAI		
5.1.	Bevezetés	132
5.1.1.	A morális karakter kutatása	134
5.1.2.	A szociálpszichológiai megközelítés	137
5.1.3.	Az agy működésének szintjei és a morális viselkedés	139
5.1.4.	Egy agy, három etika	146
5.2.	A moralitás helye a szociális kompetenciákon belül	156
5.2.1.	Turiel morális tárgykör elmélete	157
5.2.2.	Létezik-e férfi és női erkölcs?	158
5.2.3.	Léteznek-e minden kultúrában előforduló erkölcsi mintázatok?	158
5.2.4.	Az erős morális meggyőződés minden esetben jóra vezet?	160
5.3.	A morális önfelmentés	161
5.3.1.	A morális önfelmentés trükkjei	162
5.4.	Összefoglalás	168
6. A SZILÁRD ERKÖLCSISÉG MÉRÉSÉRE MEGALKOTOTT SZEM-MODELL ISMERTETÉSE ÉS A KÖZIGAZGATÁSBAN VALÓ ALKALMAZÁSI LEHETŐSÉGEI		
6.1.	A tervezett viselkedés elméletének ismertetése	174
6.1.1.	Az attitűdkomponens	176
6.1.2.	A szubjektív normakomponens	178
6.1.3.	A szubjektív kontrollkomponens	179
6.1.4.	A TVE-modell működése a gyakorlatban	179

6.2.	A szilárd erkölcsiség mérésére megalkotott elméleti SZEM-modell bemutatása	180
6.2.1.	A SZEM-modell alapelemeinek gyakorlati becslése	182
6.3.	A SZEM-modell kiegészítő elemei	187
6.3.1.	Személyiségjegyek	187
6.3.2.	A „Composite” modell (tapasztalat, nyereség-vesztés, önértékelés)	190
6.3.3.	Szervezeti norma	192
6.3.4.	Társadalmi norma és morális felfogás	193
6.4.	Egyéni és szervezeti beavatkozási lehetőségek a SZEM-modell alapján	194
6.4.1.	Az attitűd megváltoztatásának lehetőségei	195
6.4.2.	A szubjektív norma megváltoztatásának lehetőségei	199
6.4.3.	A szubjektív kontroll megváltoztatásának lehetőségei	202
6.4.4.	A SZEM-modell kiegészítő jegyeinek módosítási lehetőségei	205
6.4.5.	A beavatkozási lehetőségek összegzése	206
6.4.6.	Néhány, a rendvédelemben végrehajtott vonatkozó kutatás adaptálható eredményei	207
	ZÁRÓ GONDOLATOK	211

Bevezető gondolatok

(Szerző: Malét-Szabó Erika)

A tananyag fő üzenete: a tananyag – a korrupció újszerű megközelítéseként – a pszichológia mint a korrupció alanyaként szereplő ember viselkedésének és lelki működésének a vizsgálatát célzó tudomány elméleteit és eredményeit felhasználva keresi a magyarázatokat a korrupció jelenségére, valamint a lehetőségeket az azzal szembeni küzdelem, a korrupciómegelőzés területén.

Az ember sokszínű működésével összhangban a pszichológiának számos tudományága van, melyek az egyén egy-egy jellegzetes működési területét vizsgálják. A fejlődéslélektan foglalkozik a gyermekek testi-lelki fejlődésével, azzal, miként alakít bennünket a velünk született genetikai adottság és a családi, környezeti hatás. A személyiséglélektan az emberi személyiség kialakulását, jellemzőit és működését, a szociálpszichológia pedig az emberek közötti társas viszonyokat, a meggyőzést, a kisebb és nagyobb csoportok működését vizsgálja.

A tananyagban ezen fő pszichológiai szakterületek alapvető fogalmai és elméletei mentén közelítjük meg a korrupció, valamint az ellene való küzdelem jelenségének a megértését, azaz az egyének és a munkahelyi szervezetek szilárd erkölcsiségének mint a korrupciós kihívásnak való ellenállási képességüknek a fejlesztését.

1. Bevezetés a korrupció pszichológiájába

(Szerző: Malét-Szabó Erika)

A fejezet fő üzenete: a fejezetben a korrupció fogalmának, valamint a korrupció elleni küzdelem jelenségének többszemponútú megközelítésén keresztül mutatjuk be, miként segítheti a pszichológia általános és az egyes főbb szakterületeire jellemző nézőpontja a korrupció jelenségének a megértését, valamint a korrupció elleni küzdelem, azaz, az egyének szilárd erkölcsiségének mint a korrupciós kihívásnak való ellenállási képességüknek a fejlesztését.

1.1. A korrupció pszichológiai fogalma

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet fő célja a korrupció fogalmának több szempontból való megközelítése és meghatározása. A korrupció általános fogalmából kiindulva mutatjuk be, miként kapcsolható mindehhez a pszichológia különböző szakterületeinek szempontrendszere.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Fejlődéslélektan:* a gyermek fejlődésével és testi, lelki változásaival foglalkozó tudományág.¹
- *Korrupció:* olyan jogellenes cselekedet, amely során valaki pénzért vagy más juttatásért, előnyért, illetőleg ezek ígéréteért jogtalan előnyt biztosít mások számára.
- *Pszichológia:* a viselkedésnek és a mentális folyamatoknak (az emberi elme működési folyamatainak) a vizsgálatával foglalkozó tudomány.²
- *Személyiséglélektan:* a személyiség fogalmát, az egyéni különbségek hátterét, valamint a személyen belüli folyamatok működését vizsgáló tudományág.³
- *Szociálpszichológia:* a társas és a társadalmi viselkedést tanulmányozó tudományág.⁴

A korrupció fogalmára vonatkozóan igen sokféle meghatározás létezik. Ezek szinte mindegyikének lényege, hogy a korrupció *olyan jogellenes cselekedet, amely során valaki pénzért vagy más juttatásért, illetőleg ezek ígéréteért kötelezettségének megszegésével jogtalan előnyt biztosít mások számára.*

A meghatározásból mindenképpen kiemelendő két tényező: egyrészt a *jogtalan előny*, azaz olyan, az egyén számára pozitív dolognak a megszerzése, amelyre az egyén az adott

¹ COLE, M. – COLE, S. R. (1997): *Fejlődéslélektan*. Budapest, Osiris Kiadó.

² ATKINSON, R. L. at al. (1999): *Pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.; ATKINSON, R. C. – HILGARD, E. (2005): *Pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

³ CARVER C. S. – SCHEIER, M. F. (2006): *Személyiségpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

⁴ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

pillanatban, az adott feltételek között, illetve az adott minőségben nem jogosult (például gyorsabban sikerül elintéznie egy ügyet; olyanra kap engedélyt, amire nem jogosult stb.); másrészt pedig, hogy mindennek a megszerzéséért az egyén valami értékeset ad annak, aki a jogtalan előnyt biztosítani tudja.

A korrupcióra jellemző, hogy a hivatalos előírásokat előnyszerzés érdekében megsértő olyan személy követi el, aki saját státuszában emberek helyzetét, viszonyát érintő döntéseket hoz. Fontos tehát a *hatalmi helyzet*, amellyel az adott személy *visszaél*. Ebből következően bárki elkövetetheti, akinek hatalma van más személyek helyzete felett dönteni, így nem csak állami tisztviselők (példákat lásd e-learning tananyagban).

A hatalommal rendelkező személy mellett a korrupció jelensége mindig feltételezi egy *befolyásoló, aktív partner* részvételét is, aki a hatalommal rendelkező személyt *szeretné eltéríteni a szabályszerű eljárástól*. Jogtalan előny biztosításának akkor van értelme, ha valaki ezt kéri, és „meg is fizeti”. A korrupció tehát mindenképpen társas jelenség, melynek törvényszerűségeit a pszichológia tudományán belül a szociálpszichológia kutatja és írja le.

A korrupció specialitása, hogy akkor is megjelenik, ha a jelzett hatalommal az adott személy valójában nem is rendelkezik, csak annak látszatát kelti; illetve ha ténylegesen nem részesül előnyben, csak annak reményében jár el.

Aktív tevékenység, előnyszerzés mellett a korrupció megvalósulhat *szankcionálás elmulasztása* (például büntetés elmaradása) és más *hanyag kötelezettségmulasztás* (például ellenőrzési tevékenység halasztása, elmaradása) révén is.

Gyakorlati példák a munka világából:

Jellemző, hogy a munka világában – az engedélyezésekért felelős állami tisztviselőkön túl – vannak olyan tipikus munkakörök, amelyekhez kapcsolódó feladatok fokozottan magukban rejtik a korrupciós kockázatot.

Ilyennek tekinthető például klasszikusan a *személyzetis* – vagy *új nevén a HR-es* – munkakör, melynek betöltői számos módon képesek befolyást gyakorolni az adott céghez bekerülő új kollégák felvételijére, valamint a cégen belüli előmenetelre.

Szintén ide sorolandó az úgynevezett *beszerzői* munkakör, melynek egyik fő feladata a cég számára az eszközök és alapanyagok sok esetben igen nagy tételben történő beszerzése. Így jelentős befolyásuk van arra nézve, hogy ezen megrendelésekkel milyen cégeket bíznak meg.

A beszerzők mellett az értékesítőket is mindenképpen meg kell említeni, akik általában mindig tudnak módot arra, miként lehetne az általuk árult termékhez vagy szolgáltatáshoz könnyebben, illetve olcsóbban hozzájutni.

A felsorolás természetesen nem teljes, mindössze a figyelem felkeltése volt a célulva az egyes tipikus munkakörök korrupciós veszélyeztetettségére.

Végül de nem utolsó sorban pedig mindenképpen említést kell tennünk a *vezetőkről*, akik függetlenül az általuk irányított szervezet jellegétől a hatalom többféle formáját is gyakorolják a dolgozóik fölött.

Minden fenti jellegzetesség esetében fontos hangsúlyozni, hogy számos pszichológiai tényező befolyásolja a megjelenésüket. Nagyon különbözőek vagyunk ugyanis a tekintetben, hogy mi jelent számunkra előnyt, miként fogalmazzuk meg a jogtalanságot, illetve hogy milyen előny megszerzése éri meg számunkra, hogy külön „fizessünk” érte.

Fontos tényezőnek számít, hogy az életünk éppen *mely szakaszban tart*, mik a mindennapjaink fontos és gyakori problémái, amelyek megoldására törekszünk.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Egy elfoglalt családanya számára, aki a két gyermekét hordja iskolába, óvodába, biztosítja számukra és férje számára a biztos családi hátteret, miközben ő maga is dogozik három műszakban, felbecsülhetetlen értéke van az időnek, annak, hogy a szükséges hivatalos ügyeit minél gyorsabban, minél kevesebb sorban állással el tudja intézni.

Ezzel szemben egy, az idejét főként otthon töltő nyugdíjas számára mindennek valószínűleg sokkal kisebb az értéke, miközben felbecsülhetetlen értéke lehet, mondjuk egy híres orvoshoz való időpont megszerzésének.

Az aktuális élethelyzetünkön túl a *személyiségünk*, annak fontosabb jellemzői is alapvetően meghatározzák, miként értelmezzük a korrupció szempontjából kihívásnak tekinthető helyzeteket. Egy érett, szilárd és a társadalmi elvárásoknak megfelelő értékrenddel rendelkező, valamint a stresszhelyzeteket hatékonyan kezelni képes személyiség számára viszonylag könnyűnek tekinthető a korrupciós kihívásnak való ellenállás. Ezzel szemben egy alapvetően éretlen, zavaros értékrenddel és stresszkezelési problémákkal rendelkező személy számára minden egyes korrupciós kihívást magában rejtő szituáció komoly próbatételnek tekinthető, különösen akkor, ha rossz vagy bizonytalan anyagi helyzetben éri őt. Éppen ezért fontos, hogy tananyagunkban kitérjünk a *személyiséglélektan* főbb irányzataira és elméleteire.

Mindeközben pedig természetesen annak is jelentős szerepe van, hogy felnőtté válásunk során milyen *családi-társadalmi mintákkal* találkoztunk, milyen értékrendet hozunk magunkkal a családukból. Egy olyan családban, ahol a tisztesség, a törvények követése alapvető és mindenképpen követendő minta (például az apa büntetőjogi bíróként dolgozik), sokkal inkább követendő családi mintának tekinthető a korrupciós kihívásnak való ellenállás képessége, mint egy olyan családban, ahol már mások is megszegték a törvényt (például a családfő ellen büntetőeljárás folyik korrupció vádjával). A családi mintáknak a gyermek fejlődésére gyakorolt hatásával a *fejlődéslélektan* tudománya foglalkozik.

A fentiekben vázolt példákon keresztül jól látható, hogy szinte nincs olyan területe a pszichológiának, amely valamilyen módon ne kapcsolódna a korrupció témaköréhez. Éppen ezért jelen tananyagban a pszichológia főbb szakterületei – mint a személyiséglélektan, a fejlődéslélektan és a szociálpszichológia – mentén tárgyaljuk, milyen törvényszerűségek segíthetnek megérteni a korrupció jelenségét, illetve támogatják a korrupcióval szembeni küzdelmet az egyén korrupcióval szembeni ellenálló képességének, a szilárd erkölcsiségének, avagy az integritásának az erősítése révén.

1.2. A korrupció és a korrupciós bűncselekmény fogalma

Az alfejezet fő üzenete: a korrupció pszichológiai vetületeinek részletes tárgyalását megelőzően fontos röviden kitérnünk a korrupció „hivatalos” (büntetőjogi) definíciójára. Ehhez kiindulópontként a Nemzeti Korrupcióellenes Program (a továbbiakban: Program) szolgál, melynek szellemiségével összhangban került kidolgozásra jelen tananyag is.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

Nemzeti Korrupcióellenes Program (továbbiakban Program):⁵ A 1336/2015. (V. 27.) Kormányhatározattal elfogadott Program Magyarország korrupciós helyzetértékelése mellett lefekteti a korrupció elleni kormányzati cselekvés főbb alapelveit, a cselekvési irányok meghatározásához szükséges elvi-módszertani alapokat, valamint kitűzi az általános célokat, és kitér a kapcsolódási, lehatárolási kérdésekre.

A Nemzeti Korrupcióellenes Program szerint „korrupciónak tekinthető a Büntető Törvénykönyvről szóló 2012. évi C. törvény (a továbbiakban: Btk.)⁶ XXVII. fejezetén belüli tényállások és azokon túlmutató minden olyan társadalmi jelenség, amely során valaki a rábízott hatalommal magán- vagy csoportelőny érdekében visszaél”.

A Btk. XXVII. fejezete az alábbi *korrupciós bűncselekményeket* leíró tényállásokat tartalmazza:

- vesztegetés (290. §);
- vesztegetés elfogadása (291. §);
- hivatali vesztegetés (293. §);
- hivatali vesztegetés elfogadása (294. §);
- vesztegetés bírósági vagy hatósági eljárásban (295. §);
- vesztegetés elfogadása bírósági vagy hatósági eljárásban (296. §);
- befolyás vásárlása (298. §);
- befolyással üzérkedés (299. §);
- korrupciós bűncselekmény feljelentésének elmulasztása (300. §).

Jellemző, hogy a tényállások minden esetben tartalmazzák a korrupcióban résztvevő mindkét fél, a hatalommal bíró és az azzal visszaélő, valamint a minderre őt rábíró személy tevékenységét, melyek mindegyike tehát egyaránt bűncselekménynek és egyben hivatalból (azaz feljelentés nélkül is) üldözendőnek tekinthető.

A közszolgálati tisztviselők vonatkozásában a fenti listából mindenképpen ki kell emelni a *hivatali vesztegetés*, valamint annak *elfogadásának* fogalmát. Hivatali vesztegetés alatt azt értjük, amikor *valaki egy hivatalos személyt a működésével kapcsolatban neki vagy rá tekintettel másnak adott vagy ígért jogtalan előnnyel befolyásolni törekszik*. Azaz például valaki pénzt fizet azért, hogy építési engedélyét hamarabb elbírálják. Ezen tény-

⁵ *Nemzeti Korrupcióellenes Program* (2015). Elérhető: www.kormany.hu/download/5/e8/50000/Nemzeti%20Korrupci%C3%B3ellenes%20Program.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)

⁶ https://net.jogtar.hu/jr/gen/hjegy_doc.cgi?docid=A1200100.TV (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)

állás elkövetője az állampolgár, aki felkeresi a közszolgálati tisztviselőt, aki amennyiben hajlandó megtenni, amire kéri, a *hivatali vesztegetés elfogadása* tényállást valósítja meg.

Fontos kiemelni, hogy magasabb büntetési tétellel büntetik azt, aki mindezt *vezető* beosztást betöltve, és az ebből fakadó hatalmával visszaélve követi el.

Megjegyzendő, hogy ezen úgynevezett *szükségképpen korrupciós bűncselekmények*⁷ mellett az állampolgárok általában máshova sorolandó további bűncselekményeket is a korrupció mint gyűjtőfogalom kategóriájába tartozónak érznek. Ezek az úgynevezett *nem szükségképpen korrupciós bűncselekmények*, melyek törvényi tényállása nem felel meg a korrupció fogalmának, de a konkrét elkövetés sokszor igen, ilyen például a *hivatali visszaélés*, a *hűtlen kezelés*, a *sikkasztás stb.*

A Program alkotói megfogalmaztak néhány, a korrupcióval kapcsolatos alapvetést, amelyek közül mindenképpen kiemelendők az alábbiak:

- A *korrupció* a társadalmi intézmények nem megfelelő működéséből ered és – mivel aláássa az intézmények működésébe vetett közbizalmat, miközben erősíti a bűnözést – súlyos veszélyt jelent a társadalom stabilitására és biztonságára. Megjegyzendő azonban, hogy bár a korrupció elterjedése egyértelműen káros jelenség a társadalom számára, valószínűleg olyan világjelenségről van szó, amely teljes valójában nem teljesen kiiktatható.
- A korrupció elleni fellépés *nem kizárólag a kormány feladata*, sikere szempontjából kulcsfontosságú a minél szélesebb körű társadalmi összefogás, a támogatás, az elköteleződés és a felelősségvállalás.
- Mivel a korrump gyakorlatok, minták, megoldási módok generációról generációra tevődnek át, ezért a szervezetfejlesztés, a képzés, valamint az ösztársadalmi viszonylatban értelmezett *szemlélet- és tudatformálás* elengedhetetlen tényező e jelenségek továbbélésének megakadályozásában. Ezt, valamint az előző pontban megfogalmazott társadalmi elköteleződés és felelősségvállalás szorgalmazását célozza jelen tananyag is.
- Fontos még hangsúlyozni, hogy a társadalmi-gazdasági változásokkal párhuzamosan a korrupció megjelenési formái is változnak, ezért az ellenlépések alapfeltétele a korrupciós jelenségek folyamatos *kutatása*, valamint a társadalmi intézmények ellenállóvá tétele az új jelenségekkel szemben.

1.3. A korrupció megelőzésétől, az integritáson keresztül a szilárd erkölcsiségig

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet a korrupcióval szembeni küzdelem lehetőségeit és eszközeit veszi számba. Külön kitér a korrupció fogalmának ellentétpárjaként megjelenő integritás és szilárd erkölcsiség fogalmának tárgyalására, miközben hangsúlyozza a korrupció megelőzés rendszerszemléletű megközelítésének fontosságát.

⁷ HOLLÁN M.: *A korrupció büntetőjogi vonatkozásai*. Elérhető: http://korrupciomegelozes.kormany.hu/download/f/be/b0000/Holl%C3%A1n%20Mikl%C3%B3s_A%20korrupci%C3%B3%20b%C3%BCntet%C5%91jogi%20vonatok%C3%A1sa_tananyag.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Integritás:* a sértetlenség, a feddhetetlenség, a megvesztegethetlenség és a tisztaság állapota.⁸
- *Rendszerszemlélet:* komplex megközelítési módszer, amelynek alapelve, hogy minden érintett elem/tényező együttesen kerül figyelembe vételre a közöttük lévő kölcsönhatásokkal együtt (például az orvos a beteget és nem csak a betegséget kezeli).
- *Szilárd erkölcsiség:* a korrupciós kihívásnak való ellenállás képessége.

A Nemzeti Korrupcióellenes Program a korrupció, illetve a korrumpálhatóság egyfajta ellentétpárjaként az *integritás* fogalmát definiálja: „*az integritás a sértetlenségre, a feddhetetlenségre, a megvesztegethetlenségre és a tisztaság állapotára utal*”. (Nemzeti Korrupcióellenes Program 2015, 5.)

Az integritás a szervezet és az egyén szintjén is használatos fogalom.⁹ *Szervezeti szinten* azt fejezi ki, hogy az adott szervezet a kinyilvánított értékei és elvei szerint működik, így a közigazgatási szervek esetében a létrehozó jogszabályban meghatározott közérdekű céloknak megfelel. A szervezeti integritás leginkább a következő értékek együttes meglétét jelenti: felelősség és számonkérhetőség, tisztességes eljárás, diszkriminációmentesség, értékelvűség, transzparencia. *Egyéni szinten* az integritás olyan magatartásmódot jelöl, amely meghatározott értékeknek megfelel: az egyén elfogulatlanul, józan módon, saját értékrendjének megfelelően viselkedik és cselekszik. Az integritás érvényesüléséhez természetesen az egyéni értékeknek összhangban kell lenniük a társadalmi értékrenddel.

1.3.1. A szilárd erkölcsiség fogalma

A szilárd erkölcsiség fogalma a korrupciós kihívásnak való ellenállás képességét szimbolizálva a rendvédelemben született. A meghatározásában részt vett felső vezetők véleménye szerint a szilárd erkölcsiség fogalma összességében a következőképpen határozható meg: *a szilárd erkölcsiség az ember azon személyiségjellemzője, amellyel elfogadja az érvényben lévő társadalmi normákat (beleértve a jogi, etikai szabályokat), azokat megingathatatlanul betartja és rendíthetetlenül védi*.¹⁰

⁸ Nemzeti Korrupcióellenes Program (2015). Elérhető: www.kormany.hu/download/5/e8/50000/Nemzeti%20Korrupci%C3%B3ellenes%20Program.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)

⁹ PALLAI K.: *Integritás és integritásmenedzsment*. Elérhető: <http://korrupciomegelozes.kormany.hu/download/3/00/80000/Integrit%C3%A1s%20C3%A9s%20integrit%C3%A1smenedzsment.pdf> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)

¹⁰ MALÉTSZABÓ E. – CSATÓ P. (2015): A hazai rendvédelmi szerveknél előforduló korrupciós magatartások, valamint a korrupció megelőzésére tett törekvések jellegzetességei. In: MALÉTSZABÓ E. szerk.: *Az erkölcsi értékrend és a személyiség közötti kapcsolat vizsgálati szempontjai*. Budapest, Belügyminisztérium. 11–52.

Mindennek szellemében a szilárd erkölcsiséggel rendelkező kolléga a vezetők szerint:

- személyiségét, viselkedését és gondolkodásmódját tekintve teljes mértékben megfelel a társadalmi normáknak, a közszolgálati szervek működéséhez szükséges közbizalom fenntartásához elengedhetetlen írott és íratlan szabályoknak;
- azokat a hivatali és a magánéletében is minden körülmények között betartja;
- életét ezen szabályok és erkölcsi hitvallás mentén éli;
- továbbá mentes minden olyan valós vagy látszólagos körülménytől is, amely ezen jellemzőket negatív irányba befolyásolná. „*Nem elég tisztességesnek lenni, annak is kell látszani*”.

Összességében tehát elmondható, hogy a szilárd erkölcsiséggel rendelkező kolléga nem inog meg olyan helyzetekben, ahol erkölcsi (korrupciós) kihívás éri.

Érdekességként megjegyzendő, hogy a Belügyi Tudományos Tanács 2015-ben végzett vonatkozó kutatása szerint a szilárd erkölcsiség fogalmának meghatározása kapcsán a tanulói és az aktív rendvédelmi állomány véleménye is maximálisan összecseng a vezetők véleményével.¹¹

A szakközépiskolai (jelenleg rendészeti szakgimnáziumi) tanulóknak, az egyetemi hallgatóknak (a Nemzeti Közszolgálati Egyetem Rendészettudományi Karán), valamint a már aktív állományban lévő rendőröknek feltett vonatkozó kérdésekre adott válaszok tartalomelemzése alapján a szilárd erkölcsiség meghatározására nézve leggyakoribb tartalmak az alábbiak voltak:

- „nem hagyom magam, és ellenállok a kísértésnek” (54,6%);
- a társadalmi normák követése (34%);
- valamint a saját, illetve belsővé vált normák követése (22,7%).

De honnan ered a szilárd erkölcsiség? Szükségünk van rá? Természetes emberi igénynek tekinthető? Vagy mindezzel szemben valami olyasmi, amit kívülről erőltet ránk egy felsőbb hatalom?

Ezeket a kérdéseket vizsgálva mindenképpen meg kell említenünk három jelenséget, amelyek bizonyos értelemben a szilárd erkölcsiség iránti természetes emberi igényünk gyökereiként is tekinthetők:¹²

- az ember rend iránti természetes igénye;
- a jogállamiság eszméje, amelyből az igazságosság-méltányosság elvárások is fakadnak;
- valamint a legitimitás.

A *rend iránti igény* az ember alapvető motivációi közé tartozik. Igen szoros kapcsolatban van az életünk szinte minden területét átható biztonság iránti szükségletünkkel, melyen keresztül jelentősen képes befolyásolni a mindennapi viselkedésünket, az emberi kapcsolatainkat, sőt még a társadalmi-politikai viszonyokat is. A rend eredményezi a stabilitást. Ahhoz

¹¹ MALÉT-SZABÓ E. (2017): A szilárd erkölcsiség fogalma a fejlesztés szemszögéből. In FINSZTER G. – SABJANICS Lszerk.: *Biztonsági kihívások a 21. században*. Budapest, Dialóg-Campus Kiadó. 655–664.

¹² HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Belügyi Szemle*, 2016/6. 34–68.

pedig, hogy az egyén jól tudja érezni magát, szinte elengedhetetlen, hogy stabilnak érezze magát, sőt, az őt körülvevő világot, azaz, azt a társadalmi-politikai rendet is, amelyben él.

A rend iránti igény egyik igen fontos jellemzője, hogy annál inkább fokozódik, minél inkább fellazul az említett stabilitás. Azaz – kiindulva a tananyagunk fő témájából – minél több a hír és a tapasztalat a korrupcióról, annál inkább fokozódik az emberekben, az emberek alkotta közösségekben (nemzeti társadalmakban) az igény a korrupcióval szembeni ellenállás, azaz a szilárd erkölcsiség iránt.

A *jogállamiság* lényege, hogy az együttélést – azon belül is különösen a hatalmi viszonyokat, az irányítást és a kontrollt – rögzített szabályok, törvények határozzák meg. A törvények meghozatala, értelmezése és érvényesítése, valamint betartatása az állami szervek feladata. Éppen ezért a törvények súlya az állami szervek dolgozóira kétszeresen nehezedik, egyrészt mint állampolgárokra, másrészt mint a törvényes rend fenntartásáért felelős személyekre.

A jogállamiság egyik fontos ismérve még a *legitimitás*. A jogállam nem tud ugyanis működni akkor, ha a polgárai nem hisznek abban, hogy a jogalkotás az ő érdekeiket, azaz, a közösséget szolgálja. Hasonlóan aláássa egy jogállam működését az is, ha az állampolgárok nem tudnak hinni az állami tisztviselők tisztességes voltában, abban, hogy a rájuk ruházott hatalommal tisztességesen élnek és nem visszaélnak. Ebből a szempontból egy állami tisztviselő viselkedésének precedens (minta) értéke van, hiszen alapvetően meghatározza, milyen kép alakul ki az emberekben általában az államról.

Fontos kérdés még, hogy az állami szabályozás, a törvényi rend mennyire esik egybe az emberek erkölcsi értékrendjével, azaz, az állampolgárok mennyire teszik magukévá a jogszabályokat, illetve mennyire kell, hogy az állam kényszerítően érvényesítse azt.

Összességében elmondható tehát, hogy az ember szilárd erkölcsiség iránti vágya és igénye, nem egy patetikus mítosz (olyasmi, amit csak azért szeretnénk, hogy megfeleljünk bizonyos tisztességelvárásnak), hanem természetes emberi igénynek tekinthető, amely alapvetően szolgálja azt, hogy az egyén biztonságban és – ennek következményeként – jól érezhesse magát.

1.3.2. A korrupciómegelőzés rendszerszemlélete

A Nemzeti Korrupcióellenes Program egyik alapvetése, hogy a *korrupció ellen kizárólag büntetőjogi eszközökkel nem lehet hosszú távon eredményesen küzdeni*. Egyéni, intézményi és rendszerszinten is egyaránt hatékony megelőző intézkedések együttes alkalmazása lehet csak a célravezető, mindez együttesen alkalmazza a *represszív (megtorló, büntető) és a preventív (megelőző) eszközöket*.

A közigazgatási szervekre vonatkozóan is egyértelműen igaz az az általánosnak tekinthető megállapítás, miszerint a korrupció elleni küzdelem sikerességének alapfeltétele, hogy mind egyéni, mind pedig szervezeti szinten tegyünk az integritás – azaz a személyiség szintjére lefordítva a szilárd erkölcsiség mint egyéni, illetve kollektív magatartás – kialakítása és megőrzése érdekében.

A *közigazgatási állomány* vonatkozásában ez együttesen jelenti a szilárd erkölcsiséghez szükséges egyéni értékek meglétét és a szervezet számára előírt (a szilárd erkölcsiséget is támogató) feladatok teljesítését.

A kollégákkal szemben megfogalmazott általános elvárások:

- a megvesztegethetetlenség;
- a szakmai felkészültség;
- az elfogulatlan hivatali ügyintézés;
- a jogszabályok és belső normák maradéktalan betartása;
- a közösségi érdekek előtérbe helyezése az egyéni érdekeikkel szemben.

A közigazgatási szervezettel szemben megfogalmazott elvárások:

- köteles mindent megtenni azért, hogy a dolgozói ellenálljanak a korrupciós behatásoknak;
- ennek érdekében a rendeltetésének megfelelő szervezeti struktúrát és belső működési szabályokat alakít ki;
- folyamatosan ellenőrzi a szervezet működését;
- folyamatosan közvetíti az integritás, ezen belül is a szilárd erkölcsiség értékének fontosságát;
- törekszik a kollégák megbecsülésére és megtartására.

Az Nemzeti Védelmi Szolgálat mint az a szervezet, amelynek delegált feladata a teljes közszolgálat területén küzdeni a korrupció ellen, gyakorlati tapasztalatai és adatai alapján egyértelműen kijelenthető, hogy amennyiben a fenti egyéni és szervezeti tényezők valamelyike hiányzik, az a korrump viselkedési minták kialakulásához, a korrupciós cselekmények elkövetéséhez, azaz az adott közszolgálati szervezet korrupciós veszélyeztetettségének a növekedéséhez vezethet. *Mindez pedig egyértelműen alátámasztja a korrupciómegelőzés rendszerszemléletű – minden érintett tényező együttes figyelembe vételével, valamint minden érintett együttes megszólításával történő – megközelítésének a szükségességét.*

Ezen rendszerszemléletű megközelítést szolgálja jelen tananyag is, melyben a pszichológia minden főbb tudományterületét és megközelítési módját együttesen tárgyalva keressük a magyarázatokat a korrupció és a korrupciós kihívásnak való ellenállás képességének, a szilárd erkölcsiségnek a jelenségkörére vonatkozóan.

Ellenőrző kérdések

1. Mi a korrupció általános fogalma?
2. Mi a korrupció büntetőjogi fogalma?
3. Milyen szempontok miatt fontos a korrupció jelenségének pszichológiai szempontú megközelítése?
4. Mi a szilárd erkölcsiség fogalma?
5. Mit jelent a korrupciómegelőzés rendszerszemléletű megközelítése?
6. Milyen szerepet játszik a hatalom a korrupció jelenségében?
7. Mit jelent az, hogy a korrupció társas jelenség?

Felhasznált irodalom

- ATKINSON, R. C. – HILGARD, E. (2005): *Pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- ATKINSON, R. L. at al. (1999): *Pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- CARVER, C. S. – SCHEIER, M. F. (2006): *Személyiségpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- COLE, M. – COLE, S. R. (1997): *Fejlődéslelektan*. Budapest, Osiris Kiadó.
- HOLLÁN M.: *A korrupció büntetőjogi vonatkozásai*. Elérhető: http://korrupciomegelozes.kormany.hu/download/f/be/b0000/Holl%C3%A1n%20Mikl%C3%B3s_A%20korrupci%C3%B3%20b%C3%BCntet%C5%91jogi%20vonatkoz%C3%A1sa_tananyag.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)
- HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell, *Belügyi Szemle*, 2016/6. 34–68.
- MALÉT-SZABÓ E. – CSATÓ P. (2015): A hazai rendvédelmi szerveknél előforduló korrupciós magatartások, valamint a korrupció megelőzésére tett törekvések jellegzetességei. In MALÉT-SZABÓ E. szerk.: *Az erkölcsi értékrend és a személyiség közötti kapcsolat vizsgálati szempontjai*. Budapest, Belügyminisztérium. 11–52.
- MALÉT-SZABÓ E. (2017): A szilárd erkölcsiség fogalma a fejlesztés szemszögéből. In FINSZTER G. – SABJANICS I. szerk.: *Biztonsági kihívások a 21. században*. Budapest, Dialóg-Campus Kiadó. 655–664.
- Nemzeti Korrupcióellenes Program* (2015). Elérhető: www.kormany.hu/download/5/e8/50000/Nemzeti%20Korrupci%C3%B3ellenes%20Program.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)
- PALLAI K.: *Integritás és integritásmenedzsment*. Elérhető: <http://korrupciomegelozes.kormany.hu/download/3/00/80000/Integrit%C3%A1s%20%C3%A9s%20integrit%C3%A1smenedzsment.pdf> (a letöltés ideje: 2017. 09. 10.)
- SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

2. Szemelvények a korrupció fejlődéslelektanából

(Szerzők: Varró-Horváth Diána, Szentiványi-Makó Hajnalka)

A fejezet fő üzenete: az alábbi fejezet a korrupció kapcsán a *becsapás* jelenségével foglalkozik, amely pszichológiai értelemben magában foglalja mindazt, ami a humán intelligenciát egyedivé teszi. A megtévesztés képességének elemei – mint az adott kommunikatív helyzet vagy a szándékmegértés – a kognitív fejlődéslelektani kutatások fókuszában állnak. A fejezet a becsapás képességének kialakulására, sajátosságaira, valamint humánspecifikus jellegzetességeire igyekszik kitérni. A korrupció szükséges elemeként a becsapás ezen a területen is fokozottan megjelenik, alábbi fejezet azonban elsősorban a normál fejlődésben és a társas interakciókban jelenlévő megtévesztési képesség kialakulását taglalja.

„*A hazug embert hamarabb utoléri, mint a sánta kutyát*” – tartja a mondás, amit a szülők már óvodás korban igyekeznek gyermekük fejébe vésni. A megtévesztést azonban nem lehet elkerülni, hiszen mindennapjaink részét képezi mind a társas interakciók, a halott történetek, a baráti tréfák vagy akár egészen különleges helyzetek által, mint amilyen például egy cirkuszi mutatvány. Emellett olyan hétköznapi helyzetekben is segítségünkre lehet, mint az oknyomozás, az amerikai foci taktikai elemeinek megértése vagy a sakkozás. A magyar kultúrában elég a népmesékre gondolnunk, amelyekben legtöbbször az győzedelmeskedik, aki a legravaszabbnak hitt szereplő észjárását is átlátva egy újabb, a korábbiaknál fondorlatosabb csejtől ki.¹³

A megtévesztésről tehát mindenképpen érdemes bővebben beszélnünk, ha szeretnénk jobban megérteni a minket körülvevő történéseket, köztük a korrupció jelenségét, amely magában hordozza mindezen elemeket.

Ebben az alfejezetben a legújabb elméleti megközelítések és vizsgálati eredmények fényében igyekszünk válaszokat adni a mindezzel összefüggő főbb kérdésekre.

- Mikortól számít egy cselekvés szándékos becsapásnak?
- Hogyan sajátítjuk el a megtévesztés képességét, és milyen fokozatai vannak a hazugságnak?
- Hogy tudjuk elkülöníteni egymástól a tréfát, a trükköket és a becsapást?
- Mennyiben segíti, illetve akadályozza társas bevalásunkat a másik fél megtévesztése?
- Mi dönti el, hogy mennyire jó megtévesztő válik valakiből?

¹³ Példaként lásd a „Szegény ember kilenc tyúkjá és kakasa”, „Kopáló Mátyás”, „A szállást kérő róka” c. népmeséket

2.1. A fejlődéslélektan fogalma és főbb elméleti megközelítései

Az alfejezet fő üzenete: az alábbi fejezet célkitűzése az erkölcsi fejlődéssel kapcsolatos vizsgálatok kiindulópontjának számító Piaget-i elmélet bemutatása, amely számos tudományos vitát generált. Arra ösztönözte a témában dolgozó kutatókat, hogy részletesebben kitérjenek a környezeti tényezőkre, valamint az ember veleszületett képességeinek kölcsönhatására.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Erkölcsi realizmus:* Piaget fogalma, amellyel az öt év körüli gyermekek gondolkodásmódját jellemzi. Fő sajátossága, hogy a gyermekek az erkölcsi szabályokat előre meghatározottaknak, megdönthetetlennek és állandónak vélik, betartásukat minden személyre vonatkozóan kötelező érvényűnek tartják. A törvények módosítását elképzelhetetlennek gondolják.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Amikor egy közlekedési helyzetben a gyermek figyelmezteti szülőjét az adott szabályra, például a zebrán való átkelés módjára, amelynek megsértését súlyosan büntetendő dolognak véli.

- *Fejődéslélektan:* azon tudományág, melynek középpontjában a gyermek fejlődése, testi és lelki változásainak sorozata áll.
- *Nature-nurture vita:* Az egyes emberi képességek kialakulása kapcsán a gének és a környezet szerepére, egymásra hatására vonatkozó tudományos vita.

Gyakorlati példa a magánéletből:

A gyermekeknél megfigyelhető egyedi jellemzők kapcsán a szülőknél is gyakran fogalmazódik meg a nehezen megválaszolható kérdés: (kitől) örökölte, vagy (kitől) tanulta? A csecsemőkortól megfigyelhető különbségek lehetnek genetikailag meghatározottak és/ vagy a környezeti hatások következtében elsajátítottak, tanultak.

A jó és a rossz elkülönítésének képessége, illetve a társas szabályok elsajátításának folyamata a mai napig kiemelkedő területét képezi a fejlődéslélektani vizsgálatoknak. A becsapás képességének kutatása a gyermeki viselkedés megfigyelésével, a verbális hazugság fogalmának megértése és osztályozása az 1980-as évektől vált egyre népszerűbbé,¹⁴ bár a gyermeki becsapás jelensége már Darwint (1877) is foglalkoztatta.

Történeti vonatkozásban fontos kiindulópontot jelentett Jean Piaget (1896–1980) munkássága, aki a gyermekek közös játékának szabályszerűségeiből, azok alkalmazásából, illetve betartásából vont le következtetéseket a szociális és erkölcsi fejlődésmentre vonatkozóan. Véleménye szerint a szociális szabályok megértése szoros összefüggésben áll a kognitív képességek – például a figyelem vagy a logikus gondolkodás – éréssel. Ezen képességeink nagyban meghatározzák, reagálási módjaikban pedig egyedivé teszik az adott életkorban megfigyelhető cselekvéseket.

¹⁴ LEE, K. – ROSS, H. (1997): The concept of lying in adolescents and young adults: Testing Sweetser's folkloristic model. *Merryill-Palmer Quarterly*, No. 43. 255–270.; LEWIS, M. – STANGER, C. – SULLIVAN, M. (1989): Deception in 3-year-olds. *Developmental Psychology*, No. 25. 439–443.

Az erkölcsi fejlődésre vonatkozó elméletében több szakaszt különít el:

1. A legkorábbi szinten, 2–5 éves kor között, amikor a gyermeki gondolkodás még nem logikus módon, tehát a műveletek tudatos átlátása nélkül szerveződik, az erkölcsi szabályok megértéséről vagy betartásáról nem beszélhetünk. A gyermekek ebben a szakaszban még saját szabályaikat követve, leginkább csak egymás mellett, de nem egymással játszanak. Az együttműködés vagy a másik szempontjainak figyelembevétele még nem elvárható tőlük.
2. A fejlődés következő lépcsőfokán, 5 éves kortól kezdődően a szabályok hirtelen előtérbe kerülnek, betartásuk mindenkire kötelező érvényűvé válik. Piaget fogalmi rendszerében ezt a szakaszt *erkölcsi realizmusnak* nevezzük, amely a gyermekek gondolatmenetében az erkölcsi és fizikai törvények egyfajta keverékét takarja. Szintén ezen időszak fontos jellemzői, hogy a gyermekek az emberek cselekedeteit nem azok mögöttes szándéka, hanem a végrehajtott cselekmény következményei alapján ítélik meg, illetve a hazugságok különböző fajtái (a túlzás, füllentés vagy szándékos becsapás) között sem képesek még különbséget tenni. Piaget egyik példája szerint az óvodások kevésbé ítélik rossznak azt a személyt, aki összetör egy csészét, miközben lekvárt próbál csenni a kamrából, mint azt, aki szaladgálás közben véletlenül lelök az asztalról egy tálcát, amin több csésze is található.
3. Az ezt követő szinten, 7–12 éves kor között, a kognitív érésel párhuzamosan a gyermekek már egyre árnyaltabban tudják megítélni a környezetükben történő eseményeket. Ezzel egy időben gondolkodásuk is fejlődik. Képesé válnak arra, hogy logikai műveleteket végezzenek, és a konkrét tárgyak sajátosságait megértsék. A jó és a rossz megítélésének folyamatában az erkölcsi realizmust lassan felváltja a *szabályalkotás*, a *közös megegyezés* és a döntéshozatal átlátása. Számításba veszik a tett mögött meghúzódó szándékot, bár gondolkodásukban még a konkrét, kézzel megfogható tárgyakat és eseményeket helyezik előtérbe.
4. Piaget véleménye szerint 12 éves kortól kezdődően, azzal egyidejűleg, hogy a gyermekek képesé válnak az absztrakt fogalmak és szimbólumok stabil használatára, arra is készen állnak, hogy erkölcsi döntéseiket a felnőtt gondolkodásmódnak megfelelően tágabb keretek között, akár a társadalmi konvenciók szintjén hozzák meg.¹⁵

Elméletében kifejti, hogy a jó és a rossz elkülönítésének képességét mindenképpen meghatározza a gyermeket övező *környezet*. Véleménye szerint az iskoláskor kezdete előtt a gyermekek erkölcsi gondolkodását a *heteronóm moralitás* jellemzi, amely jelen esetben a külsőleg megszabott szabályok meghatározó szerepére utal. A világ dolgairól kialakított képüket ötéves kor körül nagyrészt a környezetükben élő, idősebb és tapasztaltabb felnőtt személyek reakciói határozzák meg. A gyermek a döntései meghozatalakor a számára fontos személyeknek való megfelelésre törekszik. Ezen hozzáállás hátránya, hogy a gyermek személyes tapasztalatától függetlenül könnyen befolyásolhatóvá válik, hiszen például egycsapásra rosszá válhat az az óvodás barát is, akit a szülők valamiért nem szívlelnek.

¹⁵ ATKINSON R. L. – ATKINSON, R. C. – SMITH, E. E. – BEM, D. J. – NOLAN-HOEKSEMA, S. (1999): *Pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

Az iskolai tanulmányok megkezdését követően azonban egyre inkább kinyílik a kapcsolatok, illetve társas interakciók tárháza, egyre nagyobb szerepet töltenek be a kortárs barátságok. Mindez magában hordozza a közös, egymás szempontjait figyelembe vevő szabályalkotás lehetőségét, amit Piaget az *autonóm moralitás* fogalmával írt le. Az autonóm moralitás együtt jár annak megértésével, hogy a szabályok önkényes egyezségek, és megkérdőjelezhetők, illetve megváltoztathatók, amennyiben a döntéshozók abban megegyeznek. Piaget elméletéből kiindulva a morális gondolkodás fejlődésének feltérképezésével többen foglalkoztak. Az egyes elméletek hangsúlya eltérő, s előfordulnak vitás kérdések is; az azonban megállapítható, hogy az erkölcsi gondolkodás fiatalfelnőtt kortól kezdve olyan szempontokat is magában foglal, mint a szabályok (például csoporthoz tartozástól függő) viszonylagossága vagy a magunk által választott etikai elvek követése.¹⁶ (Részletesen l. Kohlberg elméletét, In: Cole, M., Cole, S. R. (2003). *Fejlődéslélektan*. Osiris kiadó, Bp.)

Elgondolkodtató ugyanakkor, hogy valóban megtörténik-e ez a váltás, tudniillik az, hogy a gyermek képessé válik arra, hogy mások véleményét mérlegelve, önnön belső megítélésére támaszkodva hozza meg döntéseit, függetlenül attól, amit a környezetében élő, számára jelentős személyek képviselnek. Hogyan és milyen módon történik ez?

2.1.1. A környezet szerepe a szilárd erkölcsiség kialakulásában

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet a gyermeket övező környezet szerepére hívja fel a figyelmet. A szociális kapcsolatok, illetve a társas együttélés sajátosságai olyan képességek eléréséhez segítik hozzá az embert, melyek a fajra jellemző, egyedi tudáskészlet kialakítását eredményezik.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Konstruktivista megközelítés:* a környezet és a gének szerepére vonatkozó vitában azt az álláspontot képviseli, miszerint a környezeti és genetikai tényezők egyaránt szükségesek a gyermeki fejlődés, ezen belül a társas viselkedés elsajátításához.
- *Kompetens csecsemő:* a csecsemőkre vonatkozó újszerű gondolkodásmód, melynek fő gondolata, hogy a gyermekek egy alap tudáskészlettel jönnek a világra, így nem csupán passzív „elszenvedői”, hanem sokkal inkább aktív résztvevői a velük kapcsolatos eseményeknek.

Fontos kiemelni, hogy Piaget gondolatmenetében, melyet a konstruktivista elméletek közé sorolunk, igen nagy szerep jut a gyermeket körülvevő környezetei faktoroknak, illetve azok kölcsönhatásának. A tudományos életben a mai napig vita tárgyát képezi az öröklés és a környezet hatásának megoszlása egy-egy képesség megjelenése kapcsán. Így van ez a becslés megértésére vonatkozóan is, ahol egyre fiatalabb életkorban végeznek újabb és újabb kutatásokat. Ami ezt lehetővé tette, az az, hogy az 1970-es évek tájékán a csecsemőkről való gondolkodás megváltozott, s ez több új vizsgálati módszer kialakulását eredményezte.

A *kompetens csecsemőkép* megjelenésével egészen új módszertani lehetőségek váltak elérhetővé a kutatók számára: például a páros összehasonlítás és kiválasztás technikája.

¹⁶ COLE, M. – COLE, S. R. (2003): *Fejlődéslélektan*. Budapest, Osiris kiadó.

A kognitív fejlődéslelektan tudományát döntően befolyásoló szemléleti váltást és az azt követő tudományos fellendülést, a folyamatban kiemelkedő szerepet betöltő kutató, Daniel N. Stern egyenesen a csecsemőkutatás forradalmának nevezte. Saját szavaival élve a „kutatás forradalma abban állt, hogy a helyzetet megfordította: nem azt firtatta, melyik kérdés alkalmas arra, hogy a csecsemőnek feltegyük, hanem azt, hogy vajon mit képes a csecsemő megtenni- tud-e olyasvalamit, ami válasznak fogható fel?”¹⁷ Ez az átalakulás tette lehetővé többek között azt is, hogy a megtévesztés képességét alkotó apró mozzanatok, mint a tekintetirány követése, a rámutatás gesztusa vagy a szándékolvasás, egészen fiatal életkortól kezdődően értelmezhetővé váljanak.

2.1.2. Gyakorlati példa a tudományos életből

Az új szemlélet tükrében saját vizsgálatunkban a megbízhatóság megítélését és a megtévesztési szándék detektálását kutattuk 12–15 hónapos életkorban. Arra a kérdésre igyekeztünk választ találni, vajon az egy év körüli csecsemők képesek-e a velük kapcsolatba lépő személy megbízhatóságának megítélésére. Kíváncsiak voltunk rá, hogy miként reagálnak a babák, ha a felnőtt szándékosan be szeretné csapni őket. A vizsgálati helyzetet az alábbi képsorral szeretnénk illusztrálni.



1. ábra

*A megbízhatóság megítélésének és a megtévesztési szándék detektálásának kutatása
12–15 hónapos életkorban*

Forrás: a szerző saját felvétele

A gyermekek édesanyjuk ölében foglaltak helyet. Velük szemben ült a vizsgálatvezető, aki a játékra invitálta a résztvevőt. A feladat kezdetekor felvette vele a szemkontaktust, nevéen szólította, majd felhívta a figyelmét az asztalon lévő két azonos színű és méretű vödöröskére. Miután megmutatta neki, hogy a vödörök üresek, egy érdekes tárgyat rejtett az egyik alá, majd megfordította mindkét tárolóeszközt. Ezt követően összekeverte a vödöröket, vagyis többször megcserélte őket az asztalon. Négy-öt csere után a vizsgálatvezető mindkét vödör alá bekukucskált oly módon, hogy a gyermek ne láthassa meg a tárgyat. Ezután határozott gesztusokkal a megfelelő, vagy a nem megfelelő vödöröskére mutatott. A gyermek feladata az volt, hogy a felnőtt jelzései alapján megtalálja a tárgyat. A kutatásban tehát szerepelt egy olyan csoport, amelynek a tagjait felnőtt becsapta, vagyis nem a megfelelő helyre mutatott, ami oda vezetett, hogy a gyermekek a jelzett helyen semmit sem találtak, ha megbíztak az adott személyben.

Feltevésünkhöz illeszkedően arra az eredményre jutottunk, hogy a megbízható feltételben, a kezdeti bizalmat megerősítve, a gyermekek mindvégig a jelzéseknek megfelelő

¹⁷ STERN, D. (2002): *A csecsemő személyközi világa*. Budapest, Animula kiadó. 48.

helyen keresték az elrejtett tárgyat. Ezzel szemben a megbízhatatlan feltételben, két negatív tapasztalatot követően, a résztvevők felismerték a felnőtt személy megbízhatatlanságát, és a jelzéssel ellentétes helyen keresgéltek. A gyermekek reakcióinak értelmezése a fejlődéslelektani elméletek tükrében más megközelítésbe kerülhet, tudományos szempontból azonban az a legfontosabb, hogy egy érdekes párbeszédet indíthat el a kutatók között, melyet elsősorban a kompetens csecsemőkép megjelenése tett lehetővé.¹⁸

A környezet szerepéhez visszacsatolva tehát ez a megváltozott gondolkodásmód tette lehetővé azon eredmények másfajta értelmezését is,¹⁹ amelyek együttesen egy új hozzáállás, a *természetes pedagógia* létrejöttét eredményezték.

2.1.3. A természetes pedagógia elmélete

Az alfejezet fő üzenete: A fejezet egy a környezeti ingerek által létrehozott sajátos pedagógiai helyzetet mutat be, amely szociális ismereteink és kulturális tudásunk átadásában egyaránt meghatározó szerepet tölt be.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Közös figyelem:* a közös figyelem fogalma alatt azt a szociális interakciót értjük, melyben a gyermek és a felnőtt közösen figyelnek ugyanarra a tárgyra, valamint egymás érdeklődésére/figyelmére is az adott tárgyval kapcsolatosan.
- *Osztrenzió:* lényege, hogy a kommunikáció folyamatában nemcsak a küldő fél által szándékoltt üzenet kerül kifejezésre, hanem maga a kommunikatív szándék ténye is, amely azt közvetíti a tanuló felé, hogy az adott üzenet közvetlenül neki szól.²⁰

Gyakorlati példa a magánéletből:

Egy kétszemélyes helyzetben például, amikor útbaigazítást kérünk, majd valaki ránk néz, és magyarázni kezd, akkor nemcsak abban vagyunk biztosak, hogy most különböző információkat hallunk, hanem abban is, hogy azok nekünk szólnak.

Csibra Gergely és Gergely György *Társas tanulás és társas megismerés. A pedagógia szerepe* című értekezésükben részletesen kifejtik saját álláspontjukat a pedagógia fogalmáról, valamint annak az emberi faj evolúciójában betöltött szerepéről. Elméletük szerint az ember „sajátos hajlandóságot mutat arra, hogy spontán átadja releváns kulturális tudását fajtársainak, illetve hogy az ilyen tanítás tartalmát gyorsan és közvetlenül elsajátítsa egy erre a feladatra specializált társas tanulási rendszer, az úgynevezett »természetes pedagógia«

¹⁸ VARRÓ-HORVÁTH D. Á. (2016): *A társas megismerés és a becsapás megértésének fejlődése között fennálló összefüggések 1–3 éves korú gyermekeknél.* PhD. értekezés. Elérhető: http://pszichologia.pte.hu/sites/pszichologia.pte.hu/files/files/dok/disszert/d-varro-horvath_diana-2016.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 03. 21.)

¹⁹ CSIBRA, G. – GERGELY, Gy. (1998): The teleological origins of mentalistic action explanation: A developmental hypothesis. *Developmental Science*, No. 1. 255–259.; SPELKE, E. (1994): Initial knowledge: six suggestions. *Cognition*, No. 50. 431–445.

²⁰ CSIBRA G. – GERGELY, Gy. (2007): Társas tanulás és társas megismerés. A pedagógia szerepe. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 62. évf.1. sz. 5–30

segítségével”.²¹ Úgy gondolják, hogy ezt a tudásátadási folyamatot olyan kommunikatív jegyek váltják ki, mint a szemkontaktus, a saját néven szólítás vagy a gyermekekhez szóló dajkanyelv sajátos hanglejtése, melyek együttállására a gyermekek különösen érzékenyek. Az említett jelzések arra hívják fel a gyermek figyelmét, hogy az adott közös figyelmi helyzetben, amikor a felek csak egymásra figyelnek, a releváns tudással bíró felnőtt egy általánosítható, mások számára egyaránt elérhető, univerzális ismeretet szolgáltat az adott tárgyról.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Abban az esetben tehát, amikor az anya rámutat az udvaron szaladgáló négylábúra, majd ránéz a gyermekére, megszólítja őt, és azt mondja neki, hogy az ott a kutya, majd hol a kutyára, hol a gyermekre néz, a kisbaba fel fogja ismerni, hogy ez egy fontos tudás, amit érdemes megjegyeznie, és ami az adott kultúrában mindenki más számára is elérhető. A szülők legtöbb esetben pár alkalmat követően ellenőrzik tanításuk hatékonyságát, és megkérdezik, hol a kutya. Amennyiben a gyermek keresni kezdi a szaladgáló élőlényt, és az anya örömeire reagálva ő is boldogan rámutat, hamar kiderül, hogy a visszacsatolás sikeres volt, a kisgyermek tudása pedig újabb ismerettel bővült.

Ezen az egyszerű példán túlmutatóan a kutatók azt feltételezik, hogy mivel a felnőtt az adott kultúrában általánosítható tartalmat közvetít a gyermek számára, egyben a szociális környezetében való boldogulást, a saját csoportjába történő befogadását is megkönnyítik számára. Az idő múlásával, a különböző helyzetek tapasztalatai során a gyermekek megtanulják kikövetkeztetni, hogy mások egyénileg eltérő tudással is rendelkeznek, és azt is megtanulják, mikor kell felfüggeszteniük azon szemléletüket, hogy az adott információ általánosságban érvényesíthető.

Jól példázzák a folyamatot azok a vizsgálatok,²² amelyekben a tanítói helyzet kialakításának hiányában a gyermekek nem utánozták az adott cselekvést. Az elmélet felhívja a figyelmünket arra, hogy az információátadás módja meghatározza a mindennapi életünket, így a becsapás területét vizsgálva igen érdekes kérdés lehet számunkra, hogy vajon a *megtévesztés jelensége miképpen illeszkedik a tudásátadási folyamatba*. A becsapást is ezen az úton, a társas interakciók viszonylatában sajátítjuk el, vagy már születésünktől kezdődően másféle értékelés alá vetjük a megbízhatatlannak ítélt személyeket és információkat.

2.2. A megtévesztés képességének evolúciós megközelítése

Az alfejezet fő üzenete: a fejezet a becsapás képességének alakulását tárgyalja az emberi faj evolúciójában. Arra a kérdésre keresi a választ, hogy az állatvilágban megfigyelhető példák ellenére, mitől válik az emberi megtévesztés kiemelkedő, egyedi képességgé.

²¹ GERGELY, Gy. – EGYED, K. – KIRÁLY, I. (2007): A természetes pedagógiáról. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 62. évf. 1. sz.107. (Kiemelés jelen tanulmány szerzőjétől.)

²² KIRÁLY, I. – CSIBRA, G. – GERGELY, G. (2004): *The role of communicative- referential cues in observational learning during the second year*. Poster presented at the 14th Biennial International Conference on Infant Studies, May 2004, Chicago, IL, USA.

A fejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Humánspecifikus:* az emberi fajra jellemző sajátosság.
- *Megtévesztés:* az a viselkedésforma, melynek során „az egyik állat úgy manipulálja a másikat, hogy az tévesen értelmezze a kapott jelzést, és az úgy viselkedjen, hogy az a manipulátor előnyét szolgálja.”²³

Mivel a társak manipulációja az állatvilágban is megfigyelhető jelenség, arra gondolhatunk, hogy a becsapás a túlélés viszonylatában, legfőképpen az előnyök megszerzése által, valamiképpen mégis olyan kiemelt képesség lehet, amely az evolúció során egyre tökéletesebbé vált. *Vajon a becsapás kapcsán az emberi fejlődés során tapasztalt magatartásformák megfeleltethetők az emberszabásúaknál megfigyelhető megtévesztő viselkedéses mozzanatoknak?*

A téma meghatározó kutatói közé tartozó Richard Byrne és Andrew Whiten (1990) definíciója szerint ahhoz, hogy egy adott interakciót *taktikai becsapásként* definiáljunk szükségeltetik egy egyed, aki félreértelmez egy helyzetet egy másik egyed ténykedése által, akinek ebből előnye származik, és aki mindehhez taktikailag olyan viselkedésformát választ, amely normál körülmények között nem a megszokott, elvárható reagálási módot tükrözi.²⁴ Munkájuk eredményeképpen a főemlősök megtévesztő viselkedését kategóriákba rendezve értelmezhetjük, amelyek a későbbi humán kutatások számára kiváló alapot szolgáltatottak.

Vasudevi Reddy munkájának köszönhető a lentebb szereplő összehasonlító táblázat, amelyben a szerző az emberszabásúaknak a megtévesztésre irányuló viselkedéses stratégiái, valamint az ezekhez társítható, a csecsemők megfigyeléséből származó adatok egymáshoz illesztésére törekszik. Hangsúlyozza, hogy az emberi élet különbözősége miatt a taktikai becsapás kritériumait mindenképpen felül kell vizsgálnunk.

Elősként a *helyzetek félreértelmezéséhez kapcsolódóan* kiemeli, hogy a becsapás célja az ember esetében nem pusztán egy jutalom vagy eszköz elérése lehet, hanem az, hogy ennek révén valami többre legyen képes. Amennyiben egy adott megtévesztő tevékenység minden esetben ugyanahhoz a jutalomhoz vezet az egyént, a helyzet a környezet számára könnyen átláthatóvá válik, és az adott cselekvés a becsapás szempontjából elveszíti „jogosultságát”.

Másodsorban az *előny* fogalmát kell más értelmezési keretbe helyezni az ember vonatkozásában. A táplálékszerzés, valamint a szaporodási sikeresség növelése helyett a gyermekek esetében más, gyakran egyértelműen átlátható előnyökre kell gondolnunk, mint például a *szülői odafigyelés, gondoskodás megszerzése*, esetleg a *sikeresség és saját hatékonyságuk jó* érzésének megélése.²⁵ Az ember életében tehát a megszerezni kívánt előny sokkal inkább a játék és jó érzés, semmint egy konkrét tárgy köré szerveződik.

²³ BERECKEI T. (2003): *Evolúciós pszichológia*. Budapest, Osiris kiadó. 345.

²⁴ REDDY, V. (2007): Getting back to the rough ground: deception and ‘social living’. *Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci*. Vol. 362. No. 1480. 621–637.

²⁵ VARRÓ-HORVÁTH D. Á. (2016): *A társas megismerés és a becsapás megértésének fejlődése között fennálló összefüggések 1–3 éves korú gyermekeknél*. PhD. értekezés. Elérhető: http://pszichologia.pte.hu/sites/pszichologia.pte.hu/files/files/files/dok/disszert/d-varro-horvath_diana-2016.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 03. 21.)

A megfigyelt viselkedéses elemek összetettsége, valamint az arra vonatkozó megfigyelések, hogy az emberszabásúak képesek fajtársukat eszközként felhasználni céljaik elérése érdekében, egészen a *machiavellianus intelligencia* hipotézisének felállításáig vezette a kutatókat. Ezen elmélet azonban a kötet más alfejezetében kerül kidolgozásra, ezért ehelyütt nem térnénk ki a részletes tárgyalására.

Érdekes azonban az a megállapítás, amely egyfajta fegyverkezési versenyként írja le a becsapáshoz társuló manipulatív technikák fejlődését az evolúció során. Nicholas Humprey (1976) nevéhez köthető *szociális intelligencia hipotézisének* fő tétele szerint *az emberi fajra vonatkozóan a társas élet összetettsége, az újabb eszközök és helyzetek megjelenése, az alkalmazkodás, valamint a túlélési stratégiák újabb és újabb módzatainak létrejöttéhez vezette a benne élőket.*²⁶ A környezet változékonysága egyfelől a társas intelligencia gyors fejlődését szolgálta, másrészt azonban az erőforrásokért vívott harcot idézett elő, amely egyúttal indokoltá tette a megtévesztési/csalási technikák folyamatos tökéletesedését. A kutatók szerint szintén ennek a folyamatnak köszönhető, hogy az emberszabásúak agya, valamint kognitív képességeik elsősorban a társas együttélésből eredő nehézségek megoldására *szelektálódtak.*²⁷

Humprey elméletének logikai menetét követve felmerül a kérdés, hogy a csecsemőknél megfigyelhető korai megtévesztési képességek vajon nem ennek a folyamatnak az eredőiként léteznek-e, megjelenésük elsődleges motivációja pedig a *társas élethez való jobb illeszkedés* lenne. A legfőbb cél nem lehetne más, mint a *csoporthoz tartozás*, ami egyúttal az erőforrások birtoklásával, illetve a túlélési esélyek növelésével is szoros összefüggésben áll.

A főemlősökkel történő összehasonlítás során az egyik legnehezebb feladat a becsapás viselkedéses mozzanatához, valamint annak trükkjéhez/taktikájához kapcsolódik, hiszen az emberi faj esetében a gesztusok eltérő használata miatt egészen más szempontokat is figyelembe kell vennünk. Reddy az említett nehézségeket szem előtt tartva tett kísérletet az emberszabásúak megtévesztésre irányuló viselkedéses stratégiái, valamint az ezekhez társítható, a csecsemők megfigyeléséből származó adatok összehasonlítására. Munkájának egyik fő célkitűzése annak igazolása, hogy a fejlődés során az igaz és a hamis vélekedések megértése nem egymást követően, hanem egymással párhuzamosan történik. Úgy gondolja, hogy a csecsemőkorra irányuló megfigyelések szintén ezt támasztják alá. A táblázatban szereplő egyes példák főként a gyermekek szokásos környezetükben történő megfigyeléséből, valamint a szülők elbeszélése adataiból származnak, ami tudományos szempontból felveti a mérhetőség és összehasonlíthatóság kérdését, ezért a kutatók laboratóriumi körülmények között, újabb és újabb vizsgálatokkal igyekeznek igazolni a csecsemőkori megtévesztési képesség létezését.

A részletes adatokat tartalmazó teljes táblázat a hivatkozásban megjelölt²⁸ forrásban olvasható. Terjedelme miatt csak egy részletét közöljük jelen írásunkban, amely példákkal illusztrálja a főemlősök és a csecsemők viselkedésének hasonlóságait.

²⁶ REDDY, V. (2007): Getting back to the rough ground: deception and 'social living'. *Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci.* Vol. 362. No. 1480. 621–637.

²⁷ BERECSKEI T. (2003): *Evolúciós pszichológia*. Budapest, Osiris kiadó.

²⁸ VARRÓ-HORVÁTH D. Á. (2016): *A társas megismerés és a becsapás megértésének fejlődése között fennálló összefüggések 1–3 éves korú gyermekeknél*. PhD. értekezés. Elérhető: http://pszichologia.pte.hu/sites/pszichologia.pte.hu/files/files/files/dok/disszert/d-varro-horvath_diana-2016.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 03. 21.)

1. táblázat

A főemlősök és a csecsemők megtévesztő viselkedésének összehasonlítása közös kategóriái

Kategóriák és alkategóriák a főemlősök viselkedése alapján (BYRNE–WHITE 1990)	A csecsemőkre vonatkozó kategóriák	A csecsemőkre vonatkozó példák	
Eltakarás (valamit valaki előtt)	<i>A csend által</i>	Csendben megtesz tiltott dolgokat	
	<i>Az elrejtés által</i>	<i>Passzív elrejtés:</i> a csecsemő kivárja azt a pillanatot, amikor a szülők elhagyják a helyiséget, majd a tiltott cselekvésbe kezd	8–9 hó: megvárja, amíg mások elhagyják a szobát, mielőtt a tiltott cselekvésbe kezd, például megkóstolja a virágföldet vagy lerántja a függönyt. (REDDY, V. 1991)
		<i>Aktív elrejtés:</i> a csecsemő hátat fordít, vagy a testével eltakarja a tiltott cselekvést/tárgyat a másik előtt	16 hó: a gyermek úgy helyezkedik, hogy testével eltakarja a tiltott cselekvést vagy tárgyat a másik szeme előtt. (REDDY, V. 1992)
		A „rosszalkodás”, illetve a tiltott cselekvés vagy tárgy manipulálásának verbális tagadása	2 év felett: „Mi van a hátad mögött?” „Semmi.” (NEWTON P. – REDDY V. – BULL R. (2000))
	<i>Figyelmen kívül hagyás által</i>	A másik személy megnyilvánulását figyelmen kívül hagyva, a megszólításra/ hívásra merev, mozdulatlan testtartással reagál.	9–11 hó: úgy tesz, mintha nem hallotta volna a felszólítást, illetve mintha süket lenne (vagy azért, mert elmélyed a játékban, vagy mert valamilyen tiltott tevékenységet folytat) miközben testét a jelzést követően mereven tartja és a hang felé sem fordul, holott egyértelműen motiváltak tűnik (REDDY 1998).
<i>Tárgy elrejtése által</i>		11 hó: váratlanul a lába alá rejti a labdát a szülővel folytatott közös játék során, amikor biztosnak érzi, hogy a másik fél vissza fogja gurítani neki azt. Mindeközben az anyára néz és nevet. (REDDY 1998)	

Elterelés (más figyelemnek elterelése egy adott helyről, hogy ily módon érje el valódi célját ugyanazon a helyen)	Megszólítás/ hívás által		17,5 hó: arra kéri az anyát, hogy a mellette álló kutyára figyeljen, miközben ő ugyanazon a helyen a kesztyűinek játékos ledobását ismételteti (SULLY, J. 1896):
	Nézés által		
	Fenyegetés által		
	Irányítás/elsőség által		
	Közelben végzett tevékenység által	Folyamatos szemkontaktust tart a másik féllal, miközben a tiltott cselekvést végzi	11–13 hó: a másikat bámulja, miközben lopva tett módon a tiltott cselekvést végzi (REDDY 1998)
	Elsajátított jelzés által		
Fenyegetés/ ijesztgetés	Rosszalkodás, engedetlenség színlelése (játékosan/ figyelemfelkeltően)	9 hó: a csecsemő úgy tesz, mintha megérintene valamit anélkül, hogy valóban az lenne a célja, például a forró tea vagy a tűzhely felé nyújtja az ujját (REDDY 1998).	
		11 hó: úgy tesz, mintha beleharapna a kartondobozba, meg akarná ütni a TV-t, vagy ki akarná szórni a virágföldet, amikor vendégségben vannak (REDDY 1992).	
	Tévedés színlelése (játékosan)	11 hó: az anyát (szándékosan) apának nevezi (REDDY 1998). 2,5 év: úgy tesz, mintha nem találná a pizsamáját. Az édesanya iránymutatással segíti őt, de ennek dacára is többször elkerüli a keresett dolgot (NEWTON és mtsai, 2000).	

Forrás: REDDY, V. (2007): Getting back to the rough ground: deception and 'social living'. Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci. Vol. 362. No. 1480. 621–637. alapján a szerző szerkesztése

Az evolúciós megközelítés összegzéseként elmondható tehát, hogy a *változóköny környezet* valószínűleg újabb kognitív képességek, illetve stratégiák kidolgozását segítette elő. A becsapás kapcsán továbbra is kérdés marad azonban, hogy mi különbözteti meg az emberek viselkedését a főemlősökétől. Mitől válik az ember által alkalmazott megtévesztési technika egyedivé, és miképpen sajátítjuk el mindezt fejlődésünk során.

2.2.1. Vygotsky intelligenciaelmélete

Az alfejezet fő üzenete: az elfejezet továbbra is a megtévesztés emberi fajra jellemző egyedi mozzanatait keresi az evolúciós pszichológia fogalomrendszerében, a kultúra szerepének mint új elemnek a bevonásával.

Az egyik lehetséges választ a természetes pedagógia elmélete által felvázolt sajátos, csak az emberi fajra jellemző tanítói helyzet adhatja, amelyet korábban már részletesen kifejtettünk. Egy alternatív magyarázati keretet szolgáltat ugyanakkor Lev Vygotsky megközelítése is, aki a társas intelligencia fejlődésében szintén nagy hangsúlyt fektet az együttműködés, a kommunikáció és a tanítás folyamataira. Kiemeli a *társas kooperáció humánspecifikus rendszerét*, amely az evolúció során egyfajta sajátos együttélési formát teremtett, a hangsúlyt azonban más tényezőre helyezi. A kulturális megközelítés képviselőjeként úgy véli, hogy az öröklés és a környezet nem közvetlen módon, hanem a kultúra által kerül kapcsolatba egymással. Vagyis a kultúra lenne az az alapvető dolog, amely rendszerbe szervezné a velünk hozott tulajdonságok és a megtapasztalt események összességét, ezzel is folyamatosan alakítva fejlődésünket.

A főemlősökkel végzett kutatások kiemelten két kutató érdemei. Henrike Moll és Michael Tomasello (2007) arra töreksenek, hogy megtalálják az emberi gondolkodást egyedivé tevő mozzanatokot. Megfigyeléseik alapján kiemelik, hogy egy becsapási helyzetben – amelynek lényege a másik céljainak felismerése – a főemlősök csupán versengési szituációban teljesítenek jól, a másik megsegítését igénylő interakciókban nem megfelelő módon reagálnak. Vagyis legfőképpen az étel megszerzésének reményében válnak képessé arra, hogy domináns fajtársuk szempontjait figyelembe véve, helyesen detektálják a helyzetet és annak függvényében alakítsák saját viselkedésüket.²⁹

Warneken és Tomasello (2006) vizsgálati eredményei szintén érdekes különbségre hívják fel a figyelmünket. A csecsemők és a fiatal csimpánzok altruista viselkedése közti eltérésekre vonatkozóan kijelentik, hogy az egyik legszembetűnőbb differencia a *kapcsolat megújítására való törekvés hiánya*. A csimpánzok kevésbé tűnnek motiváltnak a társas játék helyzetekben, illetve abban az esetben, ha az együttesen végzett tevékenység során a vizsgálatvezető kilép a helyzetből. Ezzel ellentétben a gyermekek már 18–24 hónapos korban visszahívják a partnert a közös helyzetbe, töreksenek a közös cél elérésére, és folyamatosan kooperálnak egymással.³⁰

Az említett vizsgálatok során szembetűnik, hogy mindegyikben egyfajta *közös megosztás* adja az emberi kapcsolatok sajátosságát. Abban a szituációban tehát, amikor az édesanya észreveszi, hogy gyermeke az állatkertben a hosszú nyakú állatot figyeli, majd tekintetük találkozik, és a helyzet irányítását átvéve, az állatra mutatva, a szülő megnevezi az adott élőlényt, az emberi fajra specifikus interakció zajlik. A kutatók szerint ezek a közös figyelmi helyzetben átélt szituációk, amelyek a másik szándékának értelmezése nélkül elképzelhetetlenek lennének, a fejlődés folyamán alapjaiban változtatták meg az emberi kogníciót.³¹

Egyszerű példája az a korábban említett szituáció, amikor az édesanya a gyermekét nevével szólítva, tekintetét hol a gyermekre, hol a kutyára irányítva tanít. A közös figyelem által válik lehetővé, hogy az ember figyelmét a helyzetben jelen lévő másik fél, illetve egy harmadik tárgy között megossza. Olyan alapvető jelenségek alapfeltételeként szolgálva

²⁹ HARE, B. – CALL, J. – AGNETTA, B. – TOMASELLO, M. (2000): Chimpanzees know what conspecifics do and do not see. *Animal Behavior*. Vol. 59. No. 4. 771–785.

³⁰ WARNEKEN, F. – TOMASELLO, M. (2006): Altruistic helping in human infants and young chimpanzees. *Science*, No. 31. 1301–1303.

³¹ AMANO, S. – KEZUKA, E. – YAMAMOTO A. (2004): Infant shifting attention from an adult's hand: a precursor of joint attention. *Infant Behavior & Development*, No. 27. 64–80.

ezzel, mint például a gondolatok, szándékok vagy érzelmek megértése, irányítása és megosztása, valamint mások viselkedésének értelmezése, illetve előrejelzése.³²

Jogosan feltételezhetjük tehát, hogy mindez a megtévesztés megértésének folyamatában is meghatározó szerepet játszik, és többek között ez lehet az *egyik hiányzó faktor*, amely az *emberi kogníciót egyedivé teszi*.

Gyakorlati példa a magánéletből:

A mindennapi életünkben is számtalan példát tudunk felsorolni a közös figyelmi helyzetekre. Attól a mozzanattól kezdve, hogy segítünk a pályaudvaron idegeskedő, az óráját és a körülötte álló embereket felváltva néző embernek megtalálni a keresett vonatot, egészen odáig, hogy a gyermekeinknek megtaníttuk a minket körülvevő tárgyak és személyek neveit, a fejlődés folyamán pedig kultúránk sajátosságait.

Ezen tudásunkhoz társul még a *másik személy perspektívájának átvételére való képesség*, a kettő együtt pedig a közösség és megoszthatóság élményét adja. A legmagasabb szocializációs szinteken mindez olyan társas normák és *intézményesített szociális rendszerek* létrehozását teszi lehetővé, mint a házasság vagy a különböző kulturális szokások.³³

Az említett folyamat kialakulására Hare és Tomasello (2004) is megpróbáltak egyfajta választ adni. Feltételezésük szerint, melyet *az emberi kooperáció kétlépcsős fejlődési modelljének* is neveznek, már a fejlődés korai szakaszában élhettek olyan emberek, akik viselkedéses megnyilvánulásaikban nem agresszívak és versengők, hanem sokkal inkább toleránsak és barátságosak voltak. Az evolúció során a csoport agresszív, kevésbé kooperatív tagjai egyre jobban kiszorulhattak a közösségből, a megmaradt tagok pedig egyre több közös tevékenységet alakíthattak ki egymás között. Mindez egy újfajta kooperatív környezet kialakítását eredményezhette, amelyben azok a tagok jutottak több előnyhöz, akik jó szociális-kognitív, illetve motivációs képességekkel rendelkeztek, így a kooperatív helyzetekben sikeresen szerepeltek.³⁴ Vagyis a fejlődés során az agresszív versengés rövid távon kifizetődő eredményeit kiszorították a közösségben való sikeres szerepléssel járó előnyök.

Véleményünk szerint azonban az említett logikai lánc nem zárja ki annak lehetőségét, hogy az emberi faj evolúciója során a másik személy megtévesztése olyan képesség lenne, amely a versengés és az agresszió enyhébb, szofisztikáltabb módoként mindvégig jelen lehetett, hiszen a társaság értékes tagjaként előnyöket szerezni hosszú folyamat volt. Azoknak tehát, akik igyekeztek gyors eredményt elérni, élniük kellett bizonyos taktikai elemekkel, amelyek által különböző előnyökhöz juthattak.

³² TOMASELLO, M. (1995): Joint attention as social cognition. In MOORE, C. – DUNHAM ed.: *Joint attention: Its origins and role in development*. Hillsdale, NJ, Erlbaum. 103–130.

³³ TOMASELLO, M. – RAKOCZY, H. (2003): What Makes Human Cognition Unique? From Individual to Shared to Collective Intentionality. *Mind & Language*, Vol. 18. No. 2. 121–147.

³⁴ MOLL, H. – TOMASELLO, M. (2007): Co-operation and human cognition: The Vygotskian intelligence hypothesis. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, No. 362. 639–648.

MOORE, C. (1996): Theories of mind in infancy. *British Journal of Developmental Psychology*, No. 14. 19–40.

2.3. A becsapás megértésének lépcsőfokai

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet az *episztemológiai vigilancia* elméletét mutatja be. Eszerint a velünk kapcsolatba lépő személyek megbízhatóságát illetően egyfajta veleszületett érzékenységgel jövünk a világra, ami fejlődésünk során további képességekkel bővül, míg végül elérünk arra a szintre, hogy stabilan felismerjük és értelmezni tudjuk mások felénk irányuló szándékát.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Elmeolvasás:* naiv tudatelmélet vagy más néven elmeolvasás alatt „azt a hétköznapi ismeretrendszert értjük, amely segítségével mentális állapotokat (vélekedés, vágy, gondolat, szándék stb.) tulajdonítunk önmagunknak és másoknak annak érdekében, hogy a viselkedést értelmezzük, magyarázzuk és előre jelezzük”.³⁵
- *Episztemológiai komponens:* a velünk kapcsolatba lépő információforrás állításainak, tetteinek megbízhatóságát ítéljük meg ezen komponens segítségével.
- *Kötődés:* röviden összefoglalva azt a tartós érzelmi köteléket jelenti, amely a cse-csemő és gondozója között az első életév során kialakul, és amelynek minősége alapvető hatással van későbbi érzelmi viszonyulásainkra.
- *Morális/affektív komponens:* a velünk kapcsolatba lépő személy érzelmi viszonyulására való érzékenységet foglalja magában.

A becsapás megértésének fejlődését írja le az *episztemológiai vigilancia* elmélete, amely konkrét fejlődési ívet javasol a képesség kialakulására vonatkozóan. Az elmélet elnevezése bonyolultnak tűnhet, tárgyalása során azonban gyorsan feltűnik az olvasónak, hogy egy a mindennapjainkban sikeresen alkalmazott folyamatról van szó, amelynek segítségével pillanatok alatt felmérjük egy adott helyzet vagy személy megbízhatóságát, s mindez a becsapás értelmezése kapcsán kiemelten fontos szerepet játszik.

Az elmélet két fő képviselője, Oliver Mascaró és Dan Sperber³⁶ szerint a hazugság alkalmazásának három fő ismérve van:

- a rosszindulat, ami mások akarattal történő megsértését jelenti;
- a célok elérése érdekében közvetített téves információk,
- valamint mások megtévesztésének, félrevezetésének szándéka.

Ehhez illeszkedően az episztemológiai vigilancia három komponensét különítik el, melyeket a fejlődés folyamán fokozatosan sajátítunk el, és melyek ahhoz szükségesek, hogy a hazugságot fel tudjuk ismerni, illetve a megtévesztési szándékot le tudjuk leplezni.

Az első a *morális vagy affektív komponens*, amely azon képességünket takarja, hogy el tudjuk dönteni, hogy a hozzánk odalépő személyt bizalommal vagy anélkül fogadjuk. Mindennapi tapasztalataink alapján kézenfekvőnek tűnhet, hogy egy kérdéses helyzetben a gyermekek a környezetükben elérhető személyek közül attól kérnek segítséget, akihez érzelmileg közelebb állnak. A kutatók szerint azonban a bizalmas kapcsolat önmagában nem

³⁵ KISS SZ. (2005): A naiv tudatelmélet fejlődésének magyarázatára kialakított elméletek. In *Elmeolvasás*. Budapest, Új Mandátum Kiadó.

³⁶ MASCARÓ, O. – SPERBER, D. (2009): The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception. *Cognition*, No. 112. 367–80.

elegendő. Corriveau, Harris, Meins és munkatársaik³⁷ kiemelik az anya kijelentéseibe vetett bizalom, valamint a *kötődési kapcsolat* minősége közti összefüggéseket. Mascaro és Sperber vizsgálati eredményeikkel igazolni tudták, hogy adott helyzetben más-más döntési stratégiával rendelkeznek a jó tapasztalataik és stabil kapcsolataik által jó stratégiával rendelkező, úgynevezett „*biztonságosan kötődő*”, illetve az ennek hiányában más alkalmazkodási stratégiával élő, „*bizonytalanul kötődő*” gyermekek. A biztonságosan kötődő személyek esetében azt találták, hogy válaszájuk során jobban ki mernek állni saját véleményük mellett, ha azt tartják megfelelőnek. Velük ellentétben, a bizonytalanul kötődő gyerekek hajlamosabbak voltak az idegen személytől származó információt elfogadni, más esetben pedig saját észlelésük ellenére is a szülői állításokat előtérbe helyezni. Munkájuk alapjául szolgáltak azok a korábbi vizsgálatok, amelyek azt jelezték, hogy tanulási helyzetben a 3–4 évesek sokkal szívesebben tanulnak új szavakat egy számukra megbízhatónak ítélt információforrástól, mint egy ismeretlen személytől.³⁸ Az eredmények magyarázatakor kiemelik azonban, hogy az anyával való kapcsolat minőségén kívül további faktorok is döntő hatást gyakorolhatnak egy idegen személy megbízhatóságának értékelésekor, mint például a gyermek egyéb temperamentumjellemzői, az ismeretlen fél mentális állapota, vagy az információátadás módja. A morális komponens lenne tehát a becsapás megértésének első lépcsőfoka, mely a megbízhatóság mellett hozzásegíti a gyermekeket a másik személy viselkedésének és érzelmi állapotainak megjósolásához, ezáltal pedig számos társas előnyhöz vezet.

A fejlődés következő szintjén az *episztemológiai komponens* elsajátítása áll. Ennek funkciója, hogy az információforrás állításainak, tetteinek megbízhatóságában, illetve a személy hitelességének, hozzáértésének, kompetenciájának megítélésében segítsen. Létezését olyan, főként az óvodás korosztályban végzett vizsgálati eredményekkel igazolták, melyek arra vonatkoznak, hogy a gyermekek szívesebben tanulnak, vagy kérdéses helyzetben szívesebben kérnek segítséget egy magabiztos, a helyzetben a saját észleléseikhez közelebb álló informatortól, mint egy megbízhatatlannak ítélt személytől.³⁹

A megtévesztés megértésének harmadik és talán legérdekesebb összetevője az *elmeolvasási komponens*. Megjelenését négyéves kor körül datálják, létezése pedig akár az emberek és a főemlősök közötti különbségekre is magyarázatot adhat. A becsapás megértésének folyamatában magától értetődőnek tűnhet az elmeolvasás szerepe, hiszen ahhoz, hogy a megtévesztő személy igazán sikeres legyen, jól kell értelmeznie a másik személy szándékait és gondolatait. Mégis jogosan merül fel a kérdés, hogy az elmeolvasás milyen kapcsolatban is áll a becsapás képességével, hiszen a táblázatban is szereplő megfigyeléses adatokból kitűnik, hogy a babák már egy éves koruk előtt élnek a megtévesztés módszerével egy-egy játékos helyzet alkalmával. Jelen írásnak nem célja, hogy az elmeolvasás

³⁷ CORRIVEAU K. H. – HARRIS P. L. – MEINS E. – FERNYHOUGH C. – ARNOTT B. – ELLIOTT L. – LIDDLE B. – HEARN A. – VITTORINI L. – DE ROSNAY M. (2009): Young children's trust in their mother's claims: longitudinal links with attachment security in infancy. *Child Development*, Vol. 80. No. 3. 750–761.

³⁸ CLÉMENT, F. – KOENIG, M. – HARRIS, P. L. (2004): The ontogenesis of trust in testimony. *Mind and Language*, No. 19. 360–379.; SABBAGH, M. A. – BALDWIN, D. A. (2001): Learning words from knowledgeable versus ignorant speakers: links between preschoolers' theory of mind and semantic development. *Child Development*, Vol. 72. No. 4. 1054–1070.

³⁹ RAKOCZY, H. – WARNEKEN, F. – TOMASELLO, M. (2009): Young children's selective learning of rules game from reliable and unreliable models. *Cognitive Development*, No. 24. 61–69.; ESKRITT, M. – WHALEN, J. – LEE, K. (2008): Young children's recognize violations of the Gricean maxims. *British Journal of Developmental Psychology*, No. 26. 435–443.

szükségessége körül kialakult tudományos vitát bemutassa, annyit azonban mindenképpen szeretnénk kiemelni, hogy Mascaro és Sperber elmélete szerint ezen komponens biztosítja a másik személy mentális állapotainak pontos értelmezését, ami a hazugságok értelmezésének és alkalmazásának alapjául szolgál. *Egy gyermek abban az esetben válik tehát a szó klasszikus értelmében képessé a becsapásra és hazugság kialakítására, amikor stabilan rendelkezik az említett elmeolvasási komponenssel, vagyis tisztában van a másik fél szándékával, és ezt szem előtt tartva cselekszik.*

2.4. A gyermeki hazugság háttérében álló motiváció

Az alfejezet fő üzenete: a fejezet azon a gondolatmeneten alapul, hogy a becsapás háttérében álló motiváció nagyban meghatározza a hazugság alkalmazásának gyakoriságát. A kutatók feltételezése szerint az egyik legfőbb motivációs erő a *büntetéstől való félelem*, illetve a *felelősség elkerülése*.

Newton és munkatársai (2000) két és fél éves gyermekekkel végzett kutatása arra hívja fel a figyelmet, hogy a valóság meghamisítása mögött álló *motiváció* kiemelkedő szerepet játszik a becsapási képesség fejlődésében. Vizsgálatuk részeként arra trenírozták a szülőket, hogy észrevegyék, illetve rögzítsék gyermekeik (verbális) hazugságait, miközben több, az elmeolvasás képességét mérő helyzetben is folyamatosan megfigyelték őket. A fél évig tartó vizsgálatsorozatnak köszönhetően számos adatot nyertek, melyek közül az egyik legszembetűnőbb, hogy a verbális „csalások” jelentős részénél nem mutatható ki statisztikailag szignifikáns eltérés azon résztvevők között, akik jól oldották meg a szándékolvasás meglétét igazoló feladatokat, illetve azok között, akik elhibázták azokat. Mindkét csoport tagjai hasonlóan összetett és változatos verbális csalás kigondolására voltak képesek. Más kutatások eredményei⁴⁰ szintén ezt a hozzáállást erősítették.

Kísérleti példa a tudományos életből:

A Newton és munkatársai által végzett vizsgálatban két évig követték nyomon a gyermekek viselkedését, melyben feltűnően magas volt a becsapás előfordulásának aránya. A vizsgálatban részt vevő két-, négy- és hatéves korosztályhoz tartozó gyermekek csoportjait összeségében tekintve elmondható, hogy a *gyermekek 96%-a* alkalmazott valamiféle verbális becsapást legalább egy alkalommal. Az arányok nem meglepőek, ha a fentebb beillesztett táblázatban is megjelenő, anekdotikus adatokat helyezük előtérbe, vagyis abban az esetben, ha a szülők hétköznapi beszámolóit vesszük alapul gyermekük megtévesztési képességeit illetően. Jóval nagyobb azonban ez az előfordulási arány annál, mint amennyire általában a szülők vagy a tanárok a hazugságok előfordulásának gyakoriságát becsülik. Mindez előtérbe helyezte a megtévesztés háttérében álló *motivációs tényezők kérdéskörét*.

A kutatók megfigyelései alapján a hazugságok megjelenésének szociális kontextusára vonatkozóan elmondható, hogy a fejlődés során a verbális csalások legkorábban a konf-

⁴⁰ WILSON, A. E. – SMITH, M. D. – ROSS, H. S. (2003): The Nature and Effects of Young Children's Lies. *Social Development*, Vol. 12. No. 1. 21–45.

liktusokkal terhelt interakciókban jelennek meg, céljuk pedig a helyzet fölötti kontroll megszerzése.

A hazugság alkalmazásának következő fejlődési szintjén a gyermekek akár pozitív interakciók során is élnek a verbális becsapás módszerével, például társasjátékozás közben, amikor a szabályok önkényes alakításával, vagy nagyobb dobás bemondásával már egyértelműen a másik fél megtévesztése, illetve a győzelem megszerzése a cél. A fő motivációs erő tehát a felelősség elkerülése lenne.

A *kegyes hazugságra*, amit a másik személy védelme érdekében alkalmazott becsapásnak is nevezünk, a gyermekek egy későbbi fejlettségi szinten, a moralitás fejlődésével párhuzamosan, körülbelül 6-7 éves kort követően válnak képessé.

Elgondolkodtató adat, hogy a vizsgálatban részt vevő gyermekek az életkor előrehaladtával egyre több hazugságot alkalmaztak, amit a kutatók a szülői büntetéstől való félelemmel hoztak összefüggésbe. Mindez annak ellenére történik így, hogy a hazugságokra adott szülői reakciókat illetően nem mutatható ki egyértelmű összefüggés a hazugság büntetése, valamint annak későbbi előfordulási gyakorisága között. A gyermek erkölcsi nevelése kapcsán viszont érdemes elgondolkodni azon az eredményen, hogy *azok az idősebb gyermekek, akiknek a szülei nem büntették, és nem is ellenezték a hazugság alkalmazását, két évvel később nagyobb arányban éltek a verbális becsapás módszerével, sőt fiatalabb testvéreik is többször alkalmazták azt, mint a hazugságot ellenző szülők gyermekei.*⁴¹ Vagyis a szülők oldaláról felállított szabályok hiánya erősen összefügg a hazugság előfordulásának gyakoriságával.

Korábbi vizsgálatok⁴² annak a lehetőségét is felvetik, hogy a büntetéstől való félelem, illetve a szociális normához való igazodás vágya állhatnak a hazugság alkalmazása mögött. Felvázolva ezáltal annak a lehetőségét, hogy valójában a viselkedés háttérében álló motiváció lehet a becsapás megjelenésének egyik fő mozgatórugója.

2.5. Összefoglalás

A fejezetből kitűnik, hogy mennyi kérdést vet fel egy-egy helyzet elemzése és benne az egyes képességek szerepének meghatározása. A becsapás kialakulására vonatkozóan mindössze azt mondhatjuk el biztosan, hogy a verbalitás megjelenését, valamint a kognitív képességek érését követően a gyermekek egyre összetettebb megtévesztési helyzetek kialakítására lesznek képesek. Mindennapi kommunikációnk részeként a becsapás életünk részét képezi, alkalmazása azonban az emberi normák keretében akkor válik elfogadhatatlanná, ha azzal mások kárára teszünk. A viselkedés céljává tehát az egyéni előnyök megszerzésén túl mások szándékos megkárosítása válik. Ebben az esetben azonban már nem a normalitáson belüli viselkedésformáról, hanem a társadalmi szabályoktól eltérő erkölcsi magatartásról beszélünk. Evolúciós szempontból tehát a becsapás rövid távú előnyei nem túl kifizetődők, hiszen gyakori alkalmazása szinte minden esetben a társas csoportból történő kirekesztés következményével jár.

⁴¹ WILSON, A. E. – SMITH, M. D. – ROSS, H. S. (2003): The Nature and Effects of Young Children's Lies. *Social Development*, Vol. 12. No. 1. 21–45.

⁴² POLAK, A. – HARRIS, P. L. (1999): Deception by young children following noncompliance. *Developmental Psychology*, No. 35. 561–568.

Ellenőrző kérdések

1. Melyek a fejlődő erkölcsiség lépcsőfokai Piaget elméletében?
2. Mit nevezünk erkölcsi realizmusnak?
3. Milyen hatást gyakorolnak a környezeti tényezők a gyermek erkölcsi fejlődésére?
4. Mely módon segíti a társas életben való boldogulásunkat a természetes pedagógia?
5. Mi jellemzi az emberi becsapás képességét?
6. Mit nevezünk taktikai becsapásnak?
7. Az episztemológiai vigilancia elmélete szerint miképpen állapítjuk meg egy velünk kapcsolatba lépő személy megbízhatóságát?
8. Milyen motiváció állhat a hazugság hátterében gyermekkorban?

Felhasznált és javasolt irodalom

- AMANO, S. – KEZUKA, E. – YAMAMOTO A. (2004): Infant shifting attention from an adult's hand: a precursor of joint attention. *Infant Behavior & Development*, No. 27. 64–80.
- ATKINSON R. L. – ATKINSON, R. C. – SMITH, E. E. – BEM, D. J. – NOLEN-HOEKSEMA, S. (1999): *Pszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- BERECZKEI T. (2003): *Evolúciós pszichológia*. Budapest, Osiris kiadó.
- COLE, M. – COLE, S. R. (2003): *Fejlődéslélektan*. Budapest, Osiris kiadó.
- CORRIVEAU K. H. – HARRIS P. L. – MEINS E. – FERNYHOUGH C. – ARNOTT B. – ELLIOTT L. – LIDDLE B. – HEARN A. – VITTORINI L. – DE ROSNAY M. (2009): Young children's trust in their mother's claims: longitudinal links with attachment security in infancy. *Child Development*. Vol. 80. No. 3. 750–761.
- CLÉMENT, F. – KOENIG, M. – HARRIS, P. L. (2004): The ontogenesis of trust in testimony. *Mind and Language*, No. 19. 360–379.
- CSIBRA G. – GERGELY, Gy. (2007): Társas tanulás és társas megismerés. A pedagógia szerepe. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 62. évf. 1. sz. 5–30.
- CSIBRA, G. – GERGELY, Gy. (1998): The teleological origins of mentalistic action explanation: A developmental hypothesis. *Developmental Science*, No. 1. 255–259.
- ESKRITT, M. – WHALEN, J. – LEE, K. (2008): Young children's recognize violations of the Gricean maxims. *British Journal of Developmental Psychology*, No. 26. 435–443.
- GERGELY, Gy. – EGYED, K. – KIRÁLY, I. (2007): A természetes pedagógiáról. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 62. évf. 1. sz. 107–125.
- HARE, B. – CALL, J. – AGNETTA, B. – TOMASELLO, M. (2000): Chimpanzees know what conspecifics do and do not see. *Animal Behavior*. Vol. 59. No. 4. 771–785.
- KIRÁLY, I. – CSIBRA, G. – GERGELY, G. (2004): *The role of communicative- referential cues in observational learning during the second year*. Poster presented at the 14th Biennial International Conference on Infant Studies, May 2004, Chicago, IL, USA.
- KISS Sz. (2005): A naiv tudatelmélet fejlődésének magyarázatára kialakított elméletek. In: *Elmeolvasás*. Budapest, Új Mandátum Kiadó.
- LEE, K. – ROSS, H. (1997): The concept of lying in adolescents and young adults: Testing Sweetser's folkloristic model. *Merryill-Palmer Quarterly*, No. 43. 255–270.

- LEWIS, M. – STANGER, C. – SULLIVAN, M. (1989): Deception in 3-year-olds. *Developmental Psychology*, No. 25. 439–443.
- MASCARO, O. – SPERBER, D. (2009): The moral, epistemic, and mindreading components of children's vigilance towards deception. *Cognition*, No. 112. 367–80.
- MOLL, H. – TOMASELLO, M. (2007): Co-operation and human cognition: The Vygotskian intelligence hypothesis. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, No. 362. 639–648.
- MOORE, C. (1996): Theories of mind in infancy. *British Journal of Developmental Psychology*, No. 14. 19–40.
- NEWTON P. – REDDY V. – BULL R. (2000): Children's everyday deception and performance on false-belief tasks. *British Journal of Developmental Psychology*, No. 18. 297–317.
- POLAK, A., – HARRIS, P. L. (1999): Deception by young children following noncompliance. *Developmental Psychology*, No. 35. 561–568.
- REDDY, V. (2007): Getting back to the rough ground: deception and 'social living'. *Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci*. Vol. 362. No. 1480. 621–637.
- RAKOCZY, H. – WARNEKEN, F. – TOMASELLO, M. (2009): Young children's selective learning of rules game from reliable and unreliable models. *Cognitive Development*, No. 24. 61–69.
- REDDY, V. (1991): Playing with others' expectations: teasing and mucking about in the first year. In: Whiten A. ed.: *Natural theories of mind: evolution, development and simulation of everyday mindreading*. Oxford, UK, Blackwell. 143–158.
- REDDY, V. (1998): Person-directed play: humour and teasing in infants and young children. Report on Grant No. R000235481 received from the Economic and Social Research Council. *Interview transcripts from this study*.
- SABBAGH, M. A. – BALDWIN, D. A. (2001): Learning words from knowledgeable versus ignorant speakers: links between preschoolers' theory of mind and semantic development. *Child Development*, Vol. 72. No. 4. 1054–1070.
- SPELKE, E. (1994): Initial knowledge: six suggestions. *Cognition*, No. 50. 431–445.
- SULLY, J. (1896): *Studies of Childhood*. New York, NY, D. Appleton and Co.
- STERN, D. (2002): *A csecsemő személyközi világa*. Budapest, Animula kiadó.
- TOMASELLO, M. (1995): Joint attention as social cognition. In MOORE, C. – DUNHAM ed.: *Joint attention: Its origins and role in development*. Hillsdale, NJ, Erlbaum. 103–130.
- TOMASELLO, M. – RAKOCZY, H. (2003): What Makes Human Cognition Unique? From Individual to Shared to Collective Intentionality. *Mind & Language*, Vol. 18. No. 2. 121–147.
- VARRÓ-HORVÁTH, D. Á. (2016): *A társas megismerés és a becsapás megértésének fejlődése között fennálló összefüggések 1–3 éves korú gyermekeknél*. PhD. értekezés. Elérhető: http://pszichologia.pte.hu/sites/pszichologia.pte.hu/files/files/files/dok/disszert/d-varro-horvath_diana-2016.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 03. 21.)
- WARNEKEN, F. – TOMASELLO, M. (2006): Altruistic helping in human infants and young chimpanzees. *Science*, No. 31. 1301–1303.
- WILSON, A. E. – SMITH, M., D. – ROSS, H. S. (2003): The Nature and Effects of Young Children's Lies. *Social Development*, Vol. 12. No. 1. 21–45.

3. Szemelvények a korrupció személyiséglélektanából

(Szerzők: Varju Nóra, Mityók Csaba)

A fejezet fő üzenete: ebben a fejezetben a korrupció személyiséglélektani hátterét ismerheti meg az olvasó, kezdve azokkal a fő személyiségpszichológiai elméletekkel, amelyek fogalmainak és összefüggéseinek ismerete a téma megértéséhez elengedhetlenül szükséges. A fontosabb elméletek és fogalmak áttekintését követően bemutatjuk, hogy a megismert elméletalkotók hogyan határozták meg az erkölcsös, érett viselkedést tanúsító személyek legfőbb jellemvonásait, végül megvizsgáljuk, hogy a különféle személyiséglélektani kutatások milyen összefüggéseket tártak fel bizonyos személyiségjegyek jelenléte és a korrupciós hajlam felerősödése, továbbá a közösségellenes viselkedés kialakulása tárgyában.

3.1. A személyiséglélektan fogalma és főbb elméleti megközelítései

Az alfejezet fő üzenete: az olvasó ebben az alfejezetben megismerkedhet a személyiség fogalmával, az annak megértését és a személyiség mint rendszer megismerését lehetővé tevő azon főbb elméletekkel, amelyek segítséget nyújthatnak a korrupciós cselekményeket elkövető egyének személyiségében rejlő és viselkedését befolyásoló okok feltárásában. Az egyes személyiségelméletek perspektívájából választ kaphatunk arra a kérdésre, hogy miben állnak, továbbá honnan erednek az egyének között tapasztalt személyiségbeli eltérések.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *A Big-Five 5 személyiségdimenziója:* extravertió, barátságosság, lelkiismeretesség, emocionalitás / neuroticitás, nyitottság.
- *Bandura megfigyeléses tanulást lehetővé tevő 5 tényezője:* hozzáférhetőség, figyelem, emlékezet, mozgásreprodukció, motiváció.
- *Cloninger három karakterjellemzője:* önirányultság, együttműködés, transzcendenciaélmény.
- *Cloninger négy temperamentumdimenziója:* újdonságkeresés, ártalomkerülés, jutalomfüggés, kitartás.
- *Diszpozíciók:* vonások és hajlamok, amelyek a személyiség összetevőit képező stabil és tartós tulajdonságok.
- *Egyedi vonás:* olyan vonások, amelyek egy adott személyt minden körülmények között megkülönböztetnek másoktól.
- *Énideál:* annak a vágyképe, amilyenné az egyén válni szeretne.
- *Énkép (self / self-concept):* az „én”-re vonatkozó elképzeléseket, észleleteket és értékeket tartalmazza, azt határozza meg, hogy „ki is vagyok én”.
- *Extravertál személyiség (Eysenck):* érdeklődése a külvilág felé irányul, társaságkedvelő, bőbeszédű, harsány, élvezzi, ha másokat befolyásolhat, fogékony a kör-

nyezetére, könnyen vált munkahelyet, rosszul tűri a monotóniát, inkább a reál-tudományok területén tud érvényesülni, szívesen választ olyan munkahelyet, ahol emberekkel foglalkozhat, kedveli a változatos ingereket.

- *Galenus 4 vérmérsékleti típusa*: szangvinikus, kolerikus, melankolikus, flegmatikus.
- *Harcoldj/Menekülj Rendszer (Fight/Flight – FFS)*: ha a szituációban valóban jelen van a potenciális büntetés, az a személyt a veszéllyel való szembeszállásra vagy a helyzetből való elmenekülésre készíti.
- *Identitás (önazonosítás)*: az egyén azon tulajdonasága, hogy képes tudatosan megélni önmaga egyediségét és megismételhetetlenségét, továbbá képes tudatosan megkülönböztetni magát másoktól.
- *Introvertált személyiség (Eysenck)*: az egyén érdeklődése a saját belső világa felé irányul, visszahúzó, a magányos tevékenységeket kedveli, szívesebben dolgozik egyedül, nincs túl sok barátja, nem szereti a társaságot, kedveli az állandóságot és a stabilitást, inkább a humán tudományok területén tud érvényesülni, ragaszkodik saját nézőpontjához és érzelmeihez, társai viselkedése és vélekedése kevésbé befolyásolja őt.
- *Jung két általános beállítottsági típusa*: extravertió és introvertió.
- *Jung négy tudati funkciója*: gondolkodás, érzés, érzékelés, intuíció.
- *Karakter (Allport)*: a személyiség társadalom által meghatározott alkotórésze, amely egyfajta viselkedési kódként fogható fel.
- *Közös vonás*: olyan vonások, amelyek az emberiség egészére nézve általánosak és minden egyes emberben jelen vannak.
- *Kretschmer három alkati típusa*: piknikus, atletikus, leptoszom.
- *Maslow három hiánymotívuma*: szeretet és társadalmi szükségletek, biztonság szükséglete, biológiai és fiziológiai (alapvető) szükségletek.
- *Maslow öt fejlődésmotívuma*: transzcendencia szükséglete, önmegvalósítás (csúcsemény) szükséglete, esztétikai szükségletek, kognitív szükségletek, megbecsülés / elismerés szükséglete.
- *Mischel viselkedést meghatározó öt kognitív vonása*: kompetencia, kódolási stratégia, elvárások, szubjektív értékek, önszabályozó rendszerek és tervek.
- *Önmegvalósítás (Rogers)*: az emberi szervezet alapvető motiváló ereje, amely minden potenciális emberi képesség kiteljesítésére irányul, hogy az ember azzá válhasson, amivé csak akar.
- *Pszichotikus személyiség (Eysenck)*: az egyén érzelmkifejezése nem megfelelő, érzéketlen mások iránt, érzelmileg hideg, egocentrikus, jellemző rá a deviáns viselkedés, vakmerő, nem képes a helyzeteket reálisan felmérni, a szabályokat és a szociális elvárásokat vagy teljesen figyelmen kívül hagyja, vagy leginkább szembe helyezkedik azokkal, agresszív és impulzív, élvezzi, ha fájdalmat okozhat másoknak.
- *Selftárgy*: az egyén énközpontú (nárcisztikus) szükségleteinek kielégítését más személyeken, úgynevezett selftárgyakon keresztül éri el. A selftárgy az én szolgálatában áll, az én szemszögéből létezik.
- *Sheldon három szomatotípusa*: endomorf, mezomorf, ektomorf.

- *Személyes én-tudatosság*: az egyén képes kontrollálni belső folyamatait, például az érzéseit, vágyait vagy indulatait, ilyenkor a belső iránytű alapján tájékozódik.
- *Személyiség*: olyan egyedi, viszonylagosan állandó, de inkább dinamikus rendszer, amely a maga jellegzetes, mindenki másétól egyértelműen megkülönböztethető mintázatán keresztül határozza meg az egyén kapcsolatát a külvilággal.
- *Tárgy*: a neoanalitikus tárgykapcsolati elméletek központi fogalma; azt a másik személyt jelöli, akivel az egyén kapcsolatot alakít ki. A különféle tárgyakhoz való kötődés az én egyik alapvető funkciója.
- *Társas éntudatosság*: az egyén képes kontrollálni külső megnyilvánulásait, például az agresszív viselkedését vagy rajongását, ilyenkor a szociális visszajelzések alapján tájékozódik.
- *Temperamentum (Allport)*: a személyiség örökletes alkotórésze, amely meghatározza (determinálja), hogy az egyén mivé válhat élete során.
- *Típus*: merev határokkal rendelkező, nem folytonos tagsági kategória, amelybe az egyén vagy beletartozik, vagy sem.
- *Tükörzés*: a szülők által a gyermeknek nyújtott pozitív figyelem és támogatás, a gyermek nárcisztikus igényeinek kielégítése pozitív, elfogadó és empátikus viselkedésen keresztül.
- *Viselkedéses gátló rendszer (BIS)*: gátolja az aktív viselkedést, amennyiben a személy környezetében büntető vagy nem megerősítő veszélyforrások tűnnek fel, továbbá szabályozza a félelem, a bánat és a frusztráció működését.
- *Viselkedéses megközelítő rendszer (BAS)*: aktivitása esetén a személy örömteli, lelkes, reményteli, boldog, inkább a pozitív ingerekre reagál, a büntetések elmaradását pedig csak tudomásul veszi.
- *Vonás*: folytonos, dimenzionális személyiségjegy, a kontinuum mentén minden egyén elhelyezhető, a végpontokon vagy a köztes pontokon.

3.1.1. A személyiség fogalma

A személyiségre vonatkozó, a hétköznapi szóhasználatban felbukkanó fogalom meghatározásokat *naív személyiségelméleteknek* nevezzük. Ezekben közös, hogy az egyéneket egymással összehasonlíthatónak és egymástól megkülönböztethetőnek tartják, bizonyos tipikus tulajdonságok meglétén vagy hiányán keresztül.⁴³ A hétköznapi szóhasználatban a személyiség szóval leggyakrabban az individuumra utalnak, a személy azon egyedi jellegzetességeit, tulajdonságait próbálják megragadni, amelyek mentén az egyén tökéletesen megkülönböztethető másoktól.

A *tudományos személyiséglélektani irányzatok* a maguk perspektívájából, a maguk értelmezési kerete mentén – így szükségszerűen egymástól némiképp eltérően – definiálják a személyiség fogalmát. Fogalom meghatározásukban természetesen megjelennek az irányzatokhoz tartozó történelmi korszakok általános pszichológiai és világnézeti vélekedései is. Feladatuk egyrészt az egyéni különbségekért felelős személyiségváltozók azonosítása,

⁴³ V. KOMLÓSI A. (2006): A személyiség értelmezésének és tanulmányozásának különböző megközelítései. In OLÁH A. szerk.: *Pszichológiai alapismeretek*. Budapest, Bölcsész Konzorcium. 477–533.

másrészt a személyiség működési módjának megértése, valamint a személyiségben végbe-
menő folyamatok azonosítása.

Carver és Scheier⁴⁴ összegzése alapján a különféle személyiség meghatározásokban
közös, hogy a személyiségre egy „nem befejezett, folyamatosan alakuló és változó” szer-
veződésként tekintenek, amely aktívan változó mintázatain, ismétlődésein és motívumain
keresztül ismerhető fel. A különféle nézőpontok a személyiséget egyedi, viszonylagosan
állandó, de inkább dinamikus rendszerként szemlélik, amely a maga jellegzetes, mindenki
másétól egyértelműen megkülönböztethető mintázatán keresztül határozza meg az egyén
kapcsolatát a külvilággal.

Az egyén egyedi viszonyulását a külvilághoz viselkedésén, gondolatain és érzelmein
keresztül érthetjük meg. Azon tulajdonságát, hogy képes tudatosan megélni önmaga egye-
diségét és megismételhetetlenségét, továbbá képes tudatosan megkülönböztetni magát
másoktól, *identitásnak* (önazonosításnak) nevezzük.⁴⁵

Oláh⁴⁶ szerint ugyan a személyiség pszichológiai fogalom, azonban mivel a fizikai test-
hez kötődik, megismerése és megértése csak a különféle tudományterületek összefogásával
érhető el; egyszerre kell alkalmazni a biológiai, a pszichológiai és a társadalomtudományok
módszereit.

3.1.2. A személyiséglélektan alapkérdései

A személyiséglélektan tudományterülete alapvetően két fő kérdésre próbál választ találni:⁴⁷

Mi áll az egyének közötti különbségek hátterében?

A különféle személyiségelméletek egyrészt arra próbálnak magyarázatot találni, hogy miért
nincs két egyforma ember. Megpróbálják feltárni és leírni az egyéni eltéréseket, majd ezek-
ből kiindulva próbálnak az egész emberiségre igaz, általánosítható megállapításokat tenni.

Hogyan működik a személyiség?

A személyiségelméletek vizsgálják, hogy miért viselkednek az emberek néha teljesen egye-
dien, máskor meg a többiekhez nagymértékben hasonló módon. Ennek kiderítése érdekében
igyekeznek azonosítani a személyiség működési mechanizmusait, amely során elemzik
és értelmezni próbálják a személyeken belüli egyedi és általánosítható folyamatokat.

Az alábbiakban a személyiség megértésének és leírásának azon fő megközelítéseit,
nézőpontjait ismertetjük, amelyek hozzájárulhatnak a korrupciós cselekményeket elkövető
személyek lelkivilágának megértéséhez, és amelyek eltérő tudományos magyarázatokkal
szolgálnak azon kérdésekre vonatkozóan, hogy az egyén tulajdonképpen mennyire és ho-

⁴⁴ CARVER, C. S. – SCHEIER, M. (2006): *Személyiségpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

⁴⁵ V. KOMLÓSI A. 2006.

⁴⁶ OLÁH A. (2006): *Pszichológiai alapismeretek*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.

⁴⁷ OLÁH A. (2006): *Pszichológiai alapismeretek*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.

gyan egyedi, és hogy ezen egyedisége milyen viselkedésformákban, jellemvonásokban nyilvánulhat meg.

3.1.3. Diszpozicionális megközelítés

A diszpozicionális megközelítéshez tartozó *típus- és vonásméletek* részletekbe menően képesek leírni a személyiségbeli különbségeket, mivel azonban kiindulópontjuk szerint az emberek személyisége viszonylag állandó (konzisztens), kevés magyarázattal szolgálnak a személyiség működésének dinamikus folyamataira vonatkozóan.

A diszpozicionális megközelítéshez tartozó típus- és vonásméletek úgy tartják, hogy az emberek cselekedetein, gondolatain és érzésein keresztül eltérő időben és körülmények között folyamatosan megnyilvánulnak az úgynevezett *diszpozíciók* (vonások és hajlamok), amelyek a személyiség összetevőit képező stabil és tartós tulajdonságok.⁴⁸ Ugyanakkor, mivel a vonások és hajlamok kombinációi soha nem azonosak az emberekben, a személyiség lényegénél fogva egyedi, azaz nem létezhet két tökéletesen egyforma ember.

A típus- és vonásméletek elnevezésében szereplő fogalmak közötti fő különbség az alábbi:⁴⁹

- *Típus*: merev határokkal rendelkezik és nem folytonos tagsági kategória, azaz az adott személy vagy beletartozik egy adott típusba, vagy sem.
- *Vonás*: folytonos, dimenzionális személyiségjegy, amelyet egy kontinuumként kell elképzelnünk, ennek mentén akár a végpontokon, akár bármely köztes ponton elhelyezhetőek az emberek.

3.1.3.1. Típuselméletek

A típustanok elméletalkotói azért kutatják a személyiség alkotóelemeit, mert szerintük az emberek bizonyos állandó sajátosságai alapján különféle típusokba illelnek, kategóriákba sorolhatók. Ha tudjuk, hogy az egyén melyik típusba tartozik, az adott típus egyéb jellemzőinek figyelembevételével következtetni tudunk a személy olyan más tulajdonságaira is, amelyeket addig nem tudtunk egy adott szituációban megfigyelni.⁵⁰ A tipológiák az embereket tehát egyszerűsítő kategóriákba sorolják,⁵¹ amelyeket felállíthatunk például a testalkat, az arcvonások (fiziognómia), a temperamentum vagy a lelki működés eltérései alapján.

Hippokratész „nedvek tana” tipológiája

A Hippokratész-féle “nedvek tana” elnevezésű tipológia volt az első és a leginkább ismert típustan. Hippokratész (kb. i. e. 460–377) görög orvos és tanítványai megfigyelték, hogy a szervezet különböző betegségek esetén más és más testnedvet választ ki. Például

⁴⁸ CARVER – –SCHEIER 2006.

⁴⁹ MIRNICS Zs. (2006): *A személyiség építőkövei*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.

⁵⁰ HALÁSZ L. – MARTON L. M. (1978): *Típustanok és személyiségvonások*. Budapest, Gondolat Kiadó.

⁵¹ TORDAI Z. (2015): *Pszichológia és személyiségfejlesztés I.* Budapest, Óbudai Egyetem.

gyulladásos betegségeknél a nyálkát, gyomor- és bélhurtnál a sárga vagy fekete epét. Hippokratész számára ezek a nedvek adták az emberi szervezet alapelemeit, ha pedig valamelyik túlsúlyba került, és az ember megbetegedett, benne az adott nedvnek megfeleltethető temperamentum vált uralkodóvá.⁵²

Galenus vérmérsékleti tipológiája:

A fenti elképzelést Galenus (kb. i. sz. 130–200) római orvos fejlesztette tovább, aki a testnedvek és az őselemek kapcsolatának vizsgálata során jutott el az alábbi táblázatban bemutatott négy *vérmérsékleti típus* megalkotásáig.⁵³

2. táblázat

A Galenus-féle vérmérsékleti tipológia

Vérmérsékleti típus	Őselem	Testnedv	A személy jellemzése
Szangvinikus	levegő (melegség)	vér	<ul style="list-style-type: none"> gyors mozgású; egészséges arcszínű; életvidám, kedélyes; bizakodó, derűlátó; barátságos; közlékeny; gyors felfogású; szeszélyes, „szalmaláng” típusú: érzelmei hirtelen alakulnak ki, felületesek, labilisak.
Kolerikus	tűz (szárazság)	fekete epe	<ul style="list-style-type: none"> egyenes testtartású; nyílt tekintetű; lobbanékony, könnyen elragadják az indulatai; heves; ingerlékeny; tetterős; érzelmi reakciói gyorsak, és tartósak; arcszíne sárgás, epés.
Melankolikus	föld (nedvesség)	sárga epe	<ul style="list-style-type: none"> törékeny alkatú; gondterhelt arckifejezésű; lehangolt, hajlamos a szomorú hangulatok átélésére; negatív érzelmei tartósak; érzelmei lassan és nehezen fejlődnek ki; ingadozó, határozatlan, nehezen képes döntést hozni; komoly; mozdulataiból hiányzik az élénkség.

⁵² MIRNICS (2006.)

⁵³ TORDAI 2015.

Flegantikus	víz (hidegség)	nyál	<ul style="list-style-type: none"> • lomha mozgású; • megjelenése és beszéde kifejezéstelen, jellegtelen; • egykedvű, közönyös; • nyugodt, higgadt; • érzelmei lassan fejlődnek ki; • kiegyensúlyozott, nehezen hozható ki a sodrából; • kitartó; • megbízható.
-------------	-------------------	------	---

Forrás: A szerző saját szerkesztése

Kretschmer alkati tipológiája:

Míg a fent említett típusok a testi-fizikai jegyeket vették alapul, addig Ernst Kretschmer (1888–1964) német pszichiáter rendszere már egy *alkati tipológia* volt, amelynek középpontjában a testfelépítés, a személyiségjegyek és a lelki zavarok összefüggései álltak. Elmélete szerint az alábbi táblázatban bemutatott *testalkati típusoknál* gyakrabban jelennek meg bizonyos lelki betegségek.⁵⁴

3. táblázat

A Kretschmer-féle alkati tipológia

Testalkati típus	Testalkat	Lelki zavar	A személy jellemzése
Piknikus	<ul style="list-style-type: none"> • gyenge izomzat; • nagy testméret; • zömök termet. 	kedélybetegségek (például mánia, depresszió)	<ul style="list-style-type: none"> • labilis érzemvilágú; • könnyen felfingerelhető; • hullámzó kedélyű; • alacsony gátlásszintű; • gyenge az érzelmi kontrollja; • bőbeszédű; • társaságkedvelő; • nyitott; • kényelmes; • gyakorlatias.

⁵⁴ BARTHA L. (1984): *Pszichológiai alapfogalmak kis enciklopédiája*. Budapest, Tankönyvkiadó.

Atletikus	<ul style="list-style-type: none"> • fejlett, kidomborodó izomzat; • karcsú, magas termet. 	indulati betegségek (például epilepszia)	<ul style="list-style-type: none"> • nehezen befolyásolható; • lelki élete változatos; • érzelmi és mentális téren nehezen állítódik át; • lassú; • energikus és szívós, nem fárad el könnyen; • nehezen befolyásolható; • munkamódja szabályos, merev, katonás; • gondolkodása száraz, néha fantáziátlan; • sikerorientált; • kockázatkereső; • megbízható.
Leptoszom/aszténias	<ul style="list-style-type: none"> • lapos mellkas • hosszú, vékony kezek és lábak; • magas, vékony termet. 	szkizofrénia	<ul style="list-style-type: none"> • önfegyelme erős; • kontrollja állandó; • zárkózott; • mély belső érzelmi életét kettősség jellemzi; • nehezen kiszámítható; • kifelé mást mutat, mint amit érez; • intellektuális beállítódású; • érzékeny; • hűvös, bizalmatlan.

Forrás: A szerző saját szerkesztése

Kretschmernél már megjelenik a kontinuum elképzelése, ugyanis az egyes típusokat nem merev határokkal rendelkező kategóriákként képzelte el, hanem egy „skálaként”, amelyen az emberek bárhol elhelyezhetők. A skálák végpontjain a súlyosan érintett, a végpontok környékén található szélső tartományokban a betegség és egészségi állapot közt ingadozó „határeseti”, az alacsony értékeknél pedig az egészséges – de különböző kórképek megjelenésére hajlamos – személyeket találjuk.




Sheldon alkati tipológiája:

William Sheldon (1898–1977) amerikai pszichológus a testi jellemzők alapján három eltérő *vérmérsékleti szomatotípust* különböztetett meg, amelyek létrejötteinek háttérében valamely szervrendszer túlsúlyát sejtette.⁵⁵ Sheldon az alábbi táblázatban bemutatott alkati típusok elnevezéseinek megalkotásakor a külső, a középső és a belső csíralemezre utalt, ugyanis ebben az időben már ismert volt az orvosok előtt, hogy az egyes csíralemezekből más és más testrészek fejlődnek ki (eltérő ütemben) az egyedfejlődés során.

⁵⁵ HALÁSZ – MARTON 1978.

4. táblázat

A Sheldon-féle vérmérsékleti szomatotípusok

Szomatotípus	Testalkat	Prototípus	A személy jellemzése
Endomorf (endoderma csíralemez)	<ul style="list-style-type: none"> • gömbölyű; • puha; • kerekded. 	“körte” alkat 	<ul style="list-style-type: none"> • barátságos; • társaságkedvelő; • szociálbilis; • békés természetű; • türelmes; • kényelemszerető; • alvásszerető; • kiegyensúlyozottan étkezik; • reakciói lassúak; • érzelm kifejezése könnyed.
Mezomorf (mezoderma csíralemez)	<ul style="list-style-type: none"> • szögletes; • kemény; • erős, izmos; • csontos; • ellenálló. 	“őrző-védő” alkat 	<ul style="list-style-type: none"> • kockázatvállaló; • aktív; • harcias; • önérvényesítő; • rámenős; • energikus; • szereti a testmozgást; • érzéketlen a fáradtsággal szemben; • életkoránál érettebb; • magabiztos; • határozott; • hangosan beszél; • a tettek embere; • a jelennek él.
Ektomorf (ekdoerma csíralemez)	<ul style="list-style-type: none"> • gyenge; • vékony csontú; • lapos mellkasú; • törékeny; • satnya. 	“kosárlabdázó” alkat 	<ul style="list-style-type: none"> • csendes; • tartózkodó; • magának való, az egyedüllétet keresi; • érzékeny; • érzelmeit erősen kontrollálja; • képtelen elengedni magát; • társaságban visszahúzódó; • érzékeny a zajokra, külső behatásokra; • gyors reagálású.

Forrás: A szerző saját szerkesztése⁵⁶

⁵⁶ Az ábrában szereplő képek forrása: www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412b2/2013-0002_pszichologia_es_szemelyisegfejlesztes_i/tananyag/JEGYZET-10-2.1._Szemelyisegelmletek.scorm1 (a letöltés dátuma: 2017. 03. 21.)

Jung analitikus tipológiája:

Carl Gustav Jung (1875–1961) svájci pszichiáter, pszichológus, pszichoanalitikus a külső, fizikai tényezők helyett az ember és a külvilág viszonyát helyezte elméletének középpontjába. A pszichológiai beállítódás és a tudatosság funkciói alapján 8 lélektani típust különböztetett meg.⁵⁷

A típusokat két fő szempont alapján rendezte el a térben, amelynek eredményeként 3 elkülönülő funkciótypust tudott megkülönböztetni egymástól:⁵⁸

- *Általános beállítottsági típusok:* extravertió–introvertió;
- *Funkciótypusok:* gondolkodás–érzés, érzékelés–intuíció pszichés funkciópárok.

A különböző pszichés funkciók aszerint jellemzik az adott egyént, hogy érdeklődése elsősorban önmaga felé (befeled), vagy a külvilág felé (kifeled) irányul, illetve hogy másokhoz, a külvilág tárgyaihoz alapvetően pozitívan vagy negatívan viszonyul. Jung pszichés funkciói nemtől, kultúrától és társadalmi helyzettől függetlenül érvényesek minden emberre, amely megállapítás ugyanakkor nem azt jelenti, hogy az egyén állandóan csak az egyik, vagy csak a másik beállítódásnak megfelelően képes viselkedni. Mivel minden emberben az összes beállítódás egyszerre, de eltérő mértékben és arányban jelen van, bizonyos helyzetek az egyik, míg más helyzetek a másik beállítódáshoz kapcsolódó tulajdonságokat aktiválják inkább. Az alábbiakban Mirnics⁵⁹ összefoglalása alapján ismertetjük az egyes beállítódási típusokhoz tartozó egyének főbb jellemvonásait.

Extravertió:

Az extravertált egyének „kifeled figyelnek”, az objektív tények jelentik számukra a tájékozódás alapját. Döntéseiket mindig a külső környezet befolyásolja, a közösségi térben magabiztosan mozognak, a környezetük elvárásaihoz és szabályaihoz igazítják értékeiket és viselkedésüket. Az igazodás azonban nem jelent tényleges alkalmazkodást, pusztán a konfliktusok elkerülése és a súrlódásmentesség motiválja őket, ezért fordul elő esetükben gyakran, hogy saját szubjektív vágyaik és nézeteik (rém)álmok és pszichés zavarok formájában törnek elő lényük mélyéről.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Péter sikeresen letette az autóvezetői vizsgát, aminek öröme hatalmas bulit csapott. A barátaival való találkozáskor boldogan ecsetelte a tanulást, a vizsga nehézségeit, kihangsúlyozta, hogy mennyi energiát fektetett bele a jogosítvány megszerzésébe, de közben mégis hányszor érezte úgy, hogy nem megy tovább. Majd – anyagi helyzetét

⁵⁷ JUNG, C. G. (1971): *Psychological Types*. Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

⁵⁸ MIRNICS 2006.

⁵⁹ MIRNICS 2006.

jóval meghaladó – terveit ismertette a kinézett álomautóra és az eltervezett leendő úti-céljaira vonatkozóan.

Introverzió:

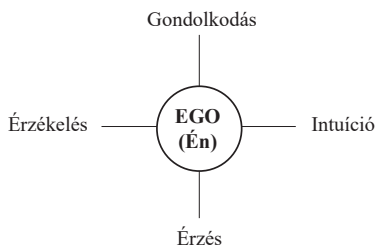
Az extravertált személyekkel szemben az introvertált személyek inkább „befelé figyelnek”, a szubjektív érzések jelentik számukra a tájékozódás alapját. Sokat töprengenek az élet legapróbb dolgain, számukra az a fontos, ahogy a külvilág történései bennük leképeződnek. A külvilággal szemben félénkség jellemzi őket, az új dolgokkal szemben bizalmatlanok, a külső befolyásoknak és a rájuk erőltetett idegen szabályoknak igyekeznek ellenállni, ameddig csak lehetséges.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Kata a nyáron aggasztó híreket kapott orvosától, aki ugyan a diagnózist nem mondta ki, de sejteni lehetett, hogy valamelyik lelet eredményei rosszak lettek. Kata nem mondta el senkinek az orvosnál történeteket, még párját sem avatta be, sőt, ismerősei úgy emélnének, mintha sokkal kiegyensúlyozottabbnak látták volna ebben az időszakban. Eközben Kata napokig nem tudott aludni, fejében a legrosszabb forgatókönyvek – súlyos betegség, korai halál – forogtak, úgy érezte, biztos valami rosszat tett, és megérdemli a sorsát.

A tudatosság alábbi négy funkciója (gondolkodás–érzés és érzékelés–intuíció) a világban való tájékozódást szolgálja:

- *Gondolkodás:* az egyén mindig gondolkodik, mielőtt cselekszik, tudatosan számításba veszi viselkedése lehetséges következményeit.
- *Érzés:* az egyén cselekvéseit elsősorban aktuális érzelmei határozzák meg, a „szívére hallgat, nem az eszére”.
- *Érzékelés:* az egyén azon rendelkezésére álló információk alapján cselekszik, amelyeket a külvilágból sikerült összegyűjtenie.
- *Intuíció:* az egyén cselekvésekor nem a kívülről jövő információk alapján dönt, azok helyett inkább megérzéseire, sejtelmeire hallgat.



Jung négy tudati funkciója

Forrás: www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop412b2/2013-0002_pszichologia_es_szemelyisegfejlesztes_i/tananyag/JEGYZET-10-2.1._Szemelyisegelmletek.scorml (a letöltés dátuma: 2017. 03. 21.)

A fent bemutatott extraverzió és introverzió Jung szerint mindig valamelyik tudati funkción keresztül érvényesül, ezek keveredése alapján jön létre az alábbi nyolc lélektani típus.

5. táblázat

A nyolc, Jung által meghatározott lélektani típus

		Extraverzió	Introverzió
Racionális/ véleményalkotó típusok	Gondolkodás	Extravertált gondolkodó	Introvertált gondolkodó
	Érzés	Extravertált érző	Introvertált érző
Irracionális típusok	Érzékelés	Extravertált érzékelő	Introvertált érzékelő
	Intuíció	Extravertált intuitív	Introvertált intuitív

Forrás: A szerző saját szerkesztése

Míg a racionális/véleményalkotó típusokat a vélekedő, ítéletalkotó irányultság jellemzi, addig az irracionális típusok magatartása nem döntésen és véleményalkotáson, hanem az észlelésen alapul. Jung szerint az egyénnek az önmegvalósítása folyamán törekednie kell arra, hogy mind a négy tudati funkciót egyaránt alkalmazza és fejlessze.

3.1.3.2. Vonáselméletek

A vonáselméletek – ahogy szó volt róla – más dimenziókban gondolkodnak az emberek egyediségét adó kevés számú személyiségvonásról. Szerintük ez a néhány személyiségvonás minden emberben megtalálható, azonban nem azonos mértékben. A személyiségvonások és a szituációs elemek ugyanakkor egymással kölcsönhatásban befolyásolják a viselkedést, míg bizonyos helyzetek megengedik egy adott vonás kifejeződését, addig más szituációk korlátozzák azt (például magánélet/munkahelyi környezet).

A vonáselméletek szerint a személyiségvonások elrendeződése hierarchikus, léteznek *alapvonások* és *magasabb rendű vonások*, melyek „alá” számtalan tulajdonság sorolható be.⁶⁰

A vonáselméleti megközelítések alapján a személyiségzavarok – így a viselkedés zavarai is – az egyes vonások hatásaiként állnak elő, tehát a személyiségzavarok háttérben mindig egy bizonyos vonást kell keresnünk. A személyiségzavarok kialakulása kétféle módon történhet:

- a személy valamelyik vonásdimenzió kontinuumán a szélsőséges tartományban helyezkedik el, vagy
- önmagában a vonás hordozza az abnormalitást.

⁶⁰ V. KOMLÓSI A. (2000): Személyiségpszichológia. In OLÁH A. – BUGÁN A. szerk.: *Fejezetek a pszichológia alapterületeiből*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó. 189–276.

Allport vonásmélete:

Gordon W. Allport (1897–1967) amerikai szociológus és szociálpszichológus nevezhető a vonásméletek atyjának. Szerinte a személyiség két fő alkotórészből áll.⁶¹ A *temperamentum* a személyiség örökletes alkotórésze, azt határozza meg (determinálja) elsősorban, hogy az egyén mivé válhat élete során. A *karakter* a személyiség társadalom által meghatározott alkotórésze, amely egyfajta viselkedési kódként fogható fel.

Allport szerint a személyiség legelemibb alkotóelemei a *vonások*, amelyeknek két fajtáját különböztette meg:

- *Egyedi vonások*: olyan vonások, amelyek egy adott személyt minden körülmények között megkülönböztetnek másoktól;
- *Közös vonások*: olyan vonások, amelyek az emberiség egészére nézve általánosak és minden egyes emberben jelen vannak.

Mirnicss összefoglalása alapján⁶² megállapítható, hogy Allport szerint a vonások általánosabban és tartósabban jelen vannak az emberekben, mint a sima szokások. A vonások hatnak a viselkedésre, de nem fejeznek ki morális értékeket, stabilnak mondhatók, de olykor igen eltérő viselkedéses reakciókat eredményezhetnek. Az egyének általában azokat a helyzeteket keresik, amelyekben ki tudják fejezni a számukra fontos személyiségjegyeiket tükröző vonásaikat. A vonások kiválóan alkalmasak arra, hogy rajtuk keresztül összehasonlítsuk egyrészt az egyén egyes személyiségjegyeit egymással, másrészt annak a közösségnek a többi tagja által birtokolt személyiségjegyekkel, amelyben az egyén létezik.

Eysenck vonástípus elmélete:

Hans J. Eysenck (1916–1997) német-angol pszichológus a Hippokratész–Galenus-féle tipológia alapján úgy vélte, hogy az emberi temperamentumok kevés számú vonással leírhatók.⁶³ Úgy gondolta, hogy a személyiségvonások háttérben egymástól független személyiségjegyek (személyiség típusok) állnak, alkotóelemeik pedig a szokások, amelyek alatt a személy gyakori cselekvéseit és gondolatait értette.⁶⁴

Két alapdimenziót, úgynevezett *szupervonást* különböztetett meg, amelyeket ugyan csak a már korábbiakban ismertetett kontinuummeghatározás szerint kell elképzelnünk:

- extraverzió- és introverziódimenzió
- érzelmi stabilitás– érzelmi labilitás/neuroticizmus dimenzió

Az extravertált emberek érdeklődése – ahogyan Jungnál is láthattuk – a külvilág felé irányul, társaságkedvelők, bőbeszédűek, harsányak, élvezik, ha másokat befolyásolhatnak, fogékonyak környezetükre, és az abból érkező befolyásokra, hatásokra, könnyen váltanak munkahelyet, rosszul tűrik a monotóniát. Jellemzően a reáltudományok területén teljesítenek jobban, szívesen választanak olyan munkahelyet, ahol emberekkel foglalkozhatnak.

⁶¹ HJELLE, L. A. – ZIEGLER, D. J. (1992): *Personality Theories*. New York, McGraw-Hill.

⁶² MIRNICS 2006.

⁶³ EYSENCK, H. J. (1967): *The Biological Basis of Personality*. Springfield, Illinois, C. C. Thomas.

⁶⁴ MIRNICS 2006.

Kedvelik a változatos ingereket, például szívesebben tanulnak könyvtárban, mint otthon. Teljesítményhelyzetben viselkedésük jutalmazással alakítható.

Az introvertált személyek saját belső világukra fókuszálnak, visszahúzódóak, többségében a magányos tevékenységeket kedvelik, szívesebben dolgoznak egyedül, nincs túl sok barátjuk, nem igazán szeretik a társaságot, kedvelik az állandóságot és a stabilitást. Jellemzően a humán tudományok területén teljesítenek jobban. Ragaszkodnak saját nézőpontjukhoz és érzelmeikhez, társaik viselkedése és vélekedése kevésbé befolyásolja őket. Teljesítményhelyzetben viselkedésük büntetéssel alakítható.

Az érzelmi stabilitással jellemezhető személyek higgadtak, érzelmileg kiegyensúlyozottak és fegyelmezettek.

Az érzelmi labilitással/neurocitással jellemezhető személyek kiegyensúlyozatlanok, érzelmi életük változékony, gyakran szoronganak, rosszul tűrik a stresszes helyzeteket.

Eysenck elmélete szerint a két alapidimenzió elemeinek kombinációjaként jön létre a vérmérsékleti típusokra jellemző alábbi négy személyiségvonás.

6. táblázat

Eysenck vonásmodellje

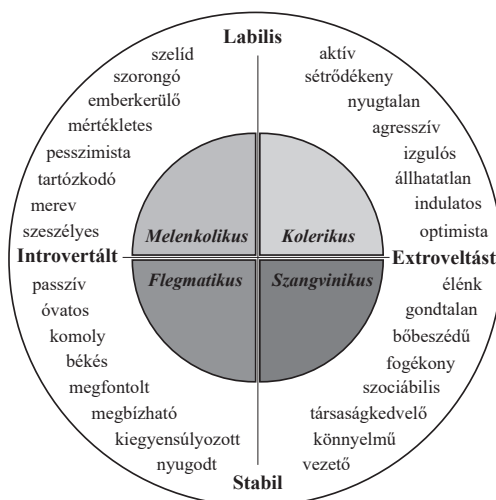
	Introverzió	Extraverzió
Érzelmi labilitás/neuroticizmus	Melankolikus	Flegmatikus
Érzelmi stabilitás	Kolerikus	Szangvinikus

Forrás: A szerző saját szerkesztése

Mirnicss összefoglalása alapján⁶⁵ az alábbiakban bemutatjuk a négy személyiségvonás főbb jellemzőit.

- *Melankolikus:* a személy jellemzően csendes, szelíd, tartózkodó és szorongó, kerüli az embereket, pesszimista, viselkedése és gondolkodása merev, érzelmei szeszélyesek, túlságosan erősen szocializáltak.
- *Flegmatikus:* a személy jellemzően óvatos, komoly és megfontolt, gondos és körültekintő, megbízható, kiegyensúlyozott, nyugodt és békés, leginkább passzív, inkább alulszocializáltság jellemzi.
- *Kolerikus:* a személy jellemzően igen aktív, izgulékony és nyugtalan, nagyon impulzív és változékony, többségében optimista, ugyanakkor képes indulatosan, agresszívan és sértődékenyen viselkedni.
- *Szangvinikus:* a személy jellemzően társaságkedvelő és bőbeszédű, gondtalan, élénk, fogékony, könnyed.

⁶⁵ MIRNICS 2006.



3. ábra

Eysenck személyiségfaktorai

Forrás: www.tankonyvtar.hu/hu/tartalom/tamop425/2011_0001_543_07_A_szervezeti_magatartas_alapjai/ch05.html (a letöltés dátuma: 2017. 09. 21.)

A későbbi években Eysenck egy új dimenzióval, a pszichoticizmus/superegoerő dimenzióval egészítette ki modelljét.⁶⁶ A dimenzióban magas pontszámot elérő egyének érzelmkifejezése nem megfelelő, érzéketlenek mások iránt, érzelmileg hidegek, egocentrikusak. A pszichotikus (pszichopata) személyek különösen veszélyeztetettek a deviáns viselkedésekkel szemben, ugyanis vakmerőek, nem képesek a helyzetet reálisan felmérni, a szabályokat és a szociális elvárásokat vagy teljesen figyelmen kívül hagyják, vagy leginkább szembe helyezkednek azokkal. Mindemellett meglehetősen agresszívok és impulzívok, élvezik, ha fájdalmat okozhatnak másoknak.

Eysenck a személyiségvonás-rendszer háttérében álló okok vizsgálatakor arra jutott, hogy a dimenziókban történő elhelyezkedést mind a *genetika*, mind pedig a *környezeti hatások* befolyásolják. A későbbiekben rájött arra, hogy a genetikai tényezők és az állandó fizikai jegyek (például az agyműködés, a szívritmus, a hormonszint) kétharmad részben járulnak hozzá az adott típusba tartozáshoz.⁶⁷

Big Five („Nagy Ötök”):

A „Big Five” („Nagy Ötök”) egy korszerű, jelenleg is folyamatosan fejlődő vonásmélet, amely öt független személyiségdimenzió mentén írja le a személyiséget. A dimenziókat

⁶⁶ PORZIO, S. K. (2004): *A Critical Review of Eysenck's Theory of Psychoticism and How it Relates to Creativity*. Elérhető: www.personalityresearch.org/papers/porzio.html (a letöltés dátuma: 2017. 09. 14.)

⁶⁷ MIRNICS 2006.

az elmélet megalkotói úgy alakították ki, hogy a hétköznapi szóhasználatból kigyűjtötték és rendszereztek azon tulajdonságokat, amelyek segítségével az emberek saját magukat, illetve másokat jellemeznek, majd ezt a számtalan jellemzőt bonyolult statisztikai eljárások segítségével az alábbi öt fő vonásra, és az ezekhez tartozó személyiségjellemzőkre szűkítették.⁶⁸

1. Extraverzió-dimenzió

A dimenzió azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire nyitott és határozott, hogyan viselkedik a társaságban. Az ide tartozó személyiségvonások az alábbiak:

- magabiztosság;
- impulzusok szabad kifejezése;
- dominancia;
- önbizalom;
- társaságkedvelés.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Pál extravertált személyiség, akit jogos kritikával illettek a munkahelyén. Habár a kritika jogosságához kétség sem fért, Pál főnöke mégis igyekezett higgadt és tárgyilagos maradni Pál munkáját illetően. A főnöktől távozva Pál arcára kiült a sértődöttség, közvetlen barátainak erős érzelmekkel átítatva mesélte el, hogy a főnök mennyire lekezelő volt és mennyire megsértette őt, és hogy egyáltalán nem vette figyelembe egyéb jó tulajdonságait.

Magas értéke esetén a személy:	Alacsony értéke esetén a személy:
<ul style="list-style-type: none"> • pozitív érzelmi beállítottságú; • önérvényesítő; • társaságkedvelő. 	<ul style="list-style-type: none"> • csendes; • visszahúzódo; • tartózkodó; • szereti a magányt.

2. Barátságosság/együtműködés-dimenzió

A dimenzió azt mutatja meg, hogy az egyén hogyan bánik embertársaival, mennyire melegszívú és szimpatikus a kapcsolataiban, könnyű-e vele együttműködni. Az ide tartozó személyiségvonások az alábbiak:

- szeretetreméltóság vagy érzelmi hidegség;
- gondoskodás;
- érzelmi támasz nyújtása;
- másokkal való szembenállás;
- barátságosság vagy ellenségesség;
- bizalom vagy bizalmatlanság;

⁶⁸ MIRNICS 2006.; CARVER – SCHEIER 2006.

- féltékenység;
- őszinteség.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Klára introverált személyiség, akit megdicsérték a munkahelyén, mert ügyesen és gyorsan elintézett egy kisebb ügyet. Klára ennek ellenére úgy viselkedett, mintha az egész meg sem történt volna, mintha nem is dicsérték volna meg. Egészen egyszerűen kívülről nem látszott rajta semmilyen érzelm, befelé viszont mosolygott. Bár jól esett neki a dicséret, úgy érezte, más is ugyanúgy vagy nála akár jobban is meg tudta volna csinálni ugyanezt, amit ő.

Magas értéke esetén a személy:	Alacsony értéke esetén a személy:
<ul style="list-style-type: none"> • altruista; • gondoskodó; • segítőkész, és ezt vélelmezi mások részéről is. 	<ul style="list-style-type: none"> • önző; • kételkedő; • versengő.

3. Lelkiismeretesség-dimenzió

A dimenzió azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire felelősségteljes, jellemzi-e a kitartás és a kemény munkavégzés, továbbá hogy van-e igénye új ismeretek elsajátítására. Az ide tartozó személyiségvonások az alábbiak:

- beszabályozottság;
- felelősség;
- tervezés/kitartás/célokért való küzdelem;
- kötelességtudat;
- engedelmesség;
- önfegyelem;
- megfontoltság.

Magas értéke esetén a személy:	Alacsony értéke esetén a személy:
<ul style="list-style-type: none"> • céltudatos; • erős akaratú; • határozott. 	<ul style="list-style-type: none"> • a rend megszállotja; • munkamániás.

4. Emocionalitás/neuroticitás-dimenzió

A dimenzió azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire nyugodt, stabil és magabiztos. Az ide tartozó személyiségvonások az alábbiak:

- szorongás;
- ellenséges érzelm;
- rosszindulat;
- depresszió;
- sebezhetőség;
- impulzivitás;

Magas értéke esetén a személy:	Alacsony értéke esetén a személy:
<ul style="list-style-type: none"> • érzelmileg kiegyensúlyozott; • képes higgadtan viselkedni a stresszes helyzetekben; 	<ul style="list-style-type: none"> • hajlamos az irreális gondolkodásra; • önértékelése alacsony; • impulzuskontrollja alacsony.

5. Nyitottság/intellektus-dimenzió

A dimenzió azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire kíváncsi, és hogy mennyire nyitott az új emberekre és tapasztalatokra. Az ide tartozó személyiségvonások az alábbiak:

- képzeletgazdagság;
- logikus gondolkodás;
- érdeklődés;
- kreativitás;
- esztétikai érzék;
- intellektuális kíváncsiság.

Magas értéke esetén a személy:	Alacsony értéke esetén a személy:
<ul style="list-style-type: none"> • kíváncsi a belső és a külső világra is; • képes új eszmék és értékek befogadására; • intenzíven éli meg érzelmeit. 	<ul style="list-style-type: none"> • viselkedése és életvezetése konzervatív; • érzelmileg tompa; • az ismert dolgokat részesíti előnyben az új élményekkel szemben.

3.1.4. Biológiai megközelítés

A biológiai megközelítés tulajdonképpen a diszpozicionális megközelítés egyik alelete, elméletalkotói az ember biológiai hátteréből kiindulva keresték a személyiség összetételét. Szerintük a személyiség alapdimenziói az evolúció során alakultak ki.⁶⁹ A biológiai személyiségelméletek érdeklődésének középpontjában a temperamentumok, a személyiségvonások és a genetikai tényezők kölcsönhatásai, egymásra hatásai állnak, tudományos eredményeiket többnyire ikrekkel végzett kutatások segítségével érték el.⁷⁰

Gray megerősítésre való érzékenység elmélete:

Jeffrey A. Gray (1934–2004) brit pszichológus megerősítésre való érzékenység (Reinforcement Sensitivity Theory – RST) elnevezésű, háromfaktoros biológiai modelljét az 1970-es években dolgozta ki.⁷¹ Az elmélet az öröklött temperamentumjellemezők, a viselkedés jegyei és az érzelmek között feltárt összefüggések alapján jött létre. Lényege, hogy az egyének genetikailag meghatározott módon különböznek a tekintetben, hogy a külvilág negatív vagy pozitív ingereire hogyan reagálnak, azokhoz hogyan viszonyulnak. A pozitív

⁶⁹ MIRNICS 2006.

⁷⁰ OLÁH 2006.

⁷¹ GRAY, J. A. (1987): Perspectives on anxiety and impulsivity: A commentary. *Journal of Research in Personality*, No. 21. 493–509.

és negatív érzelmekre való fogékonyságot független személyiségvonásnak találta, amely az egyén közelítő vagy elkerülő viselkedését hívja elő.

Gray Eysenck elméletét az alábbi két új személyiségdimenzióval egészítette ki:⁷²

- *Szorongás-dimenzió* (kapcsolatban áll az érzelmi labilitás és az introverzió dimenzióival): a személy viselkedése gátlásokkal teli és érzelmileg terhelt.
- *Impulzivitás-dimenzió* (kapcsolatban áll az érzelmi labilitás és az extraverzió dimenzióival): a személy viselkedése energikus, magabiztos.

Gray három alapvető, specifikus agyi területekhez kapcsolódó rendszert különböztetett meg egymástól, amelyek befolyásolják, hogy az emberek hogyan reagálnak a külvilágból érkező negatív vagy pozitív hatásokra.⁷³

- *Viselkedéses megközelítő rendszer (BAS)*: impulzivitás és megközelítő viselkedés;
- *Viselkedéses gátló rendszer (BIS)*: szorongás és elkerülő viselkedés;
- *Harcolj/menekülj (Fight/Flight – FFS) rendszer*: harc vagy menekülés.

Amennyiben a viselkedéses megközelítő rendszer (BAS) aktív, a személy örömteli, lelkes, reményt és boldogságot él át, viselkedése során inkább a pozitív ingerekre reagál, míg a büntetések elmaradását csak tudomásul veszi. Az erősen BAS aktivitású személyeket elsősorban az örömforrások motiválják, kevésbé hatnak rájuk a lehetséges veszélyforrások, viselkedésük a jutalom, előny mielőbbi birtokbavételére irányul.

A viselkedéses gátló rendszer (BIS) feladata, hogy a figyelmet a lényeges ingerekre irányítsa, és gátolja az aktív viselkedést, amennyiben a környezetben büntető vagy nem megerősítő veszélyforrások tűnnek fel. Ezekben a funkciókon kívül szabályozza a félelem, a bánat és a frusztráció működését is. Akinél ez a rendszer aktív vagy túlműködik, erősen reagál a frusztráló hatásokra, például a büntetésre vagy a remélt, és már lélekben elővételezett jutalom elmaradására.

A fenti két, egymástól függetlenül is aktivizálódni képes alrendszer a pozitív és a negatív érzelmeket szabályozza, ugyanakkor a viselkedés magyarázatához Gray szükségesnek látta az eysencki pszichotocizmus/superego erő dimenzió alapján egy további alrendszer, a Harcolj/menekülj rendszer (Fight/Flight – FFS) bevezetését is. Utóbbi akkor aktivizálódik, ha a szituációban valóban jelen van a büntetés, nem pusztán csak annak veszélye áll fenn, ekkor a személy vagy szembeszáll a veszéllyel, vagy elmenekül a helyzetből.

Gray szerint a büntetésre való érzékenység képes elkülöníteni az extravertált és introvertált személyeket, ugyanis az introvertált személyek például már igen kevés stresszre is rosszul reagálnak, a büntetést pedig sokkal intenzívebben élik meg, ezzel szemben az extravertált személyek folyamatosan igénylik az ingerekben gazdag környezetet, a rengeteg inger jelenléte viszont önmagában is képes megnövelni a stressz szintjét. Gray szerint bármelyik alrendszer túlzott dominanciája rontja az egyén beilleszkedését. Például, ha a BAS túlságosan aktív, csökken az önkontroll, hiába nyilvánvalóak a veszélyforrások az adott helyzetben, ha viszont alulműködik, az egyén nehezen lesz motivált a céljai elérésére. Ha a BIS túl aktív, a személy végül minden újdonságot hordozó helyzetet kerülni fog, és teljesen magába

⁷² MATTHEWS, G. – GILLILAND, K. (1999): The personality theories of H. J. Eysenck and J. A. Gray: A comparative review. *Personality and Individual Differences*, No. 26. 583–626.

⁷³ ZUCKERMAN, M. (1991): *Psychobiology of personality*. Cambridge, Cambridge University Press.

zárkózik, viszont ha alulműködik, úgy az ember képtelen lesz tanulni korábbi hibáiból, mivel nem fogja tudni felismerni, hogy mely veszélyforrásokat kell elkerülnie.

Cloninger pszichobiológiai modellje:

Robert C. Cloninger (1944–) amerikai pszichiáter és genetikus az 1980-as években alkotta meg pszichobiológiai személyiségelméletét, amelyben együtt szerette volna megjeleníteni a normális, átlagos emberekre jellemző személyiségváltozókat és a különféle pszichiátriai zavarokra vonatkozó magyarázatokat.⁷⁴ Cloninger szerint a személyiségvonásokat kb. 40–60%-ban örökljük, így a *genetika* és a *környezeti hatások* közel azonos mértékben járulnak hozzá a személyiségvonások kialakulásához.⁷⁵

Cloninger különbséget tett modelljében a *temperamentum* és a *karakter* fogalma között:⁷⁶

- *Temperamentum*: öröklődik, már gyermekkorban könnyedén felismerhető, megjósolhatóvá teszi a későbbi (serdülőkori és felnőttkori) viselkedést. Ez adja az egyén érzelmi mintázatait, befolyásolja hangulatát és szokásait.
- *Karakter*: az egyén önmagára, másokra és a világ dolgaira vonatkozó nézeteit foglalja magában, mindig azt fejezi ki, amit az egyén aktuálisan megvalósít önmagából, így természetesen az idő előrehaladtával tartalma újraszerveződhet. Ez adja az egyén szándékos viselkedését, attitűdjeit és céljait.

Cloninger az alábbi négy temperamentumdimenziót és három karakterjellemezőt különböztette meg egymástól, továbbá igyekezett meghatározni az ezekhez tartozó különféle személyiségjegyeket is.⁷⁷

a) Temperamentumdimenziók

- *Újdonságkeresés*: azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire kezdeményező és aktív viselkedése során.

⁷⁴ MIRNICS 2006.

⁷⁵ CLONINGER, C. R. (1987): A systematic method for clinical description and classification of personality variants. *Archives of General Psychiatry*, No. 44. 573–588.

⁷⁶ CLONINGER, C. R. – SVRAKIC D. M. – PRZYBECK T. R. (1993): A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatry*, No. 50. 975–990.

⁷⁷ CLONINGER et al. 1993.

7. táblázat

A Cloninger-féle újdonságkeresési temperamentum jellemzői

Újdonságkeresés	
Alacsony értéke esetén a személy:	<ul style="list-style-type: none"> • nem szereti az újdonságokat; • érdektelen, sokszor motiválatlan; • mindent túlgondol, elveszik a részletekben • személyisége merev; • rendezett; • kitartó.
Magas értéke esetén a személy:	<ul style="list-style-type: none"> • impulzív, döntéseit ösztöneire hagyatkozva, gyorsan hozza meg; • erős explorációs hajlammal rendelkezik, nyitott az új dolgokra, amelyek élvezettel töltik el, az érzésért szélsőséges esetben akár saját életét is veszélybe sodorja; • egy idő után beleun mindenbe; • ingerlékeny; • ingatag; • állhatatlan; • a részletekkel nem igazán foglalkozik; • a büntetés elkerülése derűt vált ki belőle.

Forrás: A szerző saját szerkesztése

- *Ártalomkerülés:* azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire képes uralkodni viselkedésén, mennyire tudja kontrollálni önmagát.

8. táblázat

A Cloninger-féle ártalomkeresési temperamentum jellemzői

Ártalomkerülés	
Alacsony értéke esetén a személy:	<ul style="list-style-type: none"> • laza, gátlásoktól mentes; • optimista; • gondtalan; • magabiztos; • társaságkedvelő; • energikus.
Magas értéke esetén a személy:	<ul style="list-style-type: none"> • gátlásos, fél az idegenektől; • bizonytalan; • feszült; • félénk, kerüli az új helyzeteket; • aggodalmaskodó; • passzív; • fáradékony; • erős hajlama van a depresszió, szorongás, hangulatzavarok kialakulására.

Forrás: A szerző saját szerkesztése

Gyakorlati példa a magánéletből:

Géza magas újdonságkereséssel jellemezhető személy, aki már gyerekkorában is mindig a csapat lelke volt. Mindig ő találta ki az új játékokat, szeretett versengeni, gyakran győzött is. A győzelemnek ára volt, gyakran vendégeskedett ugyanis az orvosi rendelőben, kezét, lábát, arcát sok-sok forradás díszítette. Mindezek ellenére újra és újra habozás nélkül indult az ismeretlen felé. Felnőttként szabadidejében előnyben részesíti az extrém sportok művelését, ejtőernyőzik, sziklát mászik. A szervezést és az unalmas háttér munkát meghagyja másoknak, őt egyáltalán nem zavarja, ha valami otthon marad. Mindig a dolgok sűrűjében szeret lenni, szerinte: „Az élet úgy szép, ha zajlik!”

- *Jutalomfüggőség:* azt mutatja meg, hogy az egyén mennyire képes véghezvinni céljai elérését, hogyan reagál a váratlan kihívásokra.

9. táblázat

A Cloninger-féle jutalomfüggőségi temperamentum jellemzői

Jutalomfüggőség	
Alacsony értéke esetén a személy:	<ul style="list-style-type: none"> • rideg; • gyakorlatias; • cselekvését nem érzelmei vezérlik; • ha a helyzetek nem az elvárásai szerint alakulnak, könnyen kilép azokból, könnyedén és érzelemmentesen áll tovább.
Magas értéke esetén a személy:	<ul style="list-style-type: none"> • keresi az elismerést, erősen függ mások elismerésétől; • a jutalomhoz a végletekig képes ragaszkodni; • érzékeny társas környezetére; • együttérző; • empatikus.

Forrás: A szerző saját szerkesztése

- *Kitartás:* ez a dimenzió kezdetben a jutalomfüggés részét képezte, tartalma egyelőre kevésbé kidolgozott.

b) Karakterjellemzők

- *Önirányultság:* azt jelenti, hogy az adott szituációban a személy mennyire képes az önkontrollra, a szabályok betartására és az alkalmazkodásra. Amennyiben a személy erősen önirányított, önértékelése magas, olyannak fogadja el magát, amilyen, úgy érzi, életének jelentése és célja van, amelyek eléréséért képes hosszabb távon is harcolni.
- *Együttműködés:* más emberek elfogadásának képességét jelöli, míg magas szintje esetén az egyén toleráns, empatikus, segítőkész, addig alacsony szintje esetén intoleráns, érdektelen társaival szemben, nem segítőkész, szélsőséges esetben pedig egyenesen agresszív, bosszúálló és ellenséges. Az együttműködő személyek

önértékelése magas, míg a nem együttműködőké alacsony, gyakran önértékelési zavarokkal küzdenek.

- *Transzcendenciaélmény*: azonosulást jelent mindennel, amit az egyén felsőbbrendűként él meg. Az egyesüléskor boldogság tölti el, képes megtapasztalni a minden létező forrásaként jelen lévő csodálatos intelligenciát.

Cloninger szerint⁷⁸ a temperamentumfaktorok és az énkép eltérő ütemben fejlődnek. A temperamentumfaktorok egymás után bontakoznak ki, kezdve az ártalomkerüléssel, amit az újdonságkeresés és a jutalomfüggés kialakulása követ. Az énkép fejlődése során az egyén kezdetben az önálló individuummá válásra törekszik (önirányultság), ezt követően egyre fontosabbá válik számára a társas környezetbe való beilleszkedés (együttműködés), végül a személy megélheti a selftranszcendencia érzését (transzcendenciaélmény), azaz a világgal és az univerzummal való egység és teljesség érzését.

3.1.5. Neoanalitikus megközelítés

A neoanalitikus irányzatok – elnevezésükből is jól láthatóan – a pszichoanalízisből fejlődtek ki. Az idesorolható elméletek egyik részében az én és annak működése kapott hangsúlyosabb szerepet, ezért ezeket összefoglaló néven énpeszichológiai elméleteknek nevezzük. *(Ezen elméletekre jelen fejezetben nem térünk ki részletesen.)*

Az irányzat másik része az egyén személyiségének fejlődésében a társas kapcsolatok szerepét hangsúlyozza, és az egyénre elsősorban társas lényként tekint. A *tárgykapcsolati elméletek* központi kérdésköre ennek megfelelően az, hogy az egyén hogyan viszonyul embertársaihoz, és hogy a társas kapcsolatok milyen hatással vannak a személyiségére és annak működésére. Az elméletek elnevezésében szereplő *tárgy* szó azt a másik személyt jelöli, akivel az egyén kapcsolatot alakít ki. Az elméletalkotók az egyén „tárgyakhoz” való kötődését vizsgálták, mivel szerintük a kötődés az én egyik alapvető funkciója, és a személyiség egyik fő ismérve.

Kohut selfpszichológiai elmélete:

Heinz Kohut (1913–1981) osztrák-amerikai pszichoanalitikus elmélete a *selfpszichológia*⁷⁹ elnevezést kapta, mivel véleménye szerint az emberek a többnyire teljesen énközpontú (nárcisztikus) szükségleteik kielégítését másoktól várják el. Azt a személyt, aki kielégíti az egyén szükségletét, selftárgynak nevezi, az ilyen személy az én szolgálatában áll, és az én szemszögéből létezik.

Kisgyermekkorban szüleink jelentik az elsődleges selftárgyakat, az ők jelenlétüket kezdetben saját énünk kiterjesztéseként éljük meg, a velük való kapcsolat alakulása során jön létre saját énünk. Ezen folyamat közben a szülők fontos feladata a *tükrözés*, amely

⁷⁸ CLONINGER et al. 1993.

⁷⁹ KOHUT, H. (1971): *The Analysis of the Self: A Systematic Approach to the Psychoanalytic Treatment of Narcissistic Personality Disorders*. New York, International Universities Press.; KOHUT, H. (1977): *The Restoration of the Self*. New York, International Universities Press.

a gyermeknek nyújtott pozitív figyelmet és támogatást jelenti, azaz hogy a szülők a gyermek narcisztikus igényeinek kielégítéséhez pozitív, elfogadó és empátikus viselkedéssel járulnak hozzá.

Mivel a gyermek érzése a kezdetekben grandiózus, azaz a mindennekfelett állás illúziójával jellemezhető, szükséges a szülők részéről ennek mérséklése, módosítása, azaz a gyermek érzésének a realitásokhoz való igazítása, és a mindennekfelett-valóság érzésének egészséges önértézté és ambíciókká történő átalakítása. Ha ez nem jön létre, és a tükrözés súlyos zavarokat szenved, a gyermek felnőtté válva nehezen vagy egyáltalán nem lesz képes megküzdeni a kudarcokkal és a frusztrációval, másokhoz képest mélyebb és sürgetőbb narcisztikus igényei jelentkeznek, éretlen módon fog viszonyulni a többi emberhez, akiket összesemos saját énjével.

A későbbi életévek folyamán bárkiből lehet selftárgy. Az áttétel fogalma azt jelenti, hogy a szülők helyébe más selftárgyak lépnek az egyén életében, akiktől ugyanazt a tükrözési folyamatot várja el, mint annak idején a szüleitől. Az egészséges felnőtt emberek közötti szeretetkapcsolatok akkor tudnak kialakulni, ha két ember egyaránt selftárgyként és tükrőként szolgál a másik számára, és a tükrözésen keresztül folyamatosan erősítik egymás önértéztét és önbecsülését.

3.1.6. A tanuláselméleti megközelítés

A szociális tanuláselméleti megközelítés érdeklődésének középpontjában a viselkedés változó jellege, változtathatósága áll. Az ide sorolható elméletek inkább a személyiségben végbemenő folyamatokra koncentrálnak, mintsem hogy részletesen áttekintsék az egyéni különbségeket, éppen ezért nem is tesznek kísérletet típus- és vonáskategóriák meghatározására. Központi kérdéskörük a viselkedést megváltoztató tapasztalatok azonosítása, ezen elméletek szerint ugyanis a viselkedés a környezeti változók és a személyiségváltozók folyamatos kölcsönhatásának eredménye, ezért a tanulási folyamatok kiemelten hangsúlyosak.⁸⁰

Bandura megfigyeléses tanulás elmélete:

Albert Bandura (1925–) kanadai származású amerikai pszichológus úgy vélte, hogy az ember viselkedését közvetlenül a környezet alakítja, mégpedig úgy, hogy a gyermekek megfigyelik, értelmezik, majd eltanulják a felnőttek viselkedését.⁸¹ Például egy idő után képesek felismerni, hogy a nők és a férfiak viselkedése különbözik egymástól, és hogy az adott viselkedést eltérően ítéli meg a környezet annak megfelelően, hogy azt melyik biológiai nem képviselője produkálta.

Bandura öt, a megfigyelésekből történő tanulás képességének létrejöttéért felelős tényezőt azonosított.

⁸⁰ MARGITICS é. n.

⁸¹ BANDURA, A. (1977): Social learning theory. In WOLMAN, B. B. – POMROY, L. R. ed.: *International encyclopedia of psychiatry, psychology, psychoanalysis, and neurology* (Vol. 10). New York, Van Nostrand Reinhold.

1. *Hozzáférhetőség*: a gyermek csak akkor tud megtanulni egy viselkedést, ha azt ténylegesen meg tudja figyelni saját környezetében.
2. *Figyelem*: a gyermek csak akkor tudja megtanulni a viselkedést, ha annak tanulmányozására figyelmet fordít, amely során azonosítani tudja a megtanulandó viselkedés jelentős mozzanatait.
3. *Emlékezet*: a gyermek csak akkor tudja megtanulni a viselkedést, ha azonnal el is nevezi azt, mivel ennek hiányában felejtés következik be.
4. *Mozgásreprodukció*: a gyermek csak akkor tudja megtanulni a viselkedést, ha azt kellőképpen egyszerűnek találja a megismétlésre.
5. *Motiváció*: a gyermek csak akkor tudja megtanulni a viselkedést, ha annak utánzása és megtanulása valamilyen közvetlen előnnyel jár számára.

Bandura kiemeli, hogy a későbbi életévek folyamán az egyén nem minden megtanult viselkedést fog ismételni. Ez főképp attól függ, hogy arra az egyén mennyire motivált, ezt viszont az határozza meg, hogy a korábbi megfigyelései során a modell milyen (negatív vagy pozitív) következményekkel szembesült, amikor a viselkedést produkálta. Ebből következik, hogy a viselkedéses képesség elsajátítása nem esik egybe a tényleges viselkedési teljesítménnyel.

3.1.7. A fenomenológiai megközelítés, a humanisztikus irányzat

A fenomenológiai megközelítés szerint a személyiség tanulmányozásakor az egyén szubjektív élményeit kell a középpontba állítani, a személyiség értelmezése ugyanis annak megértésén keresztül lehetséges, ahogyan az egyén a világot látja, ahogy érzékeli és értelmezi élete történéseit (*fenomenológia*). A fenomenológiai megközelítés legfontosabb irányzata a *humanisztikus pszichológia*, amely érdeklődésének középpontjában az élményeket átélő személy áll, akit csak szubjektív világlátásának, érzékelésének és önértékelésének megismerésén keresztül tudunk megérteni. A humanisztikus irányzat az embereket eredendően jónak és fejlődőképesnek tartja, akik legfőbb értéke a méltóság.

Rogers személyközpontú személyiségelmélete

Carl Rogers (1902–1987) amerikai pszichológus személyiségelméletének⁸² középpontjában az ember autonómiája és szabadsága áll. Úgy vélte, minden ember veleszületetten rendelkezik a személyes fejlődés lehetőségével, képes éretté válni és pozitív irányba változni.

Rogers úgy vélte, hogy az emberi szervezet alapvető motiváló ereje az önmegvalósítás, amely késztetés minden potenciális emberi képesség kiteljesítésére irányul, hogy az ember azzá válhasson, akivé/amivé csak akar. Rogers szerint az önmegvalósítás akkor következik be, ha az ember önértékelése szempontjából fontosabbá válik a saját tapasztalata, mint mások róla alkotott véleménye. Az önmegvalósító ember tudatában van mind a belső világában

82 ROGERS, C. R. (1961): *On Becoming a Person*. Elérhető: http://s-f-walker.org.uk/pubsebooks/pdfs/Carl_Rogers_On_Becoming_a_Person.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 08.)

lejátszódó folyamatoknak, mind pedig a külső világból érkező visszajelzéseknek, és nyitott mindkét irányból érkező információra.

Rogers két központi fogalommal dolgozott. Az énkép (*self/self-concept*) az énrre vonatkozó elképzeléseket, észleleteket és értékeket tartalmazza, azt, hogy „ki is vagyok én”. A fogalom egyénenként eltérő tartalma, azaz hogy ki mit gondol magáról – és amely sokszor nem áll közel a valósághoz – nyilvánvalóan befolyásolja az egyén viselkedését és a világhoz való hozzáállását. A másik központi fogalom, az énídeál annak a vágyképe, amilyenné az egyén válni szeretne.

Rogers szerint az énkép és az énídeál viszonya az alábbiak szerint alakulhat:

- Az énkép túl messze van az énídeáltól: ha az egyén túl keveset képzel önmagáról, értéktelennek fogja érezni magát, alacsony lesz az önbizalma és az önértékelése, szorongó és többnyire elégedetlen emberré válik.
- Az énkép túl közel van az énídeálhoz: ha az egyén irreálisan túlértékeli saját képességeit, a felsőbbrendűség érzése keríti hatalmába, öntelt és irreálisan elégedett lesz önmagával szemben.
- Az énkép és énídeál optimális távolságban van egymástól: ha az egyén reálisan képes szemlélni önmagát, az fejlődésre fogja ösztönözni, mivel a már meglévő képességeire alapozva a távlati céjaiért küzdeni fog, hogy olyan emberré válhasson, amilyen lenni szeretne.

Maslow szükséglethierarchia modellje:

Abraham H. Maslow (1908–1970) amerikai pszichológus elképzelése szerint⁸³ az emberi szükségletek hierarchikusak, felépítésüket egy motivációs piramis segítségével lehet szemléltetni. Míg a piramis legalsó szintjén a legalapvetőbb élettani szükségleteket találjuk, addig egyre feljebb haladva a motivációk mind magasabb rendűekké válnak.

⁸³ MASLOW, A. H. (1943): A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, Vol. 50. No. 4. 370–96.



4. ábra

Maslow szükséglethierarchia piramisa

Forrás: <http://tisza-kommunikacio.hu/hol-tevedett-maslow/> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)

Maslow fentről lefelé haladva a piramisábrában az alábbi szükségleteket különböztette meg.⁸⁴

- *Fejlődésmotívumok*: ezek azok, amelyek képesek motiválni az egyén fejlődését.
 - *Transzcendencia szükséglete*: az egyén önmegvalósítását követően segítséget nyújt másoknak, hogy ők is elérhessék ezt az állapotot.
 - *Önmegvalósítás (csúcslélmény) szükséglete*: idetartozik a személyes fejlődés és énkiteljesítés elérése, valamint az alkotás iránti vágy.
 - *Esztétikai szükségletek*: idetartozik a szépség, egyensúly, szimmetria, rend és formák értékelésének, keresésének szükséglete.
 - *Kognitív szükségletek*: idetartozik a tudás és megértés, a kíváncsiság, a felfedezés, az értelemkeresés, az események megjósolhatóságának szükséglete.
 - *Megbecsülés, elismerés szükséglete*: idetartozik az önértékelés, önbecsülés, az önbizalom, a teljesítmény, ügyesség, függetlenség, státusz, dominancia, tekintély és felelősség szükséglete.
- *Hiánymotívumok*: nem motiválják önmagukban a fejlődést, azonban hiányuk egyre erőszakosabban törekszik a kielégülés felé, így egyre inkább elvonják az egyén figyelmét az önmegvalósításról.
 - *Szeretet- és társadalmi szükségletek*: idetartozik a szeretet, a barátság, az intimitás, a bizalom, az elfogadás, a gyengédség, a közösséghez (család, barátok, munkahely) való tartozás és a tisztelet szükséglete.

84 McLEOD, S. A. (2016): *Maslow's Hierarchy of Needs*. Elérhető: www.simplypsychology.org/maslow.html (a letöltés dátuma: 2017. 09. 09.)

- *Biztonság szükséglete*: idetartozik a stabilitás, a szabályok, továbbá a fizikai és pszichés ártalmaktól való védelem iránti szükséglet.
- *Biológiai és fiziológiai (alapvető) szükségletek*: idetartozik a lélegzés, az evés, az ivás, a lakóhely, a pihenés és az alvás, a testmozgás, a szexualitás szükséglete.

Maslow szerint⁸⁵ az önmegvalósítás az emberben rejlő végtelen lehetőségek kiteljesítését jelenti, amely folyamat során az egyén azzá válik, aki potenciálisan lehetne. A fent felvázolt szükségletek természetesen egyénenként nagyon eltérő formában nyilvánulhatnak meg, mivel mindenki számára más jelent konkrétan az önmegvalósítás. Hoffmann (1988)⁸⁶ szerint az önmegvalósítási folyamatnak sosincs vége, tehát nem létezik egy meghatározott állapot, amit ha elértünk, véget ér a fejlődés.

3.1.8. A kognitív önszabályozás-szemponútú megközelítés

A kognitív önszabályozás-szemponútú megközelítések a személyiséget egy a számítógéphez hasonló, komplex önszabályozó rendszerként képzelik el, amely az egyén döntési folyamatai során válik láthatóvá és megfigyelhetővé. Az emberek viselkedése ebből a nézőpontból kiindulva célorientált, azaz erőfeszítéseiket mindig egy meghatározott cél elérése érdekében teszik, cselekvésüket ennek érdekében szabályozzák és ellenőrzik.

A kontrollfolyamatokhoz kapcsolódik az *éntudatosság* fogalma, amelyet két részre bontanak.⁸⁷

- *Személyes éntudatosság*: ennek során az egyén a belső folyamatait kontrollálja, például az érzéseit, vágyait vagy indulatait. Ilyenkor a belső iránytű alapján tájékozódik.
- *Társas éntudatosság*: ennek során az egyén a külső megnyilvánulásait kontrollálja, például az agresszív viselkedését vagy rajongását. Ilyenkor a szociális visszajelzések alapján tájékozódik.

Az emberek viselkedésének tanulmányozása során eltéréseket figyelhetünk meg a tekintetben, hogy ugyanabból a szituációból mit érzelenek, mit ragadnak meg, és a későbbiekben mire fognak emlékezni. A kutatók ezeket az eltéréseket az egyének gondolkodási (kognitív) folyamatai közötti különbségekre vezetik vissza. Véleményük szerint az, hogy ugyanabban a szituációban az egyének viselkedése között eltérések mutatkoznak, a helyzetek értelmezésére igénybe vett eltérő értelmezési keretekkel, úgynevezett *sémákkal* magyarázható. A viselkedészavarok okai szerintük a gondolkodási folyamatok zavaraiiban gyökereznek, például a téves vagy torz értelmezési keretben vagy a viselkedésszabályozás zavarában.

⁸⁵ MASLOW, A. H. (1970): *Motivation and personality*. New York, Harper & Row.

⁸⁶ HOFFMAN, E. (1988): *The right to be human: A biography of Abraham Maslow*. Elérhető: http://articles.latimes.com/1988-07-24/books/bk-10403_1_abraham-maslow (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)

⁸⁷ GYÖNGYÖSINÉ KISS E. – OLÁH A. (2007): *Vázlatok a személyiségről – a személyiség-lélektan alapvető irányzatainak tükrében*. Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó.

Mischel kognitív-szociális tanulásmélete

Walter Mischel (1930–) osztrák-amerikai pszichológus elméletében rendszerbe foglalta az egyének között előforduló viselkedéses különbségeket meghatározó alábbi öt *kognitív vonást*, amelyek a szituáció egyedi feltételeivel kölcsönhatásban határozzák meg az egyén tényleges viselkedését.⁸⁸

1. *Kompetencia*: Az egyének különböznek a tekintetben, hogy mire érzik magukat képesnek, és hogy hogyan ítélik meg szociális készségeiket, intellektuális képességeiket és fizikai képességeiket. Például míg az egyik ember mindenkinél okosabbnak gondolja magát, miközben megpróbálja átverni társait, addig a másik ember önbizalma olyan alacsony lehet, hogy hiába szeretne megtévesztéssel élni, inkább meg sem kísérli azt, mert úgy véli, azonnal lebukna.
2. *Kódolási stratégia*: Az egyének eltérnek abból a szempontból is, hogy hogyan értelmezik az adott szituációt, amelybe kerültek. Így a személy viselkedését nem a konkrét szituáció objektív jellemzői határozzák meg, hanem az, ahogyan szubjektíve megéli azokat. Míg az egyik ember egy adott helyzetet kihívásként él meg, ezért abban benne marad, azt élvezzi, addig a másik ember ugyanazt a szituációt már veszélyesnek találhatja, így abba inkább bele sem megy, vagy ha már benne van, igyekszik abból mihamarabb kilépni.
3. *Elvárások*: Az emberek megkülönböztethetők egyrészt a viselkedésük következményeire vonatkozó, másrészt pedig a saját képességeikre vonatkozó elvárásaik alapján. Különböző emberek például eltérően ítélik meg azt, hogy valamilyen szabályellenes cselekvésük lebukás esetén milyen következményeket vonhat maga után, egyesek alul-, mások túlbecsülhetik a lehetséges negatív következményeket. Ugyanakkor, még ha számításba is vette az egyén a cselekménye lehetséges következményeit, elállhat a konkrét viselkedés véghezvitelétől, amennyiben nem biztos abban, hogy az adott tevékenységet végre tudja majd hajtani az elvárt szinten.
4. *Szubjektív értékek*: Az egyének között különbség mutatkozik a tekintetben is, hogy kinek mi mit ér meg., mely alapján f.ontossági sorrendet állítanak fel a számukra kívánatos végeredmények, végkimenetelek között. A rangsorból azon célok elérése érdekében fektetnek be nagyobb energiát, amelyek fontosabbak, értékesebbek számukra.
5. *Önszabályozó rendszerek és tervek*: Az emberek abban is különböznek egymástól, hogy céljaik elérése érdekében milyen terveket dolgoznak ki, reálisakat vagy kevésbé reálisakat, továbbá hogy a célelérés érdekében milyen viselkedési szabályokat és normákat tartanak elfogadhatónak. Ide tartozik az is, hogy az egyének siker vagy kudarc esetén hogyan jutalmazák/büntetik saját magukat.

A fentiekben bemutatott általános személyiségelméletek igyekeznek választ adni arra a kérdésre, hogy miben tapasztalhatók, továbbá honnan erednek az egyének közötti személyiségbeli eltérések, amelyekken keresztül lehetőségünk nyílik a korrupciós cselekményt

⁸⁸ MISCHEL, W. (1973): Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, No. 80. 252–283.; MISCHEL, W. – SHODA, Y. (1995): A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, Vol. 102. No. 2. 246–268.

megvalósító egyénekben zajló lelki folyamatok megértésére. A következő alfejezetben azon személyiségelméleteket tekintjük át, amelyek a korrupciós kihívásnak ellenállni képes egyének jellemzőit igyekeznek megragadni.

Ellenőrző kérdések

1. Definiálja a személyiség fogalmát a különféle személyiségelméletekben megmutatkozó közös elemeken keresztül!
2. Melyek a személyiséglélektan alapkérdései?
3. Foglalja össze röviden a diszpozicionális megközelítés lényegét!
4. Mi a különbség a típus és a vonás fogalma között?
5. Mutassa be Galenus négy vérmérsékleti típusát, és néhány szóval jellemezze azokat!
6. Mutassa be Kretschmer három alkati típusát, és néhány szóval jellemezze azokat!
7. Mutassa be Sheldon három alkati típusát, és néhány szóval jellemezze azokat!
8. Ismertesse, hogy Jung szerint mi a különbség az extravertált és az intorvertált személyek között!
9. Allport hogyan különböztette meg a temperamentumot a karaktertől?
10. Mutassa be Eysenck négy személyiségvonását, és néhány szóval jellemezze azokat!
11. Ismertesse az Eysenck elméletében újonnan megjelenő pszichoticizmus/superego erő dimenziót!
12. Mutassa be a Big-Five elmélet öt személyiségdimenzióját, továbbá soroljon fel 2-2 db ezekhez tartozó személyiségvonást!
13. Foglalja össze röviden a biológiai megközelítés lényegét!
14. Mi a legfőbb különbség Gray elméletében a viselkedéses megközelítő rendszer (BAS) és a viselkedéses gátló rendszer (BIS) között?
15. Mit jelent Gray elméletében a „harcolj vagy menekülj” helyzet?
16. Mutassa be Cloninger négy temperamentumdimenzióját és három karakterjellemzőjét, és néhány szóval jellemezze azokat!
17. Foglalja össze röviden a neoanalitikus megközelítésen belül a tárgykapcsolati elméletek lényegét!
18. Mit jelent a tárgykapcsolati elméletek elnevezésben a „tárgy” kifejezés?
19. Hogyan értette Kohut, hogy mind narcisztikusnak születünk?
20. Foglalja össze röviden a tanuláselméleti megközelítés lényegét!
21. Mutassa be Bandura megfigyeléstanulás elmélete alapján a viselkedéses tanulást befolyásoló öt tényezőt, és néhány szóval jellemezze azokat!
22. Foglalja össze röviden a fenomenológiai megközelítés és a humanisztikus pszichológia lényegét!
23. Ismertesse Rogers énkép és énídeál fogalma közti különbséget!
24. Mutassa be Maslow szükséglet-hierarchia piramisának szintjeit, és néhány szóval jellemezze azokat!
25. Foglalja össze röviden a kognitív önszabályozás-szemponútú megközelítés lényegét!
26. Mutassa be Mischel viselkedést befolyásoló öt kognitív vonását, és néhány szóval jellemezze azokat!

3.2. Személyiségelméletek és a szilárd erkölcsiség

Az alfejezet fő üzenete: ebben az alfejezetben a bevezetőben tárgyalt személyiségelméletekhez kapcsolódva olyan megközelítéseket mutatunk be, amelyek az érett személyiség és a szilárd erkölcsű ember jellemzőit, továbbá az önmegvalósító ember kialakulásának folyamatát veszik számba. Mint ahogy a bevezetőből megtudhattuk, szilárd erkölcsűnek akkor tekintjük az adott személyt, ha képes elfogadni az érvényben lévő társadalmi normákat, azokat minden körülmények között betartja és védelmezi. Nézzük meg, melyek azok a személyiségbeli tényezők, amelyek lehetővé teszik ennek az optimális állapotnak a létrejöttét.

A fejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Az erkölcsi fejlődés szintjei (Kohlberg):*
 - Prekonvencionális szint:
 - a heteronóm erkölcs szakasza;
 - individualista szakasz, az instrumentális célok szakasza.
 - Konvencionális szint:
 - a kölcsönös interperszonális elvárások, kapcsolatok és az interperszonális konformitás szakasza;
 - a társadalmi rend és lelkiismeret szakasza.
 - Posztkonvencionális szint:
 - társadalmi szerződések, illetve a hasznosság és a személyiségi jogok szakasza;
 - az egyetemes etikai elvek felismerésének szakasza.
- *Az érett személyiség jellemzői (Allport):* az egyén egész életen át fejlődik, tudatos, nyitott a világra és az új dolgok megismerésére, szabadidejét hasznosan tölti, amely során számára kedves cselekvéseket végez, törődik a közösség jóllétével, kapcsolatai meghittek, bízik az emberekben, képes elfogadni önmagát és másokat, együttérző, érzelmileg stabil, pozitív az énképe, tisztában van erősségeivel és gyengeségeivel, jól tűri a kritikát, objektíven szemléli a külvilágot és annak történéseit, munkájában elmélyült, önismerete megfelelő, humoros, erkölcsi értékrendje stabil, lelkiismerete megfelelően működik, saját életcélokat fogalmaz meg.
- *Az érték fogalma:* alapelvek, amelyek tükrözik, hogy az egyén mit tart fontosnak, kívánatosnak és „jónak”.
- *Az önmegvalósító ember jellemzői (Maslow):* jól tűri a bizonytalanságot, a valóságot gyakorlatiasan észleli, elfogadja önmagát és másokat, spontán módon gondolkodik és cselekszik, a problémákra koncentrálni, jó a humorérzéke, objektíven szemléli az életet, kreatív, ellenáll a külső befolyásoknak, normakövető, felelősséget érez a szűkebb és tágabb közössége iránt, alázattal viszonyul az élet dolgaihoz, személyes kapcsolatai mélyek és szorosak, igényli a magányt, csúcserőművelei vannak, demokratikus, szilárd erkölcsi értékrenddel rendelkezik.

A teljes ember jellemzői (Rogers): önmegvalósításra törekszik, objektíven észleli környezetét és a világ történéseit, énképe reális, igényli a pozitív és megerősítő társas kapcsolatokat, tisztel másokat, önbecsülése pozitív, szilárd erkölcsi értékrenddel rendelkezik.

Az előzőekben szót ejtettünk Maslow szükséglet-hierarchia-elméletéről⁸⁹, amelyet piramisábrával szemléltettünk. Maslow úgy vélte, hogy minden ember az önmegvalósítás útján halad, amely nem más, mint az emberben rejlő végtelen lehetőségek kiteljesítése. Ennek az útnak a bejárása során az egyén a piramis legalján található, legalapvetőbb élet-tani szükségletek (evés, ivás, táplálkozás stb.) kielégítésétől fokozatosan jut el a többi fok „leküzdése” után az önmegvalósításig, majd megtapasztalhatja akár a transzcendencia állapotát is. Utóbbi állomáson már mások önmegvalósításában segítkezik.

Maslow az önmegvalósító ember alábbi tizenöt jellemzőjét különítette el:

1. A valóságot hatékonyan, gyakorlatiasan képes észlelni, jól tűri a bizonytalanságot.
2. Elfogadja önmagát és másokat.
3. Képes spontán módon gondolkodni és cselekedni.
4. Inkább a problémákra, semmint önmagára koncentrálni.
5. Kivételes humorérzéke van.
6. Képes az élet történéseit objektíven szemlélni.
7. Különösen kreatív.
8. Ellenáll a kulturális hatásoknak, azonban célja nem a társadalmi szabályokkal való ellenszegülés.
9. Aggódik az emberiség boldogulásáért.
10. Mély megbecsüléssel képes szemlélni az élet legalapvetőbb történéseit.
11. Inkább mélyebb és szorosabb személyes kapcsolatokat alakít ki, de kevesebb emberrel.
12. Csúcsmélységei vannak.
13. Igényli a magányt.
14. Demokratikus beállítottságú.
15. Erős morális és etikai értékrenddel rendelkezik.

Habár Maslow úgy véli, hogy az önmegvalósításra minden embernek megvan a lehetősége, mégis az emberiség csupán 2%-a képes azt ténylegesen elérni. Ennek okát abban látja, hogy az emberek többsége nem tesz valódi lépéseket az önkiteljesítés felé.

Rogers – akinek nevét Maslowéhoz hasonlóan ugyancsak a humanisztikus pszichológiai irányzatoknál említettük – a *teljes, azaz érett embert* az alábbiak szerint jellemzi:⁹⁰

1. Önmegvalósításra törekszik.
2. Reálisan, objektíven észleli környezetét és a történéseket.
3. Énképe reális, tapasztalatai összhangban vannak az énjéről alkotott elképzeléseivel.
4. Igényli a pozitív és megerősítő társas kapcsolatokat, képes tisztelni másokat.
5. Önbecsülése pozitív, és ezt igyekszik is fenntartani.
6. Értékrendje szilárd.

Allport nevével a vonásméletek áttekintése során találkozhattunk, elméletének azon részével ugyanakkor nem foglalkoztunk, amely az érett személyiség jellemzőit tárgyalja.

⁸⁹ MASLOW 1970.

⁹⁰ ROGERS 1961.

Allport⁹¹ szerint az érett személyiség végső soron a (mentálisan) egészséges személyiség, aki életútja során egyre nehezebb életfeladatok megoldására válik képessé, ura környezetének, pontosan észleli mind önmagát, mind pedig a világot. Az érett személyiséget az alábbi hét *személyiségjegy* jellemzi:

1. *Egész életen át tartó fejlődés*: az egyén tudatosan nyitott a világ és az új dolgok megismerésére, a külvilág dolgai iránt bensőleg érdeklődik.
2. *Kiterjesztett én*: az egyén – a becsületes munkavégzésén túl – szabadidejét hasznosan tölti, olyan dolgokkal, amelyeket szeret, továbbá van energiája a közösség jólléte érdekében tevékenykedni.
3. *Intimitás*: az egyén képes bensőséges kapcsolatok kialakítására és az együttérzésre, képes megérteni másokat, az emberek lelkében a hasonlóságokat kutatja, toleráns az egyéni különbségekkel szemben.
4. *Önelfogadás*: az egyén érzelmileg stabil, bízik másokban és képes másokat és önmagát is elfogadni. Az önmagáról kialakított képe pozitív, tisztában van erősségeivel és gyengeségeivel, ezért a mások rá vonatkozó megállapításai nem ingatják meg stabil önismeretét és önszeretetét. Jól tűri a frusztrációt, továbbá képes késleltetni szükségleteinek kielégítését.
5. *Reális észlelés*: az egyén képes objektíven szemlélni a külvilágot és annak törtenéseit, nem befolyásolják és torzítják észlelését saját vágyai. Képes elmélyülni munkájában, továbbá képes a visszajelzések reális feldolgozására.
6. *Önismeret és humor*: az egyén képes kívülről szemlélni saját magát, minél jobb az önismerete, annál inkább képes a külvilág eseményeit humorral szemlélni, ez a képesség leggyakrabban az öniróniában nyilvánul meg.
7. *Szilárd életfilozófia*: az egyén stabil értékrenddel és lelkiismerettel rendelkezik, saját életcélokat fogalmaz meg, amelyek mellett képes elköteleződni.

Kohut korábban tárgyalt *selveszichológiai elmélete* szerint mindannyian nárcisztikusnak, énközpontúnak születünk, majd ezt követően a személyiségfejlődés alábbi három dimenzióját tapasztalhatjuk meg:⁹²

1. *Grandiózus self*: kialakul az egyéni ambíciók központja.
2. *Idealizáló self*: kialakul a „transzcendencia” központja, amely során az egyén érezni kezdi, hogy valami nála hatalmasabb erő tartja fenn létezését; később itt kap teret az etikus és gondoskodó magatartás.
3. *Ikerkereső self*: az egyén keresni kezdi a hozzá hasonló személyeket, akik segítségével kölcsönösen erősíthetik egymás énjét, és akik segítenek a valahová tartozás érzésének kialakulásában.

A 2.1. alfejezetben szó volt a Piaget-féle erkölcsifejlődés modellről, amelyet a későbbiek folyamán több elméletalkotó is újragondolt. Lawrence Kohlberg (1929–1987) amerikai pszichológus az erkölcsi fejlődés gyerekkortól felnőttkorig tartó folyamatában három *hierarchikus szintet*, ezeken belül pedig összesen hat önálló *fejlődési szintet* különböztetett meg.⁹³

⁹¹ ALLPORT, G. W. (1980): *A személyiség alakulása*. Budapest, Gondolat Könyvkiadó.

⁹² KOHUT 1971.

⁹³ KOHLBERG, L. (1959): Stage and sequence: The cognitive-developmental approach of socialization. In GOSLIN, D. A. ed.: *Handbook of socialization theory and research*. Chicago, Rand McNally.

Az erkölcsi gondolkodás fejlettségét erkölcsfilozófiai történetek (például *Heinz-dilemma*) elmesélésével mérte fel, felolvasta a történeteket, majd megkérdezte a vizsgált személy véleményét a történetben szereplő erkölcsi dilemmáról, és annak megoldásáról. Kohlberg kutatásai eredményeként végül az alábbi erkölcsi fejlődési szinteket különítette el:

- *Prekonvencionális szint*
 - *A heteronóm erkölcs szakasza:* ebben a szakaszban az egyént az egocentrizmus jellemzi, nem képes különbséget tenni a saját és a külvilág szükségletei között. A szabályok betartása – amelyek jellemzően a gyermek vagy környezetének fizikai bántódását hivatottak megelőzni – a feltétel nélkül elfogadott tekintélyszemélyek (például szülők) akaratának és a büntetéstől való félelemnek a függvénye.
 - *Individualista szakasz, az instrumentális célok szakasza:* az egyén cselekvéseit ebben a fejlődési szakaszban az érdekek felismerése vezérli, legyen szó saját vagy mások érdekeiről, a szabályokat ugyanakkor csak akkor tartja be, ha azok egybeesnek személyes érdekeivel.
- *Konvencionális szint*
 - *A kölcsönös interperszonális elvárások, kapcsolatok és az interperszonális konformitás szakasza:* az egyén ebben az életszakaszban már képes mások érdekeinek figyelembevételére is, a szabályok betartása ettől kezdve már azért fontos a számára, mert a család vagy a barátok elvárásaihoz szeretne igazodni. Fontossá válik a megbízhatóság, a hála és a hűség.
 - *A társadalmi rend és lelkiismeret szakasza:* az egyénnek ebben a fejlődési szakaszban már fontos az is, hogy hozzájáruljon a csoport vagy akár a társadalom egészének jóllétéhez, így a kötelezettségeit a társadalmi normák szem előtt tartásával igyekeznek teljesíteni.
- *Posztkonvencionális szint*
 - *Társadalmi szerződések, illetve a hasznosság és a személyiségi jogok szakasza:* az egyén ebben a szakaszban már pontosan tudja, hogy annyi vélemény és nézet létezik, ahány ember, mindez pedig megvilágítja számára a szabályok és értékek viszonylagosságát. Kiemelten fontosak számára az alapvető emberi értékek (például élethez való jog), ezek figyelembevételével köthetők csak társadalmi szerződések az egyének és csoportok között. Azokat a szerződéseket, amelyeket már nem hatnak át a demokratikus értékek, és amelyek már nem a többségi társadalom jóllétét tartják szem előtt, meg kell változtatni.
 - *Az egyetemes etikai elvek felismerésének szakasza:* az egyén ebben a szakaszban saját értékrenddel és önálló elvrendszerrel rendelkezik, a társadalmi normákat nem vakon követi, hanem belső, személyes meggyőződésből. Amennyiben mégis normát szeg, úgy azt azért teszi, mert az egyetemes értékeken alapuló saját elveinek kíván érvényt szerezni. Jelzésértékű, hogy Kohlberg szerint ezen a fejlettségi szinten olyan különleges személyeket találhatunk csak, mint például Gandhi vagy Teréz anya.

Kohlberg elmélete szerint az erkölcsi fejlődés folyamán az egyén a fenti szakaszokon halad keresztül, amelyek szigorúan egymásra épülnek, így nem felcserélhetők, egyik sem átugorható. Amíg a személy nem oldotta meg önmagában az adott erkölcsi fejlődési szinthez kap-

csolódó dilemmát, addig nem képes meghaladni sem azt. Ebből következik, hogy az erkölcsi fejlettség szintje egyáltalán nem függ az életkortól, nincs egy meghatározott üteme, azaz mindenki egyénileg halad keresztül rajta, továbbá nem mindenkinél megy teljesen végbe. Egyesek az egyik, míg mások egy másik szakaszban rostokolnak, a legtöbb felnőtt például képtelen meghaladni a második hierarchikus fejlődési szintet, a konvencionális szintet.

Az eddig felsorolt megközelítések mindegyike hangsúlyozza az egyéni értékek és a szilárd erkölcsi értékrend kialakulásának fontosságát az érett személyiség létrejöttében. Kamarás István⁹⁴ szerint leginkább az értékeink határoznak meg minket, ezek szervezik életünket, ezek alakítják múltunkat, jelenünket és jövőnket. Az értékek fogalom alatt azokat az alapelveket kell érteni, amelyek tükrözik, hogy az egyén mit tart fontosnak, kívánatosnak és „jónak”.⁹⁵

Tatarko és munkatársai négy államban (Oroszország, Németország, Franciaország és Litvánia) végzett kutatásuk alapján megállapították, hogy éppen az egyéni értékek azok, amelyek a legkritikusabb jelentőséggel bírnak a korrupt viselkedés kialakulásában.⁹⁶ Vizsgálataik során Shalom H. Schwartz⁹⁷ izraeli szociálpszichológus korábbi, húsz országot, öt kontinenst és nyolc vallási közösséget érintő, kiterjedt kutatását vették alapul.

Schwartz írta le először az alábbi tizenkilenc *alapvető emberi értéket*, amelyek – vélekedése szerint – minden emberi kultúrában azonosak, és amelyek a szituációs hatások befolyását is csökkentve elsődlegesen felelősek az egyén viselkedéséért:

1. a gondolkodás szabadsága (például sajtószabadság);
2. a cselekvés szabadsága (például kreativitás);
3. ösztönzés (például merészség);
4. hedonizmus (például szexuális élvezetek);
5. teljesítmény (például siker);
6. erő és dominancia (kontroll mások felett, például tekintély);
7. erő és erőforrások (kontroll az erőforrások felett, például anyagi biztonság);
8. önkifejezés (például önellfogadás);
9. személyes biztonság (például személyes egészség);
10. társadalmi biztonság (például társadalmi rend igazságossága);
11. tradicionalitás (például hagyománytisztelet);
12. konformitás a szabályokkal szemben (például jogkövető magatartás);
13. konformitás a személyközi kapcsolatokban (például önfegyelem);
14. alázat (például az élet történéseinek elfogadása);
15. jóindulat és megbízhatóság (például becsületesség);
16. jóindulat és gondoskodás (például barátság);

⁹⁴ KAMARÁS I. (2010): *Érték, értékelés és értékrend (szociológiai és szociálpszichológiai szempontból)*. Elérhető: www.metaelemet.hu/pdfek/tanulmányok/ertek_ertekeles.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)

⁹⁵ ANDORKA R. (2006): *Bevezetés a szociológiába*. Budapest, Osiris Kiadó.

⁹⁶ TATARKO, A. – MIRONOVA, A. (2016): *Values and Attitudes Towards Corruption*. A Cross-Cultural Study in four European countries. *Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 61/PSY/2016*. Elérhető: www.hse.ru/data/2016/06/07/1116895624/61PSY2016.pdf (a letöltés dátuma: 2017.09.10.)

⁹⁷ SCHWARTZ, S. H. (1992): Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 25. No. 1. 1–65.; SCHWARTZ, S. H. – VECCHIONE, M. – FISCHER, R. – RAMOS, A. – DEMIRUTKU, K. – DIRILEN-GUMUS, O. – CIECIUCH, J. – DAVIDOV, E. – BEIERLEIN, C. – VERKASALO, M. – LÖNNGVIST, J. E. – KONTY, M. (2012): Refining the Theory of Basic Individual Values. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 103. No. 4. 663–688.

17. univezalitás – másokkal való törődés (például világbéke, a szegények segítése);
18. univerzalitás – a természet szeretete (például harmóniában élés a természettel);
19. univerzalitás – tolerancia (például egyenlőség).

A fent felsorolt alapvető emberi értékek adják az *attitűdök* alapjait, amelyek végső soron a viselkedés irányítói.⁹⁸ Az értékek társadalmi referenciapontokként szolgálnak, és képesek magyarázni a korrupt viselkedést is.⁹⁹ Binjukova szerint például az értékek összefüggésben állnak a *korruptió elutasítottságával*, így komoly előrejelzői lehetnek a korruptióra való hajlamnak.¹⁰⁰

Tatarko és munkatársai egyéb nemzetközi kutatásokkal összhangban¹⁰¹ azt találták, hogy a *konformitás (behódolás) a szabályokkal szemben* és az *univerzalitás – másokkal való törődés* elnevezésű alapértékek jelenléte képes csökkenteni a korruptió elfogadottságának mértékét a személyben, azonban némiképp különböző hatást fejtenek ki ennek érdekében. Míg előbbi inkább egy külső elvárásnak való megfelelést testesít meg, azaz a formális szabályok betartására való hajlandóságot, addig utóbbi alapérték egy belső elköteleződésre utal, alapját pedig bizonyos morális beállítódások adják.

Felfedezéseiket a kutatók kiegészítették azzal a megállapítással, hogy országonként eltérések mutatkoznak a tekintetben, hogy az egyének külső motivációk hatására tartózkodnak a normaszegéstől (például Németországban), vagy belső motivációk okán (például Oroszországban, Franciaországban). Azt találták, hogy Németországban és Litvániában a *konformitás (behódolás) a szabályokkal szemben* alapértéke külső motivációként, Oroszországban és Franciaországban az *univerzalitás – másokkal való törődés* alapértéke pedig belső motivációként minimalizálja az egyének korruptió cselekményekben történő részvételének valószínűségét.

Mindkét jelenség arra utal, hogy összességében a közösség és a társadalom jóllétével való törődés értékének megjelenése az, amely összefüggésben áll a korruptiótól való tartózkodással.

További eredménye volt a kutatásnak, hogy azok a személyek, akik alapértékként birtolják az *erő és erőforrások* elnevezésű értéket, hajlamosabbak a korruptiót elfogadható viselkedésként értelmezni, ezen megállapítás főként a vizsgálatban szereplő volt szovjet országokban (Oroszország és Litvánia) bizonyult igaznak. Ugyanakkor a nyugati típusú társadalmakban (Németország és Franciaország) az *erő és dominancia* elnevezésű alapérték jelenléte vetítette előre a korruptió kialakulásának valószínűségét az egyén életében.

A fentiekben bemutatott elméleti megközelítések igyekeztek megragadni a korruptió kihívásnak ellenállni képes egyének jellemzőit az érett személyiség és a szilárd erkölcsiség kialakulása, továbbá az önmegvalósítás folyamatainak bemutatásán keresztül. A következő alfejezetben azon személyiségelméletek áttekintése következik, amelyek a korruptió elkövetésére hajlamosító személyiségjegyeket és személyiségvonásokat kutatják.

⁹⁸ SCHWARTZ, S. H. – CAPRARA, G. – VECCHIONE, M. (2010): Basic personal values, core political values and voting: A longitudinal analysis. *Political Psychology*, No. 31. 421–452.

⁹⁹ DAVIS, J. H. – RUHE, J. (2003): Perceptions of country corruption: antecedents and outcomes. *Journal of Business Ethics*, Vol. 43. No. 4. 275–288.

¹⁰⁰ TATARKO et al. 2016.

¹⁰¹ WELZEL, C. – INGLEHART, R. – KLINGEMANN, H. (2003): The theory of human development: A cross-cultural analysis. *European Journal of Political Research*, No. 42. 341–379.

Ellenőrző kérdések:

1. Mely tizenöt személyiségjeggyel jellemezte Maslow az önmegvalósító embert? Soroljon fel ezek közül hetet!
2. Mely hét személyiségjeggyel jellemezte Allport az érett személyiséget?
3. Mit jelent Allportnál az önfelfogadás?
4. Hány hierarchikus szintet és hány önálló fejlődési szintet különített el Kohlberg erkölcsi fejlődésről szóló elméletében? Mutasson be ezek közül egyet!
5. Definiálja az érték fogalmát!
6. Hány alapvető értéket különböztetett meg Schwartz az elméletében?
7. Tatarko és munkatársai kutatása szerint mely alapvető értékek megjelenése képes csökkenteni a korrump viselkedés kockázatát? Mondjon példát ezekre az értékekre, mutassa be, hogyan hatnak!

3.3. Beteg-e a korrupciós kihívásnak ellenállni nem képes egyén?

Az alfejezet fő üzenete: ebben az alfejezetben olyan magyar és külföldi elméleteket, kutatási eredményeket mutatunk be, amelyek az előző alfejezetekben tárgyalt személyiségelméletekhez kapcsolódva igyekeznek megvilágítani, hogy mi különbözteti meg a korrupciós cselekményeket elkövető egyéneket azoktól, akik nem tanúsítanak efféle magatartást. Ezek a kutatások arra a kérdésre keresték a választ, hogy vajon a korrupcióra való hajlam örökletes-e, befolyásolja-e a korrupciós helyzeteknek való ellenállás képességét az, hogy valaki nőnek vagy férfinak születik, továbbá, hogy léteznek-e a korrupcióra hajlamosító önálló személyiségjegyek, személyiségvonások.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *A Sötét Hármas (Dark Triad) személyiségmodell elemei:* machiavellizmus, narcizmus, pszichopátia.
- *Belső kontrollos személy jellemzői:* úgy véli, a helyzeteket ő irányítja, saját viselkedése eredményei mind a pozitív, mind a negatív történések. Magabiztos, önálló és ellenálló.
- *Külső kontrollos személy jellemzői:* úgy véli, az irányítás a különféle helyzetekben másnál van, akinek vagy aminek ki van szolgáltatva (például szerencse, egy erős ember), így sikereit és kudarcait a külső körülményeknek tulajdonítja. Sodródik, kevésbé önérvényesítő, és nehezen áll ellen a kísértéseknek. *Machiavellista személyiség jellemzői:* más emberekre eszközökként tekint, saját céljai elérése érdekében kihasznál, félrevezet, megtéveszt másokat. Manipulatív, kétszínű, számító, gátlástalan, gyanakvó, cinikus, kiválóan hazudik, nem befolyásolják saját vagy mások érzelmei. Mottója: „a cél szentesíti az eszközt”.
- *Narcisztikus személyiség jellemzői:* beképzelt, arrogáns, énközpontú, felsőbbrendűnek érzi magát, hatalmaskodó, önző, hiú, kérkedő, figyeleméhes, mindig

a középpontban akar lenni, könyörtelen, kiállhatatlan, kizárólag saját érdekeit tartja szem előtt.

- *Pszichopata személyiség jellemzői*: érzéketlen, felszínes, modora sima, beképzelt, hajlamos az unalomra, beteges hazudozó, manipulatív, büntudat nélkül képes átverni és kihasználni másokat, érzelmei sekélyesek, rideg, hiányzik belőle az empátia, viselkedését kevésbé képes kontrollálni, nem rendelkezik hosszú távú célokkal, hajlamos a parazita életstílusra, szexuális élete kicsapongó, felelőtlen, képtelen a felelősségvállalásra, kapcsolatai rövidtávúak, impulzív, hajlamos a bűnelkövetésre és a bűnisméltásra.
- *Tervezettviselkedés elmélete (The Theory of Planned Behavior; Ajzen)*: az elmélet szerint a személyiségvonások elsősorban az egyén hiedelmeire és vélekedéseire hatnak. Előbbiek határozzák meg az egyén cselekvési szándékát, majd pedig azt, hogy az adott körülmények között kivitelezhetőnek tartja-e a szándéknak megfelelő viselkedést. Amennyiben igen, végre fogja hajtani azt. A személyiségvonások így tulajdonképpen a hiedelmeken és az azokon alapuló viselkedési szándékon keresztül befolyásolják – áttételesen – a tényleges viselkedést.

A legtöbb kutatás, amely a korrupt viselkedéshez vezető okokat próbálja meghatározni, általában azokat az egyéni viselkedést befolyásoló társas hatásokat és szituációs elemeket vizsgálja, amelyek között maga a korrupció létrejön.

Megfigyelhetjük ugyanakkor, hogy az emberek viselkedésében szinte teljesen ugyanolyan szituációban és szinte teljesen ugyanolyan körülmények között nagy eltérések mutatkozhatnak, például az egyik személy könnyebben korrumpálhatóknak bizonyul, mint a másik. Az azonos vagy hasonló feltételek között tanúsított viselkedésben megmutatkozó egyéni eltérések jelenségére nem tudnak igazán kielégítő magyarázatot adni a kizárólag a korrupció társas jellegét hangsúlyozó kutatások, ugyanis kevés figyelmet fordítanak a viselkedést befolyásoló egyéni személyiségjegyek hatásainak vizsgálatára.

A fő kérdések tehát a következők:

- Milyen típusú emberek követnek el gyakrabban korrupciós cselekményeket?
- Milyen típusú személyiség az, amely előnyszerzési törekvéseit mások vagy a közösség kárára is képes megvalósítani?

3.3.1. A korrupció háttérében álló genetikai tényezők

Kevés, de szerencsére egyre több magyar és nemzetközi empirikus kutatás foglalkozik a korrupt viselkedésre hajlamosító, illetve a korrupt viselkedés egyedi jellegét adó személyiségtényezőkkel. Egyaránt vizsgálják ezen személyiségjegyek genetikai meghatározottságát, azaz hogy létezik-e örökletes korrupciós hajlam, továbbá a környezeti hatások befolyását a korrupcióra hajlamosító személyiségtényezők aktivizálódásában.

Bereczkei és Tóth¹⁰² leszögezik, hogy a korrupt viselkedést mindeddig nem sikerült visszavezetni örökletes, genetikai tényezőkre, azaz nem találtak olyan géneket, amelyeket

¹⁰² BEREZKKEI T. – TÓTH P. (2008): *A korrupció kialakulása és fennmaradása: evolúciós-etológiai szempontok*. Elérhető: http://mek.oszk.hu/07900/07999/pdf/bereczkei-toth_p.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 05.)

felelőssé lehetne tenni speciálisan a korrupt viselkedés létrejöttéért. Így logikus a következtetés, hogy a korrupt viselkedés hátterében személyiségjegyeket és személyiségvonásokat kell keresnünk. Ha figyelembe vesszük ugyanakkor, hogy a személyiségvonások, attitűdök és társadalmi irányultság kialakulásával foglalkozó kutatások,¹⁰³ továbbá Cloninger fent hivatkozott kutatási eredményei szerint az egyes vonások megjelenéséért 40–60%-ban a genetika felelős, azt mondhatjuk, hogy az öröklés – még ha csak közvetetten is – mindenképpen befolyásolja azt, hogy ki fog/ki nem fog korruptió cselekményt elkövetni.

A genetikai meghatározottság kapcsán foglalkoznunk kell a biológiai nem és a korruptió kapcsolatával. Fišar és munkatársai¹⁰⁴ kutatásuk során megerősítették a korábbi nemzetközi eredményeket, ők is azt találták ugyanis, hogy a nők kevésbé hajlamosak a korruptióra, mint a férfiak, továbbá sokkal elterjedtebbnek tartják a társadalomban a korruptió jelenségét mint férfítársaik. Kimutatták továbbá, hogy a férfiakra sokkal inkább jellemző az aktív korrupt magatartás (a megvesztegetés), mint a vesztegetés elfogadása.

A nők és a férfiak között – nemi szerepeik különbözősége okán – eltérés mutatkozik a tekintetben is, hogy hogyan gondolnak magára a korruptióra, egyáltalán hogyan értelmezik azt. Ezen hiedelmek eltéréseket okoznak a korruptióval kapcsolatos attitűdjeikben, ennél fogva pedig tényleges viselkedésükben is.¹⁰⁵ A férfiak a vesztegetés felajánlásakor erőteljesen bíznak egyrészt abban, hogy a megvesztegetett személy el fogja fogadni az általuk felkínált előnyt, másrészt abban, hogy nem fognak lebukni, mely két vélekedés a nőktől eltérően hajlamosabbá teszi őket a korrupt viselkedésre.

Waithima,¹⁰⁶ valamint Banuri és Eckel¹⁰⁷ vizsgálatai ugyancsak azt mutatták ki, hogy a nők kevésbé hajlamosak a korruptióra, továbbá hogy nagyobb büntetést szabnak ki az efféle cselekmény elkövető személyekre, mint a kísérletük férfi résztvevői. Fišar és munkatársai szerint ugyanakkor a férfiak sokkal inkább hajlandóak jelenteni és leleplezni a korruptiót, mint a nők.

Eltérés mutatkozik a nemek között a lebukást követő társadalmi megszégyenülés értékelése kapcsán is, a nők ugyanis sokkal érzékenyebbek a szégyenre, amely visszatartó erővel szolgál esetükben a normaszegő viselkedésre nézve.¹⁰⁸ A férfiakat sokkal inkább motiválja a társadalmi megbecsülés érzete, és hogy cselekvéseiket a társadalom helyeselje, emiatt viselkedésüket gyakran igazítják a csoport átlagértékeihez, míg a nők erre kevés-

¹⁰³ BOUCHARD, T. J., – „LOEHLIN, J. C. (2001). Genes, evolution, and personality. *Behavior Genetics*, No. 31. 243–273.

¹⁰⁴ FIŠAR, M. – KUBÁK, M. – ŠPALEK, J. – TREMEWAN, J. (2016): Gender differences in beliefs and actions in a framed corruption experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, No. 63. 69–82.

¹⁰⁵ ALATAS, V. – CAMERON, L. – CHAUDHURI, A. – ERKAL, N. – GANGADHARAN, L. (2009): Gender, culture, and corruption: Insights from an experimental analysis. *Southern Economic Journal*, Vol. 75. No. 3. 663–680.; RIVAS, M. F. (2013): An experiment on corruption and gender. *Bulletin of Economic Research*, Vol. 65. No. 1. 10–42.

¹⁰⁶ WAITHIMA, A. K. (2011): *The role of gender, ethnicity and harambee in corruption: Experimental evidence from Kenya*. Elérhető: www.researchgate.net/publication/268002279_The_Role_of_Harambee_Contributions_in_Corruption_Experimental_Evidence_from_Kenya (a letöltés dátuma: 2017. 09. 14.)

¹⁰⁷ BANURI, S. – ECKEL, C. (2012): *The effects of sanctions on bribery: Us versus pakistan*. Technical report, CBEEs Working Paper Series 09–01. Elérhető: <http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/BanuriBriberyWBJan2011.pdf> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 12.)

¹⁰⁸ FINLEY, N. J. – GRASMICK, H. G. (1985): Gender roles and social control. *Sociological Spectrum*, Vol. 5. No. 4. 317–330.; SIMPSON, S. S. (1989): Feminist theory, crime, and justice. *Criminology*, Vol. 27. No. 4. 605–632.

bé érzékenyek. Ennek eredményeként például a férfiak sokkal inkább hajlanak arra, hogy borraivalót adjanak, mint a nők.¹⁰⁹

A vizsgálatok kimutatták azt is, hogy a férfiak könnyebben belemennek a korrupcióba, amennyiben úgy ítélik meg, hogy más emberek az ő helyükben ugyanígy viselkednének.¹¹⁰ Amennyiben azonban a férfiak mégsem vesznek részt a korrupcióban, döntésük erőteljes meghatározója lehet az, hogy egészen egyszerűen nagy esélyt látnak a lebukásra, így végső soron ez, és nem az erkölcsösség lesz a valódi oka a normaszegéstől való tartózkodásnak.

i. A korrupció háttérében álló személyiségvonások

A korrupt viselkedést elősegítő személyiségvonások meghatározására irányuló tudományos kutatások az alábbi főbb jelenségeket azonosították a korrupt viselkedésre hajlamosító fő okokként:¹¹¹

- külső kontrollos személyiség;
- körülményekkel való sodródás;
- tartásnélküliség;
- konfliktuskerülés;
- önérvényesítés hiánya;
- kisebbségérzés a vesztegetést megkísérlő követeléseivel szemben;
- machiavellizmus;
- nárcizmus;
- pszichopátia;
- az erkölcsi fejlődés alacsony szintje;
- kockázatkeresés;
- az önkontroll hiánya;
- az agresszivitás kontrolljának hiánya;
- mohóság;
- csökkent érzelmi képesség a másokkal való érzelmi kapcsolatokra.

ii. Kontrollhely-elmélet

Rotter *szociális tanuláselméletében*¹¹² ismerteti a *kontrollhely-elméletet*, a kontrollban való hit nála jelent meg először mint önálló személyiségdimenzió. Rotter úgy vélte, hogy az egyének *kontrollattitűdje* alapvetően külső vagy belső lehet. A külső-belső kontrollat-

¹⁰⁹ BOYES, W. J. – MOUNTS, W. S. – SOWELL, C. (2004): Restaurant tipping: Free-riding, social acceptance, and gender differences. *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 34. No. 12. 2616–2625.

¹¹⁰ FIŠAR et al. (2016).

¹¹¹ BILKEI P. (2000): *A korruptív magatartásmód pszichológiai vizsgálatának módszere*. Budapest, BM Központi Kórház és Intézményei Foglalkozás Egészségi Alkalmasságot Vizsgáló Osztály, Pszichológiai Laboratórium.; FALLAH N. – GÁSPÁR-KOCSIS K. – MARI G. (2016): Rendőrségi korrupcióra hajlamosító pszichológiai faktorok. *Rendvédelem*, Vol. 5. No. 1. 43–53.

¹¹² ROTTER, J. B. (1966): *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*. Elérhető: <https://pdfs.semanticscholar.org/161c/b7ac92d7571042bb11ebdaaa1175be8079f8.pdf> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)

titúdót egy kontinuumként kell elképzelnünk, amelynek egyik végpontján a tisztán belső kontrollos személyeket, másik végpontján a tisztán külső kontrollos személyeket találjuk, a valóságban azonban inkább kevert típusok léteznek, amelyek a skála két végpontja között helyezkednek el valahol.

Rotter elmélete szerint a *belső kontrollos személyek* úgy értékelik a helyzetet, hogy az események általuk irányítottak, azaz az ő viselkedésük eredménye, hogy egy adott helyzetben mi fog történni, igaz ez mind a pozitív, mind a negatív végkimenetekre. A *külső kontrollos személyek* vélekedése szerint nem ők, hanem például a szerencse, a sors, a véletlen vagy a hatalmon lévő erős emberek azok, akik a valódi irányítók, mely miatt magabiztosságuk és a saját képességeikben való hitük sérül, így gyakran értelmetlennek látják a küzdelmet az adott helyzetben. Sikereiket és kudarcaikat egyaránt a külső körülményeknek tulajdonítják.

A fentiekből is következik, hogy a belső kontrollos személyek sokkal magabiztosabbak és ellenállóbbak a külső behatásokkal, befolyásolási kísérletekkel szemben, míg a külső kontrollos személyek kevésbé önérvényesítők, könnyebben engednek a kísértésnek és a külső nyomásnak, a negatív következményekért pedig hajlamosak másokat és a külső körülményeket hibáztatni.¹¹³

A külső kontroll-irányultság összefügg a machiavellisztikus hajlammal is,¹¹⁴ amely összefüggés a machiavellizmus fogalmának megismerésén keresztül elvezet minket egy következő felismeréséhez, ahhoz, hogy a korrupciós cselekmények mindenképpen közösségellenes, deviáns magatartásformák. A korrump viselkedés ugyanis erősen antiszociális, ha azt vesszük figyelembe, hogy az egyéni érdek mások vagy akár egy egész közösség érdekei elé kerül, mindeközben pedig sérülnek a törvényben foglalt szabályok vagy a közösség egésze által elfogadott erkölcsi normák.¹¹⁵

iii. Sötét Hármas modell

A machiavellizmus jelenségkörét a legújabb kutatási eredmények tükrében célszerű az úgynevezett *Sötét Hármas (Dark Triad) személyiségelméleten* keresztül vizsgálni. A Sötét Hármasnak – mint ahogy nevéből is kiderül – három antiszociális személyiségvonás a része, amelyek az alábbiak:¹¹⁶

- *Machiavellizmus;*
- *Nárcizmus;*
- *Pszichopátia.*

¹¹³ LEFCOURT, H. M. (1982): *Locus of control: Current trends in theory and research*. Hillsdale, NJ, Erlbaum.

¹¹⁴ MILLER, A. – MINTON, H. (1969): Machiavellianism, internal external control, and the violation of experimental instructions. *The Psychological Record*, No. 19. 369–380.; MAJSTROVIC, N. (2013): *A korrupció okai, terjedése és kezelése*. Budapest, Gondolat Kiadó.

¹¹⁵ HE, Z. K. (2000): Corruption and anti-corruption in reform China. *Communist and Post-Communist Studies*, No. 33. 243–270.; LINDGREEN, A. (2004): Corruption and unethical behavior: report on a set of Danish guidelines. *J. Busin. Eth.*, No. 51. 31–39.; RABL, T. – KUHLMANN, T. M. (2008): Understanding corruption in organizations – Development and empirical assessment of an action model. *Journal of Business Ethics*, No. 82. 477–495.

¹¹⁶ PAULHUS, D. L. – WILLIAMS, K. M. (2002): The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, No. 36. 556–563.

A három sötét személyiségvonás sok mindenben különbözik egymástól, azonban vannak tartalmukat tekintve átfedések, amelyeket éppen a korrupcióra hajlamosító személyiségjegyekként azonosítottak. Általánosan antiszociális, illetőleg társadalmilag nemkívánatos, rosszindulatú természetük egyaránt hozzájárul ahhoz, hogy a sötét személyiségű egyének könnyebben viselkednek etikátlanul, így könnyebben részt vesznek a korrupt cselekményekben is.¹¹⁷

Mindhárom személyiségvonásnál felbukkan a mások kárára történő profitszerzési hajlam,¹¹⁸ a sötét személyiségű emberek hajlamosak semmibe venni mások és a közösség érdekeit a saját boldogulásuk érdekében.¹¹⁹ A korrupciós cselekmények egyik fő jellemvonása pedig éppen ez: a megvesztegető és a megvesztegetett saját személyes érdekeit helyezik mások vagy akár a társadalom összérdeke és jólléte elé.¹²⁰

Közös bennük továbbá az erős manipulációs hajlam is, amely kétszínűséggel, tisztességtelenséggel, érzelmi hidegséggel, érzéketlenséggel és önzéssel párosul, és szándékosan mérgező viselkedésformákban nyilvánul meg.¹²¹ Jellemző a hármásra az önreklámozás, az ellenségesség, alkohol- és drogfogyasztás, valamint a dohányzásra való hajlam.¹²² A három személyiségjegy gyakran jár együtt deviáns, közösséggellenes viselkedésformákkal, mint például a hazárdjáték,¹²³ a csalás, hazugság és megtévesztés,¹²⁴ a kibertérben elkövetett agresszív bűncselekmények,¹²⁵ továbbá fehér galléros bűncselekmények elkövetése.¹²⁶

Machiavellizmus

A machiavellizmus – amely viselkedési stratégiát és világnézeti stílust¹²⁷ is jelöl – lényege, hogy a machiavellista személyek más emberekre mint eszközökre tekintenek, akiket kényük-kedvük szerint felhasználhatnak saját céljaik elérése érdekében, ugyanis náluk „a cél

¹¹⁷ EGAN, V. – HUGHES, N. – PALMER, E. J. (2015): Moral disengagement, the dark triad, and unethical consumer attitudes. *Personality and Individual Differences*, No. 76. 123–128.; AZIZLI, N. – ATKINSON, B. E. – BAUGHMAN, H. M. – CHIN, K. – VERNON, P. A. – HARRIS, E. et al. (2016): Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception. *Personality and Individual Differences*, No. 89. 34–39.; ROESER, K. – MCGREGOR, V. E. – STEGMAIER, S. – MATHEW, J. – KÜBLER, A. – MEULE, A. (2016): The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day. *Personality and Individual Differences*, No. 88. 73–77.

¹¹⁸ JONES, D. N. (2013): What's mine is mine and what's yours is mine: the Dark Triad and gambling with your neighbor's money. *Journal of Research in Personality*, No. 47. 563–571.

¹¹⁹ LINTON, D. K. – POWER, J. L. (2013): The personality traits of workplace bullies are often shared by their victims: is there a dark side to victims? *Personality and Individual Differences*, No. 54. 738–743.

¹²⁰ RABL – KUHLMANN 2008.

¹²¹ JONES, D. N. – FIGUEREDO, A. J. (2013): The core of darkness: uncovering the heart of the Dark Triad. *European Journal of Personality*, No. 27. 521–531.

¹²² JONASON, P. K. – WEBSTER, G. D. (2012): A protean approach to social influence: Dark Triad personalities and social influence tactics. *Personality and Individual Differences*, Vol. 52. No. 4. 521–526.

¹²³ JONES – FIGUEREDO 2013.

¹²⁴ AZIZLI et al. 2016.

¹²⁵ PABIAN, S. – DE BACKER, C. J. S. – VANDEBOSCH, H. (2015): Dark Triad personality traits and adolescent cyber-aggression. *Personality and Individual Differences*, No. 75. 41–46.

¹²⁶ EGAN et al. 2015.

¹²⁷ TALMÁCSI Gy. – OROSZ G. – BIRKÁS B. – BERCZKEI T. (2012): A Dahling-féle Machiavellizmus Skála validálása. *Alkalmazott Pszichológia*, No. 3. 63–82.

szentesíti az eszközt”.¹²⁸ Ennélfogva a machiavellista személyek erősen manipulatívak, kétszínűek, számítók, gátlástalanul és nagyon meggyőzően, hitelesnek tűnően használnak ki másokat, miközben semmibe veszik az erkölcsi szabályokat¹²⁹ és mások jóllétét.¹³⁰ A machiavellisták jellemzően gyanakvóak és cinikusak a többi emberrel szemben, úgy vélik, inkább ők használjanak ki előbb másokat, nehogy végül ők essenek áldozatul valaki fondorlatának.¹³¹ Igaz rájuk az is, hogy a stresszes helyzetekben képesek racionálisan és hideg fejjel gondolkodni, mivel empátiás készségük nagyon alacsony, így kevésbé befolyásolják viselkedésüket mások érzelmei vagy a szituáció érzelmi hatásai.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Géza machiavellista személyiség, akinek sohasem voltak igazán barátai. Illetve voltak, csak kiderült, hogy számára minden rokon vagy barát pontosan annyit ér, amennyit rajta keresztül el tud intézni. Mivel jól ismeri az embereket, tudja, hogy a főorvos úr szereti a vadhúst, a mérnök lánya éppen felvételizik az egyetemre, a könyvelőnek meg problémája van a földhivatalban. Természetesen Gézának van vadász ismerőse, „a legjobb barátja” véletlenül pont ott tanít, ahová a mérnök lánya felvételizik, a volt szomszédja pedig a földhivatalban dolgozik. Beszél majd velük, meglátja, mit tehet, miben tud segíteni. Mindenki szeret Gézával jóban lenni, mert mindent el tud intézni. Virágot is szokott vinni a főnök titkárnőjének, de csak azért, hogy ha kell, tudjon soron kívül a főnökkel beszélni. Felesége azonban rég elvált tőle, lánya csak néha hívja fel, a karácsonyt legutóbb is egyedül ünnepelte.

Nárcizmus

A nárcizmusra hajlamos egyének könnyörtelenekké és kiállhatatlanokká válnak, ha hatalomhoz jutnak,¹³² erősen és túlzottan optimisták önmagukkal kapcsolatban, beképzelttek,¹³³ arrogánsak, mindenáron dominálni akarnak, énközpontúak, képtelenek figyelembe venni és megérteni mások nézőpontjait, felsőbbrendűnek érzik magukat, hatalmaskodók

¹²⁸ WILSON, D. S. – NEAR, D. – MILLER, R. R. (1996): Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, No. 119. 285–299.

¹²⁹ RAUTHMANN, J. F. – KOLAR, G. P. (2013): Positioning the Dark Triad in the interpersonal circumplex: the friendly-dominant narcissist, hostile-submissive Machiavellian, and hostile-dominant psychopath? *Personality and Individual Differences*, No. 54. 622–627.

¹³⁰ TANG, T. L. P. – CHEN, Y. J. – SUTARSO, T. (2008): Bad apples in bad (business) barrels: the love of money, machiavellianism, risk tolerance, and unethical behavior. *Management Decision*, No. 46. 243–263.

¹³¹ GUNNTHORSDDOTTIR, A. – MCCABE, K. – SMITH, V. (2002): Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, No. 23. 49–66.

¹³² SCHMIDT, A. A. (2008): *Development and Validation of the Toxic Leadership Scale*. Elérhető: <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/handle/1903/8176/umi-umd-5358.pdf;jsessionid=15FE165B793313B71E1E340F33-7EF810?sequence=1> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 08.)

¹³³ JONES 2013.

és önzők,¹³⁴ továbbá rájuk is jellemző, hogy saját érdekeiket tartják szem előtt, még ha ezzel mások számára kárt is okoznak.¹³⁵ Hiúak, gyakran kérkednek eredményeikkel és javaikkal, mivel folyamatosan igénylik mások figyelmét és csodálatát, mindig a középpontban akarnak lenni, és elvárják, hogy mások folyamatosan szívességeket tegyenek nekik, hiszen ezeket egyértelműen megérdemlik.¹³⁶

Gyakorlati példa a magánéletből:

Sándor nárcisztikus személyiség, aki nehéz sorsú, nagyon szegény, vidéki családból került Budapestre. Kisebbségi érzésétől később sem tudott megszabadulni, még akkor sem, amikor már sikeres üzletember vált belőle. A beszélgetésekben mindig neki kellett, hogy igaza legyen, mindig az övé kellett, hogy legyen az utolsó szó. Sikerei ellenére azonban továbbra is irigykedve figyelte kortársait, és amikor csak tehetette, igyekezett mindenben túlszárnyalni őket, még a leglényegtelenebbnek tűnő dolgokban is. Hiába nem értett a borokhoz, ennek ellenére képes volt hosszasan ecsetelni a különféle bormárkákat. Komoly elméletei voltak a világot mozgató erőkről. Övé kellett, hogy legyen a legjobb óra, cipő, ruha vagy bármilyen más használati tárgy. Ha viselkedésével megbántott valakit, és ezt jelezték neki, általában az derült ki, hogy észre sem vette, milyen bántó volt, ilyenkor minden esetben saját sérelmeit kezdte végeláthatatlanul sorolni.

Pszichopátia

A pszichopáták erősen hajlamosak a korrupt és erkölcstelen viselkedésre,¹³⁷ nem csoda, hiszen rendkívül érzéketlenek, impulzívok és antiszociális beállítottságúak.¹³⁸ Hare börtönökben végzett kutatásai során gyűjtötte össze a pszichopata személyiség húsz fő jellemzőjét:¹³⁹

- felszínes báj, sima modor;
- túlzott önértékelés;
- unalomra való hajlam, az új ingerek iránti fokozott igény;
- beteges hazudozás;
- átverés, manipulativitás;
- megbánás és büntudat hiánya;
- sekélyes érzelmi élet;
- ridegség, az empátia hiánya;
- parazita életstílus;

¹³⁴ BUELOW, M. T. – BRUNELL, A. B. (2014): Facets of grandiose narcissism predict involvement in health-risk behaviors. *Personality and Individual Differences*, No. 69. 193–198.

¹³⁵ FOSTER, J. D. – MISRA, T. A. – REIDY, D. E. (2009): Narcissists are approach-oriented toward their money and their friends. *Journal of Research in Personality*, Vol. 43. No. 5. 764–769.

¹³⁶ MCHOSKEY, J. (1995): Narcissism and machiavellianism. *Psychological Reports*, Vol. 77. No. 3. 755–759.

¹³⁷ SOBHANI, M. – BECHARA, A. (2011): A somatic marker perspective of immoral and corrupt behavior. *Social Neuroscience*, Vol. 6. No. 5–6. 640–652.

¹³⁸ RAUTHMANN – KOLAR 2013.

¹³⁹ HARE, R. D. – HARPUR, T. J. – HAKISTAN, A. R. – FORTH, A. E. – HART, S. D. – NEWMAN, J. P. (1990): The Revised Psychopathy Checklist: Reliability and factor structure. *A Journal of Consulting and Clinical Psychology*, Vol. 2. No. 3. 338–341.

- rossz viselkedéses kontroll;
- kicsapongó szexuális viselkedés;
- korai viselkedési problémák;
- reális, hosszú távú célok hiánya;
- impulzivitás;
- felelőtlenség;
- a saját tettek iránti felelősség vállalására való képtelenség;
- több rövid távú kapcsolat;
- fiatalkori bűnelkövetés;
- feltételes szabaddá helyezés megsértése;
- többféle bűncselekmény elkövetése.

Mint a fenti felsorolásból is jól látható, a pszichopátia egyértelműen összefügg a bűnelkövetéssel, például növeli a bűnisméltés veszélyét, az erőszakos és nem erőszakos bűnelkövetés valószínűségét egyaránt, továbbá a szervezeti szabályok megszegésének esélyét.¹⁴⁰

Gyakorlati példa a magánéletből és a munka világából (a hivatali életből):

Károly pszichopata személyiség, aki mindig a könnyebb utat kereste. Tanulni soha nem szeretett, ha mégis le kellett tennie egy vizsgát, inkább megfenyegette a tanárt a kettesért. Jogosítványát is úgy szerezte, hogy bort vitt az októnak, akiről pontosan tudta, hogy szeret inni. Biztos, ami biztos, a vizsga előtt még oda is szólt neki, jó lesz, ha odafigyel magára, mert az oktatókat is meg lehet ám szondáztatni. Károlynak most építőipari vállalkozása van, házakat építenek. A munkásainak csak egy része van bejelentve, a többiek egyébként is gyakran cserélődnek, hiszen Károly nagyon keveset hajlandó csak fizetni nekik. Elmondása szerint nagyon sok kiadása van, így ahol lehet, költséget csökkent. „Nem kell akkora állványzat!” – mondja, úgyis hamar lebontják. „A védőfelszerelést inkább ne vegyétek fel, nehogy kopjon!” – mondja, mivel sokba kerül a cseréje. „Mindenki magáért felel, aki itt dolgozik! Aki nem tud magára vigyázni, ne jöjjön építkezésre!” – véli, így aki nála megsérül, az csak magára számíthat. Károly pénzzel vagy fenyegetéssel mindig eléri, hogy egy esetleges munkafelügyeleti ellenőrzés során éppen olyan jegyzőkönyv szülessen, amely neki kedvez.

Megkülönböztethetjük egymástól a pszichopátia két formáját,¹⁴¹ amelyek alapján a pszichopata egyének két eltérő okból választják az antiszociális viselkedésformákat.

- *Elsődleges pszichopátia:* az idesorolható pszichopatákból jellemzően hiányzik a bűntudat, képtelenek belátni hibáikat, így képtelenek azokból tanulni is, mivel pedig szorongásszintjük rendkívül alacsony, ezért könnyen és gyakran jelenik meg náluk az antiszociális viselkedés.

¹⁴⁰ LEISTICO, A. M. R. – SALEKIN, R. T. – DECOSTER, J. – ROGERS, R. (2008): A large-scale meta-analysis relating the Hare measures of psychopathy to antisocial conduct. *Law and Human Behavior*, No. 32. 28–45.

¹⁴¹ KÖRMENDI A. – SZKLENÁRIK P. (2013): A pszichopátia elméletei. *Alkalmazott Pszichológia*, Vol. 13. No. 3. 29–55.

- *Másodlagos pszichopátia*: az idesorolható pszichopáták azért követnek el antiszociális viselkedésformákat, mivel ezzel kívánnak válaszolni rendkívül magas szorongásszintjükre, az általuk tapasztalt gyakori negatív érzésekre, és az ezáltal kialakult érzelmi stresszre.

iv. A sötét személyiségvonásokkal foglalkozó egyéb személyiségelméletek

A pszichopátia jelenségköre ugyanakkor szervesen kapcsolódik az elméleti részben tárgyalt különféle személyiségelméletekhez. Több vizsgálat is kimutatta például, hogy a pszichopáták kevésbé érzékenyek a büntetésre.¹⁴² Gray *megerősítésre való érzékenység biológiai elméletéhez* kapcsolódva említjük meg, hogy mind az elsődleges, mind a másodlagos pszichopáták esetében gyengébb vagy sérült a *viselkedéses gátló rendszer (BIS)* működése az átlagemberekéhez hasonlóan, ennek következtében szoronganak sokkal kevésbé, mint az átlag. Az elsődleges pszichopáták esetében a rendszer alulműködése a félelemérzet csökkenésével és a jutalomorientáció megjelenésével jár együtt. A másodlagos pszichopátáknál a *viselkedéses megközelítő rendszer (BAS)* túlműködik, ami ahhoz vezet, hogy az egyén sokkal élménykeresőbb, impulzívabb és fogékonyabb az új ingerekre.

Az Eysenck korábban tárgyalt *vonástípus elméletében* megjelenő *pszichoticizmus/superegoerő dimenzió* az ahhoz kapcsolódó impulzivitáson keresztül áll kapcsolatban a pszichopátiával.¹⁴³ Az impulzivitás, továbbá az, hogy a legkisebb új ingerre is azonnal reagál a személy, azt eredményezi, hogy a pszichopáták nehezen viselik az unalmat, így az eredmény egy igen erős élménykeresés kialakulása.¹⁴⁴ A folyamatos élménykeresés újabb és újabb izgalmakkal, kalandokkal szórakoztatja a pszichopátát, mely működésmód könnyen csaphat át függőségbe, továbbá – ahogyan a fentiekben szó volt róla – arra ösztönözheti a pszichopátát, hogy akár élete kockáztatásával is mindig az új és veszélyes élményeket, helyzeteket kutassa.

Kohut *selfpszichológiai elméletébe* a pszichopata azért illeszkedik, mert mindenkit selftárgynak tekint maga körül, azaz éppen mindig az a személy az idealizált tárgy számára, akin keresztül önös érdekeit kielégítheti. Szó volt arról, hogy amennyiben gyermekkorban a szülők tükrözési folyamata sérül, úgy az egyén énjét tartósan, még felnőttkorában is grandiózusnak élheti meg, azaz azt képzeletben, hogy ő mindenki fölött áll, a többi ember pedig csak azért létezik, hogy az ő igényeit kielégítse. A nárcisztikus személyek másokra egyrészt a figyelem forrásaként tekintenek, elvárják azt, hogy mások érdeklődjenek irántuk, engedjék őket megnyilvánulni. Ezen túl viszont fontosak számukra az olyan kapcsolatok is, amelyekben egy úgynevezett „hatalmas”, „erős” személyen keresztül önmagukat is erősnek és hatalmasnak élhetik meg. A nárcisztikus személyek ugyanúgy leértékelik a céljaik elérésére igénybe vett többi embert, mint a pszichopáták, azonban kevésbé hajlamosak ezt

¹⁴² LYKKEN, D. T. (1957): A study of anxiety in the sociopathic personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, No. 55. 6–10.; SCHMAUK, F. J. (1970): Punishment, arousal, and avoidance learning in sociopaths. *Journal of Abnormal Psychology*, No. 76. 325–335.; SCHACHTER, S. – LATANÉ, B. (1964): Crime, cognition, and the autonomic nervous system. *Nebraska Symposium on Motivation*, No. 12. 221–273.

¹⁴³ KÖRMENDI–SZKLENÁRIK 2013.

¹⁴⁴ QUAY, H. C. (1965): Psychopathic personality as pathological stimulation seeking. *American Journal of Psychiatry*, No. 122. 180–183.

a valóságban is kifejezni velük szemben. A pszichopáták ettől egyáltalán nem riadnak vissza, gyakran előfordul esetükben a szadizmus, a nyílt agresszió és az öröm, amelyet mások megalázásakor éreznek.¹⁴⁵

Giluk és Postlethwaite¹⁴⁶ tanulmányukban a középiskolai és egyetemi erkölcstelen viselkedéssel foglalkozó kutatásokat tekintették át. Az ebben a témakörben elvégzett kísérletek eredményei azt mutatták, hogy az elméleti bevezetőben részletezett Big Five személyiségfaktorok közül a *lelkiismeretesség* és a *barátságosság* alacsony foka növeli a becstelen viselkedésre – lopásra, csalásra, hazudozásra, agresszív és erőszakos viselkedésre – való hajlamot. Továbbá ezek a dimenziók képesek előrejelezni, hogy a tanulók a későbbi munkahelyükön hajlamosabbak lesznek-e a deviáns és szabályszegő viselkedésformákra.

A *barátságosságdimenzió* azt mutatja meg, ahogy az egyén másokkal bánik a kapcsolataiban. A barátságos emberek kedvesek, melegszívűek, törődnek másokkal. Ennélfogva nem meglepő, hogy a barátságos személyek a közösségben együttműködők és segítőkészek, ennek eredményeként pedig kevesebb konfliktust élnek át.¹⁴⁷ Többek között a konfliktuskerülő viselkedésük az oka annak, hogy nem szívesen vállalják fel a becstelen viselkedésformákat, de igaz rájuk az is, hogy nem szívesen bántanak másokat, vagy ártnak másoknak. Jellemző továbbá rájuk a jóindulat másokkal szemben, amely abban nyilvánul meg, hogy szívesen segítik mások, de leginkább minden ember boldogulását.

A *lelkiismeretes* egyének viselkedése és személyisége szervezett, rendezett és tervezett, betartják a szabályokat és követik a normákat.¹⁴⁸ A lelkiismeretességdimenzióban elért eredmények így teljesen egyértelműen a fő előrejelzői lehetnek a becstelen viselkedés, és a későbbi munkahelyi deviancia és antiszociális viselkedés megjelenésének.¹⁴⁹

Ashton és Lee úgynevezett *HEXACO személyiségmodellje*¹⁵⁰ a Big Five modellben is szereplő öt személyiségdimenzió túl egy további, hatodik dimenziót is elkülönített, amelynek az *őszinteség/szerénység* (Honesty/Humility – H) dimenzió nevet adták, és amely az alábbi négy fő vonásból áll:

- egyenesség;
- becsületesség;
- a kapzsiság kerülése;
- mértékletesség.

¹⁴⁵ KÖRMENDI – SZKLENÁRIK 2013.

¹⁴⁶ GILUK, T. L. – POSTLETHWAITE, B. E. (2015): Big Five personality and academic dishonesty: A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, No. 72. 59–67.

¹⁴⁷ GRAZIANO, W. G. – TOBIN, R. M. (2009): Agreeableness. In LEARY, M. R. – HOYLE, R. H. ed.: *Handbook of individual differences in social behavior*. New York, The Guilford Press. 46–61.

¹⁴⁸ ROBERTS, B. W. – JACKSON, J. J. – FAYARD, J. V. – EDMONDS, G. W. – MEINTS, J. (2009): Conscientiousness. In LEARY, M. R. – HOYLE, R. H. ed.: *Handbook of individual differences in social behavior*. New York, Guilford Press. 369–381.

¹⁴⁹ WILLIAMS, K. M. – NATHANSON, C. – PAULHUS, D. L. (2010): Identifying and profiling scholastic cheaters: Their personality, cognitive ability, and motivation. *Journal of Experimental Psychology. Applied*, Vol. 16. No. 3. 293–307.

¹⁵⁰ ASHTON, M. C. – LEE, K. (2001): A theoretical basis for the major dimensions of personality. *European Journal of Personality*, No. 15. 327–353.; ASHTON, M. C. – LEE, K. (2008): The prediction of Honesty-humility-related criteria by the HEXACO and five-factor models of personality. *Journal of Research in Personality*, No. 42. 1216–1228.

Az elméletalkotók szerint az ebben a dimenzióban jelentkező egyéni eltérések felelősek azért, hogy ki lesz hajlamosabb az antiszociális és deviáns magatartásformákra, például a tisztességtelen és igazságtalan viselkedésre, a kapzsiságra, valamint a felvágásra. Az ebben a dimenzióban magas pontszámot elérő személyek hűségesekek, igazságosak és nagylelkűek, míg az alsacsony pontszámot azt jelzik előre, hogy az illető gyakrabban fog csaláshoz folyamodni, és könnyebben csábul el korrupciós kísértés esetén. Az utóbbi személyeket ugyanis elsősorban a társadalmi státusz és az anyagi javak érdeklik, erkölcstelenek és szemérmetlenek.¹⁵¹

Reinout E. de Vries és munkatársai¹⁵² kétezer fő holland felnőtt személlyel végeztek online kérdőíves felmérést, amelyben elsősorban a fent említett hatodik dimenzió hatásait vizsgálták. Eredményeik szerint a HEXACO-modell ezen dimenziója sokkal inkább képes előrejelezni a különféle antiszociális és önös érdekeket szem előtt tartó viselkedésformákat (például a pszichopátia, a machiavellizmus és a nárcizmus) megjelenését, mint a Big Five modell öt alapidimenziója együttvéve.

A pszichopáták, továbbá a sötét személyiségű egyének egyaránt „gyors életstratégiát” követnek¹⁵³, a jelenséget Barr és Quinsey,¹⁵⁴ továbbá Mealey¹⁵⁵ vizsgálta körükben. Arra jutottak, hogy a pszichopátákat jellemző „gyors” életvitel a gyors célélérés érdekében magában foglalja a rövid távú célok követését, az alacsony önkontroll szintjét, a nagyobb kockázatvállalási hajlandóságot és mások gyakori kizsákmányolását.

A sötét személyiségű egyének nagyfokú kockázatvállalása hajlamosá teszi őket a korrupciós aktusokban történő részvételre, ugyanis ezek során fittyet hányanak a szituációban jelen lévő számos kockázati tényezőre, mint például a lebukás veszélyére, majd az azt követő társadalmi megszégyenülésre, vagy a következmények sorában (például az állás elvesztése esetén) az anyagi veszteségre. Megjegyezve azt, hogy a korrupció a felek egyenlőtlen státusza esetén annak a félnek a megterhelőbb, amelyik alacsonyabb pozícióban, társadalmi státuszban van, az ő számára ugyanis nagyobb a lehetséges anyagi és pszichés veszteség mértéke, ugyanis jobban ki van szolgáltatva a lebukás veszélyének.¹⁵⁶

Könnyen korrupciós cselekmények elkövetéséhez vezethet az a tény is, hogy a sötét személyiségű egyének hajlamosak könnyelműen bízni a *jó szerencséjükben*, amely egyfajta téves kontrollérzetet nyújt számukra a különféle helyzetekben. Ez a könnyelmű hit abban, hogy minden az egyén elvárásai szerint fog alakulni, hiszen ő szerencsés típus, meggátolja

¹⁵¹ ASHTON, M. C. – LEE, K. – GOLDBERG, L. R. (2004): A hierarchical analysis of 1,710 English personality-descriptive adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 87. 707–721.

¹⁵² DE VRIES, R. E. – VAN KAMPEN, D. (2010): The HEXACO and 5DPT Models of Personality: A Comparison and Their Relationships with Psychopathy, Egoism, Pretentiousness, Immorality, and Machiavellianism. *Journal of Personality Disorders*, Vol. 24. No. 2. 244–257.

¹⁵³ JONASON, P. K. – WEBSTER, G. D. – SCHMITT, D. P. – LI, N. P. – CRYSEL, L. (2012): The antihero in popular culture: life history theory and the Dark Triad personality traits. *Review of General Psychology*, Vol. 16. No. 2. 192–199.

¹⁵⁴ BARR, K. N. – QUINSEY, V. L. (2004): Is psychopathy a pathology or a life strategy? Implications for social policy. In CRAWFORD, C. – SALMON, C. ed.: *Evolutionary psychology, public policy, and personal decisions*. Hillsdale, Erlbaum. 293–317.

¹⁵⁵ MEALEY, L. (1995): The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model. *The Behavioral and Brain Sciences*, No. 18. 523–599.

¹⁵⁶ TÓTH P. (2003): A korrupció mint adaptív stratégia. Egy magatartásbiológiai megközelítés lehetősége. In BERKI Z. szerk.: *Korrupció Magyarországon II.* Budapest, Transparency International Magyar Tagozata Egyesület. 11–41.

a sötét személyiségű egyéneket, hogy reálisan számoljanak a lebukás lehetőségével. Zhao és munkatársai¹⁵⁷ 777 fő kínai vállalati dolgozóval végzett kísérletük során Ajzen¹⁵⁸ – a 6. fejezetben részletesen ismertetett – *tervezett viselkedés elméletéből* (*The Theory of Planned Behavior*) indultak ki.

Ajzen úgy vélte, hogy a személyiségvonások közvetetten befolyásolják a viselkedést, ugyanis ezek „csupán” az egyén hiedelmeit és vélekedéseit határozzák meg a világ dolgait illetően. Ezek a hiedelmek fogják befolyásolni azt, hogy az egyénben milyen konkrét cselekvési szándék alakul ki. A hiedelmek határozzák meg azt is, hogy az egyén végül megvalósítja-e eltervezett szándékát, ugyanis vélelmei arra is vonatkoznak, hogy a szándék véghezvihető-e a valóságban, avagy sem. Arra, hogy az egyén véghezviszi-e szándékát, befolyással bír még egyéni értékrendje, továbbá az, hogy mit gondol tettei következményeiről, és hogy ezek a következmények hogyan fognak viszonyulni a csoport normáihoz, értékrendjéhez.

A személyiségvonások tehát a fentiek alapján áttételesen befolyásolják a viselkedést az egyén hiedelmein keresztül. Ha azonban ezek a hiedelmek nem felelnek meg a valóságnak, például irreálisak vagy irracionálisak, akkor a személy viselkedése tévedéseken fog alapulni, és hibákhoz vezet. Az elméleti részben tárgyalt Big Five személyiségvonások bizonyítottan előrejelezhetik ezeket az irracionális hiedelmeket,¹⁵⁹ mivel pedig a sötét hármas vonásai szoros összefüggésben állnak a Big Five személyiségvonásokkal,¹⁶⁰ logikusan következik, hogy ez utóbbiak is képesek lehetnek megjósolni az egyéni irreális és irracionális hiedelmeinek jelenlétét.¹⁶¹

Birkás és munkatársai¹⁶² kimutatták, hogy a machiavellista személyek deviáns cselekményük végrehajtásakor nagyobbban becsülik a lehetséges előnyök mértékét, és csak minimálisan számolnak a megbüntetés valószínűségével, azaz inkább az elérhető nyereséget tartják szem előtt, semmint tetteik negatív következményeit és veszélyeit. Mindezek hátterében részben itt is a jó szerencsébe vetett irreálisan erős hit áll.

Az erősen nárcisztikus személyek esélylatolgatási képességét elsősorban az torzítja, hogy sérthetetlennek érzik magukat,¹⁶³ és túlságosan önhittek,¹⁶⁴ mindez pedig ahhoz ve-

¹⁵⁷ ZHAO, H. – ZHANG, H. – XU, Y. (2016): Does the Dark Triad of Personality Predict Corrupt Intention? The Mediating Role of Belief in Good Luck. *Frontiers in Psychology*, No. 7. 608.

¹⁵⁸ AJZEN, I. (1991): The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, No. 50. 179–211.

¹⁵⁹ JIBEEN, T. (2015): Personality dimensions and emotional problems: the mediating role of irrational beliefs in Pakistani adult non-clinical sample. *International Journal of Psychology*, No. 50. 93–100.

¹⁶⁰ LEE, K. B. – ASHTON, M. C. (2005): Psychopathy, Machiavellianism, and Narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, No. 38. 1571–1582.

¹⁶¹ LAKEY, C. E. – ROSE, P. – CAMPBELL, W. K. – GOODIE, A. S. (2008): Probing the link between narcissism and gambling: the mediating role of judgment and decision-making biases. *Journal of Behavioral Decision Making*, No. 21. 113–137.; BIRKAS B. – CSATHO A. – GACS B. – BERECZKEI M. (2015): Nothing ventured nothing gained: strong associations between reward sensitivity and two measures of Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, No. 74. 112–115.

¹⁶² BIRKAS et al. 2015.

¹⁶³ MORF, C. C. – WEIR, C. – DAVIDOV, M. (2000): Narcissism and intrinsic motivation: the role of goal congruence. *Journal of Experimental Social Psychology*, No. 36. 424–438.

¹⁶⁴ CAMPBELL, W. K. – GOODIE, A. S. – FOSTER, J. D. (2004): Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, No. 17. 297–311.

zet, hogy helytelenül túlbecsülik esélyüket a sikerre vonatkozóan,¹⁶⁵ és azt hiszik, kontroll alatt tudják tartani a helyzetet. Úgy vélik, hogy a szerencse mindig az ő oldalukon fog állni, emiatt azután rosszul mérik fel az adott szituációban, hogy mit veszíthetnek, ez a tévedésük végül irracionális döntésekhez vezet.¹⁶⁶

A pszichopátia jelenléte és az irracionális hiedelmek előfordulása között szintén kimutatható a kapcsolat, a pszichopáták egészen egyszerűen szélsőséges esetben teljesen figyelmen kívül hagyhatják a kockázati tényezőket, de mindenképpen alulbecsülik azokat.¹⁶⁷ Végző soron a rájuk jellemző alacsony önkontroll az, ami megakadályozza őket abban, hogy ellenálljanak az azonnali erkölcsstelen előnyszerzési lehetőségnek, és hideg fejjel, higgadtan végiggondolják a szituáció buktatóit.¹⁶⁸

Mindezek miatt a sötét személyiségű egyének képtelenek egy adott helyzetben helyesen mérlegelni a lehetséges előnyök és hátrányok bekövetkezésének valószínűségét, ezért könnyebben belevágnak az adott deviáns cselekvésbe, hiszen könnyelműen bíznak a jó szerencséjükben. Ezen vélekedéseik vezetnek a túlzottan kockázatvállaló viselkedéshez, amely egyik megjelenési formája lehet például a hazárdírozás.¹⁶⁹ A hazárdörök ugyanis, ha szerencsésnek hiszik magukat, a végtelenségig folytatják a szerencsejátékot, még akkor is, ha egyfolytában veszítenek, azaz a tények egyértelműen ellentmondanak irreális vélekedésüknek.

Könnyen belátható tehát, hogy a jó szerencsébe vetett hit nagysága növeli a korrupciós cselekményekkel együttjáró kockázatok vállalásának, vagy azok figyelmen kívül hagyásának esélyét, így hajlamossá teheti az egyént a korrupciós viselkedésformákra.

A fentiek alapján Zhao és munkatársai is úgy találták, hogy a sötét személyiségvonású egyének jó szerencséiben történő bizodalma erősíti a korrupciós hajlamot. Eredményeik szerint különösen a narcisztikus személyek esetében növelte az említett irracionális hit a korrupciós kockázatokat. A machiavellistáknál a jó szerencsébe vetett hit inkább arra gyakorolt hatást, hogy az előny megszerzésének esélyét nagyobbak lássák a tényleges valószínűségnél, és kevésbé érintette a hátrányok észlelését. Ennek oka, hogy a machiavellista személyek inkább az előnyök megjelenésére érzékenyek¹⁷⁰, ők leginkább akkor mennek bele a vesztegetésbe, ha az előny megszerzésének esélye közel maximális, és ha egyáltalán nem, vagy csak kevés esélyt látnak a lebukásra. A pszichopátákat a jó szerencsébe vetett hitük vakmerőségre sarkallja, amely az alacsony önkontrollal együtt teszi lehetetlenné esetükben az ellenállást a korrupciós kísértés irányában.

¹⁶⁵ PAULHUS – WILLIAMS 2002.

¹⁶⁶ LAKEY et al. 2008.

¹⁶⁷ JONES, D. N. (2014): Risk in the face of retribution: psychopathic individuals persist in financial misbehavior among the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, No. 67. 109–113.

¹⁶⁸ TANGNEY, J. P. – BAUMEISTER, R. F. – BOONE, A. L. (2004): High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, No. 72. 271–324.

¹⁶⁹ CHIU, J. – STORM, L. (2010): Personality, perceived luck and gambling attitudes as predictors of gambling involvement. *Journal of Gambling Studies*, No. 26. 205–227.

¹⁷⁰ BIRKÁS et al. 2015.

3.4. Összefoglalás

A fentiek alapján megtudhattuk, hogy a korrupciós cselekmények elkövetésének megelőzésére szolgáló egyik hatékony eszköz lehet, ha – mint az jelen tananyag megalkotásával is célunk volt – a korrupciós kísértésnek kitett emberek figyelmét újra és újra, minél árnyaltabban felhívjuk a bűncselekmény káros hatásaira, és az azzal együtt járó, rendkívül jelentős negatív következményekre. Legyen szó lebukás esetén akár az egyén életében bekövetkező fájdalmas és anyagilag jelentős veszteségekről (no meg a szégyenről), vagy akár a közösségnek okozott károkról.

A szerzők hálával tekintenek e fejezet megírásának lehetőségére már abban az esetben is, ha csak egyetlen embert is sikerül általa visszatartani a korrupciós cselekmény elkövetésétől, az arra hajlamosító személyiségtényezők, ezek viselkedésre gyakorolt hatása bemutatásán és a korrupt viselkedés mögött meghúzódó személyiségbeli folyamatok megvilágításán keresztül.

Ellenőrző kérdések

1. Mutassa be, hogy a genetika és a biológiai nem milyen módon fejt ki hatást a korrupt viselkedés kialakulására!
2. Mutassa be Rotter kontrollhely elméletét, és jellemezze a külső kontrollós személyeket!
3. Mit értünk a *Sötét Hármás* kifejezés alatt? Milyen személyiségvonások tartoznak a fogalomhoz, és mi ezek közös jellemzője?
4. Jellemezze röviden a machiavellista személyiséget!
5. Jellemezze röviden a nárcisztikus személyiséget!
6. Jellemezze röviden a pszichopata személyiséget!
7. Gray biológiai elméletében melyik alrendszer alulműködése kedvez az antiszociális magatartásformák megjelenésének?
8. Mutassa be Eysenck vonástípuselmélete alapján a pszichoticizmus/superegoerő dimenzióban magas pontszámot elérő személyeket!
9. Kohut elmélete szerint milyen kardinális különbség mutatkozik a nárcisztikus és a pszichopata személyek viselkedésében?
10. A Big Five személyiségdimenziói közül melyek azok, amelyek alacsony foka felerősíti az antiszociális és becestelen viselkedések kialakulásának esélyét?
11. Ashton és Lee HEXACO-modelljében a Big Five személyiségmodellhez képest melyik az új (a hatodik) dimenzió? Ismertesse röviden ennek jelentőségét!
12. Miért veszélyes a sötét személyiségű egyének túlzott kockázatvállalása?
13. Ajzen tervezett viselkedés elmélete szerint a személyiségjegyek hogyan befolyásolják áttételesen a viselkedést?
14. Mondjon egy példát az irracionális hiedelmekre! Mutassa be, hogy ez hogyan képes korrupt viselkedés előidézésére a sötét személyiségű egyéneknél!

Felhasznált és javasolt irodalom

Felhasznált irodalmak jegyzéke

- AJZEN, I. (1991): The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, No. 50. 179–211.
- ALATAS, V. – CAMERON, L. – CHAUDHURI, A. – ERKAL, N. – GANGADHARAN, L. (2009): Gender, culture, and corruption: Insights from an experimental analysis. *Southern Economic Journal*, Vol. 75. No. 3. 663–680.
- ALLPORT, G. W. (1980): *A személyiség alakulása*. Budapest, Gondolat Könyvkiadó.
- ANDORKA R. (2006): *Bevezetés a szociológiába*. Budapest, Osiris Kiadó.
- ANDREWS, D. A. – WORMITH, J. S. (1989): Personality and crime: Knowledge destruction and construction in criminology. *Justice Quarterly*, No. 6. 289–309.
- ASHTON, M. C. – LEE, K. (2001): A theoretical basis for the major dimensions of personality. *European Journal of Personality*, No. 15. 327–353.
- ASHTON, M. C. – LEE, K. (2008): The prediction of Honesty-humility-related criteria by the HEXACO and five-factor models of personality. *Journal of Research in Personality*, No. 42. 1216–1228.
- ASHTON, M. C. – LEE, K. – GOLDBERG, L. R. (2004): A hierarchical analysis of 1,710 English personality-descriptive adjectives. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 87. 707–721.
- AZIZLI, N. – ATKINSON, B. E. – BAUGHMAN, H. M. – CHIN, K. – VERNON, P. A. – HARRIS, E., et al. (2016): Lies and crimes: Dark Triad, misconduct, and high-stakes deception. *Personality and Individual Differences*, No. 89. 34–39.
- BANDURA, A. (1977): Social learning theory. In WOLMAN, B. B. – POMROY, L. R. ed.: *International encyclopedia of psychiatry, psychology, psychoanalysis, and neurology (Vol. 10)*. New York, Van Nostrand Reinhold.
- BANURI, S. – ECKEL, C. (2012): *The effects of sanctions on bribery: US versus Pakistan. Technical report, CBEES Working Paper Series 09-01*. Elérhető: <http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/BanuriBriberyWBJan2011.pdf> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 12.)
- BARR, K. N. – QUINSEY, V. L. (2004): Is psychopathy a pathology or a life strategy? Implications for social policy. In CRAWFORD, C. – SALMON, C. ed.: *Evolutionary psychology, public policy, and personal decisions*, Hillsdale, Erlbaum. 293–317.
- BARTHA L. (1984): *Pszichológiai alapfogalmak kis enciklopédiája*. Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó.
- BERECZKEI T. – TÓTH P. (2008): *A korrupció kialakulása és fennmaradása: evolúciós-etológiai szempontok*. Elérhető: http://mek.oszk.hu/07900/07999/pdf/bereczkei-toth_p.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 05.)
- BILKEI P. (2000): *A korruptív magatartásmód pszichológiai vizsgálatának módszere*. Budapest, BM Központi Kórház és Intézményei Foglalkozás Egészségi Alkalmasságot Vizsgáló Osztály, Pszichológiai Laboratórium.
- BIRKAS B. – CSATHO A. – GACS B. – BERECZKEI M. (2015): Nothing ventured nothing gained: strong associations between reward sensitivity and two measures of Machiavellianism. *Personality and Individual Differences*, No. 74. 112–115.
- BOUCHARD, T. J. – LOEHLIN, J. C. (2001): Genes, evolution, and personality. *Behavior Genetics*, No. 31. 243–273.
- BOYES, W. J. – MOUNTS, W. S. – SOWELL, C. (2004): Restaurant tipping: Free-riding, social acceptance, and gender differences. *Journal of Applied Social Psychology*, Vol. 34. No. 12. 2616–2625.

- BUELOW, M. T. – BRUNELL, A. B. (2014): Facets of grandiose narcissism predict involvement in health-risk behaviors. *Personality and Individual Differences*, No. 69. 193–198.
- CAMPBELL, W. K. – GOODIE, A. S. – FOSTER, J. D. (2004): Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, No. 17. 297–311.
- CARVER, C. S. – SCHEIER, M. (2006): *Személyiségpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- CHIU, J. – STORM, L. (2010): Personality, perceived luck and gambling attitudes as predictors of gambling involvement. *Journal of Gambling Studies*, No. 26. 205–227.
- CLONINGER, C. R. (1987): A systematic method for clinical description and classification of personality variants. *Archives of General Psychiatry*, No. 44. 573–588.
- CLONINGER, C. R. – SVRAKIC, D. M. – PRZYBECK, T. R. (1993): A psychobiological model of temperament and character. *Archives of General Psychiatry*, No. 50. 975–990.
- DAVIS, J. H. – RUHE, J. (2003): Perceptions of country corruption: antecedents and outcomes. *Journal of Business Ethics*, Vol. 43. No. 4. 275–88.
- DE VRIES, R. E. – VAN KAMPEN, D. (2010): The HEXACO and 5DPT Models of Personality: A Comparison and Their Relationships with Psychopathy, Egoism, Pretentiousness, Immorality, and Machiavellianism. *Journal of Personality Disorders*, Vol. 24. No. 2. 244–257.
- EGAN, V. – HUGHES, N. – PALMER, E. J. (2015): Moral disengagement, the dark triad, and unethical consumer attitudes. *Personality and Individual Differences*, No. 76. 123–128.
- EYSENCK, H. J. (1967): *The Biological Basis of Personality*. Springfield, Illinois, C. C. Thomas.
- FALLAH N. – GÁSPÁR-KOCSIS K. – MARI G. (2016): Rendőrségi korrupcióra hajlamosító pszichológiai faktorok. *Rendvédelem*, Vol. 5. No. 1. 43–53.
- FINLEY, N. J. – GRASMICK, H. G. (1985): Gender roles and social control. *Sociological Spectrum*, Vol. 5. No. 4. 317–330.
- FIŠAR, M. – KUBÁK M. – ŠPALEK, J. – TREMEWAN, J. (2016): Gender differences in beliefs and actions in a framed corruption experiment. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, No. 63. 69–82.
- FOSTER, J. D. – MISRA, T. A. – REIDY, D. E. (2009): Narcissists are approach-oriented toward their money and their friends. *Journal of Research in Personality*, Vol. 43. No. 5. 764–769.
- GILUK, T. L. – POSTLETHWAITE, B. E. (2015): Big Five personality and academic dishonesty: A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, No. 72. 59–67.
- GRAY, J. A. (1987): Perspectives on anxiety and impulsivity: A commentary. *Journal of Research in Personality*, No. 21. 493–509.
- GRAZIANO, W. G. – TOBIN, R. M. (2009): Agreeableness. In LEARY, M. R. – HOYLE, R. H. ed.: *Handbook of individual differences in social behavior*. New York, The Guilford Press. 46–61.
- GUNNTHORSDDOTTIR, A. – MCCABE, K. – SMITH, V. (2002): Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, No. 23. 49–66.
- GYÖNGYÖSINÉ KISS E. – OLÁH A. (2007): *Vázlatok a személyiségről – a személyiség-lélektan alapvető irányzatainak tükrében*. Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó.
- HALÁSZ L. – MARTON L. M. (1978): *Típusok és személyiségvonások*. Budapest, Gondolat Kiadó.
- HARE, R. D. – HARPUR, T. J. – HAKISTAN, A. R. – FORTH, A. E. – HART, S. D. – NEWMAN, J. P. (1990): The Revised Psychopathy Checklist: Reliability and factor structure. *A Journal of Consulting and Clinical Psychology*, Vol. 2. No. 3. 338–341.
- HE, Z. K. (2000): Corruption and anti-corruption in reform China. *Communist and Post-Communist Studies*, No. 33. 243–270.
- HJELLE, L. A. – ZIEGLER, D. J. (1992): *Personality Theories*. New York, McGraw-Hill. [1]

- HOFFMAN, E. (1988): *The right to be human: A biography of Abraham Maslow*. Elérhető: http://articles.latimes.com/1988-07-24/books/bk-10403_1_abraham-maslow (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)
- JIBEEN, T. (2015): Personality dimensions and emotional problems: the mediating role of irrational beliefs in Pakistani adult non-clinical sample. *International Journal of Psychology*, No. 50. 93–100.
- JONASON, P. K. – WEBSTER, G. D. (2012): A protean approach to social influence: Dark Triad personalities and social influence tactics. *Personality and Individual Differences*, Vol. 52. No. 4. 521–526.
- JONASON, P. K. – WEBSTER, G. D. – SCHMITT, D. P. – LI, N. P. – CRYSEL, L. (2012): The antihero in popular culture: life history theory and the Dark Triad personality traits. *Review of General Psychology*, Vol. 16. No. 2. 192–199.
- JONES, D. N. (2013): What's mine is mine and what's yours is mine: the Dark Triad and gambling with your neighbor's money. *Journal of Research in Personality*, No. 47. 563–571.
- JONES, D. N. (2014): Risk in the face of retribution: psychopathic individuals persist in financial misbehavior among the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, No. 67. 109–113.
- JONES, D. N. – FIGUEREDO, A. J. (2013): The core of darkness: uncovering the heart of the Dark Triad. *European Journal of Personality*, No. 27. 521–531.
- JUNG, C. G. (1971): *Psychological Types*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- KAMARÁS I. (2010): *Érték, értékelés és értékrend (szociológiai és szociálpszichológiai szempontból)*. Elérhető: www.metaelmelet.hu/pdfek/tanulmanyok/ertek_ertekeles.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)
- KOHLBERG, L. (1959): Stage and sequence: The cognitive-developmental approach of socialization. In GOSLIN, D. A. ed.: *Handbook of socialization theory and research*. Chicago, Rand McNally.
- KOHUT, H. (1971): *The Analysis of the Self: A Systematic Approach to the Psychoanalytic Treatment of Narcissistic Personality Disorders*. New York, International Universities Press.
- KOHUT, H. (1977): *The Restoration of the Self*. New York, International Universities Press.
- KÖRMENDI A. – SZKLENÁRIK P. (2013): A pszichopátia elméletei. *Alkalmazott Pszichológia*, Vol. 13. No. 3. 29–55.
- LAKEY, C. E. – ROSE, P. – CAMPBELL, W. K. – GOODIE, A. S. (2008): Probing the link between narcissism and gambling: the mediating role of judgment and decision-making biases. *Journal of Behavioral Decision Making*, No. 21. 113–137.
- LEE, K. B. – ASHTON, M. C. (2005): Psychopathy, Machiavellianism, and Narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, No. 38. 1571–1582.
- LEFCOURT, H. M. (1982): *Locus of control: Current trends in theory and research*. Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- LEISTICO, A. M. R. – SALEKIN, R. T. – DECOSTER, J. – ROGERS, R. (2008): A large-scale meta-analysis relating the Hare measures of psychopathy to antisocial conduct. *Law and Human Behavior*, No. 32. 28–45.
- LINDGREEN, A. (2004): Corruption and unethical behavior: report on a set of Danish guidelines. *Journal of Business Ethics*, No. 51. 31–39.
- LINTON, D. K. – POWER, J. L. (2013): The personality traits of workplace bullies are often shared by their victims: is there a dark side to victims? *Personality and Individual Differences*, No. 54. 738–743.
- LYKKEN, D. T. (1957): A study of anxiety in the sociopathic personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, No. 55. 6–10.

- MAJSTROVIC, N. (2013): *A korrupció okai, terjedése és kezelése*. Budapest, Gondolat Kiadó.
- MARGITICS F. (é. n.): *Személyiségpszichológia*. Elérhető: [http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:aqJU_vPgalIJ:nyfmt.ucoz.hu/_ld/1/182_Szemlyisgpszich.doc+&cd=1&hl=hu&ct=clnk&gl=hu&client=safari+\(a+letöltés+dátuma:2017.09.05.\)](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:aqJU_vPgalIJ:nyfmt.ucoz.hu/_ld/1/182_Szemlyisgpszich.doc+&cd=1&hl=hu&ct=clnk&gl=hu&client=safari+(a+letöltés+dátuma:2017.09.05.))
- MASLOW, A. H. (1943): A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, Vol. 50. No. 4. 370–396.
- MASLOW, A. H. (1970): *Motivation and personality*. New York, Harper & Row.
- MATTHEWS, G. – GILLILAND, K. (1999): The personality theories of H. J. Eysenck and J. A. Gray: A comparative review. *Personality and Individual Differences*, No. 26. 583–626.
- McHOSKEY, J. (1995): Narcissism and machiavellianism. *Psychological Reports*, Vol. 77. No. 3. 755–759.
- MCLEOD, S. A. (2016): *Maslow's Hierarchy of Needs*. Elérhető: www.simplypsychology.org/maslow.html (a letöltés dátuma: 2019. 09. 09.)
- MEALEY, L. (1995): The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model. *The Behavioral and Brain Sciences*, No. 18. 523–599.
- MILLER, A. – MINTON, H. (1969): Machiavellianism, internal external control, and the violation of experimental instructions. *The Psychological Record*, No. 19. 369–380.
- MIRNICS Zs. (2006): *A személyiség építőkövei*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.
- MISCHEL, W. (1973): Toward a cognitive social learning reconceptualization of personality. *Psychological Review*, No. 80. 252–283.
- MISCHEL, W. – SHODA, Y. (1995): A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, Vol. 102. No. 2. 246–268.
- MORF, C. C. – WEIR, C. – DAVIDOV, M. (2000): Narcissism and intrinsic motivation: the role of goal congruence. *Journal of Experimental Social Psychology*, No. 36. 424–438.
- OLÁH A. (2006): *Pszichológiai alapismeretek*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.
- PABIAN, S. – DE BACKER, C. J. S. – VANDEBOSCH, H. (2015): Dark Triad personality traits and adolescent cyber-aggression. *Personality and Individual Differences*, No. 75. 41–46.
- PAULHUS, D. L. – WILLIAMS, K. M. (2002): The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy. *Journal of Research in Personality*, No. 36. 556–563.
- PLÉH Cs. (2010): *A lélektan története*. Budapest, Osiris Kiadó.
- PORZIO, S. K. (2004): *A Critical Review of Eysenck's Theory of Psychoticism and How it Relates to Creativity*. Elérhető: www.personalityresearch.org/papers/porzio.html (a letöltés dátuma: 2017. 09. 14.)
- QUAY, H. C. (1965): Psychopathic personality as pathological stimulation seeking. *American Journal of Psychiatry*, No. 122. 180–183.
- RABL, T. – KUHLMANN, T. M. (2008): Understanding corruption in organizations – Development and empirical assessment of an action model. *Journal of Business Ethics*, No. 82. 477–495.
- RAUTHMANN, J. F. – KOLAR, G. P. (2013): Positioning the Dark Triad in the interpersonal circumplex: the friendly-dominant narcissist, hostile-submissive Machiavellian, and hostile-dominant psychopath? *Personality and Individual Differences*, No. 54. 622–627.
- RIVAS, M. F. (2013): An experiment on corruption and gender. *Bulletin of Economic Research*, Vol. 65. No. 1. 10–42.

- ROBERTS, B. W. – JACKSON, J. J. – FAYARD, J. V. – EDMONDS, G. W. – MEINTS, J. (2009): Conscientiousness. In LEARY, M. R. – HOYLE, R. H. ed.: *Handbook of individual differences in social behavior*. New York, Guilford Press. 269–381.
- ROESER, K. – MCGREGOR, V. E. – STEGMAIER, S. – MATHEW, J. – KÜBLER, A. – MEULE, A. (2016): The Dark Triad of personality and unethical behavior at different times of day. *Personality and Individual Differences*, No. 88. 73–77.
- ROGERS, C. R. (1961): *On Becoming a Person*. Elérhető: http://s-f-walker.org.uk/pubsebooks/pdfs/Carl_Rogers_On_Becoming_a_Person.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 08.)
- ROTTER, J. B. (1966): *Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement*. Elérhető: <https://pdfs.semanticscholar.org/161c/b7ac92d7571042bb11ebdaaa1175be8079f8.pdf> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 13.)
- SCHACHTER, S. – LATANÉ, B. (1964): Crime, cognition, and the autonomic nervous system. *Nebraska Symposium on Motivation*, No. 12. 221–273.
- SCHMAUK, F. J. (1970): Punishment, arousal, and avoidance learning in sociopaths. *Journal of Abnormal Psychology*, No. 76. 325–335.
- SCHMIDT, A. A. (2008): *Development and Validation of the Toxic Leadership Scale*. Elérhető: <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/handle/1903/8176/umi-umd-5358.pdf;jsessionid=15-FE165B793313B71E1E340F337EF810?sequence=1> (a letöltés dátuma: 2017. 09. 08.)
- SCHWARTZ, S. H. (1992): Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 25. No. 1. 1–65.
- SCHWARTZ, S. H. – CAPRARA, G. – VECCHIONE, M. (2010): Basic personal values, core political values and voting: A longitudinal analysis. *Political Psychology*, No. 31. 421–452.
- SCHWARTZ, S. H. – VECCHIONE, M. – FISCHER, R. – RAMOS, A. – DEMIRUTKU, K. – DIRILEN-GUMUS, O. – CIECIUCH, J. – DAVIDOV, E. – BEIERLEIN, C. – VERKASALO, M. – LO’NNQVIST, J. E. – KONTY, M. (2012): Refining the Theory of Basic Individual Values. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 103. No. 4. 663–688.
- SIMPSON, S. S. (1989): Feminist theory, crime, and justice. *Criminology*, Vol. 27. No. 4. 605–632.
- SOBHANI, M. – BECHARA, A. (2011): A somatic marker perspective of immoral and corrupt behavior. *Social Neuroscience*, Vol. 6. No. 5–6. 640–652.
- TALMÁCSI Gy. – OROSZ G. – BIRKÁS B. – BEREZKEI T. (2012): A Dahling-féle Machiavellizmus Skála validálása. *Alkalmazott Pszichológia*, 3. sz. 63–82.
- TANG, T. L. P. – CHEN, Y. J. – SUTARSO, T. (2008): Bad apples in bad (business) barrels: the love of money, machiavellianism, risk tolerance, and unethical behavior. *Management Decision*, No. 46. 243–263.
- TANGNEY, J. P. – BAUMEISTER, R. F. – BOONE, A. L. (2004): High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*, No. 72. 271–324.
- TATARKO, A. – MIRONOVA, A. (2016): Values and Attitudes Towards Corruption: ^{SEP}A Cross-Cultural Study in four European countries. *Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 61/PSY/2016*. Elérhető: www.hse.ru/data/2016/06/07/1116895624/61PSY2016.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 10.)
- TORDAI Z. (2015): *Pszichológia és személyiségfejlesztés I*. Budapest, Óbudai Egyetem.

- TÓTH P. (2003): A korrupció mint adaptív stratégia. Egy magatartásbiológiai megközelítés lehetősége. In BERKI Z. szerk.: *Korrupció Magyarországon II.* Budapest, Transparency International Magyar Tagozata Egyesület. 11–41.
- V. KOMLÓSI A. (2000): Személyiségpszichológia. In OLÁH A. – Bugán A. szerk.: *Fejezetek a pszichológia alapterületeiből.* Budapest, ELTE Eötvös Kiadó. 189–276.
- V. KOMLÓSI A. (2006): A személyiség értelmezésének és tanulmányozásának különböző megközelítései. In OLÁH A. szerk.: *Pszichológiai alapismeretek.* Budapest, Bölcsész Konzorcium. 477–533.
- WAITHIMA, A. K. (2011): *The role of gender, ethnicity and harambee in corruption: Experimental evidence from Kenya.* Elérhető: www.researchgate.net/publication/268002279_The_Role_of_Harambee_Contributions_in_Corruption_Experimental_Evidence_from_Kenya (a letöltés dátuma: 2017. 09. 14.)
- WELZEL, C. – INGLEHART, R. – KLINGEMANN, H. (2003): The theory of human development: A cross-cultural analysis. *European Journal of Political Research*, No. 42. 341–379.
- WILLIAMS, K. M. – NATHANSON, C. – PAULHUS, D. L. (2010): Identifying and profiling scholastic cheaters: Their personality, cognitive ability, and motivation. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, Vol. 16. No. 3. 293–307.
- WILSON, D. S. – NEAR, D. – MILLER, R. R. (1996): Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, No. 119. 285–299.
- ZHAO, H. – ZHANG, H. – XU, Y. (2016): Does the Dark Triad of Personality Predict Corrupt Intention? The Mediating Role of Belief in Good Luck. *Frontiers in Psychology*, No. 7. 608.
- ZUCKERMAN, M. (1991): *Psychobiology of personality.* Cambridge, Cambridge University Press.

Javasolt irodalmak jegyzéke

- ALLPORT, G. W. (1980): *A személyiség alakulása.* Budapest, Gondolat Könyvkiadó.
- BARTHA L. (1984): *Pszichológiai alafogalmak kis enciklopédiája.* Budapest, Tankönyvkiadó.
- BERECZKEI T. – TÓTH P. (2008): *A korrupció kialakulása és fennmaradása: evolúciós-etológiai szempontok.* Elérhető: http://mek.oszk.hu/07900/07999/pdf/bereczkei-toth_p.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 05.)
- BILKEI P. (2000): *A korrupatív magatartásmód pszichológiai vizsgálatának módszere.* Budapest, BM Központi Kórház és Intézményei Foglalkozás Egészségi Alkalmasságot Vizsgáló Osztály, Pszichológiai Laboratórium.
- CARVER, C. S. – SCHEIER, M. (2006): *Személyiségpszichológia.* Budapest, Osiris Kiadó.
- CSÍKSZENTMIHÁLYI M. (2015): *Flow – Az áralmat – A tökéletes élmény pszichológiája.* Budapest, Akadémia Kiadó.
- FALLAH N. – GÁSPÁR-KOCSIS K. – MARI G. (2016): Rendőrségi korrupcióra hajlamosító pszichológiai faktorok. *Rendvédelem*, 5. évf. 1.sz. 43–53.
- GYÖNGYÖSINÉ KISS E. – OLÁH A. (2007): *Vázlatok a személyiségről – a személyiség-lélektan alapvető irányzatainak tükrében.* Budapest, Új Mandátum Könyvkiadó.
- HALÁSZ L. – MARTON L. M. (1978): *Típushozások és személyiségvonások.* Budapest, Gondolat Kiadó.
- KÖRMENDI A. – SZKLENÁRIK P. (2013): A pszichopátia elméletei. *Alkalmazott Pszichológia*, 13. évf. 3. sz. 29–55.
- MAJSTROVIC, N. (2013): *A korrupció okai, terjedése és kezelése.* Budapest, Gondolat Kiadó.

- MARGITICS F. (é. n.). *Személyiségpszichológia*. Elérhető: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:aqJU_vPgalIJ:nyfmt.ucoz.hu/_ld/1/182_Szemlyisgpszich.doc+&cd=1&hl=hu&ct=clnk&gl=hu&client=safari (a letöltés dátuma: 2017. 09. 05.)
- MIRNICS Zs. (2006): *A személyiség építőkövei*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.
- OLÁH A. (2006): *Pszichológiai alapismeretek*. Budapest, Bölcsész Konzorcium.
- PLÉH Cs. (2010): *A lélektan története*. Budapest, Osiris Kiadó.
- TORDAI Z. (2015): *Pszichológia és személyiségfejlesztés I.* Budapest, Óbudai Egyetem.
- TÓTH P. (2003): A korrupció mint adaptív stratégia. Egy magatartásbiológiai megközelítés lehetősége. In BERKI Z. szerk.: *Korrupció Magyarországon II.* Budapest, Transparency International Magyar Tagozata Egyesület. 11–41.
- V. KOMLÓSI A. (2000): Személyiségpszichológia. In OLÁH A. – BUGÁN A. szerk.: *Fejezetek a pszichológia alapterületeiből*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó. 189–276.
- V. KOMLÓSI A. (2006): A személyiség értelmezésének és tanulmányozásának különböző megközelítései. In OLÁH A. szerk.: *Pszichológiai alapismeretek*. Budapest, Bölcsész Konzorcium. 477–533.
- WEÖRES S. (2015): *A teljesség felé*. Budapest, Helikon Kiadó.

4. Szemelvények a korrupció szociálpszichológiájából

(Szerző: Czibor Andrea)

A fejezet fő üzenete:

A korábbi fejezetek nyomán részletes képet kaphattunk arról, hogy a különböző egyéni jellemzők, például az egyes személyiségvonások, az egyén élettörténetének, gyermekkorának, erkölcsi fejlődésének jellegzetességei hogyan járulhatnak hozzá a korrupció kialakulásához. Az eddigiek során tehát főként az egyéni okokat, mechanizmusokat vizsgáltuk. A következőkben a társas, társadalmi jellemzőknek a korrupció jelenségéhez való hozzájárulását járjuk majd körbe. Abból a szociálpszichológiai alapgondolatból indulunk ki, hogy lehetnek olyan társas, környezeti hatások, amelyek jelenlétében még az egyébként „erkölcsös”, „tisztességes”, „becsületos” emberek is korrupttá, a korrupció folyamatának részévé válhatnak.

4.1. A szociálpszichológia és a szervezetpszichológia fogalma és főbb elméleti megközelítései

Az alfejezet fő üzenete: ebben a fejezetben megismerkedünk a szociálpszichológia és a szervezetpszichológia fogalmával, főbb kutatási és alkalmazási területeikkel. Arra is kitérünk majd, milyen alapelvek jellemzik e két tudományterület kutatóinak gondolkodásmódját, illetve, hogy melyek azok a gyakorlati, hétköznapi kérdések, amelyekre a szociál- illetve a szervezetpszichológia válaszokat keres.

*Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:*¹⁷¹

- *Attitűd:* személyekhez, csoportokhoz, tárgyakhoz, gondolatokhoz való érzelmi, kognitív, viselkedéses viszonyulás. Például: „Szeretem a kávé (érzelem), tudom, hogy felélénkít (kogníció, tudás), ezért sokat iszom belőle (viselkedés).”
- *Csoport:* két vagy több személy együttese, akik egymással valamilyen – számukra vagy mások számára jelentőséggel bíró – jellemzőben hasonlítanak egymásra. Például: nők, zenészek, katolikusok, fővárosiak stb.
- *Csoportnorma:* olyan, a csoporttagok közös megegyezésén alapuló (kimondott vagy kimondatlan) szabályok, amelyek arra vonatkoznak, hogyan kell gondolkodnia, viselkednie, vélekednie a csoport tagjainak. Például: „Nálunk az ügyfélnek mindig igaza van.”
- *Motiváció:* cselekvésre, valamilyen viselkedésre készítő hajtóerő. Például: szomszomság, ami ivásra ösztönöz; félelem, ami menekülésre sarkall; vagy kíváncsiság,

¹⁷¹ A fogalmi meghatározások alapjául Smith, Mackie és Claypool (2006), Atkinson és Hilgard (2005), illetve Bakacsi (2010) munkái szolgáltak.

ami például rávesz minket arra, hogy utána olvassunk egy-egy minket érdeklő témának.

- *Szervezeti kultúra*: magatartások, értékek, meggyőződések, hiedelmek rendszere egy vállalaton, szervezeten belül, amelyeket a szervezet tagjai, dolgozói elfogadnak, kívánatos gondolkodás- és magatartási szabályoknak, illetve a problémák megfelelő megoldási módjának vélnék.
- *Szervezeti szocializáció*: az a folyamat, amelynek során egy szervezetbe, munkacsoportba vagy új munkahelyi csoportba belépő munkavállaló megismerkedik az adott szervezet szabályaival, normáival, kultúrájával; illetve az új szerep követelményeivel, az ahhoz tartozó viselkedési szabályokkal, értékekkel, elvárt gondolkodásmóddal.
- *Társas identitás*: a saját magunkkal kapcsolatos tudások, vélekedések (énfogalmunk) azon vonatkozásai, amelyek valamely csoporttagságunkból erednek. Társas identitásunk a csoporttagságunkkal kapcsolatos tudásokat, gondolatokat, érzéseket, illetve viselkedéseket is magában foglalja.
- *Társas nyomás*: az a folyamat, amely során elfogadjuk a csoportnormákat, a csoport által diktált szabályokat, annak érdekében, hogy a csoport (elfogadott, megbecsült) tagjai lehessünk, maradhassunk.

4.1.1. A szociálpszichológia fogalma

A szociálpszichológia a pszichológia (lélektan) egy ága, amely a társas illetve társadalmi viselkedés tanulmányozására jött létre. Az egyik legnépszerűbb, Allporttól¹⁷² származó definíció szerint a szociálpszichológia az emberi kapcsolatok, interakciók tudománya, amely azt vizsgálja, hogy más emberek tényleges vagy implikált jelenléte hogyan befolyásolja gondolatainkat, érzéseinket, szándékainkat, illetve viselkedésünket.

Vizsgáljuk meg egy kicsit részletesebben ezt a definíciót! Láthatjuk, hogy azzal különbözteti meg a szociálpszichológiát a pszichológia többi ágától, hogy olyan helyzeteket helyez a vizsgálódás középpontjába, amelyben az emberek nem egyedül, hanem mások társaságában vannak. Allport azonban ennél is tovább megy: arra utal, hogy ahhoz, hogy egy helyzet a szociálpszichológusok számára érdekes legyen, nem is feltétlenül kell, hogy több ember vegyen részt benne; mások implikált, képzelt jelenléte is „társassá” tehet egy amúgy magányos helyzetet. Ez a definíció azt is sugallja, hogy ha mások társaságában vagyunk, – akárcsak gondolatban is – az megváltoztathatja nemcsak a viselkedésünket, hanem akár gondolatainkat, érzéseinket is.

Vajon ezeknek a feltevéseknek lehet alapja? Hiszen személyiségünk központi jegyei többé-kevésbé stabil alapot adnak viselkedésünknek, a ránk jellemző érzelmi- gondolati világnak. Miért változtatna ezen az, ha mások társaságában vagyunk?

Képzeljünk el egy helyzetet! Anna egy lelkiismeretes, keményen dolgozó, céltudatos fiatal hölgy, aki az egyetem után állást keres. Kiváló tanulmányi eredményei, határozottsága és tenni akarása az állásinterjúkon meggyőzik a választott cég képviselőit, így több nehéz

¹⁷² ALLPORT, G. W. (1987): A modern szociálpszichológia történeti háttere. In Pataki F. szerk.: *Szociálpszichológiai szöveggyűjtemény I.* Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó.

felvételi kör után bekerül álmai munkahelyére. Rengeteg elvárással, reménnyel, ambícióval érkezik: abban bízik, hogy itt végre gyakorlatba fordíthatja az egyetemen szerzett elméleti ismereteket, hogy egy jó csapatban dolgozhat majd, értékeli szorgalmát és lelkesedését, és kitartó munkával lassan előrelépdelhet a vállalati ranglétrán. Első napját egy olyan irodában kezdi, ahol rajta kívül még három nő dolgozik. Barátságosan fogadják Annát, kedvesen megismertetik a feladatokkal, helyi szokásokkal. Jó hangulatúak a beszélgetések közöttük, Anna már pár hét után úgy érzi, ez egy jó kis csapat lesz; nemcsak munkatársakra, barátokra is találhat az irodában. Együtt járnak ebédelni, és ilyenkor természetesen a munkahelyi ügyes-bajos dolgok is előkerülnek. Egy ilyen ebéd után az egyik régebbi kolléganő félrevonja Annát, és azt mondja neki: „Látom, hogy keményen dolgozol, és szorgalmas vagy. De azt is észrevettük a kolléganőkkel, hogy túl gyorsan haladsz a rád bízott feladatokkal. Nálunk nem ez a szokás, nem ilyen tempót diktálunk. Ha lassabban haladunk, kevesebb feladatot kapunk, ilyen egyszerű az egész. Nem szeretnénk, ha te másképp csinálnád.”

Anna némileg zavarodottan, de bólogat kolléganője meglátására, viszont egy furcsa rossz érzés keríti hatalmába. Ő itt bizonyítani akart, beleadni mindent, hogy főnökei is lássák, jó választás volt, és méltó a későbbi előléptetésekre. De olyan kedvesek voltak vele kolléganői, meg persze, jó lenne, ha egy olyan csapatban dolgozhatna, ahol számíthatnak egymásra, jól érzik magukat együtt, ahol kedvelik őt. A következő napokban kicsit visszavesz lendületéből, ráérősebben dolgozik, kávészüneteket is megenged magának. Már nem siet ötleteivel a főnökhöz, nem vállal plusz feladatokat. Kolléganője, aki korábban szóvá tette túlzott igyekezetét, értékeli a változást, Anna egyre inkább úgy érzi, befogadták a csapatba. A munkaidő vége után már nem marad bent, hiszen milyen fényt vetne ez arra a munkatársára, akinek óvodába kell szaladnia kisgyerekéért.

Bár kétségkívül kényelmesebb ez a lazább tempó, a meghatározhatatlan rossz érzés tovább munkál Annában. Néha eszébe jut, hogy ő nem ezért jött ide, teljesen más elképzelésekkel, ambíciókkal indult. Eszébe jutnak a szülei, akik nagyon bíznak benne, bátorítják, és sok éven keresztül támogatták tanulmányaiban, annak reményében, hogy lányuk megvalósítja álmait. Azon is elgondolkozik néha, mit szólnának a mostani helyzethez egyetemi barátai, akiknek olyan sokat beszélt terveiről, és akik egy nagyon keményen dolgozó, lelkiismeretes lányként ismerték meg. De ilyenkor az is felsejlik gondolataiban, hogy milyen rémes lenne egy ellenséges közegben dolgozni, ahol úgy tekintenek rá, mint stréberre, és nincs kívül váltani pár barátságos szót munka közben.

Anna története egyúttal egy társas jelenség története is. Anna ugyanis a társas nyomás, a csoportnorma hatására változtatta meg viselkedését. Ha feltételezzük, hogy e munkahelyen, ebben a munkacsoportban marad, akár az is elképzelhető, hogy idővel nem csak viselkedése, hanem a helyzettel kapcsolatos érzelmei, gondolatai, vagy akár értékrendje is módosul majd. Lehet, hogy egyre fontosabbá válik számára a jó közösség, kolléganői megbecsülése, és talán elkezdti azt érezni, egyetemi ambíciói túlzóak, a realitástól elrugaszkodottak voltak, és a munkán kívül vannak fontosabb dolgok is az életben.

Anna példája Allport definíciójának egy másik elemét is megvilágítja, jelesül azt, hogy más személyek akkor is hathatnak viselkedésünkre, érzéseinkre, gondolatainkra, amikor ők nincsenek is jelen. Anna rossz érzésének, kínlódásának egyik fontos forrása az volt ugyanis, hogy elképzelte, mit gondolnának a helyzetről, és róla mások: a szülei, a barátai. Mostani viselkedése révén hogyan formálódna a bennük élő, Annáról kialakított kép? Továbbra is büszkék lennének-e, felnéznének-e rá, továbbra is ugyanúgy kedvelnék, szeretnék-e?

Sok kérdés adódik a fenti történet kapcsán:

- Vajon a csoportnyomás hatására véglegesen megváltozik Anna gondolkodás-módja, értékrendszere?
- Mitől függ, hogy enged-e a csoportnyomásnak, vagy a saját útját járja?
- Hogyan dolgozza fel, munkálja meg magában a különböző – vélt vagy valós – elvárások keltette feszültséget?
- Mitől függ, hogy marad-e „álmai munkahelyén”, vagy felmond?
- És ha úgy dönt, munkahelyet vált, vajon ott lelkiismeretesen, nagy lelkesedéssel kezd-e munkához, vagy nyomot hagynak-e benne az első cégnél szerzett tapasztalatok?

Ilyen, és ehhez hasonló kérdésekkel foglalkozik a szociálpszichológia.

4.1.2. A szociálpszichológia főbb területei

Az előzőekben felvillantottunk néhány olyan kérdést, amelyek szociálpszichológiai szempontból érdekesek lehetnek. A következőkben szisztematikusan, – Smith, Mackie és Claypool,¹⁷³ az egyik legnépszerűbb és legfrissebb szociálpszichológiai tankönyv szerzőinek felosztását követve – tekintjük át a szociálpszichológia legfőbb kutatási területeit. Smith és munkatársai a szociálpszichológiai érdeklődés három nagy csomópontját vázolják fel: a társas észlelés, a társas befolyás, illetve a társas kapcsolatok területeit.

A társas észlelés

A társas észlelés témaköre arra koncentrál, hogy miképpen ismerjük meg, hogyan alkotunk képet a minket körülvevő személyekről, illetve csoportokról.

A *személyészlelés* kutatói többek között azt vizsgálják, milyen pszichológiai folyamatok vesznek részt a másokról kialakuló első benyomásaink formálódásában, és hogyan, milyen szakaszokon át alakul ez a kép a mélyebb ismeretségek, barátságok formálódásakor.

E területhez kötődik az én fogalmának vizsgálata is: azok a kérdések, hogy vajon a társas hatások, mások visszajelzései miképpen alakítják a saját magunkról alkotott képpünket, önértékelésünket; illetve, hogy hogyan próbáljuk megvédeni énünket a kívülről, más emberektől vagy csoportoktól érkező negatív visszajelzésekkel, fenyegetésekkel, kudarcokkal szemben.

A társas észlelés területének egyik fontos kérdésköre a *csoportok észlelése*: hogy gondolkodásunkban miképpen szervezzük csoportokba a körülöttünk élőket, és milyen folyamatok mentén alakulnak ki e csoportokkal (például nőekkel, pályakezdőkkel, hivatalnokokkal, amerikaiakkal) kapcsolatos benyomásaink, hiedelmeink, érzéseink.

A *társas identitás* kutatása is e területhez kapcsolható: az a jelenségkör, hogy miért fontos számunkra, hogy bizonyos csoportok (például magyarok, értelmiségiek, Fradi-

¹⁷³ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

szurkolók) tagjai vagyunk, és hogyan válik énünk részévé a csoport, az abban elfoglalt helyünk.

A társas befolyásolás

A második nagy szociálpszichológiai témacsoport a *társas befolyás* jelensége körül szerveződik, és fő kérdése, hogy *miképpen gyakorolnak hatást egymásra az emberek*. Az egyik központi fogalom e területen az attitűd, amely a más emberekkel, csoportokkal, gondolatokkal, tárgyakkal kapcsolatos vélekedéseinket, ítéleteinket jelenti. Ezen attitűdök (például liberálisan, elfogadó módon gondolkodom és érzek más kultúrákkal kapcsolatban, nem szeretek színházba járni, vagy például bosszantanak az újjgazdagok) kialakulásának illetve megváltoztathatóságának (meggyőzés) törvényszerűségeit kutatják a szociálpszichológusok. Emellett, arra is kíváncsiak, vajon attitűdjeink milyen kapcsolatban állnak *viselkedésünkkel*, egyértelműen bejósolják-e azt (például ha valaki nyitott más kultúrák iránt, feltétlenül pozitív érzésekkel viseltetik-e a menekültekkel kapcsolatban, esetleg nagyobb eséllyel támogatja-e őket).

A társas befolyás témakörébe tartozik az a kérdés is, hogy hogyan alakulnak ki és formálódnak az egy-egy csoport viselkedését irányító szabályok, a *normák* (mint az Annás példánkban a munkacsoport azon belső szabálya, hogy lassan, kényelmesen dolgozzunk), illetve, hogy ezek a normák milyen mértékben, és milyen körülmények között változtathatók meg, és hogyan befolyásolják a csoport régi és új tagjainak viselkedését.

A társas kapcsolatok

A harmadik fő szociálpszichológiai terület a *társas kapcsolatok* kutatása, azoknak a *szociális köteleknek a vizsgálata, amelyek összekötik egymással az egyéneket, illetve csoportokat*.

E terület szakértői azt vizsgálják, *miben változik meg az egyén viselkedése vagy akár teljesítménye, amikor egy csoportba kerül*, milyen fázisai vannak a csoportok alakulásának, illetve milyen tulajdonságokkal, képességekkel kell bírnia egy csoport hatékony vezetőjének.

E terület vizsgálja azt is, *milyen elvek alapján választják az emberek a barátaikat, párjukat*; mely tényezők segítik, illetve hátráltatják a hosszú távú (pár)kapcsolatok kialakulását, fennmaradását.

A pozitív érzelmi töltetű kapcsolatokon kívül a negatív érzelmek és ebből fakadó viselkedések (harag, gyűlölet, agresszió) is e terület kiemelt kutatási témái: hogyan alakulnak ki az egyének vagy akár csoportok, nemzetek közötti konfliktusok, milyen szabályszerűségei figyelhetők meg ennek a folyamatnak, illetve mit lehet tenni a konfliktusok eszkalálódása ellen, illetve az agresszió csökkentése érdekében.

E témakör pedig átvezet egy ugyancsak központi szociálpszichológiai kérdéshez: mely tényezők határozzák meg az emberek és csoportok közötti *együttműködést, segítségnyújtást*, s melyek azok a tényezők, amelyek e pozitív társas viselkedéseket támogatják, valószínűségüket növelik.

4.1.3. A szociálpszichológia alapelvei

A szociálpszichológia álláspontja szerint van néhány olyan általános alapelv, amelyek irányítják a viselkedésünket, gondolkodásunkat társas helyzetekben.¹⁷⁴

Az első ilyen elv az a törekvésünk, hogy minden esetben *igyekszünk minél jobban átlátni, megérteni a társas helyzeteket*; látni az emberek és az események mozgatórugóit. Tesszük ezt azért, hogy ilyen módon a helyzetek bizonytalansága, kétértelmősége csökkenjen, s azok megjósolhatóvá váljanak, vagyis tudhassuk, mire számíthatunk az adott szituációban. Új helyzetben – például egy új munkahelyre kerülve – látványos igazán az embereknek ez a törekvése. Figyelik munkatársaikat: ki milyen ember lehet, ki kivel van jóban, kinek mit szabad elmondani, hogy kell viselkedni a főnökkel, mik itt a szokások. A legtöbb ember ilyen helyzetben óvatos, próbálja megfejteti ezeket a kérdéseket, mielőtt esetleg akaratlanul is megsértené a belső – gyakran ki sem mondott – szabályokat. Ha sikerül a helyi viszonyokat minél jobban átlátni, azzal egyrészt kezdeti bizonytalanságunk, szorongásunk csökkenhet, másrészt pedig egyszerűsödnek is számunkra a bonyolult társas helyzetek: ha megértjük, mit hogyan „szokás” az adott helyen, kevesebbet kell aggódnunk amiatt, vajon jól döntünk-e, amikor egyik vagy másik viselkedést választjuk. Eza mechanizmus igaz lehet minden olyan társas helyzetre, amelyben úgy érezzük, még nem mozgunk otthonosan (például: hogy kell viselkednem egy idegenekből álló társaságban, egy idegen országban, vagy éppen egy luxusszállodában, amelyben előtte még sosem jártam?).

A második általános elv, hogy *társas helyzetekben igyekszünk másokkal kapcsolatot, kapcsolódási pontokat keresni*. Az emberek általános igénye, hogy azt érezhessék, mások kedvelik, elfogadják, támogatják őket. Fontos szükségletünk, hogy egy-egy csoport (legyen ez a családunk, a munkahelyünk, a vallási csoportunk, vagy a sportegyesület, ahova járunk) megbecsült, fontos tagjának tarthassuk magunkat, pozitív visszajelzéseket kapjunk tőlük. Ennek elérése érdekében gyakran elég sok mindenre képesek vagyunk. Ha visszagondolunk Anna példájára, láthatjuk, hogy az ő viselkedését is a kollégáknak való megfelelés, a velük való jó viszony kialakítása motiválta. Számos szociálpszichológiai vizsgálat eredménye mutat arra, hogy az emberek – akár csak időlegesen is – gyakran hajlandók félretenni meggyőződésüket, véleményüket, de akár tudásukat is, annak érdekében, hogy egy csoport befogadja, elfogadja őket.

A harmadik alapelv, amely áthatja gondolkodásunkat társas helyzetekben, az a *saját magunkkal kapcsolatos dolgok értékének felülbecslése, felülértékelése*. Ez a felülértékelés vonatkozik egyrészt saját magunkra, saját képességeinkre, tulajdonságainkra, tudásainkra, lehetőségeinkre, esélyeinkre. Másrészt minden körülöttünk lévő dologra, amely hozzánk köthető, a miénk. Bizonyára nem idegen az a felismerés, hogy a szülők saját gyermekeiket gyakran szebbnek, okosabbnak, aranyosabbnak látják más kisgyermeknél. A kosárlabdacsapat tagjait, amelynek drukkolunk, tehetségesebbnek, igyekvőbbnek ítéljük, mint az ellenfél csapatának képviselőit. Ha például egy önkormányzat Közgazdasági Osztályán dolgozunk, valószínű, hogy saját osztályunk munkáját fontosabbnak, értékesebbnek, akár nehezebbnek is látjuk, mint mondjuk a Műszaki Osztály tevékenységét. És nem is beszél-

¹⁷⁴ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

tünk még a különböző – egymással konfliktusban lévő – nemzetek tagjainak vélekedéseiről saját népükkel, országukkal, illetve a másik nemzet tagjaival kapcsolatban.

4.1.4. A szervezetszichológia fogalma

A szervezetszichológia a pszichológia egy alkalmazott ága, amely a lélektani ismereteket a munkahelyi vagy munkahellyel, munkával kapcsolatos helyzetek megértésére használja.¹⁷⁵ Például az emberi tanulással, információfeldolgozással kapcsolatos pszichológiai ismereteket beépíti a munkahelyi képzések, tréningek megtervezésébe; vagy a csoportok működésével kapcsolatos szociálpszichológiai tudást használja fel a munkacsoportok hatékonyságának növelése, a csoporttagok közötti konfliktusok csökkentése érdekében.

A szervezetszichológia célja, hogy támogassa a *dolgozók munkahelyi jóllétét, és növelje a szervezetek teljesítményét*. Ha nagyon le akarjuk egyszerűsíteni, a szervezetszichológia célja, hogy a munkahelyeken boldog és produktív emberek dolgozzanak.¹⁷⁶

A szervezetszichológusok azt vallják, hogy az, ahogyan valaki a munkahelyén (mondjuk napi 8 órában) érzi magát, nagyon erősen kihat életének többi szegmensére is. Így az optimálisabb munkahelyi körülmények, a dolgozókhoz illeszkedő feltételek hatása nem csupán az adott vállalat sikerességében, hanem dolgozóinak általános, étellel való elégedettségében is nyomon követhető.

Felmerülhet a kérdés, *miképpen segíthet a szervezetszichológia a fent említett pozitív hatások elérésében*. Rothmann és Cooper¹⁷⁷ a következő területeket emelik ki:

- Segíthet a *munkaadóknak abban, hogy méltányos, fair módon bánjanak munkavállalóikkal*: figyelembe tudják venni dolgozóik sokszínűségét, és méltányos folyamatokat tudjanak kialakítani, akár a munkaerő-kiválasztás, a motiválás, a kompenzációs rendszerek, vagy például a teljesítményértékelés területén.
- Segít abban, hogy az *egyes munkakörök minél ösztönzőbbek, érdekesebbek lehessenek*, hogy a munkakörnyezet mind fizikai, mind pszichológiai szempontból biztonságos legyen, s az együtt dolgozó emberek harmonikus, egymás képességeit, teljesítményét tisztelő, értékelő módon tudjanak együttműködni.

Olyan *tréning- és fejlesztő programokat* dolgoznak ki, amelyek támogatják a dolgozókat abban, hogy képességeiket kibontakoztassák, és meg tudjanak felelni a munkakörükből fakadó kihívásoknak.

4.1.5. A szervezetszichológia főbb területei

A szervezetszichológia főbb területeit, központi témáit Rothmann és Cooper felosztása alapján tekintjük át.

¹⁷⁵ AAMODT, M. (2012): *Industrial/organizational psychology: An applied approach*. Nelson Education.

¹⁷⁶ AAMODT, M. 2012.

¹⁷⁷ ROTHMANN, I. – COOPER, C. L. (2008): *Organizational and work psychology*. Hodder Education. Routledge.

- Egyéni különbségek és sokszínűség a munkahelyen: a szervezetpszichológia e területe azzal foglalkozik, hogy egy vállalat hogyan tarthatja tisztelőben, hogyan veheti figyelembe munkavállalóinak egyéni különbségeit. A személyiségjellemzőkből, tapasztalatokból, aktuális élethelyzetekből fakadó egyéni eltérések tisztelőben tartása, a munkakörök, munkafeltételek ezekhez igazítása, illetve a dolgozók sokszínűségében rejlő potenciál kiaknázása egyaránt növelhetik a szervezet sikerességét.
- Munkamotiváció: a munkamotiváció kutatásával foglalkozó szervezetpszichológiai ág egyik fókuszja a munkavállalók elérő motívumainak, az őket motiváló tényezők (például: anyagiak, megbecsülés, önállóság, rugalmasság a munkában) sokszínűségének feltárása. E terület másik fő kérdése, hogy melyek azok a szervezeti tényezők, amelyek segítenek a dolgozók belső motivációjának kibontakozásában. Hogyan érdemes alakítani a szervezeti környezetet, szabályokat, munkahelyi csoportokat annak érdekében, hogy a munkatársak munkájuk iránti elköteleződése fennmaradjon, fokozódjon.
- *Szervezeti kommunikáció*: e terület azzal foglalkozik, hogyan célszerű kialakítani egy vállalat kommunikációs rendszerét annak érdekében, hogy minden érintetthez időben eljussanak a megfelelő információk. E terület a formális rendszerek kialakításán kívül azon is munkálkodik, hogy a szervezet tagjainak vagy vezetőinek kommunikációs készségeit a hatékonyabb működés és a harmonikusabb munkahelyi kapcsolatok érdekében fejlessze.
- Vezetés, vezetőképzés: e terület képviselői a hatékony vezetői viselkedéshez szükséges gondolkodásmód, képességek, készségek, módszerek kialakításán, fejlesztésén dolgoznak. Abban segíthetik a munkahelyi vezetőket, hogy hitelesebbé váljanak, felismerjék beosztottaik állapotait, szükségleteit, és képesek legyenek azokat figyelembe véve dolgozni a szervezeti célok érdekében.
- Munkahelyi csoportok: a munkahelyi csoportok hatékony működése ugyancsak kiemelt szervezetpszichológiai terület. Az e területen tevékenykedő kutatók és tanácsadók azzal foglalkoznak, hogyan formálódnak a munkacsoportok, hogyan alakulnak belső szabályaik (normáik), milyen a csoporttagok közötti kapcsolat, hogyan oldhatók fel a kialakuló konfliktusok, és hogyan akadályozható meg, hogy a csoport egy vagy több tagját bántsák, kiközösítsék, zaklassák a munkahelyen.
- Munkahelyi egészség, biztonság és jóllét: az e területtel foglalkozó szervezetpszichológusok azt kutatják, hogyan alakíthatják ki a munkahely fizikai (például: irodák, gyáregység elrendezése), társas (például: dolgozók közötti kapcsolatok), illetve pszichológiai (például: kiszámíthatóság) körülményeit oly módon, hogy az a munkavállalókat ne betegítse meg, hanem biztonságos, minél kevesebb stresszt okozó, egészséges környezetet biztosítson munkájukhoz.
- Szervezeti felépítés és szervezetfejlesztés: a szervezetpszichológia ezen ága azzal foglalkozik, hogy segítsen olyan szervezeti felépítés, struktúra kialakításában, ami a leginkább szolgálja a szervezet céljait és a dolgozók jóllétét. Másrészt abban segíthet, hogy a szervezet és annak dolgozói alkalmazkodni tudjanak a különböző változásokhoz, új kihívásokhoz.

Ha visszagondolunk korábbi példánkra, amelyben Anna, az ambiciózus fiatal lány szerepelt, a felvázolt helyzet szervezetpszichológiai szempontból is számos kérdést rejt. Egy szervezetpszichológus szemszögéből elgondolkodtató lenne, vajon hogyan alakultak ki az Anna munkatársaiból álló munkacsoportnak azok a belső szabályai, normái, amelyek a lassú, kényelmes munkavégzést támogatták, sőt előírták a csoport szintjén. Izgalmas kérdés lehet az is, hogy a cégeknél mit lehet tenni az ilyen – a vállalat érdekeivel egyértelműen szemembenő – íratlan belső normák kialakulása, megszilárdulása, illetve fennmaradása ellen; megváltoztathatók-e ezek a gyakran kimondatlan szabályok. Mit tehet például az adott egység vezetője annak érdekében, hogy az általa irányított csoport belső szabályrendszere egyszerre támogassa a szervezet céljait, illetve a dolgozók jóllétét.

Anna esete más szervezetpszichológiai kérdésekkel is kapcsolatba hozható. Rávilágít arra is, hogy milyen sokféle motivációs tényező (Anna esetében például a munkahelyi előmenetel, a saját magának való megfelelés, a munkatársak általi elfogadottság vágya) állhat munkahelyi viselkedésünk hátterében, s hogy ezek a motívumok milyen bonyolult, kusza rendszert alkothatnak, illetve mennyire különbözőek lehetnek egyénenként. A bemutatott helyzet a munkahelyi beilleszkedés, a szocializáció jelenségének is jó példája: annak a folyamatnak, hogy a munkahelyen tapasztalt értékeket, normákat, szabályokat milyen módon ismeri meg a szervezetbe belépő munkavállaló, és hogyan válnak azok fokozatosan munkahelyi viselkedését irányító belső elvekké. Szervezetpszichológiai szempontból ennek kapcsán izgalmas dilemma, hogy a munkahely hogyan könnyítheti meg az új belépők beilleszkedését, illetve hogyan szavatolhatja, hogy az új dolgozók valóban olyan elveket tegyenek magukévá, amelyek szinkronban vannak a szervezeti célokkal.

E néhány példából, illetve a szervezetpszichológia főbb területeinek áttekintéséből talán kezd körvonalazódni, hogy a szociálpszichológia és a szervezetpszichológia kutatási területei néhol fedhetik egymást; a hasonló központi kérdéseket némileg eltérő perspektívából vizsgálja ez a két tudományág. Vannak kutatók (például Rast, Axtell és McGlynn),¹⁷⁸ akik szerint a szervezetpszichológia bizonyos szempontból alkalmazott szociálpszichológiának is tekinthető. Azt mindenesetre biztossággal elmondhatjuk, hogy a szociálpszichológia által feltárt működések, szabályszerűségek, pszichológiai jelenségek nagy segítségünkre lehetnek a szervezeti, munkahelyi helyzetek, történések megértésében, míg a szervezetekben felmerülő problémák akár a szociálpszichológiai kutatásokat is inspirálhatják.

A következőkben szociálpszichológiai kutatások eredményeit hívjuk segítségül a korrupció jelenségének magyarázatára. A tárgyalt jelenségeket szervezeti példákkal, illetve szervezetpszichológiai vonatkozásokkal igyekszünk majd a munkahelyi hétköznapokhoz kapcsolni.

Ellenőrző kérdések

1. Milyen területekkel, témakörökkel foglalkozik a szociálpszichológia?
2. Milyen alapelvek jellemzik a szociálpszichológiai gondolkodást?
3. Mit jelent a szervezetpszichológia, és melyek a legfőbb érdeklődési, alkalmazási területei?

¹⁷⁸ RAST, D. E. – AXTELL, C. – MCGLYNN, S. (2016): (Re)Applying social psychology to organizational work, well-being, and leadership. *J Appl Soc Psychol*, No. 46, 3–6.

4.2. A korrupció megértését elősegítő szociálpszichológiai jelenségek¹⁷⁹

Az alfejezet fő üzenete: jelen alfejezetben körüljárjuk, hogy a szociálpszichológiai elméletek és kutatási eredmények hogyan segíthetnek a korrupció jelenségének megértésében. Megvizsgáljuk, hogy az emberi csoportok működéséből fakadó sajátosságok miképpen segíthetik a korrupció kialakulását és elterjedését. Szó lesz arról is, hogy az emberi gondolkodás belénk kódolt sajátosságai is sérülékennyé tehetnek minket a korrupciós csábításokkal szemben. Arra is kitérünk majd, melyek azok a lehetőségek, eszközök, amelyek segítségével ezek a csoportdinamikai, illetve gondolkodásunkból fakadó negatív hatások csökkenthetők, megakadályozhatók.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Csoportgondolkodás:* az a folyamat, amelyben egy csoportos döntéshozatal során a tagok mindenáron a megegyezés (konszenzus) elérésére törekednek, akár a döntés helyességét, racionalitását is feláldozva e cél érdekében.
- *Csoportpolarizáció:* csoportos döntéshozatal esetén kialakuló, egyre radikálisabb konszenzus (megegyezés) a csoporton belül, amely esetenként távol állhat a csoporttagok egyéni véleményétől.
- *Kognitív diszsonancia:* kellemetlen, egyensúlytalan belső állapot, amely abból a tapasztalatból fakad, hogy vélekedéseink illetve cselekvéseink nincsenek egymással összhangban.
- *Konformitás:* az a folyamat, amely során az egyén saját gondolatait, érzéseit, illetve viselkedését a csoport normáihoz igazítja, alkalmazkodik azokhoz.
- *Korrupciós spirál:* az a folyamat, amely során egy rendszerben (például: egy szervezetben) megjelenő korrupció egyre erőteljesebb, nagyobb horderejű korrump eseményekhez vezet, és egyre inkább átszövi a rendszer működését.
- *„Láb a küszöbön” technika:* olyan meggyőzési módszer, amely során a meggyőzni kívánt féltől először csak kis, lényegtelennek tűnő szívességet kérnek, majd – ha abba beegyezett – egy jóval nagyobb jelentőségű, de a kis szívességhez kapcsolódó áldozatra próbálják rávenni.
- *Norma:* egy csoportban általánosan elfogadott gondolkodás-, érzés-, illetve cselekvésmód, amelynek helyességében a csoporttagok egyetértenek, és azt követendőnek találják.
- *Reciprocitás normája:* evolúciósan formált emberi késztetés arra, hogy a másoktól kapott szívességet viszonzozzuk.

Aronson – az egyik híres szociálpszichológiai alapmű, *A társas lény szerzője* – szerint „[n]em feltétlenül örült, aki örült dolgokat művel”¹⁸⁰ Aronson emellett érvel, hogy a hétköznapi élethelyzetek esetenként nagyon erőteljes nyomást hordozhatnak magukban. Ez a társas szituációkban megjelenő nyomás az embereket akár olyan viselkedésmódok felé terelheti, amely természetüktől, értékrendjüktől, megszokott viselkedéseiktől távol áll, környezetük számára is váratlan, meglepő lehet.

¹⁷⁹ A fogalmi meghatározások alapjául SMITH – MACKIE – CLAYPOOL (2006), ATKINSON – HILGARD (2005), és FORGÁCS (2008) munkái szolgáltak.

¹⁸⁰ ARONSON, E. (2008), 15.

Ezen elgondolás nyomán arra a következtetésre juthatunk, hogy a korrupt viselkedések sem feltétlenül és kizárólag csak a korrupcióban részt vevő egyén sajátosságaiból vezethetők le, hanem lehetnek olyan társas folyamatok, helyzetek, amelyekben a legtöbb ember – erkölcsi fejlettségétől, személyiségjellemzőitől viszonylag függetlenül – nagyon hasonló módon viselkedik.¹⁸¹ A következőkben néhány olyan társas, társadalmi folyamatot tekintünk át, amelyek hozzájárulhatnak a korrupció kialakulásához és fennmaradásához, illetve ahhoz, hogy amúgy „rendes, becsületes” emberek is részt vegyenek korrupt cselekményekben.

4.2.1. Az emberi csoportok pszichológiai sajátosságaiból fakadó magyarázatok

4.2.1.1. Norma, konformitás

A társas csoportokban, legyenek azok egészen kis létszámú csoportok (például egy család, egy munkacsoport) vagy nagyobb közösségek (például egy teljes vállalat vagy akár egy nemzet), a csoporttagok gondolkodása, vélekedései az idő előrehaladtával jellemzően egyre inkább hasonlóakká válnak. A csoport befolyásolja tagjainak gondolkodását, viselkedését. Ahogy a csoporttagok egyre többet beszélgetnek egymással, egyre inkább megismerik egymás gondolkodásmódját, megjelennek a gondolatoknak, érzéseknek, cselekvéseknek olyan mintázatai, amelyekről tudni lehet, hogy a csoportban elfogadhatók. Kialakulnak a tagokban olyan rutinok, mint például: „mi így szoktuk csinálni”, „mi erről így gondolkodunk”, „mi az ilyesmit elítéljük”, „nálunk ez elképzelhetetlen”. Ilyen módon kialakulnak a csoport normái, amit a csoport legtöbb tagja elfogad, helyesnek gondol és követ.

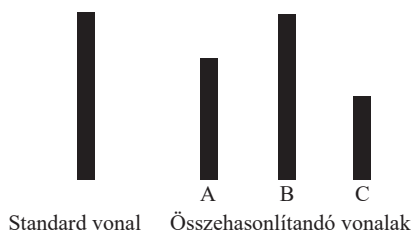
Solomon Asch¹⁸² még az 1950-es években végzett egy olyan kísérletet, amely kiválóan megvilágítja a normák kialakulásának folyamatát és azok viselkedésre gyakorolt hatását.¹⁸³ Asch kísérletében a vizsgálatban részt vevő személy egy olyan terembe érkezett, ahol rajta kívül még nyolcan foglaltak helyet. Leült az utolsó előtti székre, majd elkezdődött a vizsgálat. A kísérlet vezetője egy elsőre nagyon egyszerűnek látszó feladat megoldására kérte a teremben ülőket: mondják meg, hogy három vonal közül melyiknek a hosszúsága egyezik meg egy úgynevezett standard vonal hosszúságával.

¹⁸¹ ASHFORTH, B. E. – Gioia, D. A. – ROBINSON, S. L. – TREVINO, L. K. (2008): Re-viewing organizational corruption. *Academy of Management review*, Vol. 33. No. 3. 670–684.;

MYERS, D. G. (1994): „How nice people get corrupted?” In *Exploring Social Psychology*. Inc., USA, McGraw-Hill.

¹⁸² ASCH, S. E. – GUETZKOW, H. (1951): Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. *Groups, leadership, and men*, 222–236.

¹⁸³ A kísérletről az alábbi linken egy rövid, angol nyelvű videót is megtekinthetünk: www.youtube.com/watch?v=TYIh4MkcfJA (a letöltés dátuma: 2018. 03. 21.)



5. ábra

A megítélendő vonalak Asch vizsgálatában

Forrás: N. KOLLÁR K. – SZABÓ É. (2004).¹⁸⁴

A kísérlet alanyai rendszerint megkönnyebbülve konstatálták magukban, hogy ez egy nagyon könnyű kérdés, nem igazán kell gondolkodni rajta. A vizsgálat menete úgy zajlott, hogy a teremben ülők sorban bementék válaszaikat, a példában szereplő feladvány esetében mindenki a B vonalat választotta. Hasonló feladványok követték egymást, a csoport véleménye rendre egybehangzó volt. Az egyik körben azonban furcsa dolog történt: az első széken ülő játékos rossz választ mondott (ha a példavonalaknál maradunk, akkor A-t). Majd ezt követően minden további kísérleti résztvevő ugyanazt a helytelennek tűnő választ adta. Az utolsó előtti széken ülő ember igazán nehéz helyzetbe került: szemével látta, tudta, mi a helyes válasz, de előtte mindenki más megoldást mondott be.

Vajon mit tettek ilyenkor a kísérlet résztvevői?



6. ábra

Asch vizsgálatának dokumentálása

Forrás: N. KOLLÁR – SZABÓ 2004.

A tisztább kép érdekében fontos még tudnunk, hogy ebben a vizsgálatban egy valaki kivételével (aki példánkban az utolsó előtti széken ülő személy volt), minden résztvevő a kísérletvezető „beépített embere” volt, akik utasításra adtak következetesen rossz válaszokat. Asch eredményei azt mutatták, hogy a valódi résztvevők hajlamosak voltak engedni a csoport nyomásának, és rossz választ mondani. A kísérleti alanyok több mint fele a manipulált kö-

¹⁸⁴ Elérhető: www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/2011_0001_520_pszichologia_pedagogusoknak/ch17.htm (a letöltés dátuma: 2017. 08. 30.)

rök több mint 50%-ában félretette saját véleményét, észlelését, és a csoport után ment, de a résztvevők háromnegyedére igaz volt, hogy legalább egy manipulált körben „behódolt” a csoport véleményének. Asch vizsgálata azzal az elgondolkodtató tanulással zárult, hogy a csoport véleménye még egy olyan helyzetben is befolyásolhat minket, ami egyébként teljesen egyértelmű, amely során biztosak lehetünk „igazunkban”.

Asch vizsgálata rámutatott a csoportnormák viselkedés-, illetve vélekedésalakító szerepére. A csoportnormák egyértelműen olyan jelenségek, amelyeket a korrupció témakörének tárgyalásánál is figyelembe kell venni. Könnyen belátható ezek alapján ugyanis, hogy ha egy adott csoport, például munkacsoport normarendszere megtűri, jóváhagyja, esetleg elő is írja a korrupt viselkedést, akkor e normák erős hatással lehetnek a csoporttagok viselkedésére. E diszfunkcionális normák a korrupció elfogadására, elnézésére készíthetnek akár olyan embereket is, akiktől értékrendszerük, morális karakterük alapján távol állnának a korrupt cselekedetek.

Gyakorlati példa a magánéletből:

Gondolhatjuk, hogy a fentebb bemutatott kísérlet egy nagyon speciális, vagy akár nem is életszerű helyzetet jelenít meg; hiszen megrendezett, laboratóriumi körülmények között zajlott. Azonban a hétköznapi életben is számos olyan eset adódik, amikor saját kezdeti elgondolkodásainkat, véleményünket félretesszük, csak azért, mert úgy látjuk, a csoport más tagjai másképpen vélekednek.

Valószínűleg mindannyian voltunk már olyan helyzetben, amikor olyan társaságba kerültünk, amelynek tagjai valamilyen (például politikai, vallási vagy akár gyermeknevelési) kérdésben a miénkhez képest nagyon különböző álláspontot képviseltek. Talán az is sokunkkal megesett, hogy egy ilyen helyzetben nem hangoztattuk erősen eltérő véleményünket, akár igyekeztünk más témára terelni a szót. Az, hogy úgy érezzük, rajtunk kívül mindenki más eltérően gondolkodik az adott kérdésben, rávehet minket arra, hogy finomítsuk, elfedjük vagy akár látszólag módosítsuk elképzeléseinket.

De akár nagyobb, személytelenebb csoportok is formálhatják véleményünket. Gondoljunk csak például a divat jelenségére: amikor azért kezd tetszeni egy – akár korábban furcsának gondolt – szín, szabásvonal vagy márka, s azért kezdjük azt hordani, mert úgy látjuk, másoknak tetszik, mások azt viselik.

4.2.1.2. Miért tartjuk be a társas normákat?

Asch kutatásának eredményei nem egyedülállóak, hasonló elrendezéssel több százszor megismételték már a vizsgálatot, különböző résztvevőkkel, különböző kultúrákban, de hasonló eredményekkel. (Az eredeti, amerikai vizsgálati eredményekhez képest kollektivistább kultúrákban még nagyobb csoportbefolyást tapasztaltak a kutatók.)¹⁸⁵

¹⁸⁵ BOND, R. – SMITH, P. B. (1996): Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological bulletin*, Vol. 119. No. 1. 111.

Azóta számos szociálpszichológiai vizsgálat igazolta, hogy a csoport hatására az emberek hajlandók változtatni véleményükön, akár szembe is mehetnek meggyőződéseikkel. Felmerülhet azonban a kérdés, *mi áll ennek az engedelmességnek, pszichológiai kifejezéssel élve konformitásnak a hátterében, vajon miért igyekszünk igazodni a csoport véleményéhez, döntéséhez.*

Az egyik pszichológiai mechanizmus, amely a háttérben munkál, az a *konszenzusra, a másokkal való egyetértésre, hasonlóságra való igényünk.* Alapvető emberi szükségletünk, hogy úgy érezzük, mások hozzánk hasonlóan gondolkodnak, hiszen így azt érezhetjük, helyesen, reálisan, pontosan látjuk a világot vagy egy adott kérdést. Annak érdekében, hogy meglehessen e biztonságos érzésünk, gyakran akár saját véleményünk megváltoztatására is hajlandók vagyunk.¹⁸⁶

Egy másik mechanizmus az *információbefolyás jelensége*, amely arra a folyamatra utal, amikor azért változtatjuk meg véleményünket, mert úgy véljük, a csoport többi tagja jobban átlátja az adott helyzetet, több információja van róla, így számunkra is előnyösebb lesz, ha elfogadjuk véleményüket. Asch vizsgálatának résztvevői is gyakran beszámoltak arról, hogy felmerült bennük, talán nem jól látják a feladatot, talán valami elkerülte a figyelmüket. A korrupció kapcsán is lehet magyarázó ereje e jelenségnek. Ha egy új munkahelyre bekerülve úgy látjuk, hogy ott furcsa, számunkra tisztességtelennek tűnő gyakorlatok működnek (például kenőpénzt fogadnak el a hivatalnokok), könnyen előfordulhat, hogy hajlamosak vagyunk azt hinni kezdetben, hogy talán nem látjuk át jól a situációt, nem értjük pontosan a dolgok miértjét, s hogy azok, akik régebb óta ott dolgoznak, okkal viselkednek így.

Egy harmadik pszichológiai szabályszerűség, amely a normáknak való behódolás felé terelheti az embereket, az a *mások általi elfogadás szükséglete.* Az alapvető igényünk arra, hogy másokkal összetartozhassunk, mások kedveljenek, elismerjenek minket. Ha egy szilárd normákkal rendelkező csoportba kerülve ellentmondanánk ezeknek a szabályoknak, azzal egyúttal annak is kitennénk magunkat, hogy a csoport nem fog minket befogadni. Ez a hatás annál erősebb, minél magasabb státuszúnak, presztízsűnek látjuk a csoportot: az esetleges elutasítás annál fenyegetőbbnek tűnhet számunkra. Ha a csoport számunkra vágyott értékeket képvisel, vagy a csoport tagjait látjuk különösen vonzónak, értékesnek, az az azonosulás (identifikáció) vágyát indíthatja el, ami konformitásra sarkallhat bennünket.

A korrupció jelensége kapcsán is érdemes számolnunk ezzel: minél inkább azt szeretné valaki, hogy befogadják, elfogadják az adott csoportban, annál kevésbé lesz hajlamos megkérdőjelezni az ott uralkodó gyakorlatokat, annál inkább igyekszik betartani az ott észlelt „játékszabályokat”, s akár elfogadni a korrupt gyakorlatokat, szervezeti működéseket.

4.2.1.3. *Hogyan alakulnak ki a normák a csoportban?*

Az előzőekben láthattuk, hogy egy csoport belső szabályai, normái milyen erőteljesen képesek alakítani a csoporttagok gondolkodását, viselkedését. A következőkben annak járunk utána, hogyan alakulnak, formálódnak egy-egy csoport normái, kimondott vagy kimondatlan szabályai.

¹⁸⁶ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

Azt gondolhatnák, hogy ha az emberek különböző vélekedésekkel, véleményekkel érkeznek a csoportba egy-egy dologgal kapcsolatban, akkor a csoportnorma e vélekedések valamiféle átlaga lesz, a szélsőséges álláspontok mintegy kiegyenlítik egymást.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Vegyük példaképp az orvosoknak adható hálapénz gyakorlatát. Könnyen elképzelhetjük, hogy egy kórházi osztályon dolgozó orvosok némileg különböző módon gondolkodnak a hálapénzről: van, aki elvárja, mintegy kompenzációképpen az alacsony fizetések miatt, van, aki szükséges rossznak tekinti, és bizonyára olyan is van, aki elfogadhatatlannak tartja. Ha mindegyik táborba körülbelül ugyanannyi orvos tartozik az osztályon, vajon a középutas véleményt fogja tükrözni a csoportnorma, az lesz az osztályon uralkodó, akár kimondatlan vélekedés arról, mi is a helyzet a hálapénz elfogadásával?

A szociálpszichológiai vizsgálatok nem ezt a megállapítást igazolják. Számos kísérlet, illetve valós élethelyzet bizonyítja ugyanis, hogy *a csoportokban a csoporttagok vélekedései gyakran nem átlagolódnak, hanem valamely szélsőséges irányba tolódnak el.* Ez a *csoportpolarizáció jelensége*, amelynek során, ahogy a csoporttagok beszélgetnek egymással, megvitatják véleményeiket, a csoportkonszenzus egyre radikálisabb lesz, s akár egy, a tagok egyéni véleményétől messze eső norma alakul ki.¹⁸⁷

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

A legtöbbünk valószínűleg pályázott már állásokra, és vett részt kiválasztási folyamatban. Az olyan munkaerő-kiválasztási döntések, amelyeket egy bizottság hoz meg, szép példáját adhatják a csoportpolarizáció jelenségének.

Képzeld el azt a helyzetet, amikor egyik közvetlen beosztottunk felmond, és meg kell keresnünk az utódját. Állásinterjúra hívnak több jelentkezőt, és rajtunk – a leendő közvetlen vezetőjén – kívül az osztályvezető, a HR-osztály képviselője és az új belépő egy leendő munkatársa is jelen van. Őt pályázót hallgatnak meg, az Ön számára a harmadik jelentkező tűnik a legígéretesebbnek, és a szünetben kollégájával beszélgetve kiderül, hogy számára is ő a favorit.

Az interjú után a bizottság összeül, hogy döntést hozzanak. Az osztályvezető kezdi a beszélgetést, elmondja néhány benyomását a jelöltekkel kapcsolatban, majd azt is megemlíti, hogy a negyedik pályázó egyébként a polgármester unokahúga. A HR-osztály képviselője erre azt teszi hozzá, hogy ő a negyedik jelentkezőt látta a legmotiváltabbnak. Kollégája is megjegyzi, hogy rá is szimpatikus benyomást tett. Ön is elkezd keresgélni jegyzeteiben, és látja, hogy a negyedik pályázóról feljegyezte, hogy nagyon barátságos, kedves volt az interjú során, ezt el is mondja a bizottság tagjainak. Úgy tűnik tehát, egyértelmű döntés született, a negyedik pályázót kell felvenni.

¹⁸⁷ FORGÁCS J. (2007): *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest, Gondolat.; SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

A megbeszélés után a HR-osztály dolgozójával hagyják el a termet, aki később pár szóban megjegyzi, hogy amúgy számára a harmadik pályázó tűnt szakmailag a legalkalmasabbnak.

Mi is történik ilyenkor? A fenti példában az látszott ugyanis, hogy a csoportdöntés igen csak távol állt a csoporttagok egyéni véleményétől. A szociálpszichológia álláspontja szerint az ilyen döntések olyan helyzetekben alakulnak ki, amikor a csoportban többen bizonytalanok, vagy nem igazán markáns véleménnyel bírnak az adott kérdésben. Ekkor hajlamosak a csoport vélt véleményének irányába elmozdulni, azokat a megfigyeléseiket, gondolataikat osztva meg a többiekkel, amelyek illeszkednek az addig hallott – vagy éppen sejtett – véleményekhez.¹⁸⁸

A konszenzus keresése a csoportban akár egészen extrém és káros formákat is ölthet, és az úgynevezett *csoportgondolkodás* jelenségében csúcspodhat ki. A csoportgondolkodás¹⁸⁹ akkor áll elő, amikor egy csoport tagjai minden áron megegyezésre, konszenzusra akarnak jutni: döntést kell hozniuk egy feszült, sürgető helyzetben. Ezekben a szituációkban a csoportok az *időnyomás* vagy a *feszültség* miatt nem tudnak elég időt szentelni arra, hogy az adott helyzet minden fontos aspektusát megvizsgálják, begyűjtsék a szükséges információkat. Gyakran előfordul, hogy ilyen helyzetekben a csoporttagok birtokában vannak olyan tudások, amelyek megkérdőjeleznék az éppen alakuló döntés helyességét, de nem adják közre azokat, mert úgy érzik, ezzel hátráltatnák a konszenzus kialakulását. A csoporttagok gyakran öcenzúrát gyakorolnak ilyenkor, nem mondják el ellenvéleményüket, kritikájukat, fenntartásaikat.

Az olyan csoportokban van igazán nagy veszélye a csoportgondolkodásnak, amelyek tagjai nagyon hasonló háttérrel rendelkeznek, hasonló értékek fontosak számukra, és ahol e hasonlóságnak különös értéket is tulajdonítanak. Ilyen helyzetekben az egyetértés a csoport szemében kívánatos, a különleges, eltérő vélemények nem tudnak megjelenni. A különböző véleményeket akár büntethetik is az ilyen csoportok: rosszálló tekintetek, le-sajnáló megjegyzések, vagy akár a csoportból való kizárás is várhat a „renitensekre”. Így a csoportgondolkodás folyamata révén létrejön ugyan egy gyors konszenzus a csoportban, a közösen kialakított vélemény azonban nem megbízható információkon alapul, nem jelenik meg benne minden szükséges szempont, sőt még a csoporttagok valódi véleményét sem tükrözi igazán.

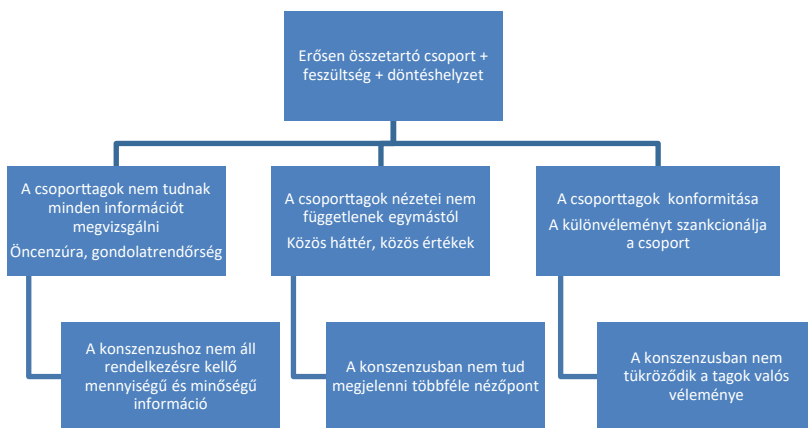
Paradox jelenség, hogy mindezek ellenére az így működő csoportok rendszerint nagyon biztosak döntésükben, optimisták a jövővel kapcsolatban, és a *sebezhetetlenség, tévedhetetlenség illúziója* is átíthatja működésüket. Úgy érzik, döntésük olyannyira biztos lábakon áll, hogy egyszerűen elképzelhetetlen, hogy tévedjenek. Számos politikai (például: Disznó-öbölbeli invázió) illetve gazdasági döntés elemzése vezetett arra a megállapításra, hogy a csoportgondolkodás nagyon rossz, átgondolatlan döntésekhez vezethet.¹⁹⁰

¹⁸⁸ SMITH – MACKIE – CLAYPOOL (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

¹⁸⁹ JANIS (1972): *Victims of groupthink: a psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes*. Boston, Houghton Mifflin.

¹⁹⁰ ARONSON, E. (2008). *A társas lény*. Akadémiai Kiadó.

FORGÁCS, J. (2007). *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest, Gondolat Kiadó.



7. ábra

A csoportgondolkodás jelensége

Forrás: SMITH – MACKIE – CLAYPOOL (2016), 469.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Egy marketingcég igazán nehéz helyzetbe került. Nagyon kevés tendert sikerült elnyerniük, a csőd szélére kerültek. Városuk önkormányzata azonban éppen akkor írt ki egy pályázatot egy nagyszabású marketingkampányra, amely, ha elnyernék, jó időre munkával és bevétellel látná el a céget.

Összeül a cég vezetősége, hogy összeállítsanak egy minél ütőképesebb pályázatot. Nagyon nagy a tét, érzik, hogy ezen a lehetőségen múlhat a cég jövője. Nagyon hisznek abban, hogy ők egy igazán kreatív, profi csapat, de azt is tudják, hogy nagyon erős lesz a verseny.

A megbeszélésen, zárt ajtók mögött a vezető száján véletlenül kicsúszik, hogy talán valakit, aki részt vesz a pályázatok elbírálásában érdemes lenne megkörményekezni a városházán. Kicsit ismerkedni, pozicionálni a céget. Egy másik kolléga felveti, hogy neki van is olyan ismerőse, aki ott dolgozik, talán összehozhatná egy döntéshozóval. Felmerül az az ötlet is, hogy talán célszerű lenne neki valami ajándékot is vinni erre a találkozásra. Persze, minél nagyobb értékűt, hiszen nagy a tét.

Szó szót, ötlet ötletet követ, és már kész is a terv a hivatalnok megvesztegetésére. Schol egy ellenvélemény, egy aggályos megjegyzés, úgy tűnik, mintha egyértelmű lenne mindenki számára, ez a tökéletes és egyetlen lehetséges terv.

Az előbbiekből talán látható, hogy a csoportgondolkodás számos csapdát rejt magában. De vajon hogyan küszöbölhetjük ki káros hatásait, mit tehetünk annak érdekében, hogy a csoportdöntések körültekintőbb módon születhessenek meg, és hogy a csoportkohézió ne torzítsa azokat.

A csoportgondolkodást segíthet kivédeni:

- Ha a csoport vagy annak vezetője aktívan támogatja a kérdések és ellenvetések megfogalmazását. Akár olyan eszközzel is elősegítve ezt, hogy valamely csoporttag(ok)ra az ördög ügyvédjének szerepét osztja ki, vagyis azt teszi feladatukká, hogy kritizálják, kérdőjelezzék meg a döntést, fogalmazzanak meg ellenvéleményeket.
- Sokat segíthet az is, ha titkos szavazást alkalmaznak: azzal, hogy nem nyíltan, a csoport előtt kell vállalni véleményüket a csoporttagoknak (lásd Asch kísérlete), csökken a konformitás torzító hatása.
- A csoportgondolkodás elleni küzdelmet segíti az is, ha külső szakértőket vonnak be a döntése, olyan személyeket, akik nem a csoport tagjai, így kevésbé hat rájuk a csoporttagságból fakadó nyomás az egyetértés felé.¹⁹¹

4.2.1.4. Árral szemben: a kisebbségi befolyás

Az eddigiek alapján talán az akezd körvonalazódni, hogy a csoportnyomás olyan erős befolyásoló mechanizmus, ami rendre letöri az egyéni kezdeményezéseket, uniformizál, és nem hagy igazán helyet a másképp gondolkodásnak. Számtalan példát tudunk azonban olyan helyzetekre, amikor egyetlen (vagy néhány) személy – bár a csoport álláspontjától különbözik a véleménye – meg tudja győzni a többieket, formálni tudja a csoport normáit. Ennek talán egyik legemlékezetesebb illusztrációját a *Tizenkét dühös ember*¹⁹² című film adja. A filmben az esküdteknek egy fiatal férfi bűnösségével kapcsolatban kell döntenüik. A tizenkét esküdt közül, akik egy fülledt szobába zárva igyekeznek döntésre jutni, csupán egyetlen férfi áll a gyanúsított pártján, és vélelmezi ártatlanságát. A film igazán szemléletesen mutatja be, hogy az abszolút kisebbségben lévő vélemény milyen mechanizmusokon keresztül találhat követőkre, s válhat lassanként többségi állásponttá.

Több olyan vizsgálatot is végeztek szociálpszichológusok,¹⁹³ amelyeknek központi kérdése az volt, vajon milyen feltételek szükségesek ahhoz, hogy egy csoportban a kisebbségi vélemény követőkre találjon, egy – a csoportnormától eltérő vélemény – milyen körülmények között készítheti álláspontja megváltoztatására a csoportot.

Több olyan tényező is körvonalazódott e vizsgálatok eredményeképpen, amelyek befolyásolhatják, hogy a kisebbségi vélemények vajon meg tudják-e győzni a csoportot. Az első ilyen tényezőnek a kisebbség létszáma mutatkozott: ha a csoportban egynél több ember is ugyanazt a – csoportnormától különböző – álláspontot képviseli, megnő az esélye, hogy befolyásolni tudják a csoportot. A kisebbségi befolyáshoz nagy szükség van arra is, hogy a kisebbségi véleményt *következetesen képviseljék*, kitartsanak eltérő álláspontjuk mellett. Több kutató kiemeli, hogy az is fontos szempont, hogy a kisebbségi véleményt képviselő csoporttagok képesek-e *magas státuszra* szert tenni a csoportban, elismerik-e hozzáértésüket, képességeiket, tapasztalataikat. Ehhez hozzájárul, ha álláspontjukat vilá-

¹⁹¹ CSEPELI Gy. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

¹⁹² <https://port.hu/adatlap/film/tv/tizenket-duhos-ember-12-angry-men/movie-2457> (a letöltés dátuma: 2018. 03. 21.)

¹⁹³ HOLLANDER, E. P. (1964): *Leaders, groups, and influence.*;

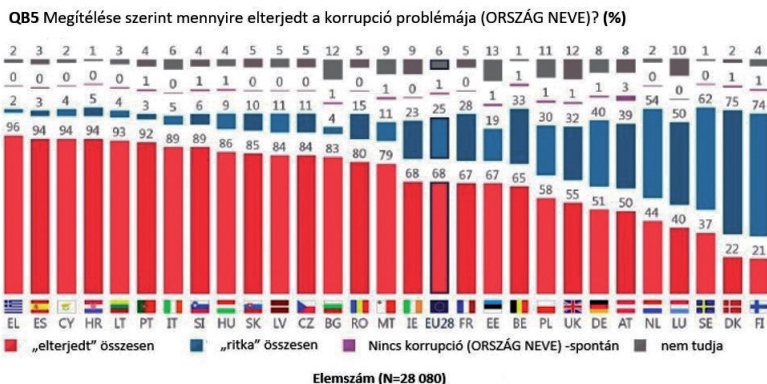
MOSCOVICI, S. – NEMETH, C. (1974): *Social influence: II. Minority influence.*

gosan, egyértelműen képesek kifejezni, érvelésük eredeti, a tárgynál maradnak, és a heves érzelemnyilvánításokat, személyeskedést igyekeznek elkerülni.¹⁹⁴

A korrupció és a szilárd erkölcsiség – mint a korrupciós kihívással szembeni ellenállás képességének – megértése, kezelése kapcsán is fontosak lehetnek ezek a megállapítások. Arra vonatkozóan keltenek ugyanis reményt, hogy még egy olyan szervezetben is, ahol csoportnormává válik a korrupt viselkedés elfogadása, támogatása, gyakorlása, van esély arra, hogy a csoport ezzel kapcsolatos álláspontja megváltozzon. A szociálpszichológiai kutatások eredményei támpontot adhatnak ahhoz, hogy egy vagy néhány, a korrupciót elítélő csoporttagnak hogyan érdemes fellépnie annak érdekében, hogy a diszfunkcionális csoportnormákat alakítani, befolyásolni tudja.

4.2.1.5. Társadalmi normák a korrupcióra vonatkozóan

Több forrás is kiemeli, hogy abban a döntésben, hogy egy személy részt vesz-e korrupcióban, az egyéni tényezőkön és a csoportdinamikai hatásokon túl nagy szerepe van a társadalmi normáknak is, amelyek között az illető személy szocializálódott, felnevelkedett.¹⁹⁵ Az Európai Bizottság 2005 óta két évente készít olyan felmérést (*Eurobarometer* címmel), amelyben többek között a korrupció megítélését és elterjedtségének észlelését is vizsgálják az Európai Unió tagállamaiban. A felmérésekből kiderült, hogy az Unió egyes országainak lakói nagyon eltérő módon észlelik, és eltérő mértékben tartják problémának a korrupciót hazájukban. A 16. ábra a 2017-es felmérés eredményeit mutatja.



8. ábra

Megítélése szerint mennyire elterjedt a korrupció problémája országunkban?

Forrás: *Special Eurobarometer Corruption Report* (2017). Európai Bizottság. 470. Elérhető: <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/ResultDoc/download/DocumentKy/81007>. (a letöltés dátuma: 2018. 03. 14.)

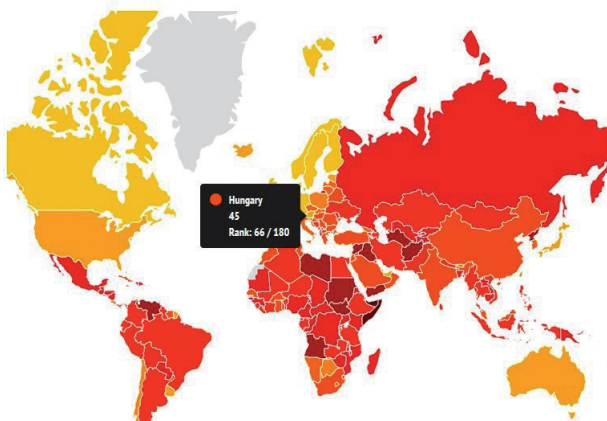
¹⁹⁴ CSEPELI Gy. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.; SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

¹⁹⁵ KLOTZ P. (2017): *Az integritás-szemlélet lehetőségei a korrupció elleni fellépésben, különös tekintettel a munkaköri kockázatok elemzésére*. Doktori disszertáció. Budapest, Nemzeti Közszolgálati Egyetem. Elérhető: http://akk.uni-nke.hu/uploads/media_items/klotz-peter-doktori-ertekezes.original.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 25)

Az eredményekből tisztán látható, hogy míg egyes északi (gazdaságilag fejlettebb) országokban (például Dánia, Finnország, Svédország) a válaszadók úgy érzik, ritkán találkoznak korrupcióval, addig egyes dél- és közép-kelet európai tagállamban a megkérdezettek jó része úgy érzi, hazájában gyakran előfordul korrupció.

A Transparency International által végzett felmérések is hasonló összefüggésekre világítanak rá (lásd 9. ábra). Az általuk használt, úgynevezett *korrupció érzékelési index* egy olyan mérőszám, amely több forrásra támaszkodva, egy 0 (nagyon korruptnak érzékelt) és 100 (nagyon tisztának érzékelt) közötti skálán helyezi el az országokat a tekintetben, hogy az adott ország lakói mennyire érzik úgy, hogy a közszférát átszövi a korrupció. Az alábbi ábrán a 2017-es felmérés eredményei láthatók. (Magyarország a 180 országot rangsoroló lista 66. helyén szerepel 45 ponttal.)

CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2017



9. ábra

A Transparency International által 2017-ben mért korrupció érzékelési index alakulása a világban

Forrás: <https://transparency.hu/adatok-a-korrupcirol/korrupcio-erzekelesi-index/> (a letöltés dátuma: 2018. 03. 14.)

Abban a tekintetben is találunk országok közötti különbségeket, hogy *melyek azok a viselkedések, amelyeket korrupciónak minősítenek*.

Az Eurobarometer-felmérés kitér arra a kérdésre is, hogy a közszolgáltatásokért adott pénz, ajándék, illetve szívesség mennyire elfogadott az adott országban. A nemzetek közötti különbségek szembetűnők: míg például a dánok csupán 9%-a tartotta elfogadhatónak, ha valaki szívességet ajánl fel közszolgáltatásokért cserébe, addig a magyarok 59%-a találta mindig vagy esetenként elfogadhatónak.

A korrupció észlelése, és a korrupt viselkedésekkel kapcsolatos attitűdök tehát gyakran összefonódnak. Azokban az országokban, ahol a korrupció erőteljesebben átszövi a társa-

dalmat, az adott állam polgárai is rendszerint elnézőbbek a korrupt eseményekkel szemben, és hajlamosabb szabálysértésekre.¹⁹⁶

4.2.2. Az emberi gondolkodás néhány sajátos mechanizmusa, amelyek hozzájárulhatnak a korrupcióban való részvételhez

A csoportdinamikai sajátosságokon túl a társas helyzetekkel kapcsolatos emberi gondolkodásnak is vannak jellegzetességei, amelyek sérülékennyé tehetnek minket a korrupcióval szemben, azaz megingathatják a szilárd erkölcsiségünket.

Az emberi gondolkodásnak, döntéshozatalnak vannak olyan sajátosságai, amelyek evolúciós múltunkban gyökereznek, és erősen áthatják gondolatainkat, észleléseinket. Olyan, evolúciósan az emberi elmébe íródott szabályszerűségekről lesz szó a következőkben, amelyek szabályozzák társas viselkedésünket, és amelyek hatással lehetnek a korrupcióval kapcsolatos döntéseinkre is. Ezek a gondolkodási jellegzetességek a legtöbb esetben hasznosak – időt és energiát spórolnak számunkra, és gyakran jó döntésekhez vezetnek –, ugyanakkor a korrupció lehetőségét magukban hordozó helyzetekben akár sérülékennyé is tehetnek bennünket.

4.2.2.1. A viszonzás (reciprocitás) normája

A viszonzás normája egy előhuzalozott, evolúciósan kódolt szabályszerűség az emberi elme működésében,¹⁹⁷ amelynek lényege, hogy *ha valaki szívességet tesz nekünk, nyomást érzünk arra, hogy azt viszonzozzuk*. Ez azt is szolgálja, hogy az illetővel megőrizhessük jó kapcsolatunkat, és a jövőben is együttműködhessünk.

A viszonzás normája a korrupció jelenségének magyarázatában is segítségünkre lehet.¹⁹⁸ Ezt az emberekben általánosan jelenlevő igényt használják ki például akkor, amikor valaki számító módon tesz szívességet másnak azért, hogy az illetőtől adandó alkalommal egy viszonzszívességet várhasson cserébe.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Képzeljük el annak a hivatalnoknak, Jánosnak az esetét, aki építési engedélyek kiadásával foglalkozik.

¹⁹⁶ KLOTZ P. (2017): *Az integritás-szemlélet lehetőségei a korrupció elleni fellépésben, különös tekintettel a munkaköri kockázatok elemzésére*. Doktori disszertáció. Budapest, Nemzeti Közszo lszolgálati Egyetem. Elérhető: http://akk.uni-nke.hu/uploads/media_items/klotz-peter-doktori-ertekezes.original.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 08. 25)

¹⁹⁷ BEREZCKEI T. (2009): *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest, Typotex Kiadó.

CIALDINI, R. B. (2009): *Hatás. A befolyásolás pszichológiája*. Budapest, HVG könyvek. 17–325.

¹⁹⁸ DARLEY, J. M. (2004): The cognitive and social psychology of contagious rganizational corruption. *Brooklyn Law Review*, No. 70, 1177.

Egy baráti társaságban arról panaszkodik, hogy nagyon nehéz egyetemista fiának jó áron albérletet találnia. A társaságban egy újdonsült ismerős, aki történetesen építési vállalkozó, odamegy hozzá azzal, hogy neki éppen van egy kiadó lakása az egyetem városában, és szívesen – és olcsón – kiadná azt egy megbízható egyetemistának. János nagy öröme létrejön az alku, és a piaci ár alatt jut albérlethez a kedves új ismerős révén.

A lakástulajdonossal hetekkel később találkozik újra, munkahelyén. Kiderül, hogy a vállalkozó egy építési engedély miatt jár a hivatalban. Arra kéri Jánost, kicsit „gyorsítsa meg” az ügyintézését, és ha lehet, ne „kukacoskodjanak” kérelmével. Jánostól távol állnak az efféle szívességek, de az adott helyzetben úgy érzi, nem tehet mást és kijárja, hogy gyorsan és elnéző módon kezeljék a vállalkozó kérelmét.

A viszonzás normája az úgynevezett *korruptciós spirál* jelenését is magyarázhatja: a szívességek és viszonzószívességek rendszeréből nehéz kiszállni, egyre nagyobb visszaéléseket hoznak magukkal a kezdeti apró szabálytalanságok.

4.2.2.2. Hiány, sürgősség érzelése

Számos olyan helyzettel találkozhatunk, amikor úgy érezzük, egy-egy jó lehetőség csak korlátozott ideig vagy mennyiségben elérhető. Az emberi gondolkodás a hiány vagy a sürgősség ilyenfajta jeleire sajátosan reagál: nem feltétlenül tudatosan, de felértékelődnek számunkra azok a lehetőségek, amik csak rövid ideig, vagy kevesek számára elérhetők.¹⁹⁹ Sok értékesítő tudatosan is használja ezt az eszközt, például, amikor az ingatlanügynök azt mondja egy lakás iránt érdeklődőnek, hogy gyorsan kellene döntést hoznia, mert más, komoly érdeklődők is vannak az ingatlanra. Vagy hasonló manipulatív eszközzel találkozunk azokban a tévés hirdetésekben, amelyekben a képernyő sarkában látjuk, hogy az adott termékből egyre kevesebb darab elérhető.

Az üzleti életben a hiány egy fontos erő lehet a döntések formálásában: nyomás arra nézve, hogy a szűkös erőforráshoz mindenképp hozzájussunk, akár annak árán is, hogy valamilyen szívességet ajánlunk fel értük. Minél nagyobb időnyomás alatt vagyunk, annál hajlamosabbak vagyunk nem etikus módon viselkedni.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Képzeld el azt a helyzetet, amikor egy önkormányzat pályázatot ír ki a birtokában lévő, üresen álló önkormányzati lakások bérleti jogára. Egy négytagú család is pályázni szeretne, és a lakások listáját böngészve rájönnek, hogy a néhány lakás közül csupán egy az, ami igazán megfelelne nekik: méretében elfogadható, és közel van a szülők munkahelyéhez, illetve a gyerekek iskolájához.

¹⁹⁹ CIALDINI, R. B. (2009): *Hatás. A befolyásolás pszichológiája*. Budapest, HVG könyvek. 17–325.

Amikor beadják a pályázatot, kiderül számukra, hogy az adott lakásért nagy a verseny, több család is azt szeretné, és nem is várható, hogy a közeljövőben hasonló ingatlan válik majd pályázhatóvá.

Ebben a helyzetben mind a szűkösség, mind a sürgősség érzete felébredhet a pályázókban, s akár arra is sarkallhatja őket, hogy megpróbálják a döntési folyamatot befolyásolni (például: kenőpénzt vagy egyéb javakat felajánlva a döntésben illetékeseknek).

4.2.2.3. A következetesség elve

Az emberek igyekeznek következetesek lenni viselkedésükben. Ha egyszer hoztunk egy döntést, utána törekszünk arra, hogy további döntéseink, lépéseink azzal összhangban legyenek.²⁰⁰

Egy klasszikus szociálpszichológiai vizsgálat²⁰¹ jól illusztrálja ezt a jelenséget. A vizsgálatban arra próbálták rávenni a résztvevőket, engedjék meg, hogy a házuk udvarában felállítsanak egy hatalmas és egyáltalán nem mutatós táblát, „Vezess óvatosan” felirattal. Nem meglepő, hogy a háztulajdonosok többsége nem szerette volna elcsúfítani kertjét, és erre a felkérésre csak 17%-uk mondott igent. Egy másik kísérleti csoportnál azonban „trükkösebb” technikát választottak a kutatók. Először azzal keresték fel a háztulajdonosokat, hogy írjanak alá egy beadványt a közlekedésbiztonság javítása érdekében. Erre a kérésre szinte mindenki igent mondott. Ezt követően újra felkeresték őket – mint a közlekedés biztonsága iránt elkötelezett személyeket – hogy a nagy és csúnya „Vezess óvatosan”-tábla udvarukban való felállítására kérjék őket. Ebben az esetben a megkérdezettek több mint 55%-a beleegyezett a dologba.²⁰²

A kutatók ezt a módszert „láb a küszöbön” technikának nevezték el. A jelenség hátterében az áll, hogy a beadványt aláírók hoztak egy döntést, kinyilvánították támogatásukat a közlekedésbiztonsági intézkedés iránt. Ezt követően, mivel következetesek szerettek volna maradni saját korábbi döntésükhöz, nagy arányban bólintottak rá egy olyan kérésre is, amit az „előkészítés” nélkül valószínűleg a legtöbben visszautasítottak volna – mint ahogy ez az első vizsgálati csoport válaszaiból látszott is. Azok tehát, akik megengedték, hogy a kutatók „betegyék a lábukat küszöbükön”, egy nagyobb és kétségkívül kellemetlenebb szívességre is hajlandóbbak voltak később.

A korrupciós esetek vizsgálatánál is gyakran kiderül, hogy a nagy összegű visszaélések apróbb, jelentéktelennek tűnő szívességekkel kezdődtek. Pulaski²⁰³ beszámol például egy olyan korrupciós esetről, amelyben egy amerikai cég egyik vezetője bűnösnek találtatott vesztegetés vádjában. Vallomásában a vezető elmondta, hogy amikor elkezdett a cég tege-rentúli üzleteivel foglalkozni, a vállalat ottani képviselői óvatosan azt sugallták neki, hogy

²⁰⁰ CIALDINI, R. B. (2009): *Hatás. A befolyásolás pszichológiája*. Budapest, HVG könyvek. 17–325.

²⁰¹ FREEDMAN, J. L. – FRASER, S. C. (1966): Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. *Journal of personality and social psychology*, Vol. 4. No. 2. 195.

²⁰² ARONSON, E. (2008): *A társas lény*. Budapest, Akadémiai Kiadó.

²⁰³ PULASKI, P. (2015): *Anti Bribery Compliance Tactics Learned Behind Bars. 6 Ways to Protect Your Front-Line Employees from Temptation (Part 3)*. Elérhető: www.tnwinc.com/15914/anti-bribery-compliance-tactics-part-3/ (a letöltés dátuma: 2017. 07. 15)

ott csak vesztegetéssel lehet megnyerni a tendereket. Kínosan ügyeltek persze arra, hogy ne a vesztegetés szót használják, hanem helyette finomabb (például: ajándék, kis szívesség, motiválás, gondoskodás) kifejezéseket. Miután néhány, valóban kis összegű vesztegetési ügyben részt vett az illető, a későbbiekben már a nagyobb visszaélésekbe is belesodródott.²⁰⁴

4.2.2.4. *Mi történik akkor, ha résztvevővé válunk a korrupciónak? Milyen folyamatok játszódhatnak le bennünk?*

A legtöbb ember önmagát jóra valónak, becsületosnak, tisztességesnek látja (vagy legalábbis olyannak, aki nem rosszabb, mint „mások”). Ha azonban mi, „jó emberek”, mégis valamilyen becstelenséget követünk el, például megpróbálunk megvesztegetni valakit, vagy kenőpénzt, ajándékot, hálapénzt fogadunk el, protekciót kérünk vagy biztosítunk valakinek, ez rendszerint *belső feszültséghez* vezet.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből) – 1.

Vegyük annak az orvosnak a példáját, aki hálapénzt fogad el betegeitől. A kognitív diszonzancia elmélete szerint vélhetően némi feszültséget él át ezzel kapcsolatban. Az emberi elme számtalan kreatív eszközt talál a tisztességtelenségtelen viselkedéshez kapcsolódó diszonzancia csökkentésére. Bandura (1999) morális önfelmentésként, önigazolásként hivatkozik erre a jelenségre.

Elképzelése szerint az egyik ilyen módszer, amikor arról igyekszünk meggyőzni magunkat (vagy akár másokat is), hogy az adott viselkedés valójában nem is volt tisztességtelen. A példabeli orvos például meggyőzheti magát azzal, hogy itt egyáltalán nem megvesztegetésről, hanem egy kis ajándékról, figyelmességről volt szó. A korrupcióval kapcsolatos tanulmányok gyakran kiemelik, hogy a korrupcióban résztvevők nagyon gyakran használnak szépítő kifejezéseket, eufemizmusokat, mintegy ezzel is kisebbitve a tisztességtelen cselekedet súlyát. (Érdekes példája ennek, hogy a magyar nyelv az orvosoknak adható paraszolvenciát, amit a szakirodalom egyértelműen a korrupció egyik típusaként tart számon, még véletlenül sem kenőpénzként, hanem a sokkal pozitívabb csengésű hálapénzként aposztrofálja.) Esetleg azzal az eszközzel is élhet, hogy előnyös összehasonlításokat keres: „Az egyik kollégám nemcsak hogy elfogadja a hálapénzt, hanem konkrét összeget kér a betegektől. Én ilyet soha nem tennék.”

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből) – 2.

Egy másik kognitív stratégia, amikor saját felelősségünket, részességünket igyekszünk csökkenteni az adott helyzetben, egyúttal felnagyítva a másik fél szerepét. Példabeli

²⁰⁴ A letartóztatott vezető, aki azóta korrupcióellenes aktivistává lett, a következő, angol nyelvű videóban nyilatkozik az esetről: www.youtube.com/watch?v=aYRj-CUx3fo (a letöltés dátuma: 2018. 03. 21.)

orvosunk védekezhet azzal, hogy a beteg annyira erőltette a boríték átadását, hogy tiszteletlennek érezte volna azt visszautasítani. Vagy azzal nyugtathatja magát, hogy a beteg számára fontos a hálapénz: ezáltal érzi, hogy tett valamit az egészségéért. A végső lehetőség az önfelmentésre, ha a tisztességtelen viselkedésért egy külső csoportot (állam, egészségügy) vagy magát a rendszert tesszük felelőssé: „Ilyen orvosi fizetések mellett milyen más választásom lenne?”

A felmentő stratégiák egy harmadik típusa, amikor arról próbáljuk meggyőzni magunkat (és esetleg környezetünket), hogy az adott viselkedésnek nincs igazán jelentős káros hatása, senkinek sem lesz jelentősen rosszabb tőle. Esetünkben ilyen érvelés lenne, ha az orvos azt mondaná: „Ez a beteg igazán megengedheti magának, nem fog neki hiányozni ez a pénz.” vagy „Még mindig jobban járt, mint ha magánklinikára ment volna.”

A saját magunkról alkotott képünk („*Becsületes ember vagyok*”) összeütközésbe kerül az aktuális cselekedeteinkkel („*Amit most csináltam, tisztességtelen volt*”), és előzetes tudásainkkal, gondolatainkkal (*Becsületes emberek nem viselkednek tisztességtelenül*). Ezt a feszültséget a szociálpszichológia a *kognitív disszonancia* jelenségeként tartja számon. Festinger és Carlsmith²⁰⁵ kutatásai arra mutattak rá, hogy ha az emberek saját viselkedésüket szemlélve azt találják, hogy az nincs összhangban a saját magukról alkotott képpel, akkor feszültséget (kognitív disszonanciát) élnek át, és igyekeznek helyreállítani a felborult egyensúlyt, csökkenteni a disszonanciát.

A disszonancia csökkentése többféle módon lehetséges. Vagy úgy, hogy egyik vagy másik tudásunkat módosítjuk, átértékeljük, hogy ilyen módon ne ütközzenek egymással a különböző tudástartalmaink; vagy úgy, hogy új tudástartalmakat illesztünk be, mintegy áthidalva a különböző információk közötti szakadékat.²⁰⁶

A korrupció elleni küzdelmet tehát az a pszichológiai mechanizmus is nehezíti teszi, hogy a korrump cselekedetekben részt vevők – mintegy automatikus módon, és gyakran nem is tudatosan – igyekeznek távolítani maguktól a bűntudat és a szégyen érzetét azáltal, hogy csökkenteni próbálják tettük súlyát, illetve saját felelősségüket.

Ellenőrző kérdések

1. Mit jelentenek a norma és a konformitás fogalmai?
2. Hogyan alakulnak ki a csoporton belüli normák?
3. Mit takar a csoportgondolkodás jelensége? Melyek azok a helyzetek, amelyekben ez tetten érhető, illetve mit tehetünk ellene?
4. Milyen olyan sajátos mechanizmusok, torzítások fedezhetők fel az emberi gondolkodásban, amelyek sérülékennyé tehetnek minket a korrupcióval szemben?
5. Mit jelent a morális önfelmentés, önigazolás? Milyen példái lehetnek?

²⁰⁵ FESTINGER, L. – CARLSMITH, J. M. (1959): Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 58. No. 2. 203.

²⁰⁶ ARONSON, E. (2008): *A társas lény*. Budapest, Akadémiai Kiadó.

4.3. A korrupció dinamikája, korrupció és játékelmélet

Az alfejezet fő üzenete: a következő fejezetben a korrupció jelenségének mélyére ásunk, annak dinamikai jellemzőit igyekszünk feltárni. Néhány gazdasági játékhelyzet segítségével mutatjuk be, hogy egy-egy korrupcióval terhelt helyzetben milyen motivációk, értékelések, illetve érzelmek jelenhetnek meg a korrupciós folyamat résztvevői részéről. Az e területen végzett kutatások eredményeit arra igyekszünk majd felhasználni, hogy javaslatokat, ajánlásokat fogalmazzunk meg a korrupciós kockázatok csökkentése érdekében.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- Fogolydilemma-helyzet: olyan kísérleti helyzet, amelyben két résztvevő egymással párhuzamosan, (de a másik döntésének ismerete nélkül) hoz döntést arról, hogy együttműködik-e partnerével, vagy dezertál a helyzetből.
- Játékelmélet: a matematika egy több tudományterület eredményeire támaszkodó ága, amely azzal foglalkozik, hogy különböző, többszemélyes döntéshelyzetekben mely alternatívák választása lehet racionális (ésszerű).
- Közjavajáték: olyan többfordulós, több személy részvételével zajló kísérleti helyzet, amelyben a csoport tagjai arról döntenek, hogy mennyiben szeretnék saját egyéni érdekeiket követni, és mennyire hajlandók a csoport érdekét figyelembe venni.
- Ultimátumjáték: kétszemélyes vizsgálati helyzet, amely során a résztvevők egy adott összeg elosztásáról döntenek.

A következőkben különböző játékelméleti helyzeteket hívunk segítségül a korrupció dinamikájának mélyebb megértéséhez. A játékelmélet *azzal foglalkozik, hogy olyan többszemélyes helyzetekben, amikor a résztvevőknek döntéseket kell hozniuk, és a szereplők döntései hatással vannak egymásra, milyen alternatívák, stratégiák adódnak, és mely választási lehetőségek lehetnek racionálisak, ésszerűek.* Ha pszichológiai perspektívából nézzük, a játékelmélet konfliktushelyzeteket modellez, és azok elemzésére, feltárására használható.²⁰⁷

A pszichológiai és viselkedés-gazdaságtani kutatások gyakran használnak játékelméleti helyzeteket kísérleteikben annak érdekében, hogy laboratóriumi körülmények között is megvizsgálhassák a konfliktushelyzetek szereplőinek döntéseit. A következőkben néhány gyakran használt játékelméleti szituációt mutatunk be: először megnézzük, hogyan használják ezeket a modelleket pszichológiai kísérletekben, majd megvizsgáljuk, hogy e helyzetek miképpen használhatók fel a korrupció jelenségének magyarázatára.

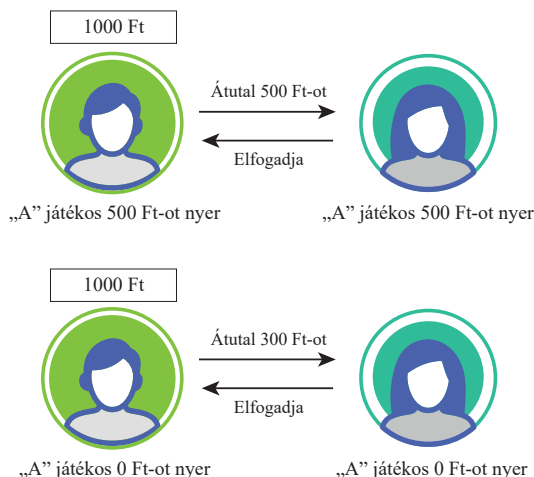
4.3.1. Az ultimátumjáték

Az ultimátumjáték²⁰⁸ egy kétszemélyes kísérleti helyzet, amelyben a két résztvevő egy meghatározott összeg elosztásáról dönt. A kísérlet vezetője egy adott pénzüsszeget bocsát

²⁰⁷ FORGÓ Ferenc (2009): Mivel foglalkozik a játékelmélet? *Magyar Tudomány*, 170. évf. 5. sz.

²⁰⁸ GÜTH – SCHMITTBERGER – SCHWARZE (1982): An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of economic behavior & organization*, Vol. 3. No. 4. 367–388.

az egyik játékos, A rendelkezésére, aki ebből az összegből valamennyit felajánlhat társának (B). B ezután döntés előtt áll: ha elfogadja a felajánlott pénzt, akkor mindketten megkapják a „kialkudott” összeget, ha azonban visszautasítja az ajánlatot, egyikük sem kap semmit, az elosztandó összeg elvész a számukra.



10. ábra

Az ultimátumjáték működése

Forrás: A szerző saját szerkesztése

A 10. ábrán e játékhelyzet egy példáját láthatjuk. A kísérlet vezetője ebben az esetben 1000 Ft elosztására kérte a résztvevőket. Az első helyzetben A játékos ebből 500 Ft-ot ajánl fel társának, aki ezt elfogadja. Így mindketten 500 Ft-tal zárják a játékot. A második példában A úgy szólván vérszemet kap, és csak 300 Ft-ot ajánl fel, ezt azonban B már elutasítja. Így mindkettejük 0 Ft nyereséggel zárja ezt a fordulót. A játékot rendszerint valódi tétért, anonim vizsgálati elrendezésben játsszák, napjainkban gyakran számítógép segítségével: a játékosok számítógépen jelzik döntésüket, majd a képernyőn keresztül értesülnek társuk lépéséről.

A játék jól használható olyan vizsgálatokban, amelyekben a cél annak felderítése, hogy az egyének milyen helyzetekben vagy milyen egyéni jellemzők függvényében hajlandók nagylelkű ajánlatokat tenni, illetve, hogy melyek azok a méltánytalannak ítélt ajánlatok, amelyeket a résztvevők többsége visszautasít.²⁰⁹

A korrupció jelensége kapcsán is találkozhatunk olyan helyzetekkel, amelyek modellezhetők az ultimátumjátékkal. Amikor valaki a hatalmával való visszaélésre akar rávenni egy tisztségviselőt, hasonló dilemmával találkozik. Vajon mi az az összeg, amelyet saját hasznából érdemes feláldoznia ahhoz, hogy a vágyott előnyökhöz hozzájuthasson?

²⁰⁹ BEREKZKEI T. (2009): *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest, Typotex Kiadó.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Az a vállalkozó, aki például egy politikust próbál megkörnyékezni egy állami megbízás elnyerése érdekében, egy ultimátumjátékhoz hasonló helyzetben találja magát. Azon kell elgondolkoznia, vajon mi lehetne az az optimális összeg, amely már elég magas ahhoz, hogy az adott politikus számára megérje felvállalni érte a kockázatot, de egyúttal a vállalkozó zsebében is elég haszon maradjon. A túl alacsony – méltánytalannak tűnő – ajánlat ugyanis bizonyosan visszautasításra talál; továbbá az a veszélye is meg lehet, hogy a vesztegetési kísérlet kitudódik, és a vállalkozó akár felelősségvonalra is számíthat. Egy túl magas ajánlattal azonban saját hasznát veszélyezteti.

Az ultimátumjátékkal végzett kutatások arra mutattak rá, hogy a méltánytalannak vélt összegek erős érzelmi reakciót: dühöt, csalódottságot váltanak ki a fogadó félből (B játékos), aki ezt akkor is igyekszik az ajánlat visszautasításával megtorolni, ha így esik a felajánlott összegtől.²¹⁰ A kutatások arra mutattak rá, hogy a rendelkezésre álló összeg 30%-ánál alacsonyabb ajánlatokat rendszerint visszautasítják a fogadó fél szerepében lévők, holott – pusztán gazdasági szempontból nézve – e kis ajánlatokkal is hozzájárthatnának némi haszonhoz, ami mindenestre több, mint a visszautasítással járó nullázás.²¹¹

Ha a korrupció megelőzésének szemszögéből vizsgáljuk ezt a helyzetet, a B játékosokra érdemes koncentrálnunk. Az, hogy az adott ajánlatot visszautasítják-e, a korábban tárgyalt személyiségjellemzőkön és az erkölcsi fejlettség szintjén túl annak a függvénye is lehet, hogy milyenek, mennyire csábítóknak látják az adott ajánlatot, ez pedig természetesen függ saját anyagi helyzetüktől. Ha anyagilag kiegyensúlyozott helyzetben vannak (megfelelő, méltányos bérért dolgoznak), a felajánlott összeg kisebb eséllyel csábítja őket korrupcióra, mintha anyagilag bizonytalan a hátterük.

4.3.2. A fogolydilemma

A fogolydilemma²¹² a játékelmélet egyfajta „alapjátéka”,²¹³ amelynek legegyszerűbb változata az egyik elsőként használt, és azóta is töretlenül népszerű játékelméleti kísérleti elrendezés.²¹⁴

²¹⁰ HEINRICH, J. – BOYD, R. – BOWLES, S. – CAMERER, C. – FEHR, E. – GINTIS, H. – HILL, K. (2005): Economic man in cross-cultural perspective: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and brain sciences*, Vol. 28. No. 6. 795–855.

²¹¹ GINTIS, H. – BOWLES, S. – BOYD, R. – FEHR, E. (2003): Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior*, Vol. 24. No. 3. 153–172.

²¹² LUCE, R. D. – RAIFFA, H. (1957): *Games and decisions: Introduction and critical survey*. New York, Wiley.

²¹³ SZAKADÁT I. (2008): *Cselekvésemélet dióhéjban. Játék, elmélet, módszer, tan- Weber: újrátöltve*. Budapest, Typotex.

²¹⁴ OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York, Cambridge University Press.;

MÉRŐ L. (2013): *Mindenki másképp egyforma*. Budapest, Tericum.

		B játékos	
		Együttműködik a társával	Dezertál
A játékos	Együttműködik a társával	A: 1 év börtön B: 1 év börtön	A: 3 év börtön B: szabadon távozhat
	Dezertál	A: szabadon távozhat B: 3 év börtön	A: 2 év börtön B: 2 év börtön

11. ábra
A fogolydilemma

Forrás: A szerző saját szerkesztése

A fogolydilemma alaphelyzetét a következőképpen érdemes elképzelni. „Egy közösen elkövetett bűntény miatt letartóztatnak két személyt, akik előzetesen megállapodtak abban, hogy nem tesznek terhelő vallomást egymásra nézve. Kihallgatásuk során azonban elküldönítik őket egymástól, és a nyomozó közli mindkettőjükkel, hogy enyhébb büntetés várja őket, ha a másik ellen vallanak. A dilemma abban jelentkezik a számukra, hogy mindkét félnek kifizetődőbb csalni, ha a másik tartja a szavát. Ha ugyanis »A« elfogadja a nyomozók csábító ajánlatát és vall, miközben »B« tartja magát az eredeti megegyezéshez, akkor »A« megússza, »B« viszont a maximális büntetést kapja. Ezzel szemben »A« nagyon rosszul jár, ha kooperál, miközben »B« elárulja. Ha viszont mindketten hallgatnak, kisebb büntetést kapnak. Végül, ha mindketten megszegik szavukat és beárulják egymást, akkor közösen bűnhődnek.”²¹⁵

A fogolydilemma-helyzet a korrupciós folyamat azon szakaszát segíthet megérteni, amikor már megtörtént a korrump „alku”, a korrupció kezdeményezője és fogadója között „megkötöttet az üzlet”. Ilyenkor a legtöbb esetben mindkét fél tudja, hogy tisztességtelen, törvénytelen az, amiben részt vesznek. A legtöbb embernél ez bizonyos mértékű *szorongást* (erkölcsi, etikai aggályokat vagy akár csak a lelepleződéstől való félelmet) von magával. E szituáció struktúrája erősen hasonlíthat a fogolydilemmára: mindkét fél eldöntheti, hogy benne marad a korrump kapcsolatban, vagy büntudatát enyhítendő (és alacsonyabb büntetés reményében) feladja magát, és igyekszik kiszállni belőle. Mindkét felet erősen foglalkoztathatja, vajon mit fog tenni a másik, hiszen ettől függ, az ő számára mi lenne a legracionálisabb lépés.²¹⁶

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

A Gazdasági Versenyhivatal 2015-ben egy kartellelles kampányt hirdetett. (<http://kartell.gvh.hu/>) A kampány fő üzenete („Nem marad köztetek”), azt sugallta, hogy a titkos versenykorlátozó megállapodások (kartellek) nem maradhatnak titokban, azok előbb-utóbb lelepleződnek, és a résztvevők felelősségre vonásra kerülnek. A GVH új

²¹⁵ BERECKEI T. (2009): *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest, Typotex Kiadó. 86.

²¹⁶ Természetesen fogolydilemmához hasonló dinamikájú helyzet játszódhat le olyankor is, amikor a korrupció nem a benne részt vevők kezdeményezésére lepleződik le, és felelősségre vonják a korrupció haszonélvezőit.

gyakorlata az úgynevezett engedékenységi politika volt. Ennek lényege, hogy létrehoztak egy anonim telefonos szolgálatot, ahol az érdeklődő vállalkozók feltehetik kartell-ézzel kapcsolatos kérdéseiket, információkhoz juthattak. Emellett engedékenységi programot hirdettek, amely lehetőséget adott arra, hogy egy kartell résztvevői közül az a vállalkozás, amely a kartellt először bejelenti, teljesen vagy részlegesen mentesülhessen a bírság, illetve büntetés alól. Példánkból látszik, hogy a GVH két tényezőre koncentrált a kartellekhez kapcsolódó fogolydilemma helyzet tekintetében: egyrészt a résztvevők aggodalmait, szorongásait, lebukástól való félelmét igyekezett fokozni („Nem marad köztetek.”), másrészt pedig a résztvevők számára növelte a kartellkapcsolatból való dezertálás vonzerejét.

A fogolydilemma-helyzetet is nagyon gyakran használják pszichológiai kísérletekben. A kutatások azt igazolták, hogy nagy szerepe van annak, milyen jutalmakat, büntetéseket kapcsolnak az egyes választásokhoz. Ha például a rendszer lehetőséget biztosít arra, hogy a korrupcióban részt vevő, de azt leleplező fél mérsékelt büntetéssel tudjon kilépni a korrupciós kapcsolatból, míg a másik felet felelősségre vonják, a dezertálás (s ily módon a korrupció napvilágra kerülésének esélye) megnő.

4.3.3. A közjavakjáték

A közjavakjáték olyan kísérleti elrendezés, amelyben egyidejűleg több (általában négy–öt) személy vesz részt. A résztvevőknek több meneten át döntéseket kell hozniuk egy adott összeggel kapcsolatban, amelyet a kísérlet vezetője bocsát rendelkezésükre. A résztvevők minden kör elején dönthetnek arról, hogy a rendelkezésükre álló összegből felajánlanak-e valamennyit, és ha igen, mennyit, a csoport közös számlájára. Az az összeg, amely nem kerül felajánlásra, egyéni számlájukon gyűlik a játék végéig. A felajánlott összegeket a kísérlet vezetője megtöbbszörözi, és így juttatja el a csoport közös számlájára. A csoport számláján összegyűlt pénz minden forduló végén felosztásra kerül a résztvevők között: mindenki egyenlő arányban részesül belőle, befizetéseitől függetlenül; a pénz egyéni számlájukat gazdagítja. A résztvevők általában nyomon követhetik egymás felajánlásait, és ennek fényében hozhatják meg a következő fordulóra vonatkozó döntésüket. A játék végén a résztvevők általában hazavihetik azt az összeget, amely a játék folyamán egyéni számlájukon összegyűlt.²¹⁷ A közjavakjáték tehát csoportszintű dilemmahelyzet, amelyben az egyéni érdek a csoport közös céljával kerül szembe.²¹⁸

A közjavakjáték sok hétköznapi élethelyzet, döntési szituáció modellezésére felhasználható. Napjainkban gyakran használják ezt a modellhelyzetet *környezetvédelmi* kérdések

²¹⁷ CZIBOR A. (2014): *Döntések társas dilemmahelyzetekben. Doktori disszertáció.* Pécs, PTE Pszichológia Intézet.;

OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action.* New York, Cambridge University Press.;

WILSON, D. S. – NEAR, D. C. – MILLER R. R. (1998): Individual Differences in Machiavellianism as a Mix of Cooperative and Exploitative Strategies. *Evolution and Human Behavior*, No. 19. 203–212.

²¹⁸ *Videó a közjavak játék működéséről.*

demonstrálására.²¹⁹ A közösen használt természeti értékek (például: tiszta víz, levegő, talaj) közjavak, amelyek védelme, megőrzése erőfeszítést – időbeli vagy anyagi ráfordítást, esetleg haszonról való lemondást – kíván az egyénektől, a végső eredmény pedig csak együttműködés révén érhető el.

Ugyanígy gyakran használt analógia az *adórendszer* működése is: a közös állami feladatok (például: egészségügy, szociális ellátórendszer működtetése, utak építése) ellátásához ugyanis az adófizetők együttműködésére van szükség; az adócsalás elterjedése e célok teljesülését veszélyezteti.

De kisebb csoportok, például *munkahelyi teamek* működésének modellezésére is ki-váló a közjavakdilemma: jól megmutatja például, milyen hatása lehet, ha egy munkahelyi csoportban van olyan tag, aki nem működik együtt munkatársaival, hanem kizárólag saját érdekeit tartja szem előtt (például: igyekszik kibújni a munka alól).

A közjavajátékkal végzett vizsgálatok tapasztalatai azt mutatják, hogy a játék során az emberek többsége három, viszonylag jól azonosítható stratégia egyikét követi.

Az egyik legnyilvánvalóbb, „leglátványosabb” stratégia az úgynevezett *potyautasoké*. Ők azok a csoporttagok, akik nem vagy csak elenyésző mértékben hajlandók hozzájárulni a közös javakhoz. Befizetések alacsonyak, előfordulhat, hogy semennyivel sem járulnak hozzá a közös kasszához. (A lenti, 10. táblázatban az „A” játékos stratégiája feleltethető meg a potyautas stratégiájának.) Ha kezdetben hajlandóak is némi alacsony szintű, látszólagos hozzájárulásra, a játék végére rendszerint ez is megszűnik. Ezek a játékosok anélkül részesülnek a többiek befektetési révén keletkezett javakból, hogy nekik maguknak fel kellene áldozniuk saját erőforrásaikat. Egyes elemzések azt mutatják, hogy döntéseik alapján a játékosok nagyjából harmada sorolható e kategóriába.²²⁰

Az egyének többsége egy másik, jól azonosítható stratégiát követ. Fischbacher és munkatársai *feltételes együttműködőnek* nevezik azokat az egyéneket, akik a játék kezdetén közepes mértékben kooperálnak (vagyis a maximálisan felajánlható összeg 40–60 százalékát fizetik be a csoport számlájára), majd együttműködési hajlandóságukat annak megfelelően alakítják, hogy milyen viselkedésmódokat tapasztalnak társaik körében. (például: „B” játékos a táblázatban.) Ha a társak kooperatívak, az egyének többsége fenntartja, vagy csak elenyésző mértékben csökkenti együttműködésének mértékét. Ha azonban vannak olyan tagok, akik megtagadják az együttműködést, és a többiek áldozataiból igyekeznek hasznot húzni, a legtöbb személynél „bekapcsol a vészcsengő”, és mintegy önvédő stratégiaként csökkenteni kezdik a csoport érdekében tett erőfeszítéseiket. E csoport befizetései tehát erősen függenek attól, társaik mennyire kooperatívak. Az is e csoport jellemzője azonban, hogy megfigyelhető körükben a saját maguk felé való részrehajlás: úgy igyekeznek megadni hozzájárulásaikat, hogy azok kicsivel a csoportátlag alatt legyenek.

A potyautas és a feltételes együttműködés normáját követő egyéneken kívül a társas dilemmákban gyakran felbukkan egy harmadik stratégia: az *altruistáé*, aki minden rendelkezésre álló erőforrást a csoport javára fordít, függetlenül attól, hogy a csoport többi tagja milyen mértékben kooperatív (például: a táblázat „C” játékos). Ők végig magas, gyakran

²¹⁹ VAN VUGT, M. (2009): Averting the Tragedy of the Commons: Using Social Psychological Science to Protect the Environment. *Current Directions in Psychological Science*, No. 18. 169–173.

²²⁰ FISCHBACHER, E. – GACHTER, S. – FEHR, S. (2001): Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economic Letters*, No. 71. 397–404.

maximális befizetéseket tesznek a közös kasszába. Az altruista az egoista potyautas el-
lentéte, aki akkor is hajlandó a közösbe investálni, ha ez anyagilag nem éri meg neki.²²¹

10. táblázat
A közjavajáték

	A	B	C	D	E
1. forduló	0	120	200	100	50
2. forduló	0	100	200	100	50
3. forduló	0	80	200	80	0
4. forduló	0	60	200	80	0
5. forduló	0	40	200	50	0

Forrás: A szerző saját szerkesztése

A közjavajátékkal végzett vizsgálatok arra mutattak rá, hogy ha a kísérleti csoportokban megjelenik legalább egy potyautastag, a csoporttagok lassanként – vagy egyes esetekben egészen gyorsan – elveszthetik együttműködési kedvüket, a befizetések pedig folyamatosan csökkenni kezdenek. Ha a csoport több tagja is a potyautaskodás mellett dönt, ez a hatás egészen drámaian alakulhat: nem ritka, hogy az ilyen csoportokban a játék utolsó körei-
ben már senki sem fizet egy fillért sem a csoport közös számlájára. Az ilyen csoportok légköre is megváltozik: bizalmatlanság, negatív érzések (düh, csalódottság) uralkodnak el a csoporttagok között.

A korrupció jelensége kapcsán a közjavak játék abban a tekintetben lehet hasznos modellhelyzet, hogy képes megvilágítani, hogy egy csoporton (közösségen, munkacsoporton vagy akár azonos területen tevékenykedő vállalkozások csoportján) belül milyen hatása lehet a korrupció megjelenésének. Az előbbi magyarázatokban kiemelt helyet kapott a potyautas-stratégia, és annak hatásainak bemutatása. A korrupció és a potyautas stratégia számos hasonlóságot, párhuzamot mutat egymással. Mindkettő a közös célok, közös érdekek ellen hat, azokat lehetetleníti el, a közös kasszából húz ki forrásokat, egyéni érdekek által vezérelve. Mindkettő a többiekkel, a többi csoporttagot használja ki, károsítja meg; mind a korrupció résztvevői, mind a közjavajáték potyautasai úgy tesznek szert egyéni előnyökre, hogy ez közben másoknak hátrányokat okoz.

Gyakorlati példa a munka világából (a hivatali életből):

Képzeld el azt a helyzetet, amikor egy nagyváros önkormányzatának szociális osztályán több ügyintéző is foglalkozik azzal, hogy hátrányos helyzetű családoknál környezettanulmányt készít, s ez alapján tesz javaslatot a nekik járó szociális ellátások mértékére nézve. Elképzelhető, hogy az ügyintézők között van olyan, akiről idővel el-
terjed, hogy a többiekénél jóval „együttműködőbb” a családokkal, főként olyankor, ha a családok figyelmességekkel, ajándékokkal, esetleg egy borítékkal készülnek látoga-

²²¹ MOZSÁR F. (2009). Public Goods, Private Interest and Altruism. In BAJMÓCY Z. – LENGYEL I. ed.: *Regional Competitiveness, Innovation and Environment*. Szeged, JATEPress. 87–96.

tására. Elterjed tehát, hogy az adott ügyintéző „jóindulata” megvásárolható, az illető korrumpálható. Nézzük meg, hogy ez a tény miként hathat a többi kolléga munkájára, illetve a rendszer működésére.

Várható, hogy a többi kolléga munkája nehezedik az eset kapcsán. Ha mások nem tartják be a hivatali szabályokat, a családok a szabálykövető hivatalnokoktól is azt várhatják majd, hogy elnézőbbek legyenek, a család számára kedvező javaslatokat tegyenek. Ha ők mégis ragaszkodnak az előírt hivatali szabályokhoz, az a családok haragjához, elégedetlenségéhez vezethet: ha nincsenek tiszta és egyértelmű, mindenkire érvényes alapelvek, az nagyon megnehezítheti a hivatalnokok életét. Természetesen a munkacsoportban megjelenhet az abból fakadó rossz érzés is, hogy a korrupcióban részt vevő kolléga számos előnyhöz, haszonhoz jut, míg a becsületesen dolgozók ezekből az előnyökből kimaradnak. Ha előfordulnak ilyen esetek a munka során, az a bizalmatlanság, a gyanú légköréhez is hozzájárulhat: csökkenhet a kollégák közötti együttműködés, romlanak a személyközi kapcsolatok. Ha a korrump munkatárs ténykedését nem követi felelősségre vonás, az a vezetőbe, illetve a teljes szervezetbe vetett bizalmat is alááshatja.

A potyautas-stratégia csoportdinamikai hatásait kísérletileg is igazolták. A csoportban megjelenő potyautastag a kísérleti játékok során arra sarkallta a feltételes együttműködő stratégiát követő játékosokat, hogy ők is csökkentsék együttműködésük mértékét. Így a csoportszintű kooperáció, főként a potyautas-stratégia megjelenése folytán, egyre csökkent, a csoport közös kasszájába egyre kisebb összegek folytak be. Egy, a Pécsi Tudományegyetemen végzett, közjavajátékot használó kísérlet²²² résztvevője így reagált, amikor szembesült azzal, hogy csoportjukban van egy potyautastag (D):

„Úgy érzem, számító, önző emberek is kerültek a játékosok közé. Először próbálkoztam, hogy közös erővel még több pénzt teremtsünk, de megláttam azt az aljas és okos D-t, aki semmit sem fizetett a közösbe. Innentől egy petákat sem kaptak tőlem.”

Jól látszik tehát, hogy a korrupció megjelenése a csoportban a közösség szintjén is hat: csökkenti az együttműködést, az egymás és a szervezet, vagyis a rendszer iránti bizalmat, emellett pedig negatív érzéseket szül a csoporttagokban. Szervezetpszichológiai kutatások alapján az olyan szervezetekben, ahol jelen van a korrupció, olyan érzések uralkodnak el, mint a pesszimizmus, a cinizmus, a félelem és a paranoia. A szervezeti kutatások egyúttal arra is rámutattak, hogy a korrump gyakorlatok jelenléte egy szervezetben összefügg olyan tényezőkkel, mint a dolgozók alacsonyabb elköteleződése a szervezet felé, a hiányzások magasabb aránya, alacsonyabb munkateljesítmény, illetve magasabb fluktuáció.²²³

²²² CZIBOR A. – BEREZKEI T. (2011). Sikeresek-e a machiavellisták? Viselkedési stratégiák, személyiségjellemzők és narratív beszámolók társas dilemmahelyzetekben. *Pszichológia*, 31. évf. 4. sz. 359–380.

²²³ PELLETIER, K. L. – BLIGH, M. C. (2008): The aftermath of organizational corruption: Employee attributions and emotional reactions. *Journal of Business Ethics*, Vol. 80. No.4. 823–844.

4.4. Összefoglalás

Jelen fejezet célja az volt, hogy bemutassa, hogy a szociálpszichológia, illetve szervezetpszichológia elméletei és vizsgálati eredményei hogyan segíthetik a korrupció jelenségének megértését. A fejezet arra igyekezett rávilágítani, hogy az egyéni személyiségjellemzők, illetve az erkölcsi fejlődés szintje mellett lehetnek olyan társas befolyásoló tényezők, amelyek akár a szilárd erkölcsösséggel bíró személyeket is megingathatják egy-egy korrupció lehetőségét hordozó helyzetben.

A két tudományterület (szociálpszichológia és szervezetpszichológia) definíciójának, illetve legfőbb területeinek, alapelveinek áttekintése után kitértünk arra, hogy egyes, az emberi csoportok működéséből fakadó pszichológiai sajátosságok hogyan járulhatnak hozzá a korrupció kialakulásához, illetve fennmaradásához. Különböző csoportjelenségek (például: társas normák, konformitás, csoportpolarizáció, csoportgondolkodás) szabályszerűségeit, illetve a korrupcióban betöltött szerepét elemeztük. Kiemeltük, milyen nagy jelentősége van annak, milyen normák, illetve társas működésmódok alakulnak ki egy (munka)csoportban, szervezetben, s ezek hogyan hathatnak a korrupció kialakulásának irányába, vagy éppen hogyan szolgálhatnak védőfaktoroként a korrupció ellenében.

Azt is áttekintettük, milyen – társas helyzetekben megjelenő – gondolkodási sajátosságok, torzítások lehetnek felelősek a korrupcióval szembeni sérülékenységünkért. Úgy gondoljuk, hogy az ezekkel a torzításokkal kapcsolatos nagyobb tudatosság egyúttal azt is szolgálhatja, hogy a jövőben védettebben legyünk a korrupcióban való részvétel lehetőségével szemben.

Végül különböző játékelméleti modellhelyzetek segítségével igyekeztük feltárni a korrupció dinamikai sajátosságait; megvizsgálni, hogy két- illetve többszemélyes helyzetekben milyen erők, gondolatok, érzések formálhatják a résztvevők döntéseit. Azt reméljük, ezen áttekintésünk segített mélyebb rálátást kapni a korrupciós szituációk működését illetően, és arról is információt szolgáltatott, hogyan érdemes alakítani a külső, környezeti tényezőket annak érdekében, hogy a korrupcióban való részvétel ne tűnjön „racionális”, „helyes” választásnak.

Ellenőrző kérdések

1. Hogyan működik az ultimátumjáték? Milyen, korrupcióval összefüggő helyzetek modellezésére alkalmazható?
2. Mit takar a fogolydilemma elnevezésű kísérleti helyzet? Hogyan használhatjuk e vizsgálatok tanulságait a korrupció jelenségének megértésére?
3. Hogyan zajlik a közjavak-játéka? Milyen jellemző stratégiák figyelhetők meg benne? Mely stratégiával hozhatjuk összefüggésbe a korrupt magatartást?

Felhasznált és javasolt irodalom

Felhasznált irodalmak jegyzéke

- AAMODT, M. (2012): *Industrial/organizational psychology: An applied approach*. Nelson Education.
- ALLPORT, G. W. (1987): A modern szociálpszichológia történeti háttere. In PATAKI F. szerk.: *Szociálpszichológiai szöveggyűjtemény I.* Budapest, Tankönyvkiadó.
- ARONSON, E. (2008): *A társas lény*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- ASCH, S. E. – GUETZKOW, H. (1951): Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. *Groups, leadership, and men*, 222–236.
- ASHFORTH, B. E. – GIOIA, D. A. – ROBINSON, S. L. – TREVINO, L. K. (2008): Re-viewing organizational corruption. *Academy of Management review*, Vol. 33. No. 3. 670–684.
- BAKACSI Gy. (2010): *A szervezeti magatartás alapjai*. Budapest, Aula kiadó.
- BERECZKEI T. (2009): *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest, Typotex Kiadó.
- BOND, R. – SMITH, P. B. (1996): Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychological bulletin*, Vol. 119. No. 1. 111.
- CIALDINI, R. B. (2009): *Hatás. A befolyásolás pszichológiája*. Budapest, HVG könyvek. 17–325.
- CZIBOR A. (2014): *Döntések társas dilemmahelyzetekben*. Doktori disszertáció, Pécs, PTE Pszichológia Intézet.
- CZIBOR A. – BERECZKEI T. (2011): Sikeresek-e a machiavellisták? Viselkedési stratégiák, személyiségjellemzők és narratív beszámolók társas dilemmahelyzetekben. *Pszichológia*, 31. évf. 4. sz. 359–380.
- CSEPELI Gy. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- DARLEY, J. M. (2004): The cognitive and social psychology of contagious rganizational corruption. *Brooklyn Law Review*, No. 70, 1177.
- Special Eurobarometer Corruption Report* (2017): Európai Bizottság. 470. Elérhető: <http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/ResultDoc/download/DocumentKy/81007>. (a letöltés dátuma: 2018. 03. 14.)
- FESTINGER, L. – CARLSMITH, J. M. (1959): Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 58. No. 2. 203.
- FISCHBACHER, E. – GACHTER, S. – FEHR, S. (2001): Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economic Letters*, No. 71. 397–404.
- FORGÁCS J. (2007): *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest, Gondolat.
- FORGÓ F. (2009): Mivel foglalkozik a játékelmélet? *Magyar Tudomány*, 170. évf. 5. sz. 515–528.
- FREEDMAN, J. L. – FRASER, S. C. (1966): Compliance without pressure: the foot-in-the-door technique. *Journal of personality and social psychology*, Vol. 4. No. 2. 195.
- GINTIS, H. – BOWLES, S. – BOYD, R. – FEHR, E. (2003): Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior*, Vol. 24. No. 3. 153–172.
- GÜTH, W. – SCHMITTBERGER, R. – SCHWARZE, B. (1982): An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of economic behavior & organization*, Vol. 3. No. 4. 367–388.
- HEINRICH, J. – BOYD, R. – BOWLES, S. – CAMERER, C. – FEHR, E. – GINTIS, H. – HILL, K. (2005): Economic man in cross-cultural perspective: behavioral experiments in 15 small-scale societies. *Behavioral and brain sciences*, Vol. 28. No. 6. 795–855.
- HOLLANDER, E. P. (1964): *Leaders, groups, and influence*. Oxford University Press.

- JANIS, I. L. (1972): *Victims of groupthink: a psychological study of foreign-policy decisions and fiascoes*. Boston, Houghton Mifflin.
- JEX, S. M. – BRITT, T. W. (2014): *Organizational psychology: A scientist-practitioner approach*. John Wiley & Sons.
- KLOTZ P. (2017): *Az integritás-szemlélet lehetőségei a korrupció elleni fellépésben, különös tekintettel a munkaköri kockázatok elemzésére*. Doktori disszertáció. Budapest, Nemzeti Közszerzői Központ. Elérhető: http://akk.uni-nke.hu/uploads/media_items/klotz-peter-doktori-ertekezes_original.pdf (a letöltés dátuma: 2018. 03. 21.)
- LUCE, R. D. – RAIFFA, H. (1957): *Games and decisions: Introduction and critical survey*. New York, Wiley.
- MÉRŐ L. (2013): *Mindenki másképp egyforma*. Budapest, Tericum.
- MOSCOVICI, S. – NEMETH, C. (1974): *Social influence: II. Minority influence*.
- MOZSÁR F. (2009): Public Goods, Private Interest and Altruism. In BAJMÓCY Z. – LENGYEL I. (eds). *Regional Competitiveness, Innovation and Environment*. Szeged, JATEPress. 87–96.
- MYERS, D. G. (1994): „How nice people get corrupted?” *Exploring Social Psychology*. New York, McGraw-Hill, Inc.
- N. KOLLÁR K. – SZABÓ É. szerk. (2004): *Pszichológia pedagógusoknak*. Budapest, Osiris.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York, Cambridge University Press.
- OSTROM, E. (2003): Toward a Behavioral Theory, Linking Trust, Reciprocity and Reputation. In OSTROM, E. – WALKER, J. ed.: *Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research*. New York, Russell Sage Foundation.
- PELLETIER, K. L. – BLIGH, M. C. (2008): The aftermath of organizational corruption: Employee attributions and emotional reactions. *Journal of Business Ethics*, Vol. 80. No. 4. 823–844.
- PULASKI, P. (2015): *Anti Bribery Compliance Tactics Learned Behind Bars, 6 Ways to Protect Your Front-Line Employees from Temptation (Part 3)*. The Network. Elérhető: www.tnwinc.com/15914/anti-bribery-compliance-tactics-part-3/ (a letöltés dátuma: 2017. 09. 12.)
- RAST, D. E. – AXTELL, C. – MCGLYNN, S. (2016): (Re)Applying social psychology to organizational work, well-being, and leadership. *J Appl Soc Psychol*, No. 46. 3–6.
- ROTHMANN, I. – COOPER, C. L. (2008): *Organizational and work psychology*. Hodder Education.
- SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.
- SZAKADÁT I. (2008): *Cselekvésemélet dióhéjban. Játék, elmélet, módszer, tan- Weber: újratöltve*. Budapest, Typotex.
- Korrupció Érzékelési Index* (2017): Transparency International. Elérhető: <https://transparency.hu/adatok-a-korrupcirol/korrupcio-erzekelesi-index/> (a letöltés dátuma: 2018. 03. 14.)
- VAN VUGT, M. (2009): Averting the Tragedy of the Commons: Using Social Psychological Science to Protect the Environment. *Current Directions in Psychological Science*, No. 18. 169–173.
- WILSON, D. S. – NEAR, D. C. – MILLER R. R. (1998): Individual Differences in Machiavellianism as a Mix of Cooperative and Exploitative Strategies. *Evolution and Human Behavior*, No. 19. 203–212.

Javasolt irodalmak jegyzéke

- ARONSON, E. (2008): *A társas lény*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- BAKACSI, G. (2010): *A szervezeti magatartás alapjai*. Budapest, Aula kiadó.
- BERECZKEI, T. (2009): *Az erény természete. Önzetlenség, együttműködés, nagylelkűség*. Budapest: Typotex Kiadó.
- CIALDINI, R. B. (2009): *Hatás. A befolyásolás pszichológiája*. Budapest, HVG könyvek. 17–325.
- CZIBOR, A. (2014): *Döntések társas dilemmahelyzetekben*. Doktori disszertáció, Pécs, PTE Pszichológia Intézet. Elérhető: http://pszichologia.pte.hu/sites/pszichologia.pte.hu/files/files/files/dok/disszert/d-2014-czibor_andrea.pdf (a letöltés dátuma: 2017. 09. 21.)
- FORGÁCS J. (2007): *A társas érintkezés pszichológiája*. Budapest, Gondolat.
- KLEIN, S. (2001): *Vezetés-és szervezetpszichológia*. Szeged, SHL Hungary Kft.
- MÉRŐ L. (2013): *Mindenki másképp egyforma*. Budapest, Tericum.
- SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. – CLAYPOOL, H. M. (2016): *Szociálpszichológia*. Budapest, ELTE Eötvös Kiadó.

5. A morálpaszichológia alapkérdései és főbb irányzatai

(Szerző: Horváth Ferenc)

A fejezet fő üzenete: a legtöbb ember önbecsülésében fontos szerepet játszik az erkölcsösség. Éppen ezért hasznos megérteni, hogyan alakulnak ki erkölcsi ítéleteink, és hogyan befolyásolják viselkedésünk erkölcsösségét. Az erkölcsös személyiség főbb jellemzőit megismerve mérlegelhetjük, mi mennyire számítunk erkölcsösnek. A moralitás fejleszthető kompetencia, célja, hogy segítsen a társas világban való eligazodásban. Nem mindig egyszerű erkölcsösen viselkedni. A környezet, a szituáció jellemzően hat ránk, és nem mindig jó irányba. Agyunk ösztönös, gyors reakciói a saját magunk és csoportunk jóllétét szolgálják, olykor ellentmondanak tudatos erkölcsi meggyőződéseinknek. Ha helytelenül cselekszünk, utólag próbáljuk elfogadhatóvá tenni, kimagyarázni tetteinket.

A fejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *Altruizmus:* önzetlen, illetve önfeláldozó segítségnyújtás.
- *Attitűd:* hozzáállás valamihez (hogyan gondolkodok, érzek, viselkedek valamivel kapcsolatban).
- *Dehumanizálás:* megfosztás az emberi jellemzőktől.
- *Deviancia:* a normáktól való eltérés, kilógás.
- *Distressz:* rossz stressz.
- *Egocentrikus:* énközpontú.
- *Empátia:* együttérzés.
- *Értékluralizmus:* többféle értékrendszer egyidejű jelenléte.
- *Frustráció:* a cél elérésének akadályoztatásából fakadó, agresszív színezetű belső feszültség.
- *Heurisztika:* előre megalkotott, elnagyolt döntési séma, ami kevés erőfeszítéssel nagyjából jól lefedi a helyzetet.
- *Identitás:* önazonosság-tudat (válasz a „ki vagyok én?” kérdésre).
- *Impulzuskontroll:* a hirtelen ötletből fakadó cselekvések visszafogása.
- *Kompetencia:* gyakorlatban megnyilvánuló tudás, készség.
- *Morális dilemma:* olyan helyzet, amelyben két érték kerül egymással szembe.
- *Motiváló:* ösztönző.
- *Nem-verbális kommunikáció:* a szavakon túli, egyéb kommunikációs jelzéseink.
- *Önreflexió:* önkritikusan, külső szemmel nézni magunkra.
- *Szeparáció:* elszakadás, elkülönülés.
- *Szocializáció:* a közösségi beilleszkedés, az értékek, normák elsajátításának folyamata.
- *Sztereotípiák:* előítélet.
- *Vegetatív idegrendszer:* az alapvető életfunkciók fenntartásáért felelős terület.

5.1. Bevezetés

A morális (erkölcsi) elvárásoknak megfelelő hivatali viselkedés elemzése, a *közszolgálati etika* kérdésköre alapvetően a filozófiában gyökerezik. A filozófia előíró szemléletet alkalmaz, azaz nem azzal foglalkozik, hogyan viselkednek az emberek, hanem azzal, hogyan lenne helyes viselkedniük, milyen értékeket, elveket kellene követniük. A fő kritika a filozófiával szemben az, hogy ezt az elméleti megközelítést egy átlagember nehezen tudja a hétköznapi gyakorlati szinten alkalmazni. A pszichológia ezzel szemben leíró jellegű tudomány, azt vizsgálja, hogy az emberek hogyan viselkednek a hétköznapi életben, milyen lelki folyamatok hatnak döntéseikre és tetteikre, kapcsolataik szabályozása során hogyan viszonyulnak egymáshoz és miért. Ennek megértése is segít körvonalazni a helyesnek ítéltető viselkedési mintákat, a pszichológiai elméletek tanulságait elemezve is láthatjuk, hogy az erkölcsi fejlődés irányai merre mutatnak, mi lehet a követendő példa és mi számít fejtelen, éretlen hozzáállásnak erkölcsi tekintetben.

A pszichológia tudományán belül a morálsz pszichológia foglalkozik célzottan az ember és az etika viszonyával, ezért a pszichológia egyéb, általános célzatú kutatásainak morális vetületeinek összefoglalásán túl érdemes áttekintenünk azt is, hogy ez a megközelítés milyen eredményeket ért el az eddigiekben.

A kezdeti morálsz pszichológiai kutatások fő kérdése az volt, hogy *létezik-e morális karakter*, erkölcsös személyiség, és ha igen, annak milyen jól körülírható, tudományosan feltárható jellegzetességei vannak. Az erkölcsös személyiség fő kritériumait azért lenne hasznos meghatározni, mert akkor a felvételi alkalmassági eljárások és képzések során egyértelmű lenne, mi alapján válasszák ki és fejlesszék a humánpolitikai szakemberek a munkaerőt a közszolgálatban.²²⁴ Ha létezik morális karakter, az együtt jár-e érett erkölcsi ítéletekkel? Ha ugyanis igen, ezek elemzésével könnyen ki lehetne dolgozni egy olyan objektív vizsgálati eljárást, ami hatékonyan rangsorolná az embereket várható tetteik morális színvonala tekintetében.

Sajnos a kutatási tapasztalatok alapján elmondhatjuk, hogy nem ilyen egyszerű a helyzet, a morális ítéletek színvonala és a megvalósuló viselkedés erkölcsössége nem feltétlenül jár következetesen együtt.

Hogy *miért nem sikerül az átlagembernek a morális ítéleteket átültetni a gyakorlatba, arra két magyarázat adódott*. A szociálsz pszichológiai megközelítés szerint a helyes viselkedés megvalósulásában a különböző helyzeti tényezőknek is jelentős szerepük van. Ahhoz, hogy megjósolhassuk a várható viselkedést, fel kell tárnunk a társas környezet azon jellegzetességeit, amelyek hatással vannak a – sokszor szándékaink ellenében – ténylegesen megnyilvánuló tetteinkre. E meghatározó erejű helyzeti tényezők feltárása segíthet abban is, hogy úgy alakíthassuk a különböző munkahelyi szituációkat, hogy azok a morális elvárásoknak megfelelő viselkedésformák megjelenésének kedvezzenek a közszolgálati munka során. Sajnos létezhet olyan helyzet, amikor egy erkölcsileg amúgy normál szilárdságú ember is – a meggyőződése, racionális vélekedése ellenére – meginog, és végül nem a normának megfelelő viselkedést produkál, mert a társas közeg nyomása, vagy a helyzetben keletkező erkölcsi dilemma elviszi rossz irányba.

²²⁴ A későbbiekben ismertetett személyiségpszichológiai összefoglaló, illetve a SZEM-modell éppen erre tesz kísérletet.

A szociálpszichológiai magyarázat mellett a másik válasz arra a kérdésre, hogy a fe-jünkben okosan kimunkált erkölcsi ítéletek ellenére élethelyzetben miért nem vagyunk ké-pesek erkölcsös viselkedést produkálni, az agy működéséből vezethető le. Az agyunk egy hosszú evolúciós folyamat eredményeként alakult olyanná, amilyen, és sajnos egyszerre többféleképpen, többféle szinten is működik, és e szintek gyakran konfliktusba kerülnek egymással.

Ez az oka annak, hogy lelki működésünk rendkívül összetett és ellentmondásos. Néha isteni magasságokba emelkedünk, majd állati ösztönök és indulatok ragadnak magukkal, a félelem, a harag ereje feledteti velünk az erkölcsi szempontokat.

Az evolúciós megközelítés szerint éles helyzetben automatikus, gyors, ősi reakciómó-dok, ösztönök, érzelmek állnak hétköznapi tetteink háttérében, melyek sokkal közvetleneb-bül határozzák meg a viselkedéses válaszainkat, mint a tudatos döntéseink. A gyakorlatban morális ítéleteink csak nagyon nyugodt körülmények között képesek kihatni tetteinkre, szerepük többnyire inkább csak utólagos értelmezésre, önfelmentésre korlátozódik.

Példa az életből:

„Nyaralni mész a tengerpartra a hétéves lányoddal és hozzá hasonló korú kereszt-lányoddal. A ház kissé távolabb van az elhagyatott, sziklás, kavicsos parttól. A lányok rágják a füled, hadd ússzanak, amíg Te kipakolsz, de csak annyit engedsz nekik, hogy a parton játsszanak. Ennek ellenére rövid idő múlva hallod a sikoltozásukat. Úszni mentek, elsodorta őket az áramlat. Felméred, hogy mindkettejüket ki tudod hozni, de csakis egyesével. A keresztlányod a gyengébb úszó, ő egészen biztosan nem marad fenn addig, amíg a lányoddal kiérsz, és visszaúszol érte. A lányod jobban boldogul: ha őt hagyod másodíknak, 50% az esély, hogy kibírja addig a felszínen. Mit teszel? Miért?”

Ebben a helyzetben magas stresszszint mellett nagy valószínűséggel kevesen vállal-nák az észszerű kockázatot, életbe lépne az az evolúciós parancs, hogy a saját gyermeket kell menteni. Miután a saját utód biztonságba kerül, a szülő nyilván mindent megtenne a másik gyermek megmentése érdekében. Ha ez nem sikerülne, utólag – akár az észlelt valószínűségek eltorzítása árán is – meg kellene magyarázni, hogy ez volt az egyetlen megoldás, annak kellett segíteni, akinek egyáltalán volt esélye, különben mindketten odavesztek volna.

A morálpszichológiai szakirodalom egy sor specifikus keretet adó elméletet is felölel, me-lyek segítenek a fent taglalt megközelítések ellentmondásos eredményeinek összebékíté-sében azáltal, hogy behatárolják a moralitás helyét a szociális kompetenciák körén belül.

Végül áttekintjük a morális önfelmentés mesterfogásait, amelyek révén akkor igyek-szünk helyreállítani pozitív énképünket, amikor valami erkölcsileg elfogadhatatlan cseleke-detbe csúsztunk bele. Ezen önfelmentő trükkök tudatosítása révén elkerülhetjük azt, hogy bűntudat nélkül hajoljon meg a gerincünk, miáltal csökkenthető a helytelen cselekedetekbe, például korrupcióba való „észrevétlen” belekeveredés esélye.

Példa az életből:

„Gábor egy vállalatnál dolgozik, ő felelős azért, hogy egy fontos állás a lehető legmegfelelőbb emberrel legyen betöltve. János, Gábor barátja éppen megfelel az adott állás követelményeinek, de van egy másik jelölt is, aki szakmailag még jobb referenciákkal és végzettségekkel rendelkezik. Gábor sokat vívódik, végül mégis úgy dönt, hogy barátját bizza meg a pozícióval. Azzal érvel magában, hogy a barátság mint érték, morális kategória megengedi, sőt egyenesen meg is követeli, hogy egy ilyen helyzetben beleszóljon a döntésbe.”

Ebben a helyzetben a személyügyes érzi, hogy kicsit a „sógor, koma, jó barát” elvre hajaz a döntése. Ha szembe kellene néznie azzal, hogy a másik jelölttel szemben nem volt fair, hogy ő esélyt sem kapott, az kellemetlen érzést keltene benne. Meg lehet azonban magyarázni, hogy tulajdonképpen ez volt a helyes döntés, hiszen a barátját már ismeri, vele nem vállal kockázatot. Különben is, ez az egész ország így működik, mások még zsírosabb állásokba, kiemelt fizetésekkel tolják be az ismerőseiket, akik még csak nem is tehetségesek. A másik jelölt pedig amúgy is biztosan feltupírozta az önéletrajzát, túl szép volt, hogy igaz legyen.

5.1.1. A morális karakter kutatása

A személyiség vizsgálata során a *jó és rossz kérdésének* elbírálásakor nem a viselkedésen, hanem az egyén jellegzetes gondolatainak, érzelmeinek, motivációinak vizsgálatán van a hangsúly. Hétköznapi intuíciónk arra enged következtetni, hogy az adott kultúrán belül élő emberek moralitásuk színvonala szempontjából egymással összehasonlíthatók, sorba rendezhetők, ami azt jelenti, hogy a moralitás egy személyiségvonás. Hétköznapi nyelven megfogalmazva: vannak becsületes és kevésbé becsületes emberek, és a közszolgálati munkakörökben nyilván a minél magasabb szintű erkölcsiséggel rendelkezőket érdemes alkalmazni.

Amikor azonban meg szeretnénk mérni a moralitás színvonalát, egy sor nehéz kérdésbe ütközünk:

- Az erkölcsösség egy különálló személyiségvonás, vagy több összetevőből áll?
- Ha ez utóbbi igaz, mikből épül fel a morális karakter (például hűség, segítőkészség, igazmondás, önzetlenség, bátorság stb.)?
- Ezek a tényezők együtt járnak-e és következetesen jelentkeznek-e minden helyzetben?
- Mi tesz erkölcsössé?²²⁵
 - Társas alkalmazkodási jellemzők? (Például engedelmesség, konformitás, udvariasság stb.)
 - A morális célok eléréséhez szükséges jellemzők? (Például együttérzés, fairság, őszinteség stb.)

225 FLEESON, W. – FURR, W. R. M. – JAYAWICKREME, E. – MEINDL, P. – HELZER, E. G. (2014): Character: The Prospects for a Personality-Based Perspective on Morality. *Social and Personality Psychology Compass*. Vol. 8. No. 4. 178–191.

- Az erkölcs alkalmazásának képessége? (Például önkontroll, kitartás, érzelmi intelligencia stb.)
- Egyes erősségek megléte? (Például bölcsesség, önirányítottság, bátorság, együttműködési készség stb.)
- A deviancia hiánya? (Például non-konformizmus, különtség, aszociális viselkedés stb.)

Hogyan vizsgáljuk hát a személyiséget?

Az egyik bevett megoldás az úgynevezett „morálisprototípus-módszer”. Az ilyen kutatások során arról kérdezték a vizsgálatban részt vevőket, hogy szerintük mitől erkölcsös valaki, milyen egy tipikus erkölcsös ember, miből épül fel a morális személyiség prototípusa? E kutatások egyik fő tanulsága, hogy az emberek moralitásról alkotott elképzelései korántsem egységesek, többféle morális prototípus létezik (például vallási, történelmi, igazságos, bátor, törődő stb.).

Mivel a fejünkben lévő belső kép, az úgynevezett „prototípus” szervezi az észlelési folyamataink során a beérkező információinkat, ezen a szemüvegen keresztül értékeljük a helyzeteket és formáljuk meg erkölcsi ítéleteinket és tetteinket.

Ennek megfelelően, ha kialakul egy belső, mentális képünk arról, mit jelent erkölcsileg példás személynek lenni, ehhez hozzá tudjuk igazítani állásfoglalásainkat, viselkedésünket. Az ember erkölcsösségét tehát az is megszabhatja, mennyire illik az általa elképzelt morális prototípus az adott kor, adott kultúra elvárásaihoz. Hiába gondolom én azt például, hogy a bátorság és a kihíváskeresés a legfőbb erkölcsi jó, és igyekszem megfelelni ezeknek a saját magam által megfogalmazott elvárásoknak, ha a kor, amelyben élek, nem díjazza ezeket az értékeket.

A másik kutatási megközelítés, az „erkölcsimintapéldány-módszer”. Ez a módszer a közösség által *példaértékűnek* ítélt, erkölcsileg kiemelkedő személyiségek (például életmentők) vizsgálata révén próbálja behatárolni a meghatározó tényezőket.

Colby és Damon²²⁶ például mélyinterjúk alapján feltárta, hogy az erkölcsileg kiemelkedő emberekre jellemző:

- a kockázatvállalás;
- nem hátrálnak meg;
- nehéz körülmények között is kitartanak pozitív szemléletük mellett;
- törekszenek a személyes fejlődésre;
- jellemzőek rájuk az öntudatlan jó cselekedetek.

Elméletük szerint a moralitás az identitás meghatározó részét képi. A személyes és morális célok összhangja erősen motiváló erejű, az erkölcsileg kimagasló személyekre pedig az jellemző, hogy egyéni céljaik és erkölcsi értékeik egy irányba mutatnak, azaz azt akarják, ami szerintük morálisan helyes, így válnak hatékonyá.

²²⁶ COLBY, A. – DAMON, W. (1992): *Some do Care: Contemporary Lives of Moral Commitment*. New York, Free Press.

Mások²²⁷ olyan példaértékű személyek önjellemzését elemezték, akiket egyházi, közösségi ajánlás alapján választottak ki. Ezek a kiemelkedő erkölcsiségű személyek

- több morális kategóriát használtak önjellemzésük során, mint mások;
- önmeghatározásaikba beépültek a szülők, példaképek jellemzői;
- rendelkeztek tervvel az életükre nézve;
- kiterjedt időperspektívában gondolkodtak, azaz múlt- és jövőbeli elemek is megjelentek az énképükben.

Egy másik kutatás szintén erkölcsi mintaképek személyiségét elemezte, a következő eredményekkel:

- a gondoskodás, nagylelkűség, optimizmus, bizalmasság jellemzi őket.
- Mély, elkötelezett kapcsolatokat alakítanak ki.
- Képesek pozitív színezettel újraértékelni kritikus életeseményeket.
- Fiatal korukban minőségi kapcsolatuk volt a szüleikkel, illetve segítők, mentorok támogatták őket.

Hardy és Carlo²²⁸ tanulmánya szintén összegyűjtött a személyiség és a moralitás kapcsolatát vizsgáló kutatásokat, amelyek a morális érettség vonatkozásában meghatározónak találták:

- a vallási elkötelezettséget, hitet;
- iskolázottságot;
- empátiát;
- a társas kapcsolatok pozitív színezetét;
- a reményt, optimizmust.

A nevelés oldaláról fontosak:

- a szülői elvárások;
- a gyerekkel való foglalkozás;
- a családi támogatás;
- a bevonódás a gyerek életébe;
- a szülői melegség és szigor együttes jelenléte;
- szociális segítő munkába való bevonás.

Összefoglalva megállapítható, hogy a szociális tanulás feltételeit fontos biztosítani a gyermekkorban. Az értékek, attitűdök, morális ideáltípusok szociális termékek, ezeknek rendelkezésre kell állniuk, így a nevelés során kellő hangsúlyt kell helyezni erkölcsi tartalmú helyzetekre, történetekre, olvasmányélményekre, filmekre. A közös megbeszélés, élményfeldolgozás révén a gyermek képessé válik szituációk belső leképzésére, a szociális helyzetekkel kapcsolatos tapasztalatok beépítésére. Fontos ehhez az élményszerűség, hiszen a személyesen átélt, megtapasztalt helyzetekhez érzelmek is kötődnek, ezeket könnyebb integrálni, mint azokat, amelyeket pusztán elmondás alapján ismer meg a gyermek.

²²⁷ HART, D. – YATES, M. – FEGLEY, S. – WILSON, G. (1995): Moral commitment in inner-city adolescents. In KILLEN, M. – HART, D. ed.: *Morality in Everyday Life: Developmental Perspectives*. New York, NY, Cambridge University Press.

²²⁸ HARDY, Sam A. – CARLO, Gustavo (2011): Moral Identity: What Is It, How Does It Develop, and Is It Linked to Moral Action? *Child Development Perspectives*. Vol. 5. No. 3. 212–218.

A fentiekben a moralitást személyiségjellemzőként vizsgáltuk. Vannak azonban kutatók, akik szerint ennél sokkal többről van szó: a moralitás nem csupán egy tulajdonság a sok közül, hanem egy fontos identitást képző-szervező erő.

Vannak emberek, akiknél a moralitás központi kérdés, önmagukhoz, illetve a külvilághoz erkölcsi kategóriák mentén közelítenek.²²⁹ Az ő számukra:

- kiemelt jelentőséggel bír, hogy erkölcsösen cselekednek-e;
- a moralitás életcél, ezzel mérik saját értéküket, az etikusság minden más szükségletnél fontosabb;
- ha ellentmondás alakul ki elveik és viselkedésük között, az kivételesen erős belső feszültséget kelt bennük;²³⁰
- sokkal több morális kategóriát használnak társas közegük leírásakor, mint mások.²³¹

Mínél hangsúlyosabban jelenik meg tehát az erkölcsösség az énképben, annál erősebben érvényesülnek a morális ítéletek a viselkedés szintjén.

A moralitás a személyiség fejlődése során különösen alkalmas identitásszervező erőnek bizonyul. Miért van ez így? Neveltetésünk során a viselkedés irányát a társas normák jelölik ki. A csecsemő kezdetben gátlások nélkül úgy viselkedik, ahogy neki jólesik, azt teszi, ami számára – érzelmi alapján – kielégítő. Később azonban, ahogy kisgyermekké cseperedik, környezete csak az adott helyzethez illeszkedő, elfogadható viselkedési megnyilvánulásokat fogadja el, ennek megfelelően jutalmazza és bünteti. A gyerek morális és szociális fejlődésének tehát a „jó” és a „rossz”, azaz a társas közeg számára elfogadható és elfogadhatatlan ad irányt. Fiery Cushman²³² szerint az erkölcs egyik funkciója a társas világban való eligazítás, mások viselkedésének módosítása, azaz a tanítás, a másik pedig a helyes viselkedésminták elsajátítása, a szociális világban való eligazodás, azaz a tanulás. Később, ahogy gondolkodásunk egyre fejlődik, gyermekkorunkban elsajátított, tudattalan hozzáállásunk, automatikus viselkedésünk alapján hozunk létre tudatos, logikus döntési sémákat, belső szabályrendszert a viselkedés morális megítélésére.

5.1.2. A szociálpszichológiai megközelítés

A személyiségpszichológiai megközelítés abból a feltételezésből indult ki, hogy az erkölcsös viselkedést az identitásunk meghatározó részeként viszonylag stabil személyiségvonásaink, illetve gondolkodási képességeink eredményének tekinthetjük. A szociálpszichológiai meg-

²²⁹ AQUINO, K. – FREEMAN, D. – REED, A. I. – LIM, V. K. G. – FELPS, W. (2009): Testing a social-cognitive model of moral behavior: The interactive influence of situations and moral identity centrality. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 97. No. 1. 123–141.

²³⁰ BLASI, A. (2004): Neither personality nor cognition: An alternative approach to the nature of the self. In Lightfoot, C. – Lalonde, C. – M. Chandler ed.: *Changing conceptions of psychological life*. Mahwah, NJ, Erlbaum. 3–25.

²³¹ NARVAEZ, D. – LAPSLEY, D. K. – HAGELE, S. – LASKY, B. (2006): Moral Chronicity and Social Information Processing: Tests of a Socialcognitive Approach to Moral Personality. *Journal of Research in Personality*. No. 40. 966–985.

²³² <http://cushmanlab.fas.harvard.edu/research.php> (a letöltés dátuma: 2017. 04. 15.)

közelítés sem vonja kétségbe azt, hogy ezek fontosak, de felhívja a figyelmet arra, hogy erkölcsi megnyilvánulásaink erősen függhetnek bizonyos helyzeti tényezőktől.

Hawthorne és May 1928-ban²³³ 10–12 éves gyermekek moralitását vizsgálta. Meglepve tapasztalták, hogy a kísérletükben részt vevő gyerekek becsületessége helyzetről helyzetre változott. Attól például, hogy egy gyerek csalt a kísérlet részét képező vizsgán, nem biztos, hogy élt a csalás – ugyancsak a kutatók által létrehozott – lehetőségével egy későbbi játékban, és viszont.

Darley és Batson kísérlete²³⁴ során sem találtak egyértelmű összefüggéseket a személyiség kérdőíveken adott válaszok és a segítő viselkedés között. A kísérleti személyek egy egyetem vallási témájú kurzusának hallgatói voltak. A tesztek kitöltése után a kísérletvezetők megkérték őket, menjenek át a másik épületbe, hogy ott felkészülhessenek egy, az *Irgalmas szamaritánus* történetét feldolgozó kiselőadásra. Amikor útnak indították őket, eltérő utasítást kaptak, hogy mennyire kell sietniük. Útközben a kísérletvezetők által felbérelt „bajba jutott” feküdt a földön egy beugróban. A kísérletben részt vett hallgatók segítő viselkedésének foka a sietés mértékével (helyzeti tényező) mutatott együtt járást, nem pedig a vizsgált személyes meggyőződésekkel. Miután a második helyszínre megérkező nem segítők eléggé feldúltak voltak az eset miatt, nyilvánvaló volt, hogy nem érzéketlenségből nem segítettek, hanem konfliktusba került bennük a segítés morális parancsa és a kísérletvezető (tekintélyszemély) elvárásainak történő megfelelés igénye. A jóérzésük tehát hatott az ítéleteikre, de a tényleges viselkedésüket végül más határozta meg.

Monin és Jordan²³⁵ szerint a morális identitás, morális önmegítélés (az, hogy mennyire vág össze az önmagunkról alkotott kép a saját belső erkölcsi etalonunkkal) nem az egyén stabil jellemzője, hanem helyzeti tényezők függvényében változhat, ami hat az önbecsülés aktuális szintjére, valamint a személyiségjegyek viselkedéses megjelenésére.

A szerzők ez alapján három folyamatot azonosítottak be és vizsgáltak kísérletileg. Az első a „morális felhatalmazás” érzése. Ha korábbi „nemes” tettei teljes tudatában az egyén erkölcsi önmegítélése éppen erősen pozitív egyenleget mutat, felhatalmazva érzi magát arra, hogy egy másik helyzetben lazítson kissé az erkölcsi kötetmeken, eltérve az elvárt megoldásoktól, hiszen még így is megőrizheti önbecsülését. A „morálisegyensúly-modell” alapján korábbi tetteink révén erkölcsi adósságok vagy hitelek keletkeznek. Az emberek célja általában nem a maximális önértékelés hajszolása, hanem az, hogy megteremtsek a morális énképüknek megfelelő egyensúlyt. Ez a viselkedés változékonyságát eredményezi.

A másik ilyen jelenség a „morális nehezítés”. Egyszerűen arról van szó, hogy ha környezetünkben kiemelkedő moralitású embert észlelünk, negatívan ítéljük meg őt, mert szembesít önnön gyarlóságunkkal. Ha kísérleti helyzetben előbb felpumpálják a személy önértékelését, nem jelentkezik ez a féltékenységen, irigységen alapuló hatás, így nem is befolyásolja a viselkedés erkölcsi nivóját.

²³³ HARTSHORNE, H. – MAY, M. A. (1928): *Studies in the Nature of Character*. Vol. I: Studies in Deceit. New York, MacMillan.

²³⁴ DARLEY, J. M. – BATSON, C. D. (1973): 'From Jerusalem to Jericho': A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 27. 100–108.

²³⁵ MONIN, Benoît – JORDAN, Alexander H. (2009): The Dynamic Moral Self: A Social Psychological Perspective. In NARVAEZ, D. – LAPSLEY, D. ed.: *Personality, Identity and Character: Explorations in Moral Psychology*. Cambridge University Press. 341–354.

A harmadik ilyen jelenség a „morális kompenzáció”. Minden embernek vannak ilyen-olyan hiányosságai. Sokan ezeket próbálják ellensúlyozni azzal, hogy kiemelkedően erkölcsös cselekedeteket hajtanak végre, például jótékonykodnak, adakoznak, tehát adott esetben valós erkölcsi nívójukon túlmutató dolgokat tesznek.

Példa az életből:

Józsi az átlagosnál becsületesebb ember. Nem hazudik kedvtelésből, maximum, ha az udvariasság ezt kívánja, él a „kegyes hazugság” eszközével (például megdicsérte kolléganője süteményét, pedig ízetlen volt). A múltkor azonban nehéz helyzetbe került: telefonon rossz hírt kapott (a kisfiát egy bajkeverő iskolatársa csúnyán megverte a szünetben), ezért tehetetlen dühében becsapta az ajtót, aminek ettől kitört az üvege. Mivel a főnöke és munkatársai előtt szégyellte a dolgot, később azt mondta, hogy nem zárta be az ablakot az irodájában, feltámadt a szél, és a huzat vágta be az ajtót, ettől keletkezett a kár. Más helyzetekben azonban becsületesen jár el. Például a legutóbb talált egy pénztárcát az utcán, és a benne lévő iratok alapján felkereste a tulajdonost, hogy visszaadja neki.

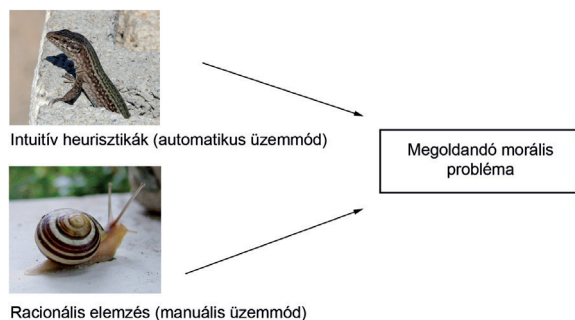
A személyiség erkölcsi különbségei tehát nem vizsgálhatók légüres térben, mert mindig társas közegben, szociális hatásra nyilvánulnak meg. *A viselkedést a karakter és a helyzeti sajátosságok egyszerre határozzák meg.* Egymáshoz viszonyított súlyuk változó, néha az egyik tényező kerül előtérbe, máskor pedig a másik. Az „egyedi viselkedési megnyilvánulások” végül összeállnak az „átlagos viselkedés” színvonalává. Néha következtelenek vagyunk, és változó lehet, hogy egy személy mennyire tud morálisan helyesen viselkedni. Ugyanakkor van egyénileg jellemző erkölcsi szint is, hosszabb távon vizsgálva viszonylag stabil az egyéni átlag.

5.1.3. Az agy működésének szintjei és a morális viselkedés

Az erkölcsös viselkedés kutatásának első hulláma a személyiség, a kognitív fejlettség és a morális ítéletek szerepét és összefüggéseit vizsgálta, több-kevesebb sikerrel.

Jonathan Haidt intuitív moralitás modellje²³⁶ (12. ábra) rámutat, hogy talán azért volt viszonylag terméketlen ez a kutatási irány, mert morális döntéseinket nem is racionális alapokon munkáljuk ki. Haidt szerint morálisan telített helyzetben először megjelenik egy intuitív, döntési heurisztikákon alapuló szakasz, érzelmi alapon ösztönös morális ítéletet hozunk. Az így körvonalazódó cselekvési késztetéseinket már csak utólag árnyalja, módosítja, esetleg írja felül a racionális elemzés, ami segít tudatosá tenni az ösztönös viszonyulásunkat, s így megbeszélés tárgyává válhat a morális dilemma, közös álláspontra lehet jutni másokkal.

²³⁶ HAIDT, J. (2011): "The Emotional Dog and its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment." *Psychological Review*, No. 108. 814–834.



12. ábra

*Gyors és lassú folyamat**Forrás: A szerző saját szerkesztése*

Amint megjelenik a probléma, az intuitív elemzés azonnal beindul, míg a racionális elemzés lassabban bontakozik ki. A fő probléma az, hogy az intuitív döntés már egyfajta érzelmi elköteleződéssel is együtt jár, ezért utólag már nehezen szakadunk el attól, amit adott helyzetben „helyesnek” érzünk. Intuíciónknak ellentmondó megoldások mellett általában csak jelentős belső feszültség árán tudjuk elkötelezni magunkat.²³⁷ Márpedig előfordulhat olyan helyzet, amikor az utólagos elemzés olyan megoldást hoz ki helyesnek, amely ellentétben áll a közgondolkodással vagy az elsődleges megérzésünkkel, így kínos érzést élünk át, amit valahogy oldani kell. Néha a békeség kedvéért inkább a racionalitásból engedünk. A logikai lépések érzelmi hatásra elferdülnek, inkább öntudatlanul is hamis kiindulópontokat veszünk alapul, hibás logikát alkalmazunk, becsapjuk magunkat, manipuláljuk saját erkölcsi ítéleteinket annak érdekében, hogy megszabaduljunk a belső feszültségtől.

Tanulmányában Haidt egy megbotránkoztató példával szemlélteti azt a kínos ellentmondást, amikor ellentétbe kerül az ösztönös ítélet és a racionális elemzés.

A történet úgy szól, hogy egy kamasz fiú és a nővére, aki egy évvel idősebb nála, és akivel igen jó a kapcsolata, elhatározták, hogy nem másokkal bonyolódnak bele kétes kimenetű kísérletezésekbe, hanem egymással szerzik meg életük első szexuális tapasztalatát. A lány tablettával védekezett, a fiú pedig gumióvszert használt, így megnyugtatóan kiküszöböltek minden lehetséges problémát. Megbeszélték előre, hogy csak egyszer teszik meg, majd életük végéig megőrzik a közös titkukat. Utólag mindketten úgy gondoltak vissza erre az élményre, mint kapcsolatukat erősítő, szép emlékre, ami sokat segített nekik magabiztosabban belevágni felnőtt életükbe, későbbi kapcsolataikba. Helyes vagy helytelen volt-e az, amit tettek?

Szinte minden kísérleti személy részéről a vérfertőzés automatikus érzelmi elutasítása volt az ösztönös reakció, hiszen ez a tabu minden kultúrában igen erős. Racionális szempontból elemezve a helyzetet azonban belátható, hogy a belterjes öröklődés, az utódok esetleges degenerációja, ami a vérfertőzés tabuja mögött álló eredeti ok volt, már nem jelenthet valós problémát, hiszen a fogamzásgátlás kiküszöböli azt. A másik jellemző racionális ellenérv

²³⁷ HAIDT, J. (2011): „The Emotional Dog and its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment.” *Psychological Review*, No. 108. 814–834.

lehet a testvéri szerep összezavarodása. Ezt ebben a történetben mindkét fél éretten tudta kezelni. Noha a racionális elemzést követően igazán erős ellenérvünk nem marad a történetekkel kapcsolatban, mégis érezzük, hogy elfogadhatatlan a testvérek szexuális együttléte, és ha az a saját környezetünket érintené, erős belső feszültséget keltene bennünk, ha rá kellene bólintanunk egy hasonló döntésre.

Joshua D. Greene²³⁸ a morális ítéletek meghozatala és a morális viselkedés hátterében álló agyi folyamatokat vizsgálta meg alaposabban. Olyan morális dilemmákat tárt kísérleti személyi elé, amelyek logikailag hasonlóak, ám egy-egy fontos mozzanatban mégis különböznek, miközben folyamatosan figyelte agyi aktivitásukat.²³⁹ Ezek a dilemmák a következők voltak:

- Váltókardilemma: az örült filozófus kikötözött öt embert a sínekre, és most egy elszabadult vasúti hajtány robot feljűk, ami nyilvánvalóan nem fog tudni megállni, és megöli mindegyiket. Ön egy feljűjáróról eléri a váltókart, ami egy olyan sínparra terelné a vasúti hajtányt, amire csak egy embert kötözött ki az örült filozófus. Mit tesz Ön? Miért?
- Feljűjáró-dilemma: az örült filozófus kikötözött öt embert a sínekre, és most egy elszabadult vasúti hajtány robot feljűk, ami magától biztosan nem fog tudni megállni, és megöli mindegyiket. Ön egy feljűjárón áll, a sínek felett, Ön mellett pedig egy kövér idegen nézelődik. A kövér ember sínre taszításával le tudná fékezni a vasúti hajtányt úgy, hogy teljesen biztosan mind az öt ember megmenekülne, egy ember élete árán. Mit tesz Ön? Miért?

Bár a végeredményt tekintve nagyon hasonló kimenetek között kellett a kísérleti személyeknek választaniuk, döntéseik mégis különböztek e két helyzet vonatkozásában, miközben agyi területeik is más aktivitást mutattak. A kísérleti személyek nagyobb eséllyel vállalták egy megölését öt ember megmentése érdekében (haszonelvű megoldás), ha azt a váltó átállítására révén teheték meg, mint akkor, ha ehhez valakit le kellett volna lökniük a feljűjáróról. Veszteség-haszon (racionális) szempontból a két helyzet egyforma, mégis következetesek voltak az eredmények.

Az alapvető különbség a két helyzet között a személyességének foka. Greene szerint ennek három legfőbb mozzanata az, hogy ME HURT YOU,²⁴⁰ azaz:

- ME = aktív cselekvést kell végeznem;
- HURT = primitív, fizikai erőszakot kell alkalmaznom, testi károsodást kell előidézniem;
- YOU = közvetlen kapcsolatom van az áldozattal.

Mindkét helyzetben voltak olyanok, akik felvállalták egy ember megölését azért, hogy öt másikat megmenthessenek. A különbség közöttük a döntési reakcióidő hosszában volt, több ideig tartott ugyanis meghozni az intuícióval ellentétes, haszonelvű, racionális döntést a sze-

²³⁸ www.joshua-greene.net/research/moral-cognition (a letöltés dátuma: 2017. 04. 19.)

²³⁹ GREENE, Joshua D. – SOMMERVILLE, R. Brian – NYSTROM, Leigh E. – DARLEY, John M. – COHEN, Jonathan D. (2001): An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment. *Science*. Vol. 293. 14. September 2001.

²⁴⁰ GREENE, Joshua D. – NYSTROM, Leigh E. – ENGELL, Andrew D. – DARLEY, John M. (2004): The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment. *Neuron*, Vol. 44. 389–400.

mélyes szituációban. Ha olyan döntés született a személyes helyzetben, ami az intuícióval összecseng (nem bántani a kövér embert), nem nőtt így meg a reakcióidő.

Greene ez alapján különböztetett meg két egymásra épülő, más-más agyi területekhez köthető működést az erkölcsi ítéleteinkkel kapcsolatban: egy gyors, automatikus és egy lassú, kontrollált folyamatot, amelyek úgy működnek, mint a fényképezőgép automatikus és manuális üzemmódja (lásd 12. ábra):

- az automatikus mód a túlélést szolgálja: érzelmi alapú, gyors, hatékony, de nem rugalmas.
- A manuális mód kissé időigényesebb racionális elemzést tesz lehetővé, ami végül felülírhatja az ösztönös döntést.

A két, egymástól eltérő sebességgel, de egymással párhuzamosan működő információfeldolgozó rendszerünk kalkulusainak eredményeit sokszor nehéz közös nevezőre hoznunk, és ez erős morális dilemmákhoz vezet, mégis ez tesz minket igazán emberivé.

Agyi sérültek vizsgálatából szerzett tapasztalat, hogy bizonyos betegek szinte tisztán haszonelvű, racionális döntést hoznak. Ez sok esetben idegen a szociális közeg gondolkodásmódjától, ezért e személyek nehezen alkalmazkodnak, nehezen illeszkednek be, rossz a morális megítélésük. Az egészséges érzületnek tehát sajátja, hogy nem tisztán hideg, racionális szempontok mentén ítéli meg a helyzetet.

Erkölcsei törzsek című könyvében²⁴¹ Greene végiggondolja, hogy a belénk kódolt, kutatásai által feltárt folyamatok hová vezetnek a mai korban. A szociálpszichológia régóta tudja, hogy az egész lényünk a törzsi létre van hangolva, társas kapcsolatainkról való gondolkodásunk alapvető vonatkoztatási egysége a csoport (mi és ők). Láthattuk, hogy a gyors rendszer intuitív morális döntéseinél mennyire mást vált ki belőlünk a fizikai közelség (mi), és mennyire mást a személytelenség (ők). Döntéseink rendre a tagsági csoport (in-group) érdekei szerint vannak előhangolva. Hiába hozna egy adott megoldás összességében messze több hasznot másoknak (out-group), mint amennyit mi veszünk, belénk van kódolva, hogy nehezen áldozzuk fel a saját érdekeket.²⁴²



13. ábra

A törzsi létre hangolt ember

Forrás: A szerző saját szerkesztése

²⁴¹ GREENE, Joshua (2014): *Moral Tribes: Emotion, Reason and the Gap Between Us and Them*. Atlantic. 432.

²⁴² A játékelmélet és a morális döntések kapcsolatával külön alfejezet foglalkozik e szöveggyűjteményen belül.

Az evolúció felkészített minket a „mi” típusú morális döntésekre, miközben nem készített fel minket az „ők” típusúakra. Ez utóbbiakat aggyal kell kimunkálnunk, külön gondolkodási munkát kell fektetnünk beléjük. A csoporton belüli együttműködés neveletésünk során megerősítést nyer a társainktól kapott közvetlen visszacsatoláson, a szociális jutalmazó-büntető rendszeren keresztül (rosszallás, kirekesztés), így érzelmi síkon is leképződik (hűség, hála, szégyen, büntudat, lelkiismeret-furdalás), és a „helyes” irányba terel minket. A csoportok közötti együttműködés viszont nincsen ennyire közvetlenül az intuitív erkölcsi reakcióinkba kódolva. Amiről mi úgy érezzük, hogy „helyes”, az a másik csoport szemszögéből nézve „helytelen”. Számptalan konfliktus alapja az, hogy a különböző csoportok eltérő értékek mentén ítélnék. „Elfogult igazságérzet” vezet döntéseinket. A különböző csoportok a saját normáikat, működésmódjaikat különbnek tartják másokénál, és „morálisan helyesnek” címkézik azt. Ezzel persze automatikusan degradálják mások értékeit. Összességében elmondható, hogy lokális és nem globális kooperációra vagyunk genetikailag előhangolva.

Ez különösen azért fontos mai világunkban, mert – a népességrobbanás következtében, illetve a közlekedés és telekommunikáció fejlődése révén – a Föld időközben kicsi lett, a globalizáció lassan elmosza a határokat. Nincs értelme többé törzsekben gondolkodni, az egész föld egyetlen nagy rendszer, nem tudunk úgy kárt okozni másnak, hogy végső soron magunknak ne ártanánk vele. A csoportegységre optimalizált automatikus morális előhangoltságunk egészen egyszerűen elavulttá vált a mai körülmények között. Az alapértelmezett versengés, ellenségeskedés a „másik törzssel” szemben életveszélyessé vált, nem szolgálja többé az emberiség túlélését, hiszen tömegpusztító fegyverek vannak mindegyik fél birtokában. Ehelyett – a szerző szerint – a közös jó egyéni/csoport érdekektől mentes, objektív és elfogulatlan megítélésére van szükség, ahol a fő érték a boldogság részrehajlás nélküli maximalizálása. Ez azonban sajnos ellentmond ösztönös értékítéleteinknek.

Kísérleti körülmények között, egy területfoglalást célzó játék²⁴³ során a saját és a másik csoporttal kapcsolatos együttműködő, illetve versengő stratégia kombinációk közül az etnocentrikus (sajátal együttműködünk, másokkal versengünk) bizonyult a legáltalánosabbnak. Az olyan stratégia, amely a másik csoport segítését is magában foglalja, csak addig tartható fenn, amíg bőven van élettér. A lejátszott 2000 menet tapasztalatai alapján elmondható, hogy amint kezdtek megtelni a négy különböző színű csoport bábuival a kísérletben használt 50×50-es játéktábla szabad mezői, az eredményesség érdekében a kísérleti személyek 76%-a ösztönösen ezt a stratégiát választotta. Hiába változott meg tehát a világ drasztikusan, az evolúció által belénk oltott megoldási módokon nehéz túllépni.

Az egyedi érdekek alapján formálódó döntések a másik félben frusztrációt, dühöt keltenek, és olyan viselkedésre készítetik őket, ami hosszabb távon számunkra is kedvezőtlen. Fontos tehát, hogy az erkölcsi szempontból jelentős helyzetekben olyan kiszámítható, racionális szabályokon nyugvó, és a tágabb értelemben vett közös érdeket szolgáló megoldások váljanak általánosan elfogadottá, melyek a közös haszonra koncentrálnak.

A saját csoport érdekeinek preferálása egy olyan evolúciós termék, ami az eddigiekben a másik csoporttal szembeni túlélést szolgálta. Mai körülmények között azonban érdemes külön erőfeszítést tenni a racionális megoldások irányába.

²⁴³ AXELROD, Robert – HAMMOND, ROSS A. (2003): The Evolution of Ethnocentric Behavior. *Midwest Political Science Convention*, April. 3–6. Chicago, IL.

Van-e esély felülrni a belénk programozott, ösztönös ítéleteket? Greene és munkatársai²⁴⁴ azt tapasztalták, hogy ha külön felhívták a kísérleti személyek figyelmét arra, hogy objektív és racionális döntést hozzanak, az már önmagában befolyásolta morális ítéleteik alakulását, ahogy az is, ha szembesítették őket a már meghozott intuitív ítéleteik következetlenségeivel, gyenge pontjaival. Egyik vizsgálatukban a kísérleti személyeknek a fent idézett, Haidt-féle testvérszerelem-történetről kellett döntést hozniuk. Az egyik csoport tagjai erős érveket hallottak arról, hogy az együttlét miért elfogadható (a testvéri együttlét fogamzágatlás mellett veszélytelen, ezért a tilalom legfőbb, evolúciós gyökerű oka túlhaladott, értelmetlen). A másik csoportnak felhozott érvek gyenge lábakon álltak (a testvéri kapcsolat egy szeretetkapcsolat, aminek a legfőbb kifejeződése a szexuális intimitás: több szeretet lenne a világban, ha ezt természetesnek vennénk; vagy: ha helytelen lenne az ellenkező nemű testvéreknek szeretkezniük, nem lenne közöttük anatómiai összeállítás, de van.) Az érvek megismerését követően hétfokozatú skálán kellett értékelniük a történetben szereplő testvérek tettének elfogadhatóságát. Az erős érvek abban az esetben befolyásolták elfogadó irányba az ítéleteket, ha felhívták a figyelmet arra, hogy gondolják át a válaszaikat, és megfelelő időt kaptak erre. Fontos tehát az erkölcsi helyzetekről a társainkkal beszélgetni, érvelni, és nyitottnak lenni arra, hogy szükség esetén felülbíráljuk önmagunkat.

Milyen korlátai vannak annak, hogy külön erőfeszítés révén racionálisan döntsünk az erkölcsileg kényes helyzetekben?

Az ösztönösen lezajló, elsődleges folyamatok nem jelentenek teljes kötöttséget, az intuitív döntések bizonyos körülmények között felülírhatók. Mindez azonban feltételezi a gondolkodási és figyelmi kapacitás elérhetőségét. Sajnos az erkölcsileg telített helyzetek mérlegelése nem könnyű feladat, rengeteg körülményt és változót kell figyelembe vennünk egy időben, miközben információfeldolgozási kapacitásunk erősen korlátozott.

Erkölcsi mérlegelésünk gyakran nem közvetlenül észlelhető tényekre épül, hanem csak következtetni tudunk a helyzet fontos jellemzőire, ami tovább nehezíti az információfeldolgozást.

A szituációkban részt vevők viselkedéses jegyei alapján kell megítélnünk, hogy:

- a cselekvőnek szándékában állt-e azt tenni, előidézni, ami végül kikerekedett a helyzetből;
- külső ok (helyzeti kényszer) vagy belső ok (a cselekvő szándéka);
- illetve átmeneti ok (például szerencse, fáradtság) vagy tartós ok (személyiségjellemző) állt-e a cselekvés hátterében.

Elméleti példa az életből:

- Balogné utálja a férjét, Baloghot, ezért mérget kever a kávéjába, így a férfi meghal.
- Kovácsné utálja a férjét, Kovácsot. Mikor Kovács véletlenül mérget tesz a saját kávéjába, mert tejszínnek hiszi azt, a nő nem szól neki, pedig látja, így a férfi meghal.

²⁴⁴ PAXTON, Joseph M. – UNGAR, Leo – GREENE, Joshua D. (2011): Reflection and Reasoning in Moral Judgment. *Cognitive Science*. Vol. 36. No. 1. 1–15.

- Tóthné utálja a férjét, Tóthot. Tóth véletlenül mérget tesz a saját kávéjába, mert tejszínnel hiszi azt. Tóthné már csak azt látja, hogy üres a mérgező üvege, és a férfi haldoklik. Tóthnénál van ellenmérge, de nem ad neki, így a férfi meghal.

Van-e különbség tetteik súlya között? Miért?

Az aktív tett mindig sokkal erősebb alap a szigorú ítélethez. Külön logikai elemzés kell ahhoz, hogy megértsük, adott esetben a hagyás erkölcsi megítélése is azonos elbírálás alá eshet.

A kívülről megfigyelhető jegyek alapján (például nem-verbális kommunikációs jelek) kellene pontosan megítélnünk a cselekvő aktuális mentális állapotát, ítélőképességét, lehetőségeit. Ez még önmagunkra nézve is nehéz ügy, a személyiségészlelésnek és önismeretnek információfeldolgozási és érzelmi-motivációs torzítások rontják a hatékonyságát, így az ilyen ítéletek könnyen elcsúsznak rossz irányba.²⁴⁵

Kísérleti példa az USA jogrendszeréből:

Egy téli estén Péter és Pál a helyi kocsmában nézik a meccset, fejenként több sört elfogyasztanak. A meccs után mindkét férfi beszáll a saját kocsijába, és elhajt a havas úton. Hazafelé mindkettő megcsúszik, elveszíti uralmát autója felett. Péter nekicsapódik egy út menti fának, ő maga könnyebben megsérül. Pál egy kislányt üt el, aki az előkertben játszik a hóban. A lány belehal sérüléseibe.

Melyikük tette elítélendőbb?

A jog Pált hosszú börtönbüntetéssel sújtja, míg Pétert csak kisebb pénzbüntetéssel.

A kísérleti személyek is hasonló döntést hoztak intuitív alapon. A tettek szándékát, az elkövető mentális állapotát figyelembe vevő morális ítéleteik egyformán lesújtóak voltak, ám a kiszabandó büntetést a kísérleti személyek is ösztönösen a következményekkel, a károkozással arányosították.

Ha például valaki tesz valamit, ami közvetlenül okoz kárt egy másik embernek, azt hajlamosak vagyunk úgy észlelni, hogy szándékos volt, hiszen látnia kellett tette következményét. Ha viszont ugyanazon cselekvésből kifolyólag csak később, közvetetten következik kár, már nem vagyunk ilyen szigorúak.

Ugyanaz a tett és az eredmény, de hosszabb és nehezebben kibogozható az események láncolata, így bajosabban tárható fel a felelősség. Ha az intuíciónkra hallgatunk, másképpen ítélünk az aktív tett és a nem tett (hagyás) kérdéskörében is.

²⁴⁵ Az attribúciók és személyészlelés témaköréről bővebben: ATKINSON, Rita L. – ATKINSON, Richard C. – SMITH, Edward E. – BEM, Daryl J. (1995): *Pszichológia*. Budapest. Osiris-Századvég. 513–521.

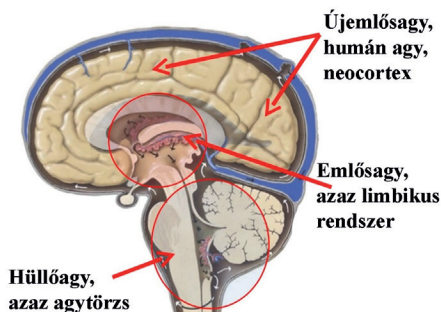
Fiery Cushman az USA jogrendszerét illeti kritikával azért, mert olyan esetekben, mikor pusztán a szerencsén múlik az erkölcsileg elítélendő tett következménye, nem racionális erkölcsi ítéletekkel összezsengően szankcionál, hanem az intuitív ítéletek logikája szerint.²⁴⁶

5.1.4. Egy agy, három etika

Az eddigiekben láthattuk, hogy elsősorban abból adódnak az erkölcsi ítéleteink következtetlenségei, hogy egy gyors és egy lassú folyamat egyszerre áll neki elemezni a helyzetet (12. ábra). Agyunk különböző területei közösen próbálnak kialakítani egy egységes képet, ami nem mindig sikerül, hiszen más szempontok, más módszer alapján jutnak eredményre. Mindezek tetejében szituációs tényezők is befolyásolják ezeket a folyamatokat.

Mi áll e jelenségek hátterében? Miért ennyire bonyolult és nehezen kiszámítható az ember?

A válasz az, hogy a fejünkben nem egy agy van, hanem bizonyos értelemben három (lásd 14. ábra). Minden, ami a törzsfejlődés során egyszer már kialakult, megmarad, az evolúció nem bont le semmit, hanem ráépít. Ebből adódik agyunk sajátos struktúrája. Paul D. MacClean „hármasegységű agy” elmélete²⁴⁷ szerint három különböző korszakban kifejlődött rendszer integrált működésről beszélhetünk. E szintek szervesen kapcsolódnak egymáshoz, és összehangolt munkájuk révén alakul ki az ember egyedülállóan összetett lelki működése. A különböző helyzetek agyunk más-más rétegét szólítják meg, így érthető, hogyan vagyunk képesek egyszer állatias mélységeket, máskor pedig isteni magasságokat megélni.



14. ábra

A „hármasegységű agy”

Forrás: <http://pureaffair.com/triune-brain/> (az utolsó letöltés dátuma: 2017. 09. 12.)

²⁴⁶ CUSHMAN, Fiery (2008): Crime and punishment: Distinguishing the roles of causal and intentional analyses in moral judgment. *Cognition*. No. 108. 353–380.

²⁴⁷ MACLEAN, P. D. (1964): “Man and His Animal Brains” *Modern Medicine*, No. 32. 95–106; “Alternative Neural Pathways to Violence” (1968). In NG L.: *Alternatives to Violence*. New York, Time-Life Books. 24–34.

5.1.4.1. A hüllőagy

Az agy legősibb területe az agytörzs körüli rész, az úgynevezett hüllőagy. Amint a neve is mutatja, ez a hüllők agyának megfelelő rész. A hüllőagy bizonyos értelemben egy kapcsolóközpont, fontos szerepe van a vegetatív idegrendszerünk (például pulzusszám, légzés ritmusa stb.) és a hormonrendszerünk (például vércukor szabályozás, adrenalin stb.) működésének összehangolásában, illetve átfut itt az összes érzékszervi információ is. Mindez alkalmassá teszi a hüllőagyat arra, hogy az egyed és a faj túlélését szolgáló legalapvetőbb reakciómódokat szabályozza. Ezek jobbára kötött, reflexes, ösztönös, gyors, automatikus reakciók (például „Üss vagy fuss vagy lapulj meg!”).

A hüllőagyunk felelős az úgynevezett 4F ösztöneiért: evés (Feeding), harc (Fighting), szabadulás (Fleeing) és szaporodás.²⁴⁸ Ha olyan helyzetbe kerülünk, amikor ezekről van szó, számíthatunk a hüllőagyunk aktivizálódására. A beérkező információk alapján az itt szabályozott élettani folyamataink, vegetatív alapfunkcióink, illetve a tudatunk alapját képző éberségi szintünk egy pillanat alatt reagálnak a helyzetre. Ha például a környezetben olyan inger jelenik meg, amire a túlélésünk érdekében azonnal viselkedéses választ kell adnunk (például veszély, ellenség, ragadozó), a hüllőagy pörgeti fel a szervezetet: szaporább lesz a légzés, gyorsul a szívverés, hogy az izmok sok vérhez, oxigénhez juthassanak, miközben ideiglenesen leállnak a harchoz nélkülözhető élettani folyamataink (például emésztés, immunválasz).

A stressz, agresszió, területvédő viselkedés, hatalmi harcok a hüllőagy sajátosságai, így itt gyökerezik a rituális pózolás, tettetés, megtévesztés és egyéb nem-verbális kommunikációs fogások is, melyek a mai napig jellemzik az embert.

Fontos alapelv a hüllőagy esetében a rutin fenntartása, a már bevált példák követése, és a társakhoz való igazodás. Ami a múltban segítette a túlélést, ahhoz ragaszkodni kell. Sajnos nem csak a morális értelemben vett jó szokásokhoz ragaszkodik a hüllőagyunk. Itt gyökerezik az:

- idegenektől való félelem, ami az idegengyűlölet alapja;
- a támadásoktól való félelem, a bizalmatlanság, ellenségesség;
- a bosszú, a háború, az alakosság, a hierarchia, a szimbólumok és a rituálék.

Mivel elhelyezkedésénél fogva a hüllőagy a legnehezebben sebezhető, legstabilabban működő területe agyunknak, a továbbiakban ismertetésre kerülő másik két rendszer működésének zavara esetén (például stressz, alkohol, sérülés, betegség) alapértelmezett (vészes) üzemmódként a hüllőagy biztosítja túlélésünket.

5.1.4.2. Az emlősgagy

A hüllőagyat az emlősgagy öleli körül. Ez a második réteg, ami az evolúció során kialakult, már jóval fejlettebb társas alkalmazkodást tesz lehetővé, hiszen az emlősökre jellemző a falkalét és az utódgondozás. Fontos szerepe van e területnek:

- a kötődés kialakulásában, ami a tápláláshoz fontos;

²⁴⁸ Az ide vágó F betűs szó az angolban nem szalonképes, ezért a szerzők sem firtatták.

- a hangalapú kommunikációban, ami a kapcsolattartás lehetőségeit bővíti ki;
- a csoporton belüli viselkedésminták elsajátítását elősegítő játékban.

Az átmenő idegpályák révén az emlősagyban történik meg a test belsejéből érkező érzékeltek és a külvilág ingereinek összevetése, összerendezése, a hullóagy és az újemlősagy közötti közvetítés. A *valóság/igazság* észlelésének képessége, az *identitás*, valamint a reflexeknél rugalmasabb alkalmazkodást is lehetővé tevő érzelmek az emlősagy integráló tevékenységének köszönhető funkciók.

5.1.4.3. Az újemlősagy

Az újemlősagy, más néven „humán agy” a legkülső rétege agyunknak, ez fejlődött ki a legkésőbb az evolúció során. Fejlett, barázdált agykérgünk működésének köszönhetjük, hogy a külvilággal való kapcsolatunk lehetőségei jelentősen kitágultak. Az újemlősagy emelte ki az állatvilágból a Homo Sapienst.

Agyunknak ez a része képes arra, hogy:

- az ingereket komplex elemzésnek vessük alá;
- megjelentek a precíz, változtatható és tanulható mozgásformák;
- kifejlődtek a tanulás és memória fejlett funkciói;
- az absztrakt, racionális gondolkodásunk révén a téri és idői perspektívánkat képesek lettünk kitágítani;
- alkalmassá váltunk a nyelv- és eszközhasználatra;
- a tervezésre, kreativitásra és tudatosságra.

Mit taníthat nekünk a „hármasegységű agy” működésének megértése?

Ennek a komplex működésű rendszernek a megismerése áttörést hozhat az emberi viselkedés megértése területén. A „hármasegységű agy” elméletének etikai kérdésekre gyakorolt hatását elemzi a Narvaez²⁴⁹ által megfogalmazott hármasegységű etika elmélete,²⁵⁰ mely segíthet választ adni a *személyiségpszichológiai* és a *szociálpszichológiai* megközelítés ellentmondásos jelenségeire. A következőkben látni fogjuk, hogy nem mindegy, hogy a gyermek fejlődése során *e három agyi rendszer kifejlődésének egyéni sajátosságai* hogyan alakulnak, hiszen ez nagyban meghatározhatja a formálódó személyiség jellemző reakciómódjait, lehetőségeit. Az élet során jelentkező *különböző helyzetek aztán kulcsingerként beindíthatják ezen idegrendszeri szintek működését*, mindig egy-egy sajátos etikai szűrőt

²⁴⁹ NARVAEZ, D. (2008): Triune Ethics: The Neurobiological Roots of Our Multiple Moralities. *New Ideas in Psychology*. No. 26. 95–119.

²⁵⁰ Elmélete időközben metaelméletté (Triune Ethic Meta-theory) nőtte ki magát, hiszen új megvilágításba helyezi egy sor tudományterület (például az evolúcióelmélet, antropológia, klinikai pszichológia, neurobiológia, fejlődéslélektan, filozófia és kognitív tudomány, morálpszichológia, pozitív pszichológia, kultúrtörténet stb.) elméleteit.

Bővebben lásd: NAVRAEZ, D. (2016): *Embodied Morality: Protectionism, Engagement and Imagination*. Notre Dame, USA, Palgrave Macmillian.

aktiválva, így erkölcsi értelemben igen eltérő színvonalú válaszokat kaphatunk akár ugyanattól a személytől is.²⁵¹

A következőkben lássuk, hogyan működik az a három etikai szűrő, amelyeket a különböző helyzetek aktiválnak, megszólítva agyunk rétegeit. Az első szint a *biztonság etikája*, a második az *elköteleződés etikája*, a harmadik szint pedig a *képzeloerő etikája*.²⁵²

5.1.4.4. A biztonság etikája

A hüllőagyunk aktivitásán alapuló biztonság etikájának legfőbb kérdései:

- „Hogyan maradjak sértetlen?”
- „Hogyan kapjam, illetve tartsam meg azt, amire szükségem van?”
- „Hogyan juthatok hozzá a közösség támogatásához?”

Fontos motivációs alap itt a *keresés, felfedezés velünk született ösztöne*, ami elsődlegesen a táplálék megszerzésére irányult. A keresés során ki vagyunk téve annak a veszélynek, hogy ellenséggel találkozunk. Így kapcsolódik ide a *harc és a félelem ösztöne* („üss vagy fuss vagy lapulj meg!”), ami a hüllőagyon keresztül az egész testet felkészíti a harcra, vagy – ha túl erős az ellenfél – menekülés vagy elrejtőzés révén segít elkerülni az ártalmat. A túlélő helyzetek során visszajelzést kapunk arról, mennyire volt célnak megfelelő az adott válasz az egyed, vagy a saját csoport védelme szempontjából, így *a múltban már bevált megoldásokat megjegyezzük, megtanuljuk*. A hüllőagy a későbbiekben ragaszkodni fog ezekhez, ezért ezen a szinten jellemzőek erősen rutinszerű, kötött viselkedésformák.

Az egyéni lehetőségek csoporton belüli növelését szolgálja a *minél jobb közösségi pozíció kiharcolása*, ami a biztonság etikájának másik mozgatórugója. Az eredeti hajtóerő az volt az evolúció során, hogy a magas státusz, rang, dominancia révén nőtt a szaporodási és az élelemhez jutási lehetőség a csoporton belül (csípési sorrend). Ennek a mai világban eszmei szintre emelt, erkölcsi értékkel felruházott változata az előjárók tisztelete és a ranglétrán való előmenetel vágya.

A biztonság etikája tehát olyan értékeket ölel fel, amelyek eredetileg alapvetően *ego-centrikus ösztönökön* alapultak, és az idők során, a kultúra fejlődésével nyertek gazdag tartalmat. A fő cél máig az, hogy *a saját csoport és annak belső struktúrája, hierarchiája legyen stabil*. A társadalom és az intézmények, szervezetek biztonságos működése érdekében igény van határozott vezetőre, *a tekintély tiszteletére*. Eközben a történelem során mindig is erkölcsi kötelességként jelent meg más csoportok háttérbe szorítása, az ebben való aktív közreműködés, hőseink mindig valami vagy valaki ellen harcoltak.

²⁵¹ Az elmélet magyarázza, miért változhat helyzetről helyzetre egyazon személyiség tetteinek morális nívója, valamint a morális ítéletek színvonala miért nem jelenik meg következetesen a viselkedésben, annak ellenére, hogy az egyén kognitív képességei nem változnak.

²⁵² Lawrence Kohlberg prekonvencionális, konvencionális és posztkonvencionális erkölcsi fejlődési szintjei analógiát mutatnak e szintekkel.

Példa az életből:

A Mucsajröcsögei Gimnázium fiú kézilabdacsapata bejutott az országos középdöntőbe. Mindenki a következő meccsre készül, lázban ég a település. Az edző úgy érzi, feljutott a csúcsra, kemény munkával, hiteles, szigorú fellépéssel kihozta a fiúkból a maximumot. Elrendelte, hogy a csapat minden tagja, kivétel nélkül minden edzésen részt vesz, és a meccsig nincs tivornya, különben repül az illető a csapatból. Ki tudja miért, a két legjobb játékos, akik a siker zálogai, mégis úgy döntenek, hogy szórakoznak kicsit. A buli túl jól sikerült, és nem maradt észrevétlen: másnap hajnalban az őrszobáról kell kihozni őket, randalírozás miatt. Mit tegyen az edző? Miért?

Ebben a helyzetben a morális dilemmát az okozza, hogy két érték kerül szembe egymással, így az edzőnek döntése során az egyiket fel kell emelnie, a másikat pedig le kell ejtenie. Az egyik érték az edzői tekintély fenntartása, a vezetői hitelesség, következetesség megőrzése, a másik pedig a csoport hatékonysága, a közösség által elérhető siker. A hullóagy egyértelműen az előzőt választaná, az emlősgagy (lásd később) azonban érzi, hogy a közösségi érzés szenvedne csorbát emiatt.

A biztonság etikájában fontos szerepük van a *rítusoknak*, a *hagyománynak* és a *precedenseknek*, hűségesküt kell tenni, és alapérték a *lojalitás*, az *engedelmesség* a vezetőnek, továbbá büszkeséggel tölti el szívünket, ha sikerül előre lépni a ranglétrán. Eközben sajnos az egyéni érdekek és a méltóság, a külső csoportok felé való nyitottság, tolerancia, segítségadás háttérbe szorulhatnak, esetleg árulásnak, büntetendő gáztettnek minősülhetnek.

Eidelson szerint²⁵³ a hullóagy dominanciáját, ezzel a biztonság etikáját öt hiedelem aktiválja különösen hatékonyan:

- a másokkal szembeni bizalmatlanság;
- a sebezhetőség képzele;
- a kilátástalanság;
- igazságtalanság észlelése;
- valamint a felsőbbrendűség érzése.

Amennyiben ezeket tapasztaljuk a környezetünkben, nő a valószínűsége annak, hogy a biztonság etikájának konzervatív értékrendszeréhez fordulunk támaszért. A szociálpszichológiában régóta ismert jelenség az, hogy a gazdasági-, politikai és egyéb válságok a szélsőséges politikai mozgalmak erősödésével járnak együtt. A propaganda előszeretettel erősít rá ezekre az üzenetekre, hiszen hullóagya mindenkinek van, sok szavazatot lehet begyűjteni azzal, ha a legősibb, legkönnyebben aktiválható ösztönökre hatunk. Ugyancsak jellemző ez az értékkör a katonai és rendvédelmi szervezetek világára, hiszen ezek a biztonság megteremtése érdekében munkálkodnak, így kézenfekvő, hogy elsősorban a biztonság etikáját, annak értékeit hívják életre, eszmei szintre emelt, nemes formában, a haza védelmében.

²⁵³ EIDELSON, R. J. – EIDELSON, J. I. (2003): Dangerous Ideas: Five Beliefs that Propel Groups Toward Conflict. *American Psychologist*. No. 58. 182–192.

5.1.4.5. Az elköteleződés etikája

Az emlősöknél az utódok életben maradása érdekében szükségessé vált a *tartós gondozás*, amelynek alapfeltétele a *kötődés* kialakulása. Olyan értékek jelentek meg itt, mint az *empátia*, *odafigyelés*, *altruizmus*, *gondoskodás*, *kötelesség*, *felelősség*. A vadászó-gyűjtögető életmód kialakulása idején az érzelmek árnyaltabb kommunikációja, a *beszéd* kialakulása tette lehetővé az együtt élő, egyre összetettebb, differenciáltabb ősi közösségek számára az egyéni igények békés összeegyeztetését. A hullóagyat a múlt vezérli, itt viszont már *a jelen idősíkja kerül előtérbe*. Mivel az újszülött emlősállat túlélési esélyei a szülei nélkül alacsonyak, új érzelmeként jelent meg a *szeparációs alapú pánik rendszer*. Nagyon kellemetlen érzést vált ki, ha a szülő büntetésként megvonja magát, vagy a szeretetét a kicsinyétől, így *szociális büntetésként funkcionálhat* az időleges elszakadás, kirekesztés. *Ez igen erős szocializációs erőt jelent*, a feltételhez kötött szeretet alapja: „szeretlek, ha...” (és itt jön az a szabály, aminek a betartását megköveteljük a szeretetért cserében). A szeparációtól való félelem végső soron lehetővé tette az ösztöneink önkontroll útján történő korlátozásának kifejlődését. Az emlős agy vívmánya, hogy a *rendszeres táplálás*, és az azzal járó *testi kontaktus* érzelmileg magalapozták a *csoporton belüli békés együttműködést*, a hangalapú kommunikáció fejlődése pedig *hatékony koordinációt* tett lehetővé.

A *korai gyermekkorban* a szerető szülői gondoskodás, a kötődés, az emlőség idegi struktúráinak minél intenzívebb fejlesztése nem csupán lehetőség, hanem egyenesen létszükséglet. Híres kísérletsorozatában Harlow azt vizsgálta, hogyan hat a kis majmok fejlődésére a korai anya-gyerek kapcsolat, illetve annak hiánya.²⁵⁴



15. ábra

Harlow kísérlete

Forrás: <https://kisbabanaplo.com/harlow5/> (az utolsó letöltés dátuma: 2017. 09. 12.)

²⁵⁴ HARLOW, H. F. (1964): Early Social Deprivation and Later Behavior in the Monkey. Pp. 154–173 In ABRAMS, A. – GURNER, H. H. – TOMAL, J. E. P. ed.: *Unfinished tasks in the behavioral sciences*. Baltimore, Williams & Wilkins. 1964.

A kísérleti állatokat leválasztották az anyjukról, és a kölykök vagy egy drótból készült, elnagyolt, hideg anyafigurára szerelt tejesüvegből, vagy egy szőrrel borított, puha műanya révén juthattak táplálékhoz. Egyértelműen a puha, meleg, ringató mozgást imitáló modellen töltöttek több időt a kismajmok, illetve, ha idegesek voltak, ez volt képes jobban lenyugtatni őket. Noha kortársaikkal érintkezhettek, a valódi szülő-gyerek kapcsolat hiánya mégis súlyos következményekkel járt a kísérletben részt vett állatokra nézve. Akik nélkülözni voltak kénytelenek az igazi szülői ölelést, melegséget, lassabban fejlődtek, mint igazi anyán nevelkedett egyedek, a későbbiekben nem voltak képesek normális kapcsolatokra társaikkal, visszahúzódóak, vagy épp indokolatlanul agresszívek lettek, és később – ha sikerült egyáltalán párt találniuk – rossz szülővé váltak.²⁵⁵

Sajnos az így kialakuló problémák több generációra is kihatnak, hiszen a szülő nélkül felnőtt egyedek maguk sem képesek megfelelő módon ellátni a gondozói funkciókat, és megfelelő modellé válni. A kísérlet során végig rendszeresen végzett laborvizsgálatok azt mutatták, hogy a korai szeretetkapcsolat megvonása végleg megfosztja az idegrendszert a lehetőségtől, hogy ebben a korai, érzékeny periódusban kialakuljanak azok az idegpályák, hormonális hatások, melyek az egészséges lelki működéshez nélkülözhetetlenek. Ha nem történik meg időben ezeknek az agyi folyamatoknak a bevéődése, nem alakul ki megfelelően a társas kapcsolatok és a moralitás biológiai háttere.

A gyermek a fizikai kapcsolódás, a gondozóra való ösztönös ráhangolódás révén veszi át, és tanulja meg a helyes reakciómódokat például azzal kapcsolatban, hogyan viselkedjünk, milyen testi reakciókat adjunk stressz esetén, vagy hogyan reagáljunk, ha valaki segítségért fordul hozzánk. Normál anya-gyerek kapcsolat esetén, ha stresszhelyzet alakul ki, a fokozott testi kontaktus révén az anya érintése, testmelege, illata megnyugtatja a fiatal egyedeket. A szervezet mintegy rátanul arra, hogy ilyen helyzetekben társas támaszt keressen, olyan hormonok szabaduljanak fel, amelyek elősegítik a gondoskodást, kötődést, csökkentik az agressziót, leviszik a vérnyomást, nyugodt, békés konfliktusrendezést eredményezve.

Az így megérett emlősagy harmonizálja, szervezi aztán az egész agy működését a társas kapcsolatok kezelése vonatkozásában.²⁵⁶

Gond például, ha nem alakul ki a Blair-féle erőszakgátló mechanizmus,²⁵⁷ és konfliktus esetén a másik fél distressz jegyei nem keltenek együttérzést, nem állítják le az agressziót, de az is probléma, ha nem alakul ki stresszhelyzetben a saját szorongás szabályozásának képessége. A társas elköteleződés a morális énünk alapja, az együttérzés, tolerancia, nyitottság hozzátartozik az erkölchöz, és mindezek szeretetkapcsolatok nélkül nem fejlődhetnek ki. Ezért fontos az emlősagy a moralitás szempontjából.

²⁵⁵ HARLOW, Harry F. – SUOMI, Stephen J. (1971): Social Recovery by Isolation-Reared Monkeys. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. Vol. 68. No. 7. 1534–1538.

²⁵⁶ A cikk szerzője, Narvaez szerint a mai divatos gyereknevelési szokások egyáltalán nem állnak összhangban a tudományos ajánlásokkal és az evolúcióval. Az állandó testkontaktus rendelkezésre állását csak kevesen biztosítják, helyette babakocsiban, kiságyban helyezik el a csecsemőt. A síró gyermeket nem veszik fel, „mert akkor nem tanulja meg megnyugtatni magát”. A babák mindössze 13%-a alszik rendszeresen a szüleivel. Az anyák 14%-a táplál kizárólagosan szoptatással 6 hónapos korig, 18% szoptat 12 hónapos korig más táplálás mellett, holott a WHO-ajánlás mindenkinek minimum 2 év lenne. Az USA-ban a szociális ellátás hiányában az anyák 6 hét után sokszor visszamennek dolgozni, másra bízzák gyermeküket.

²⁵⁷ BLAIR, R. J. R. – JONES, L. – CLARK, F. – SMITH, M. (1997): The Psychopath: A Lack of Responsiveness to Distress Cues? *Psychophysiology*. No. 34. 192–198.

5.1.4.6. A képzelőerő etikája

Az agyunk legfejlettebb rétegének, az agykéreg működésének eredménye. Ez a szint:

- a külvilágra fókuszál;
- képes kezelni a kétértelműségeket;
- a korábbi tapasztalatok alapján segít előre vetíteni a jövő perspektívát, így
- lehetőséget ad a szabad választásra;
- a rugalmas, kreatív megoldásokra;
- mindez növeli mások megértésének lehetőségét, ráadásul
- az elvont gondolkodás képessége révén képesek vagyunk eszmei szintre emelni a morális ítéleteket.

Míndezekek összességében fejlett moralitást tesznek lehetővé.

Az agykéregünkön belül a *homloklebenyben* zajlik a racionális szempontok és az érzelmek integrálása. E nélkül a külvilághoz való alkalmazkodásunk színvonala erősen romlik. Az agyi képpalkotó eljárásokkal végzett kutatások, illetve agyi sérülések vizsgálata alapján az újjejlősagyban található a fair viselkedés alapja, *agyunk itt köti össze az érzelmi tapasztalatokat a morális ítéletekkel.*



16. ábra

A homloklebeny

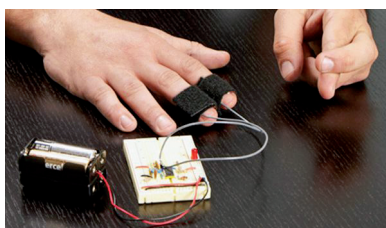
Forrás: <https://hu.depositphotos.com/58732775/stock-photo-female-frontal-lobe-anatomy-brain.html>,
(az utolsó letöltés dátuma: 2017. 09. 12.)

Fontos szerepe van az újjejlősagynak az *impulzus kontrollban* (önuralom), a *döntések előkészítésében*, az érzelemszabályozásban, a *következmények előre látásában*, így ennek a rétegnek a hibás működése *antiszociális viselkedést eredményez*. Összességében elmondható, *hogy itt képződik le a szociálisan helyes viselkedés összes szabálya*. Ha ez nem működik megfelelően, „morális érzéketlenség” alakul ki, a beteg képtelen lesz a megfelelő társas alkalmazkodásra.

Damasio híres esettanulmánya²⁵⁸ egy szerencsétlenül járt bányamérnök, Phineas Gage esetét dolgozza fel, akinek egy baleset következtében egy vasrúd átfúrta a homloklebenszövetek egy részét. Csodával határos felépülését követően az eredetileg igen sikeres, érző szívű és jellemes fiatal ember személyisége gyökeresen megváltozott, nem volt képes reális terveket készíteni a jövőjére vonatkozóan, nem tudott a korábban magtanult társadalmi szabályoknak megfelelően viselkedni, a helyes cselekvési lehetőségeket kiválasztani.

Mi okozhatta Phineas Gage problémáját?

Egy kísérletben²⁵⁹ egészséges, illetve különböző agyi területeken sérült emberek bevonásával vizsgálták a döntésekben megjelenő kockázatvállalást. A kísérleti személyek négy kártyapakliból húzhattak lapot. Ezek közül kettőben a lapok többsége 50 dolláros nyerményt, néhány lap pedig 50–200 dollár közötti veszteséget jelentett. A másik két pakliban a nyerőlapok 100 dollárt hoztak, viszont igen komoly, akár 1000 dolláros büntetőlapok is előfordultak. A kísérlet közben jelentkező elemi érzelmi reakcióikat az ujjbegyeken megjelenő galvánosbőr-reakció (GBR) útján mérték, hasonlóan a poligráfus hazugságvizsgáló berendezésekhez.



17. ábra

Egyszerű GBR-készülék

Forrás: <https://makezine.com/2011/05/23/in-the-maker-shed-galvanic-skin-response-kit/> (az utolsó le-töltés dátuma: 2017. 09. 12.)

Ezek a bőrfelszíni elektromos változások nagy biztonsággal és még a tudatosulás előtt jelzik az érzelmi reakciókat, még ha azok a kommunikációban nem is jelennek meg.

Az egészséges, illetve más agyi területeken sérült személyek a kísérlet során már 40–50 húzás után kezdtek óvakodni a veszélyes pakliltól, a 80. húzás magasságában pedig már szavakba is tudták önteni, mi a baj azokkal. A bőr elektromos reakciói szintjén azonban már a 10. húzás körül, tehát sokkal azelőtt, hogy a viselkedésük megváltozott volna, megjelentek náluk az első érzelmi reakciók a két veszélyes kártyakupaccal kapcsolatban.

Az újjeles bizonyos területein sérült betegek ugyancsak meg tudták fogalmazni, racionális síkon jól látták a problémát a két veszélyes paklival kapcsolatban, de viselkedésük szintjén mégsem történt változás, továbbra is ugyanolyan valószínűséggel nyúltak

²⁵⁸ DAMASIO, Antonio R. (1996): *Descartes tévedése*. Budapest. AduPrint. 21–48.

²⁵⁹ Összefoglalja: MÉRŐ László (2010): *Az érzelmek logikája*. Budapest, Tercium. Budapest.

ezekhez, mint a kísérlet kezdetén. E kísérletek alapján Damasio úgy véli,²⁶⁰ az egész test összes zsigeri érzékletének bevonódásával keletkező „jelző érzelmek” fontos információkkal segítik a racionális helyzetelemzést, így végső soron a túlélést leginkább szolgáló döntést.

Phineas Gage esetében – a közvetítő szerepet betöltő agyi terület sérülése miatt – nem jöhetett létre többé az élethelyzetekben keletkező jelző érzelmek és az agykéreg egésze közötti kapcsolat, így a beteg nem volt képes reális alkalmazkodást elősegítő döntésekre jutni.

Normális esetben a neveltetés során a szülői minták, a példamutatás, az erkölcsileg telített helyzetek kezelésének módja mind meghatározzák, milyen zsigeri jelző érzelmek alakulnak ki a gyermekben, így az átélt élmények önkéntelenül is kihatnak a későbbi erkölcsi színvonalra. Az erkölcsös viselkedést az egész testünkkel tanuljuk.

Egy egészséges embernél tehát az egész agy, sőt az egész test irányából érkező impulzusokat integrálja az agykéreg, és próbálja racionális egészszé kovácsolni a különböző szempontokat. A képzelőerő etikája révén válunk képessé arra, hogy a moralitást eszmei szintre emeljük, elvonatkoztassunk az adott helyzetektől, elszakadjunk a beidegződésektől, a közvetlen önérdék személyes szintjétől. Figyelembe tudunk venni alternatív nézőpontokat és megoldásokat is. Ez a jövő generációk, távoli kultúrák etikus kezelésének alapja.

Az agykérgi szint működtetése, a képzelőerő etikájának alkalmazása a szellemi energia folyamatos összpontosítását kívánja meg, hiszen az adott helyzet számtalan aspektusának egyidejű racionális elemzésére van szükség. A helyzet sajátosságai, az egyén céljai, érdekei, énképe, elképzelései a világról, zsigeri érzékletei, és még megannyi faktor egyszerre kell, hogy szerepeljenek a képletben, miközben a megoldásra legtöbbször alig van idő. Az orvosi tapasztalatok szerint az újemlőség bizonyos helyein sérültek nem képesek erre a szintézisre, nem alakul ki bennük az érzés, hogy végre eljutottak a döntési pontig, ezért a gyakorlatban döntésképtelenek.²⁶¹ Az újemlőség nemcsak sérülés miatt működhet gyengén, hanem a fiatal életkor miatt is. Az agynak ez a része nagyjából az ember húszas éveinek elejére fejlődik ki teljesen,²⁶² így gyermek, illetve kamaszkorban még egészen másképpen dolgozzuk fel az információt. Első húsz évünk során talán ezért látjuk annyira másképpen az erkölcsileg telített helyzeteket, mint a szüleink, ezért nem látunk problémát ott, ahol ők igen. Az első húsz évünk alatt olyan megoldási módokhoz szokunk hozzá, amelyek még nem hordozzák magukban az emberi moralitás minden lehetőségét. Ezeket felnőtt fejjel kell kimunkálnunk.

A „hármasegységű etika elmélete” szerint azért szembesülünk ennyi külső és belső konfliktussal, mert *többféle moralitás létezhet egymással párhuzamosan*, azaz agyunk sajátosságos struktúrájából és működéséből adódóan egyszerre többféle értékrendnek szeretnénk megfelelni, s ez nem megy könnyen.

A moralitás érzelmileg erősen átítatott jelenség, ezért *igen erős hajtóerő* lehet. Az emberi motivációk három alaptípusa tulajdonképpen agyunk rétegeit mozgatja meg:

²⁶⁰ DAMASIO, A. R. – TRANEL, D. – DAMASIO, H. C. (1991): „Ch. 11: Somatic Markers and the Guidance of Behaviour: Theory and Preliminary Testing. In LEVIN, Harvey S. – EISENBERG, Howard M. – BENTON, Arthur Lester: *Frontal Lobe Function and Dysfunction*. Oxford University Press. 217–229.

²⁶¹ MÉRÓ László (2010): *Az érzelmek logikája*. Budapest, Tercium. 144–146.

²⁶² McMILLIAN, Beverly: *Az emberi test atlasza*. Kisújszállás, Pannon-literatúra Kft. 98.

- a biztonsági- és hatalomigény a *hüllőagy* terméke,
- a kötődési igény az *emlősgagyé*,
- az önmegvalósítási és teljesítményigény az *újemlősgagyé*.²⁶³

Példa az életből:

Reggel kocsival munkába sietsz, valamivel gyorsabban, mint kellene. Épp lenézel, hogy CD-t cserélj, mikor a kocsid eleje valami keménybe ütközik. Felnézel és egy repülő embert látsz csapódni a szélvédődön. Elrántod a kormányt, vészfékezel, a kocsid kifarol, ezért többen beléd, illetve egymásba rohannak a helyszínen. Sokkos állapotban kiszállsz, látod, hogy a férfi, akit láttál, meghalt, ráadásul tömegszerencsétlenséget okoztál. Egy nő közelít feléd, az egyik kocsi vezette, ő is sokkos állapotban van. Ösztönösen kérde, mi baja, mire mondja, elütött egy embert, és rámutat az áldozatodra. A nő nyilvánvalóan meg van győződve arról, hogy ezt az egészet ő okozta. Mit teszel? Miért?

Ebben a helyzetben a *hüllőagy* kerül konfliktusba az új-emlősgaggal. Ha a férfi a nőt abban a hitben hagyja, hogy ő a felelős, megúszhatja a börtönt. A képzelőerő etikája szerint ugyanakkor nem hagyhatjuk, hogy más bűnhődjön a mi hibánkért, hiszen ez teljességgel etikátlan és unfair lenne vele szemben.

5.2. A moralitás helye a szociális kompetenciákon belül

Számtalan kísérlet történt már arra, hogy az emberi viszonylatokon és lelki folyamatokon belül a moralitás határait – önálló jelenségnek tekintve azt – pontosan kijelöljük. Talán jobban sikerül a gyakorlatban is hasznosítható következtetéseket levonni az erkölcsiségünkkel kapcsolatban, ha sikerül megértenünk, miben egyedi ez a jelenségkör, és miben tér el más, hasonló kérdésektől. Azért fontosak a most következő elméletek, mert segítenek behatárolni a morális ítéletek sajátosságait, fajtáit, így lehetővé teszik, hogy fogalmilag elhatároljunk ezeket a meggyőződéseket más lelki jelenségektől.

Feltételezve, hogy létezik az agynak moralitásért felelős része, sokáig keresték az ezekkel kapcsolatos specifikus idegi hálózatokat. Marc Hauser úgy képzelte, születésünktől fogva agyunk egész struktúrájába van bele kódolva a morális helyzetek értelmezésének, a „morális nyelvtan” észlelésének képessége.²⁶⁴ A sors fintora, hogy ezt a harvardi professzort, számos sikeres etikai publikáció szerzőjét 2011-ben kutatási adatok meghamisítása ügyében bűnösnek találták, ezért lemondott állásáról, így tudományos szempontból az elméleteit is fenntartásokkal kell kezelnünk.

²⁶³ NAVRAEZ, D. (2016): *Embodied Morality: Protectionism, Engagement and Imagination*. Notre Dame, USA, Palgrave Macmillian. 120.

²⁶⁴ HAUSER, Marc D. (2006): *Moral Minds: How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*. Ecco press.

Joshua D. Greene²⁶⁵ áttekintette a morális gondolkodás kutatásait, és arra a következtetésre jutott, hogy az eddigi kutatások bizony nem akadtak külön, moralitásra szánt rendszer nyomaira az agyban. A morális gondolkodás egészen egyszerűen az idegrendszer általános információfeldolgozó rendszerét használja morális kérdések megoldására is. A moralitás annyi arcát mutatja, ahány oldalról vizsgáljuk, ugyanis nem egy sajátos gondolkodási/döntéshozatali folyamat, amit önálló létezőként fel lehetne tárni, hanem egy funkcionális fogalom. Minden egyes általános lelki, gondolkodási folyamatot fel kell térképeznünk ahhoz, hogy ezek moralitásban – mint funkcióban – betöltött szerepét átlássuk. Ebből adódik, hogy az egész agy működésének minél alaposabb megismerése fontos feltétele annak, hogy a morális döntések hátterét jobban megértsük. Hosszú út áll még tehát előttünk, hiszen a moralitás megértéséhez magát az embert kell megértenünk. Vannak azonban olyan elméletek, amelyek legalább segítenek elhatárolni a moralitás kérdéskörét más, hasonló fogalmaktól.

5.2.1. Turiel morális tárgykör elmélete

Elliot Turiel morális tárgykör elmélete²⁶⁶ szerint a moralitással kapcsolatos elképzeléseket (például jogok, erőforrások elosztása, fair viselkedés, mások jól-léte, testi-lelki bántás, egyéni szabadság stb.), és a morális ítéleteket a gyermekek más módon sajátítják el, mint a szociális tudás egyéb válfajait. A legfontosabb különbség ezek között az, hogy a morális témakörök közvetlen, önmagukból fakadó hatást gyakorolnak az egyén jóllétére, miközben a szociális konvencióknak nincsenek közvetlen egzisztenciális következményeik. A morális tartalmakat a gyermek a saját bőrén gyorsan megtanulja, mivel közvetlen visszajelzéseket kap ő maga is, sérülnek, illetve érvényesülnek az érdekei adott helyzetben. Az illem, szociális konvenciók köre ugyanakkor elvontabb, nehezebb azokat megérteni, hiszen nincsenek közvetlen hatásai az egyén jóllétére.

Hiba tehát az oktatás során összemoznunk ezeket a tárgyköröket, ki kell emelni a ténylegesen fontos kérdéseket:

- morális tárgykör (hogyan bánjunk másokkal);
- szociális tárgykör (a csoport, intézmény gördülékeny működését szolgáló szabályok);
- pszichológiai tárgykör (önmagunk és mások megértése, elképzelések autonómiáról, érvényeségről).

Ez a három tárgykör nem egymásra épül, hanem egymással párhuzamosan fejlődik. A nevelés során a morális tárgykör kell, hogy nagyobb súllyal szerepeljen, nem pedig a konvenciókra épülő szociális és illemszabályok.

Nem azt kell elsősorban sulykolni, hogyan köszönjünk, hogy szólítsuk a tekintélyszemélyeket, hanem azt kell megérteni, viselkedésünk hogyan hat a másik fél érzéseire, jóllétére.

²⁶⁵ GREENE, Joshua D. (2015): The Rise of Moral Cognition. *Cognition*. No. 135. 39–42.

²⁶⁶ TURIEL, E. (1983): *The Development of Social Knowledge: Morality and Convention*. Cambridge, England, Cambridge. University Press.

5.2.2. Létezik-e férfi és női erkölcs?

Turielhez hasonlóan a moralitás fogalmának pontosítását, lehatárolását tűzte ki célul Carol Gillian is.²⁶⁷ Komoly kritikaként hozta fel Lawrence Kohlberg híres elméletével kapcsolatban, hogy az a gondolkodási folyamatokon és képességeken alapuló morális ítéletekben láttatja a moralitás kiteljesedésének zálogát. A moralitás igazságon és a jogokon alapuló értelmezése az egyenlőség koncepcióján alapszik, és a férfiak gondolkodásmódját emeli piedesztálra.

Gillian szerint az erkölcsiségnek legalább ennyire fontos mozzanata a gondoskodás és felelősségvállalás, az „erőszakmentesség”, ami viszont a női nemre jellemzőbb beállítódás. Gillian szerint a férfiak erkölcsfelfogásának központi kérdése az önálló individuumok tiszteletben tartása, a másokkal való igazságos bánásmód és az interakciók zavartalan, koordinált működésének biztosítása. A női morál ugyanakkor a „ne fordulj el másoktól” parancsára, a jóllétek kölcsönös kapcsolódására épít, a gondoskodást tartja a legfőbb erénynek.

5.2.3. Léteznek-e minden kultúrában előforduló erkölcsi mintázatok?

Jonathan Haidt „morális alapok” elmélete²⁶⁸ azt vizsgálta, melyek a moralitásnak azok a jellemző aspektusai, amelyek minden kultúrában következetesen megjelennek. Felmérte tehát a minden kultúrában megjelenő alapvető *erkölcsi intuíciókat, morális érzelmeket*, melyek a viselkedésünket, választásainkat, döntéseinket ösztönösen meghatározzák: önkéntelenül is úgy érezzük, követnünk kell őket, „helyesen” kell viselkednünk. Ha jobban belegondolunk, az evolúció során kialakult, túlélésünket elősegítő alapvető együttélési szabályok ezek, amelyek csak a kultúra megjelenésével emelkedtek erkölcsi parancsként fogalmi szintre. Haidt különböző kultúrák erkölcsi rendszereit, illetve a moralitásról szóló tudományos modelleket elemezve tárta fel a következő, következetesen megjelenő öt morális alapidimenziót.

Az első ilyen a *törődés-gondoskodás*. Ez a fejlett emlősök utódgondozási, táplálói és védő ösztönéből fejlődött ki. Elítélendő ellenpólusa a *kár, sérülés és ártalom okozása*, ami minden kultúrában erkölcstelen. Stresszhelyzetben a segítő attitűd, empátia alapvetően a saját csoport tagjaira terjed ki, a mások szenvedése által kiváltott jó cselekedet, *az irgalom, önzetlenség, altruizmus* kiemelten fontos erény. Ez a morális érzelmek a konkrét esetektől racionálisan elvonatkoztatva, az értékek szintjén megfogalmazva *kedvesség, szelídség* formájában jelenik meg, ellentéte a *kegyetlenség*.

A második alapidimenzió a közös érdeket szolgáló *fair együttműködés*. Ennek ellentéte *az önös érdeket szolgáló csalás*. Az evolúció során a törzsi lét fejlődése, a csoporton belüli harmonikus együttélés, a kölcsönös, önzetlen önfeláldozás óriási versenyelőnyt biztosított az embernek. Az idekapcsolódó értékek *az igazságosság, egyenlőség, kölcsönösség, autonómia, egyéni jogok tisztelete*. Minden kultúrában pozitív színezettel jelenik meg a *hála*,

²⁶⁷ GILLIGAN, C. (1982): *In a different voice: Psychological Theory and Women's Development*. Cambridge, MA, Harvard University Press.

²⁶⁸ HAIDT, J. – JOSEPH, C. (2007): The Moral Mind: How 5 Sets of Innate Intuitions Guide the Development of Many Culture-specific Virtues, and Perhaps Even Modules. In CARRUTHERS, P. – LAURENCE, S. – STICH, S. ed.: *The Innate Mind*. Vol. 3.

a lekötözöttség érzése, miközben *a család, becstelenség, tisztességtelenség, korrupció* univerzálisan megvetett jelenségek.

A harmadik alapidimenzió a *csoporthűség*, aminek az ellentéte az árulás. Az evolúció során a saját csoport iránti *lojalitás* a túlélés lehetőségét biztosította a saját gének számára. A *pat-riotizmus*, önfeláldozás értéke a törzsi idők öröksége. Ezzel párhuzamosan megjelent a külső csoportokkal szembeni ellenérzés, előítélet, gyűlölet. Ennek az erkölcsi alapidimenzióknak kiemelten erős identitásformáló hatása van, itt gyökerezik a *hazaifiság*, a közösségért hozott *hősi áldozat* erkölcsi jelentősége. A csoport minden kultúrában megbélyegzéssel, pellengérré állítással, kirekesztéssel, kiátkozással, száműzetéssel, szankcionálta azokat, akik nem a közös értékekhez, normákhoz igazodtak, hanem árulóként ellenséges érdekek szolgálatába álltak.

A negyedik értékör az autoritáshoz való viszony, az *engedelmesség*. A csoport akkor stabil, ha a vezetők következetesen és kiszámíthatóan irányítanak, és a csoporttagok megosztottság nélkül követik őket. Külön kijelölt, mindenki által elfogadott vezető nélkül a csoport spontán működése egyszerűen nem biztosít kellő döntőképeséget, rugalmasságot, így versenyképesebb, hatékonyabb a csoport egy vagy több vezetővel az élen. Minden kultúrában értéként jelenik meg *a tekintély és karizma tisztelete, a hagyományok követése és a kötelességtudat, az alázat, az egyéni ambíciók vezető akaratával szembeni háttérbe szorítása, a hierarchiában betöltött szerep elfogadása, illetve a presztízs iránti uralt vágy, egészséges ambíció*.

Az ötödik általánosan megjelenő érték alapidimenzió a *szentség, tisztaság, a földi, anyagi jelenségektől való eltávolodás, az emelkedettség*. Ennek alapja a *romlottság* elítélése, ami – noha erkölcsi jelentőséggel bír – valószínűleg nem a társas szférában gyökerezik, hanem egészen egyszerűen a táplálkozásban. Ősi története során az emberiség számos fertőzésnek, mérgezésnek volt kitéve, ám a túlélés érdekében különféle új táplálékköröket kellett bevonni az egyre növekvő lélekszámú közösségek ellátásába. Nem meglepő, hogy szinte minden vallásban megjelentek a *táplálkozással kapcsolatos rítusok, tabuk, önkorlátozások*. Értékek szintjén *mértékletesség*, a hedonizmustól való elszakadás, a *szellemi-gondolati síkon való kielégülés* formájában jelentek meg ezek az érzelmek a különböző kultúrákban. Ellenpélda a *hedonizmus, mohóság, a testi örömök hajszolása*.

Haidt szerint a különféle kultúrák, ideológiák közötti különbség abból adódik, hogy más és más morális alapra építenek, ezért különböző értékeket állítanak középpontba és szorítanak perifériára.

Példa az életből:

Éva egy kórházban dolgozik. Épp az adminisztrációt végzi, mikor feltűnik neki, hogy egy összetéveszthetetlenül különleges nevű beteg kőkemény pszichiátriai gyógyszereket kap súlyos mentális zavarokra, hangulatingadozásokra, dühkitörésekre. Ez a beteg vitathatatlanul Éva nyolcéves kislányának, Sárának az osztályfőnöke. A kis Sára az utóbbi időben szomorkás, bizonytalan. A kislány sorsa szempontjából fontos lenne, hogy az iskola első, meghatározó éveiben olyan pedagógus foglalkozzon az osztállyal, aki megfelel a szakmai követelményeknek. A tanító néni nyilvánvalóan eltitkolta állapotát munkáltatója elől, hisz ezzel a betegséggel nem is dolgozhatna gyerekekkel! Hogyan lehet etikusan megoldani ezt a helyzetet? Miért?

Ebben a helyzetben a gyermekek iránti törődés-gondoskodás igénye kerül konfliktusba azzal, hogy a tanárnőnek kárt kell okozni, ráadásul a titoktartási kötelezettség megszegése révén (sérül a csoporthűség, a lojalitás a szakmához). A tanárnő elmulasztotta a fair együttműködést, önös érdekből csalt (nem jelentette a munkáltatónak az állapotát), így Éva talán feljogosítva érezheti magát arra, hogy ő is áthágjon bizonyos normákat annak érdekében, hogy az erkölcsi intuíciónak megfelelően alakuljanak a dolgok, és ne sérüljenek lelkileg a gyerekek.

5.2.4. Az erős morális meggyőződés minden esetben jóra vezet?

Linda Stitka morális meggyőződés integratív elmélete²⁶⁹ szerint az attitűdök (dolgokhoz való hozzáállásunk, érzelmi, gondolati, viselkedéses viszonyulásunk) három különféle dolgot tükrözhetnek a *szubjektív preferenciát*, a *mértékadó szokásjogot* és a *morális meggyőződést*, melyek főbb jellemzői az alábbiak szerint foglalhatók össze:

- a *szubjektív preferenciát* nem köti társas szabály, egyénileg alakul ki, hogy ki mit gondol, választ.
- A *mértékadó szokásjog* már egy csoport-sajátosság, a társas közeg, a *kultúra normalitás fogalmát képi le*, építi be attitűdjeinkbe, ezáltal a gördülékeny kapcsolat-szabályozás alapját képi.
- A *morális meggyőződés* komponense, a jó és rossz kérdése ugyanakkor olyan általánosan érvényes kategóriának tűnik fel, hogy ezt *objektívebben és univerzálisabban érezzük igaznak, mint a másik kettőt*, miáltal szilárdabbá teszi az attitűdöket. A morális meggyőződést *autonóm véleményformálás eredményének éljük meg*, ezért érzelmileg erősen telített, belülről fakadó motiváló ereje van, ám sajnos gyakran önigazoláshoz is vezet. Hajlamosak vagyunk morális meggyőződéseinket olyannyira igaznak érezni, hogy azokat nyilván mások is ugyanúgy gondolják. Ezért van az, hogy ha a morális komponens vonatkozásában a miénktől eltérő véleményekkel szembesülünk, a szokásosnál kevésbé vagyunk toleránsak. Azt hisszük, hogy a másik fél biztosan valami racionálisan megragadható dolgot nem ért, és csak ezért nem gondolja ugyanazt a nézetrendszert helyesnek, mint mi, így egyszerűen csak meg kell magyarázni neki a dolgot. Mikor aztán ez a próbálkozás nem jár sikerrel, a keletkező frusztráció dühöt, agressziót ébreszt bennünk a „makacs” másik féllel szemben.

A morális meggyőződésnek sok pozitív hatása van, de lehetnek negatív következményei is.

- Olykor *intoleránssá tesz* mások attitűdjeivel szemben;
- *szembenállást kelthet* a csoporttal vagy autoritásfigurákkal szemben;
- *gátolhatja a konfliktusok rendezését*;
- *erőszakos megoldásokat igazolhat* a fontosnak vélt célok elérése érdekében.

²⁶⁹ SKITKA, L. J. (2010): The Psychology of Moral Conviction. *Social and Personality Psychology Compass*. Vol. 4. No. 4. 267–281.

Az attitűdök erőssége mellett tehát azok morális telítettsége is fontos sajátosság. Az emberek egy része „moralizáló”. Ők mindenben morális felhangot vélnek felfedezni. Másik részük „információkereső”. Ők inkább az attitűdök racionális, kognitív elemzését helyezik előtérbe.

Példa a magánéletből:

Egy kolléganő igen erős erkölcsi meggyőződése bázisán rendre úgy értékeli a körülményeket, hogy őt igazságtalanság éri, a környezetében élők unfair módon viselkednek vele. A munkatársai nem az ő erkölcsi elképzelései szerint járnak el, ezért sokszor érzi úgy, hogy becsapják, háttérbe szorítják, nem működnek együtt vele, tönkre akarják tenni őt. Szülei buzdítására – akik otthon rendre meghallgatják, támogatják és megerősítik meggyőződéseiben – kiáll a vélt igazáért, emiatt lépten-nyomon konfliktusokba keveredik.

Úgy érzi, a környezetében lévők mind összefognak ellene. Már a sokadik munkahelyéről távozik rövid időn belül emiatt. Nem veszi észre, hogy személyes erkölcsi meggyőződése rendkívül merevek, ráadásul erősen eltérnek az általánosan elfogadott közösségi normáktól, ez okozza a beilleszkedési nehézségeit.

Végül lássuk, hogyan védjük meg morális meggyőződéseink helyességét olyan esetekben, mikor meggyőződéseinkkel nehezen összeegyeztethető dolgokat cselekszünk.

5.3. A morális önfelmentés

Az erkölcsös viselkedést a személyes és a közösségi jellemzők összehatása munkálja ki, és eredményét nehéz megjósolni. Az egyén sokszor felmenti önmagát, a közösség pedig elítéli. Máskor pedig éppen közösségi nyomásra kell megtennünk olyasmit, ami ellentmond egyéni erkölcsi meggyőződésünknek.

Az ember mindezek ellenére igyekszik úgy viselkedni, és úgy gondolkodni, hogy az egyaránt összhangban álljon a közösség normáival és a saját erkölcsi meggyőződésével. Igyekszünk humánusan viselkedni és elkerülni az embertelenséget, akkor is, ha ez csak bizonyos lemondás árán valósítható meg. A szabályok elsajátítása, átvétele, az önszabályozás és a kritikus önmagunkra tekintés révén – e kategóriák mentén, a körülmények figyelembevételével – folyamatosan értékeljük a saját viselkedésünket. A cél az önértéket, az önbecsülést fenntartása. Ha erkölcsileg elítélendő cselekedetekbe csúszunk bele, önbüntető szankciók lépnek életbe (lelkiismeret-furdalás, önértékérzet csökkenése, rossz hangulat, stressz stb.). Ezek enyhítése érdekében egy sor olyan gondolati folyamat indul be, amely segít erkölcsileg elhatárolódni a tetteinktől. Ez egyfelől megvéd a kínos érzéstől, ugyanakkor növeli a további kihágások esélyét, hiszen önmagunk előtt nem kell „megfizetnünk” tetteinkért.

5.3.1. A morális önfelmentés trükkjei

Az alábbiakban a morális önfelmentés legjellemzőbb trükkjeit tekintjük át a Stanford egyetem professzora, Albert Bandura összefoglalója alapján.²⁷⁰

Az alaplogika mindig az, hogy elsősorban a körülmények mérlegelése során lehet csalni, hiszen a morális normák adott közegben viszonylag stabilak, ezeken nehéz változtatni. Négy ponton lehet úgy értékelni az információkat, hogy eljuthassunk a morális önfelmentésig:

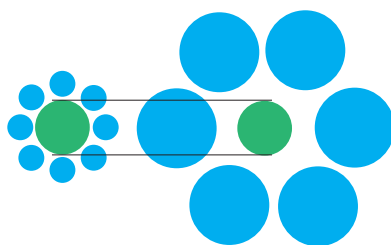
1. a tett átcímkezése, újraértelmezése;
2. az ártalomhoz való hozzájárulás, saját szerep minimalizált értelmezése;
3. a következmények akcióhoz köthetőségének elkenése;
4. a sérelem elszenvetője, az áldozat okolása és/vagy leértékelése.²⁷¹

5.3.1.1. A tett átcímkezése

A tett, amit már megtettek, megtörtént. Ezen már nem lehet változtatni. Viszont utólag át lehet címkézni, újra lehet értelmezni azt.

Az egyik módszer erre a *morális önigazolás*. A tett elkövetője minden kreativitását latba vetve megmagyarázza, hogy tulajdonképpen miért is volt helyes, amit tett.

Egy másik módszer az önfelmentő összehasonlítás mások korábbi tetteivel. E trükk lényege, hogy keresünk egy olyan példát a múltban, amit másvalaki tett, és sokkal súlyosabb volt, mint az, amit mi elkövettünk, így azzal összehasonlítva az mi tettünk már rögtön sokkal enyhébben ítélnél. Minél nagyobb bünt sikerül találni a múltban, annál kisebbnek tűnik a saját. Jól illusztrálja ezt a megközelítést a klasszikus Ebbinghaus-féle vizuális illúzió (18. ábra),²⁷² ahol amúgy egyforma méretű körök nagyságát eltérőnek észleljük a környezetükben látható körök nagyságának függvényében. Az észlelés erkölcsi kihágások esetében is hasonlóan működik.



18. ábra

Az Ebbinghaus-illúzió

Forrás: www.slideserve.com/guido/vizu-lis-ill-zi-k-bmete471013 (az utolsó letöltés dátuma: 2017. 07. 23.)

²⁷⁰ BANDURA, A. (1999): Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*. [Special Issue on Evil and Violence]. No. 3. 193–209.

²⁷¹ Ez összevág a korábban említett, Greene-féle ME HURT YOU logikájával.

²⁷² Lásd: www.slideserve.com/guido/vizu-lis-ill-zi-k-bmete471013 (a letöltés dátuma: 2017. 07. 23.)

Az önfelmentő összehasonlítást elősegítő hatékony módszer, ha sikerül *igazolni, hogy a becsületes megoldást már kipróbálta valaki, és az hatástalan volt*, kudarcot vallott. Ezt követően a morális önfelmentő *torzított, vagy fiktív bemenő adatok alapján költség-haszon elemzést végez*, és bebizonyítja magának és/vagy a hallgatóságának, *hogy az erkölcstelen tett révén hosszú távon tulajdonképpen sokkal több erkölcstelenséget lehet megakadályozni*. Ehhez persze előre kell vetíteni, hogy a másik fél a dolgok elfajulásában érdekelt, ezért meg kell fékezni, miközben a saját felelősség nem tudatosan ebben a kicsúcsosodó konfliktusban.

Ugyancsak bevett módszer a tettek átcímkezésére az *eufemizálás*, azaz a finomkodó megfogalmazás. A nyelvi kód hat a gondolkodásra. Vannak szavak, amelyek erőteljes érzelmeket mozgósítanak, más, semlegesebb megfogalmazások pedig segítenek csökkenteni az érzelmi töltetet. Ha például valakit kirúgunk, akkor „alternatív karrierlehetőséget biztosítunk a számára”, ami tulajdonképpen neki jó. Hasonló módon válik az atomreaktor-baleset „abnormális működéssé”, a hazugság „a tények egy másik verziójává”, a bombázás civil áldozatai pedig „járulékos veszteséggé”.

Ehhez hasonló módszer az *alanyt nélkülöző, passzív módban történő megfogalmazás*, illetve *főnevesítő nyelvtani szerkezetek* használata: „Az okiratra folyadék ömlött, így nem lehetett felhasználni” sokkal jobban hangzik, mint a „az okiratra ráborítottam a kávé, ezáltal olvashatatlanná vált”. Még hatásosabb, amikor élettelen tárgyakat ruházunk fel cselekvő erővel: „A telefonfülke gyorsan közeledett az autóm felé, próbáltam kikerülni, de elkapta a kocsim elejét.”

5.3.1.2. Az ártalomban betöltött saját szerep minimalizált értelmezése

A következő lépés az önfelmentés útján az, amikor a *tettek által keltett hátrányos hatásokat, illetve az ahhoz való hozzájárulásunkat átértékeljük*.

Ennek egyik módja az, hogy minimalizálva észleljük az általunk elkövetett tett végeredményhez való hozzájárulásának mértékét, a másik pedig, hogy csökkentjük a következmények tettünkhöz köthetőségét. Tipikus példa a „parancsra tettem”, „nem én vagyok a felelős, hiszen, ha én nem tettem volna meg, megtette volna más”, illetve a „nem azért halt meg, mert áttértem a másik sávba, hanem azért, mert túl gyorsan hajtott”. A felbujtás felelősségét ritkán vállalja fel nyíltan a hatalom, ezért sokszor inkább közvetett módon próbálják elérni, hogy a beosztott megtegye a morálisan vitatható tetteket a „saját közösség érdekében”. Általános módszer a *gyűlöletkeltés, fanatizálás, bűnbakképzés*, hiszen ezek révén külön parancs nélkül, „belső meggyőződésből” is az elvárások szerint cselekszik a csoporttag.

Ugyancsak a felelősség szálainak összekuszálására épít a *csoportban elkövetett rossz cselekedet*, ahol nem egyértelműen személyhez köthető egy-egy tevékenységmozzanat. A kivégzőosztagoknál például nem véletlen, hogy az egyik véletlenszerűen kiválasztott fegyverbe vaktöltényt töltenek, hiszen így minden tag gondolhatja azt, hogy nem ő ölt.

A személyes felelősség elcsalására bevett szokás az is, hogy a *nemtelen cselekedetet több apró, önmagában ártalmatlan részletre osztjuk*. Önmagában egyik tevékenységmozzanat sem okoz kárt, így nem kelt büntudatot egyik résztvevőben sem a saját hozzájárulása, hiszen nem is látják át az egész folyamatot, összességében azonban kártékony végkimenetelt

eredményeznek ezek a tettek. Amint rutinná válnak ezek a mozzanatok, mindenki igyekszik „jól” végezni a feladatát, a lehető legnagyobb jó szándékkal.

5.3.1.3. *A tettek hátrányos hatásainak átértékelése, a következmények figyelmen kívül hagyása, eltorzítása*

Teszünk valamit, ami másnak, a közösségnek nyilván rosszat eredményez, de a következményeket figyelmen kívül hagyjuk, alulbecsüljük. A *távoli helyen, vagy időben később jelentkező kár* például kedvez az ilyen folyamatok kialakulásának. A katonai akciók például, amelyeket drónok által hajtanak végre, ilyenek, hiszen az irányító távol van a bevetés helyszínétől, és csak monitoron keresztül látja a feladat végrehajtását.

Ugyanilyen logika mentén számít hatékony lelkiismeret-kiiktató megoldásnak az *utasítási lánc alkalmazása*, ahol a parancs kiadásától a végrehajtásig több lépcsőfok is van. Az idői eltolásra fájóan aktuális példa a környezetszennyezés, ahol a majdani generációknak, unokáinknak okozunk megoldhatatlan problémákat a mai kényelmünkért cserébe.

5.3.1.4. *Az áldozatok okolása, leértékelése, dehumanizálása*

Láthattuk, hogy személyes kontaktus megléte esetén – az ösztönös empátiás reakció miatt – sokkal nehezebb ártani olyan valakinek, akivel azonosulni tudunk. Aki *hasonló* hozzánk, vagy *ismerős* a számunkra, az magasabb szintű empátiát vált ki, így nehezebb szembenézni vele a neki okozott kárral kapcsolatban. Ha viszont *személytelen, lealacsonyító kategóriákkal címkézzük az áldozatot*, és nem tekintjük ugyanolyan érző, emberi lénynek, mint önmagunkat, akkor megszüntetjük az azonosulási alapot.

Ugyancsak bevett megoldás *nem személy, hanem csoport-hovatartozás szintjén beazonosítani a sértettet és sztereotípiák mentén alacsonyabb rendűnek vagy veszélyesnek ítélni őt* (például bőrszín, vallás, etnikum stb. alapján). Ha a leértékelt áldozatokat nem sikerül megtörni, ha ellenállnak, az elkövető frusztrálttá válik, miáltal még agresszívabb megoldások irányába mozdulhat el, még nagyobb embertelenségek elkövetésére érzi magát feljogosítva.

Végül *az elkövető magát az áldozatot hibáztatja*, amiért védekezésből, vagy a jó érdekében – amit az áldozat nem látott be – kénytelen volt ilyeneket tenni vele. Mivel mind a két fél kölcsönösen így észleli a helyzetet, nem csoda, hogy annyi megoldhatatlan és elharapódzó konfliktus van a világban.

A morális énfelmentés sikeresebb, ha *fokozatosan bontakozik ki*, azaz először csak kis kihágásokat követ el a cselekvő, majd mikor az már megszokottá válik, egyre nagyobbakat. Ha ki akarjuk védeni ezeket az ön-becsapásokat, melyek nemtelen cselekedetekhez vezetnek, érzékenynek, tudatosnak kell lennünk már a legapróbb jelekre is, amik a lelkünkben jelentkeznek.

5.3.1.5. Milyen tényezők segítenek kivédeni a morális önfelmentés csapdáit?

A demokratikus berendezkedés kritikus gondolkodása, a vélemények szabad megformálása hatékony eszközei a *tudatos önreflexiónak*, a morális önfelmentés kivédésének. Sajnos azonban az aktuális társadalmi folyamatok (a bürokrácia, az automatizáció, az urbanizáció, a virtuális közösségek, a mobilitás) a *személytelenség* irányába mutatnak, így nem kedveznek annak, hogy kivédjük a morális önfelmentés csapdáit.

A morális önfelmentés mértékét meghatározó tényezőket vizsgáló kutatásokról Simon Moss ad kimerítő összefoglalást.²⁷³ Az egyik ilyen vizsgálatban többféle *személyiségjellemzővel* vetették össze a morális önfelmentésre való hajlamot.²⁷⁴ Az *empátia* és az abban való *hit*, hogy a saját cselekedeteink irányítják a sorsunkat, csökkentették a morális önfelmentés előfordulását. Növelte viszont az önfelmentésre való hajlamot a *cinizmus*, az abban való hit, hogy *sorsunk a szerencse és más tőlünk független tényezők eredményeképpen alakul*, valamint az, ha valaki általában *megbízhatatlannak tartja az embereket*.

Egy másik kutatás a *vezetői énhatékonyságot*, a *szervező*, *koordináló*, *motiváló készséget* találta hatékony ellenszernek az önfelmentés vonatkozásában.²⁷⁵ A támogató, megbízható társakkal körülvett, *biztonságosan kötődő* emberek kevésbé vannak rászorulva az önfelmentésre. Az elutasításhoz szokott, *bizonytalanul*, illetve *ambivalensen kötődők* fenyegetőbbnek érzik a helyzeteket, jobban igénylik a belülről fakadó megerősítést, amit a morális önfelmentés ad számukra.²⁷⁶

Ideológiai tekintetben azok a vizsgálati személyek vélik inkább úgy, hogy az agresszió, a háború jogos önvédelem ebben a veszélyes világban, és értenek egyet kísérleti helyzetben a morális önfelmentésre utaló kijelentésekkel,²⁷⁷ akik:

- a szélsőjobboldali tekintélyelvűek;
- éltetik a társadalmi hierarchiát;
- egyes társadalmi csoportok alsóbbrendűségét hangoztatják.

Fontos kutatási eredmény, hogy a *saját csoporthoz való erős kötődés önmagában nem káros*, hiszen nem növelte a morális önfelmentés mértékét olyan hírek elemzése során, amelyek a foglyokkal szemben zajló amerikai atrocitásokról szóltak iraki börtönökben, csak a saját csoport felmagasztalása.²⁷⁸

²⁷³ Lásd: www.sicotests.com/psyarticle.asp?id=390 (a letöltés dátuma: 2017.04. 28.)

²⁷⁴ DETERT, J. R. – TREVINO, L. K. (2008): Moral Disengagement in Ethical Decision Making: A Study of Antecedents and Outcomes. *Journal of Applied Psychology*. No. 93. 374–391.

²⁷⁵ HINRICHS, K. T. – WANG, L. – HINRICHS, A. T. – ROMERO, E. J. (2012): Moral Disengagement Through Displacement of Responsibility: The Role of Leadership Beliefs. *Journal of Applied Social Psychology*. No. 42. 62–80.

²⁷⁶ CHUGH, D. – KERN, M. C. – ZHU, Z. – LEE, S. (2013): Withstanding Moral Disengagement: Attachment Security as an Ethical Intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*. No. 51. 88–93.

²⁷⁷ JACKSON, L. E. – GAERTNER, L. (2010): Mechanisms of Moral Disengagement and Their Differential Use by Right-wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation in Support of War. *Aggressive Behavior*. No. 36. 238–250.

²⁷⁸ LEIDNER, B. – CASTANO, E. – ZAISER, E. – GINER-SOROLLA, R. (2010): Ingroup Glorification, Moral Disengagement, and Justice in the Context of Collective Violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*. No. 36. 1115–1129.

1. kísérlet

Egy hosszú távú vizsgálat 15 éven át kísérte figyelemmel anyák és gyermekeik kapcsolatát és egyéb jellemzőiket, és vetette össze azokat a morális önfelmentés és az agresszív viselkedés megjelenésével.²⁷⁹ A lakókörnyezet jövedelme, munkanélküliségi rátája, iskolázottsága alapján alacsony társadalmi és gazdasági státuszúnak számító családokban a gyermeknél megfigyelték, hogy fokozottan jelentkeznek a morális önfelmentés hatásmechanizmusai, jellemző az antiszociális viselkedés és az agresszió a társas kapcsolatokban, de csak akkor, ha a szülő részéről erős a büntetésre való hajlam és az ellenséges, elítélő, kritikus attitűd. Az elemzés rámutatott, hogy ezek hátterében a *rossz szülői minták* és az *empátia alacsonyabb szintje* áll, hiszen minden eszközt bevetve biztosítani kell a megélhetést a pusztta túlélés érdekében.

Ezekben a vizsgálatokban láthattuk, hogy a morális önfelmentésnek tág teret biztosít az, ha a hüllőgáyi szint aktivitása és a biztonság etikája kerül előtérbe.

Voltak olyan kísérleti elrendezések is, amelyek az elkötelezettség etikájának értékeit hívták elő.

2. kísérlet

Az empátia értelmezéseit és szerepét vizsgálta egy kísérlet, amelyben a résztvevőknek egy jutalommal járó, élvezetes, és egy jutalommal nem járó, nem élvezetes feladatra kellett beosztani önmagukat és társaikat.²⁸⁰ A többi kísérleti személy nem kapott tájékoztatást arról, ki és hogyan osztotta be őket a feladatokra. Ilyen feltételek mellett a kísérleti személyek 70–80%-a osztotta másokra a kellemetlen feladatot és a kellemeset önmagára, noha 90% tudta, érezte, hogy ez nem helyes. A kísérlet második szakaszában kísérleti személyek egy része *továbbra sem kapott egyéb instrukciót*, a második csoportnak azt kellett elképzelnie, „*hogyan érezné magát ő a másik fél helyzetében*”, a harmadik csoport tagjait pedig megkérték, képzeljék el, a „*másik fél hogyan érezhette magát abban a helyzetben*”.

Valódi empátiát ez utóbbi instrukció váltott ki, és a következő fordulóknak is e csoport tagjainak 60%-a osztotta a másik félre a kedvezőbb feladatot. A másik két csoportban ez a fajta önzetlenség továbbra is kevésbé maradt jellemző. Mi okozhatta az eltérést? A „*hogyan érezné magát Ön a másik helyzetében*” kérdésben csak az ego egy feltételezett vetülete jelenik meg, a másik fél valójában nincs jelen. A morális önfelmentés lehetőségeit és a másokra nézve hátrányos társas viszonyulásmódokat a valódi együttérzés, a másik fél érzéseinek átélése csökkenti hatékonyságán.

²⁷⁹ HYDE, L. W. – SHAW, D. S. – MOILANEN, K. L. (2010): Developmental Precursors of Moral Disengagement and the Role of Moral Disengagement in the Development of Antisocial Behaviour. *Journal of Abnormal Child Psychology*. No. 38. 197–209.

²⁸⁰ BATSON, C. D. – LISHNER, D. A. – CARPENTER, A. – DULIN, L. – HARJUSOLA-WEBB, S. – STOCKS, E. L. et al. (2010): „...as you would have them do unto you”: Does Imagining Yourself in the Other’s Place Stimulate Moral Action? *Personality and Social Psychology Bulletin*. No. 29. 1190–1201.

3. kísérlet

Sajnos még az önzetlenség gesztusa is lehet morális önfelmentés eszköze. Egy vizsgálatban²⁸¹ a kísérleti személyeknek darabonként két dollárért anagrammasorozatokat kellett megfejteniük. Mivel az első meg nem fejtett anagramma utáni megoldások már nem számítottak, a kérdés tulajdonképpen az volt, meddig tudnak eljutni egy-egy sorozatban. A kísérleti elrendezés szerint a harmadik anagramma mindegyik sorozatban szándékosan nagyon nehéz, szinte megfejthetetlen volt. A sorozatok eredményeit „bevallásos” alapon lehetett lejelenteni a kasszánál, úgy, hogy azokat látszólag senki sem ellenőrizte le, így a csalás lehetősége fennállt. Az eredmények szerint, ha a résztvevők *egyedül zsebelhették be* a pénzjutalmat, alig csaltak. Akkor sem csaltak gyakran, ha a megfejtésenként járó *két dollárt egy másik személy kapta* meg, nem ők. Viszont amint úgy tájékoztatták őket, hogy megoldásonként *egy dollárt ők, egy dollárt pedig egy másik személy* – legyen az idegen vagy barát – kap meg, jelentősen nőtt a csalás aránya. Ha viszont *a másik személyt előítéletes, becstelen emberként jellemezték*, a kísérleti személyek nem mentek bele a csalásba, hiszen egy ilyen ember támogatása nem szolgáltat kellő erkölcsi alapot az erkölcstelen cselekedethez.

A csaláshoz tehát egyaránt szükséges az egyéni érdek és az önfelmentés lehetősége.

Ez a gondolatmenet tipikusan a jó ügy érdekében elkövetett erkölcstelen cselekedetekre illik, ahol az önfelmentés alapja, hogy arra a jó következményre irányítjuk figyelmünket, ami helytelen cselekedeteink eredményeképpen előáll. Az adócsalók és spekulánsok karitatív tevékenysége jó példa erre.

Példa az életből

Kislányod életvidám, bájos kis jelenség volt, de mióta megerőszkolta valaki, magába zuhant, súlyos pszichés gondokkal küzd. Szinte biztos, hogy a szomszédod volt az elkövető, de a bíróság előtt nem lehetett kellően megalapozni a vádat, ezért felmentették. Azóta kislányod és az egész családod élete romokban hever. Még a környékről is elköltöztetek, hátha újra lehet kezdeni. Egy évvel később feleségeddel egy gyorsétteremben ebédeltetek, mikor megpillantottad a volt szomszédodat. Annyira felzaklatott az eset, hogy szó nélkül otthagytad az éttermet, a feleséged csak loholt utánad, nem is értette, mi van, és te nem is akartad mondani neki, miért viselkedsz furcsán, nehogy feltépd a régi sebeket. Másnap benne volt a hírekben, hogy megölték a volt szomszédod feleségét, s mutatták, ahogy a tettetést – egykori szomszédodat – bilincsbe verve elviszík, állítólag bizonyíték is volt ellene. A bökkenő csak annyi, hogy te láttad őt az elkövetés időpontjában, tehát tudod, hogy ebben az ügyben ártatlan. Viszont végre megkapná méltó büntetését a kislányod ügye miatt. Mit teszel? Miért?

²⁸¹ WILTERMUTH, S. S. (2011): Cheating More When the Spoils are Split. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. No. 115. 157–168.

Az iménti példában az igazságérzetet állítaná helyre, ha végre bűnhődne az erőszaktevő, ugyanakkor a fair vizsgálat joga és az ártatlanság vélelmének demokratikus alapelvei sérülnének (képzelőerő etikája). A hullőagyi válasz esetén (nem szól, hagyja leültetni) a közvetkező morális önfelmentések csillapíthatnák a bűntudatot:

- „Egyszer már meglógott, ez isteni beavatkozás volt, így állt helyre az igazság.”
- „Rendben, én nem mentettem ki. De mi ez az ő bűnéhez képest!?”
- „Nem láttam jól, ő volt-e az étteremben. Talán csak képzelődtem.”
- „Igazolja ő az alibijét, ez nem az én kötelességem.”
- „Mások is voltak az étteremben, szóljon más.”
- „Ha ártatlan, úgysis felmentik majd.”
- „Megérdemli a sorsát, aljas fráter!”
- „Majd a börtönben megtanulja a fajtája, milyen az erőszak!” „Úgy kellett neki! Miért nem maradt otthon?”

5.4. Összefoglalás

Az erkölcs az emberi viszonylatok szabályozása terén egy kiemelten fontos tárgykör, hiszen az idetartozó jelenségek – a szociális tudás egyéb válfajaival ellentétben – közvetlen hatást gyakorolnak az érintettek egzisztenciájára, jóllétére. Nem csoda, hogy a kutatók mindent elkövettek az erkölcsi működésért felelős lélektani jellemzők és folyamatok behatárolására, ha ugyanis azokra célzottan lehetne hatni, az áttörést hozhatna az emberiség legsúlyosabb problémáinak kezelése terén. Az erkölcs jelenségeinek vizsgálata során azonban az eddigiekben nem találtak az idegrendszeren belül egyetlen specifikus, külön a moralitásunkért felelős részt vagy rendszert sem. Sokkal inkább tűnik úgy, hogy a moralitás az emberi viszonylatok szabályozásával kapcsolatos funkcionális fogalom, amelynek működési kereteit az általános információfeldolgozó rendszerünk egésze szabja meg. Az egész ember működését kell tehát megismernünk ahhoz, hogy a moralitást teljességgel megértsük.

A kutatások másik fontos tanulsága, hogy racionális erkölcsi ítéleteink szerepe a morális viselkedésünkben csupán másodlagos. Jóleső, megnyugtató érzés lenne az embert racionális lénynek tekinteni, de sajnos a tapasztalatok nem támasztják alá azt a hiedelmet, hogy logikus elemzés révén jutunk el az erkölcsi ítéletig, majd e döntések alapján valósítjuk meg tetteinket. Az ember mint erkölcsi lény ugyanis nem izoláltan létezik, nem nyugodt körülmények között, egyedül, fejben kell döntenie a saját maga és a családja létét, sorsát meghatározó kérdésekben, hanem általában társas kontextusban, a fizikai világ korlátai és veszélyei között. Létünk legfajsúlyosabb eseményei – melyekre erkölcsileg és a túlélés szempontjából is helyes választ kell adnunk – többnyire magas stresszszint, zavaró körülmények, fenyegetés, időnyomás mellett zajlanak le. Az ezekre adott gyors válaszaink túlélést szolgáló, ösztönös érzelmi reakciókon alapulnak, és nem racionális morális ítéleteken, hiszen azok csak optimális feltételek, nyugodt körülmények mellett bontakozhatnak ki zavartalanul.

Az ösztönös reakciók általában a saját magunk és a közösségünk túlélését szolgáló automatikus válaszok, amelyeket bizonyos helyzeti tényezők keltenek életre, így személyiségünk kimunkált jellemzői, morális ítéleteink fejlettsége kevésbé tudnak érvényesülni tetteinkben. Intuitív, elsődleges ítéleteinkbe a háttérből aktívan „besegít” a hullőagyunk

a maga merev, egocentrikus, túlélést segítő programjaival. A dilemmát tehát, hogy a lét vagy a becsület fontosabb-e, alapértelmezetten a hullóagy oldja fel azzal, hogy kérdés nélkül a túlélést helyezi előtérbe. Legjobb esetben az utólagos, „újemlősagyí” elemzést követően tudatosan bennünk, hogy az adott helyzetben kibontakozó tetteink nem állnak összhangban a „hivatalosan elfogadott”, társadalom, vallások, törvények által szentesített megoldásokkal, illetve saját belső meggyőződéseinkkel. Gyakran ellentmondásban áll tehát a gyakorlati, ösztönös „helyes” és az elméleti, racionális „helyes”. Ez jelentős belső feszültségeket kelt bennünk, amit a morális önfelmentés folyamatai révén igyekszünk kezelni.

Mindezek ellenére megéri időt fordítani a morális ítéletek fejlesztésére, a „becsületeség lélektanának” megismerésére, ugyanis tudatos energiabefektetés révén nőhet a racionális összetevők súlya a meghozott döntésekben. A magasztos, humánus erkölcsiség nagyobb eséllyel kap teret, ha a helyzeti tényezőket eleve úgy alakítjuk, hogy azok kedvezzenek a kognitív folyamatok kibontakozásának. Ha előre felkészülünk, tervezünk, és a döntés pillanatában nincs időnyomás, nincs közvetlen veszélyeztetettség, nem jellemző a versengés, ha kiszámítható (például jogi) keretek között zajlik az interakció, akkor jó esély van az érett morális döntések meghozatalára és végrehajtására, a képzelőerő etikájának használatára, ami kompetenciaként külön fejleszthető is. Kevesebb önzés, csalás, korrupció és konfliktus adódna, ha képesek lennénk a racionális, a képzelőerő etikájának nagyobb teret engedni hétköznapi szinten, ha már egyszer rendelkezünk az állatvilág legfejlettebb agykérgével. Ha pedig mégsem sikerült erkölcsileg helyes döntést hozni, fontos kivédenünk a morális elhatárolódás csapdáit, és a tapasztalatok őszinte megosztása, feldolgozása szempontjából kedvező, elfogadó, megértő légkört teremteni, hogy közösen kezelhessük a problémákat.

Ellenőrző kérdések:

1. A szövegben példaként felhozott egyes morális dilemmák esetében milyen értékek kerülnek egymással szembe? Az egyes megoldások melyik értéket emelik magasba, melyiket hagyják sérülni?
2. A szövegben példaként felhozott egyes morális dilemmák esetében mely megoldások lennének a képzelőerő etikája szempontjából helyesek?
3. Milyen személyiségjellemzők állnak az erkölcsös viselkedés háttérében?
4. Igaz/Hamis (a továbbiakban: I/H): Az erkölcsös személyiség minden körülmények között etikusan viselkedik.
5. I/H: A fejlett morális ítéletek automatikusan erkölcsös cselekedetekhez vezetnek.
6. I/H: Minél inkább megjelennek morális vonatkozások az egyén énképében, annál inkább összhangban állnak morális ítéletei és tettei.
7. I/H: Az intuitív moralitás-modell szerint gyors, automatikus erkölcsi ítéleteink és cselekedeteink a saját magunk, illetve saját csoportunk túlélését szolgálják.
8. I/H: Az intuitív moralitás-modell szerint könnyebb haszonelvű, racionális megoldást választani akkor, ha személyesen bevonódunk a szituációba.
9. I/H: Az evolúció által belénk programozott intuitív morális irányultságot nem lehet racionálisan felülírni.

10. I/H: Morális ítéleteinket az általános információfeldolgozó rendszerünk segítségével hozzuk meg, így annak kapacitáskorlátai, működési torzításai behatárolják ítéleteink színvonalát.
11. Sorolja fel a „hármasegységű agy” elmélet alapján az agy működési szintjeit!
12. Sorolja fel a „hármasegységű etika elmélete” alapján az agyunk egyes szintjeihez kapcsolódó etikai szűrőket!
13. Milyen működésmódokért, funkciókért felel a „hüllőagyunk”?
14. Milyen funkciókért felelős az „emlőségagyunk”?
15. Milyen új lehetőségeket nyitott az emberiség tekintetében az „újemlőségagyunk”?
16. (a 12–13. és a 14–16. lehet párosítós e-learning feladat is)
17. Milyen viselkedésmódok jellemzőek a biztonság etikájára, és eszmei síkon milyen – jelenleg is fontos – értékeink háttérében áll ez a szint?
18. Milyen hiedelmek aktiválják különösen hatékonyan a hüllőagyunkat, így a biztonság etikáját?
19. Milyen viselkedésmódok jellemzőek az elköteleződés etikájára, és eszmei síkon milyen – jelenleg is fontos – értékeink háttérében áll ez a szint?
20. Milyen pluszt ad az ember erkölcsiségéhez a képzelőerő etikája, mely értékek jelennek meg ezen a szinten?
21. I/H: A morálpszichológiai kutatások során az idegrendszeren belül külön a moralitásért felelős, speciális agyi struktúrákat sikerült beazonosítani.
22. Sorolja fel a „morális alapok” elmélet öt alapidimenzióját!
23. Milyen értékek kötődnek a „törődés-gondoskodás” alapidimenzióhoz? Mik az ellenpéldák?
24. Milyen értékek kötődnek a „fair együttműködés” alapidimenzióhoz? Mik az ellenpéldák?
25. Milyen értékek kötődnek a „csoporthűség” alapidimenziójához? Mik az ellenpéldák?
26. Milyen értékek kötődnek az „engedelmesség” alapidimenziójához? Mik az ellenpéldák?
27. Milyen értékek kötődnek a „tisztaság” alapidimenziójához? Mik az ellenpéldák?
28. I/H: Az erős morális meggyőződéseknek csak pozitív hatásaik lehetnek.
29. I/H: A morális önfelmentés segít csökkenteni a helytelen cselekedet után jelentkező büntudatot, belső feszültséget.
30. I/H: A morális önfelmentés hasznos és erősítendő jelenség.
31. I/H: A morális önigazolás, az önfelmentő összehasonlítás és az eufemizálás a morális önfelmentésnek olyan fogásai, amelyek a cselekvő és a tett viszonyának megítélését torzítják el a büntudat csökkentése érdekében.
32. Soroljon fel példákat arra, mikor úgy csökkentjük a büntudatot, hogy a tettek által keltett hátrányos hatásokat észleljük torzítva! (Csoportos elkövetés, tevékenységmozzanatokra bontás, utasítási lánc, térben/időben távoli következmények.)
33. Hogyan vezet eredményre a morális önfelmentés terén az, ha dehumanizáljuk az áldozatainkat? Milyen módszerekkel foszthatjuk meg emberi minőségüktől őket?
34. I/H: A jelenlegi társadalmi folyamatok (például globalizáció, bürokrácia, automatizálás, urbanizáció, migráció, urbanizáció stb.) csökkentik a morális önfelmentés lehetőségeit, így növelik az érett felelősségvállalás elterjedését.
35. A kutatások alapján milyen tényezők növelik, és milyen tényezők csökkentik a morális önfelmentés lehetőségeit? (e-learningben lehet ezeket párosítani)

Felhasznált és javasolt irodalmak jegyzéke

Felhasznált irodalmak jegyzéke

- AQUINO, K. – FREEMAN, D. – REED, A. I. – LIM, V. K. G. – FELPS, W. (2009): Testing a Social-cognitive Model of Moral Behavior: The Interactive Influence of Situations and Moral Identity Centrality. *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 97. No. 1. 123–141.
- AXELROD R. – HAMMOND, R. A. (2003): The Evolution of Ethnocentric Behavior. *Midwest Political Science Convention*, April 3–6. Chicago. IL.
- BANDURA, A. (1999): Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*. [Special Issue on Evil and Violence]. No. 3. 193–209.
- BATSON, C. D. – LISHNER, D. A. – CARPENTER, A. – DULIN, L. – HARJUSOLA-WEBB, S. – STOCKS, E. L. et al. (2010): "... as you would have them do unto you": Does Imagining Yourself in the Other's Place Stimulate Moral Action? *Personality and Social Psychology Bulletin*. No. 29. 1190–1201.
- BLAIR, R. J. R. – JONES, L. – CLARK, F. – SMITH, M. (1997): The Psychopath: A Lack of Responsiveness to Distress Cues? *Psychophysiology*. No. 34. 192–198.
- BLASI, A. (2004): Neither Personality nor Cognition: An Alternative Approach to the Nature of the Self. In LIGHTFOOT, C. – LALONDE, C. – CHANDLER, M. ed: *Changing conceptions of psychological life*. Mahwah, NJ, Erlbaum. 3–25.
- CHUGH, D. – KERN, M. C. – ZHU, Z. – LEE, S. (2013): Withstanding Moral Disengagement: Attachment Security as an Ethical Intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*. No. 51. 88–93.
- COLBY, A. – DAMON, W. (1992): *Some do Care: Contemporary Lives of Moral Commitment*. New York, Free Press.
- CUSHMAN, Fiery (2008): Crime and Punishment: Distinguishing the Roles of Causal and Intentional Analyses in Moral Judgment. *Cognition*. No. 108. 353–380.
- CUSHMAN, Fiery – GREENE, Joshua (2012): The philosopher in the theater. In MIKULINER, Mario – SHAVER, Phillip R. ed.: *The social psychology of morality: Exploring the causes of good and evil*. Washington, DC, US: American Psychological Association. 33–50.
- DAMASIO, A. R. – TRANEL, D. – DAMASIO, H. C. (1991): „Ch. 11: Somatic Markers and the Guidance of Behaviour: Theory and Preliminary Testing. In LEVIN, Harvey S. – EISENBERG, Howard M. – BENTON, Arthur Lester ed.: *Frontal Lobe Function and Dysfunction*. Oxford University Press. 217–229.
- DAMASIO, Antonio R. (1996): *Descartes tévedése*. Budapest. AduPrint. 21–48.
- DARLEY, J. M. – BATSON, C. D. (1973): 'From Jerusalem to Jericho': A Study of Situational and Dispositional Variables in Helping Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. No. 27. 100–108.
- DETERT, J. R. – TREVINO, L. K. (2008): Moral Disengagement in Ethical Decision Making: A Study of Antecedents and Outcomes. *Journal of Applied Psychology*. No. 93. 374–391.
- EIDELSON, R. J. – EIDELSON, J. I. (2003): Dangerous Ideas: Five Beliefs that Propel Groups Toward Conflict. *American Psychologist*. No. 58. 182–192.
- FLEESON, W. – FURR, W. R. M. – JAYAWICKREME, E. – MEINDL, P. – HELZER, E. G. (2014): Character: The Prospects for a Personality-Based Perspective on Morality. *Social and Personality Psychology Compass*. Vol. 8. No. 4. 178–191.

- GILIGAN, C. (1982): *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- GREENE, J. D. – NYSTROM, L. E. – ENGELL, A. D. – DARLEY, J. M. (2004): The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment. *Neuron*. Vol. 44. 389–400.
- GREENE, J. D. – SOMMERVILLE, R. B. – NYSTROM, L. E. – DARLEY, J. M. – COHEN, J. D. (2001): An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment. *Science*. Vol. 293.
- GREENE, Joshua D. (2015): The Rise of Moral Cognition. *Cognition*. No. 135. 39–42.
- GREENE, Joshua (2014): *Moral Tribes: Emotion, Reason and the Gap Between Us and Them*. Atlantic. 432.
- HAIDT, J. (2001): „The Emotional Dog and its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment.” *Psychological Review*. No. 108. 814–834.
- HAIDT, J. – JOSEPH, C. (2007): The Moral Mind: How 5 Sets of Innate Intuitions Guide the Development of Many Culture-specific Virtues, and Perhaps Even Modules. In CARRUTHERS, P. – LAURENCE, S. – STICH, S. ed: *The Innate Mind*. Vol. 3.
- HAIDT, Jonathan (2012): *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*. Pantheon. 913.
- HARDY, S. A. – CARLO, G. (2011): Moral Identity: What Is It, How Does It Develop, and Is It Linked to Moral Action? *Child Development Perspectives*. Vol. 5. No. 3. 212–218.
- HARLOW, H. F. (1964): Early Social Deprivation and Later Behavior in the Monkey. In Abrams, A. – Gurner, H. H. – Tomal, J. E. P. ed: *Unfinished tasks in the behavioral sciences*. Baltimore, Williams & Wilkins. 154–173.
- HARLOW, Harry F. – SUOMI, Stephen J. (1971): Social Recovery by Isolation-Reared Monkeys. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. Vol. 68 No.7. 1534–1538.
- HART, D. – YATES, M. – FEGLEY, S. – WILSON, G. (1995): Moral commitment in inner-city adolescents. In KILLEN, M. – HART, D. ed: *Morality in Everyday Life: Developmental Perspectives*. New York, NY: Cambridge University Press.
- HARTSHORNE, H. – MAY, M. A. (1928): *Studies in the Nature of Character*. Vol. I. New York: MacMillan, Studies in Deceit.
- HAUSER, Marc D. (2006): *Moral Minds: How Nature Designed Our Universal Sense of Right and Wrong*. Ecco press.
- HINRICH, K. T. – WANG, L. – HINRICH, A. T. – ROMERO, E. J. (2012): Moral Disengagement Through Displacement of Responsibility: The Role of Leadership Beliefs. *Journal of Applied Social Psychology*, No. 42. 62–80.
- HYDE, L. W. – SHAW, D. S. – MOILANEN, K. L. (2010): Developmental Precursors of Moral Disengagement and the Role of Moral Disengagement in the Development of Antisocial Behaviour. *Journal of Abnormal Child Psychology*, No. 38. 197–209.
- JACKSON, L. E. – GAERTNER, L. (2010): Mechanisms of Moral Disengagement and Their Differential Use by Right-wing Authoritarianism and Social Dominance Orientation in Support of War. *Aggressive Behavior*. No. 36. 238–250.
- LEIDNER, B. – CASTANO, E. – ZAISER, E. – GINER-SOROLLA, R. (2010): Ingroup Glorification, Moral Disengagement, and Justice in the Context of Collective Violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*. No. 36. 1115–1129.

- MACLEAN, P. D. (1964): "Man and His Animal Brains". *Modern Medicine*, No. 32. 95-106.; "Alternative Neural Pathways to Violence" In NG, L. (1968): *Alternatives to Violence*, New York: Time-Life Books. 24–34.
- McMILLIAN, Beverly (2011): *Az emberi test atlasza*. Kistűszállítás, Pannon-literatúra Kft. Kistűszállítás. 98.
- MÉRŐ László (2010): *Az érzelmek logikája*. Budapest, Tercium. 144–146.
- MONIN, B. – JORDAN, A. H. (2009): The Dynamic Moral Self: A Social Psychological Perspective. In NARVAEZ, D. – LAPSLEY, D. ed.: *Personality, Identity and Character: Explorations in Moral Psychology*. Cambridge University Press. 341–354.
- NARVAEZ, D. (2008): Triune Ethics: The Neurobiological Roots of Our Multiple Moralities. *New Ideas in Psychology*. No. 26. 95–119.
- NARVAEZ, D. – LAPSLEY, D. ed. (2009): *Personality, Identity and Character: Explorations in Moral Psychology*. Cambridge University Press.
- NARVAEZ, D. – LAPSLEY, D. K. – HAGELE, S. – LASKY, B. (2006): Moral Chronicity and Social Information Processing: Tests of a Socialcognitive Approach to Moral Personality. *Journal of Research in Personality*. No. 40. 966–985.
- NAVRAEZ, D. (2016): *Embodied Morality: Protectionism, Engagement and Imagination*. Notre Dame, USA, Palgrave Macmillian.
- PAXTON, J. M. – UNGAR, L. – GREENE, J. D. (2011): Reflection and Reasoning in Moral Judgment. *Cognitive Science*, 1–15.
- PERUGINI, M. – LEONE, L. (2009): Implicit Self-concept and Moral Action. *Journal of Research in Personality*, No. 43. 747–754.
- SKITKA, L. J. (2010): The Psychology of Moral Conviction. *Social and Personality Psychology Compass*. Vol. 4. No. 4. 267–281.
- TURIEL, E. (1983): *The Development of Social Knowledge: Morality and Convention*. Cambridge, England, Cambridge. University Press.
- WILTERMUTH, S. S. (2011): Cheating More When the Spoils are Split. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 115, 157–168.

Javasolt irodalmak jegyzéke

- POPPER Péter (2000): *Felnőttnek lenni...* Budapest, Saxum.
- RANSCHBURG Jenő (1994): *Szeretet, erkölcs, autonómia*. Budapest, Integra-Projekt Kft.
- RANSCHBURG Jenő (2002): *Jellem és jellemtelenség*. Budapest, Saxum.
- RANSCHBURG Jenő (2013): *Erkölcs és jellem*. Budapest, Saxum Kiadó.

6. A szilárd erkölcsiség mérésére megalkotott SZEM-modell ismertetése és a közigazgatásban való alkalmazási lehetőségei

(Szerző: Malét-Szabó Erika)

A fejezet fő üzenete: a fejezet fő célja a tervezett viselkedés elméletének mint az emberi viselkedés bejósolását célzó egyik legelfogadottabb és legelterjedtebb elméletnek, valamint az ezen elméleti alapokra épülő, az egyén szilárd erkölcsiségű viselkedésének bejósolását célzó *SZEM-modellnek* az ismertetése. Mindezzel olyan elméleti-gondolkodási keretet kívánunk bemutatni, amelynek segítségével egyrészt logikusan elemezhetők a korrupció szempontjából fokozottan veszélyeztetett helyzetek, másrészt pedig ötleteket kaphatunk arra vonatkozóan, hogy az egyén, illetve a munkahelyi szervezet milyen konkrét lépéseken keresztül küzdhet sikeresen a szilárd erkölcsiségű viselkedés megtartásával a korrupció ellen.

6.1. A tervezett viselkedés elméletének ismertetése

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet célja részletesen ismertetni Ajzen *tervezettviselkedés-elméletét*, amely az emberi viselkedést az egyén vonatkozó attitűdje, szubjektív normája és észlelt kontrollja által meghatározott cselekvéses szándékon keresztül jósolja be.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása

- *Attitűd:* személyekhez, csoportokhoz, tárgyakhoz, gondolatokhoz való érzelmi, kognitív (gondolati), viselkedéses viszonyulás.²⁸²
- *Észlelt kontroll (a TVE-modellben):* arra vonatkozik, hogy az egyén miként érzi, mennyire lenne nehéz vagy éppen könnyű végrehajtani az adott cselekedetet.
- *Szubjektív norma (a TVE-modellben):* az egyént körülvevő emberek véleménye arra vonatkozóan, hogy egy adott cselekedetet jó lenne-e ha végrehajtanának vagy nem. A norma azt is magában foglalja, hogy az egyén mennyire szeretne ezen embereknek megfelelni.
- *TVE-modell:* Ajzen *tervezettviselkedés-elmélete*, amely alapján az egyén *viselkedéses szándéka* egy bizonyos konkrét viselkedésre vonatkozóan megjósolható az egyén adott viselkedésre vonatkozó *attitűdje*, *szubjektív normája* és észlelt kontrollja alapján.

²⁸² CZIBOR A. (2017): Szemelvények a korrupció szociálpszichológiájából. In MALÉT-SZABÓ E. ed.: *Szemelvények a korrupció pszichológiájából*. Budapest, Nemzeti Közszoigalati Egyetem.

A pszichológia tudománya igen régóta kutatja az emberi viselkedést, amellyel kapcsolatban talán az egyik legfontosabb kérdés, hogy milyen előzményekből tudunk következtetni arra, hogy valaki egy konkrét cselekedetet végrehajt-e vagy nem, azaz esetünkben képes-e ellenállni egy konkrét korrupciós kihívásnak vagy nem. Az előzmények között természetesen fontos figyelembe venni az *egyén emberi jellemzőit* épp úgy, ahogy az *adott helyzetben jelen lévő külső körülményeket* is, amelyek keretet adnak a konkrét viselkedéshez.

Arra a kérdésre, hogy vajon bizonyos tényezők ismerete alapján bejósolható-e az, hogy miként fog az egyén egy adott helyzetben viselkedni, számos kutató számos különféle módon válaszolt. A megalkotott modellek közül az egyik legsikeresebb és egyben legelterjedtebb Ajzen²⁸³ tervezettviselkedés-elmélete (a továbbiakban: TVE; eredeti nyelven: *The Theory of Planned Behavior*).

A modell nemzetközi elterjedtségéhez valószínűleg az is jelentősen hozzájárult, hogy Ajzen a pszichológiai kutatók között kivételes nyíltsággal ismerteti vonatkozó eredményeit honlapján (<http://people.umass.edu/ajzen/tpbrefs.html> az utolsó letöltés: 2017. 09. 14.), ahol az elméletét felhasználó, általa összegyűjtött publikációk listája is megtalálható.

Az elmélet működését igen sokféle viselkedés előzetes bejósolásával kapcsolatban vizsgálták, melyek közül a korrupció vizsgálata szempontjából mindenképpen kiemelendő a „nem becsületes” viselkedés,²⁸⁴ az autóvezetők szándékolt szabálytalanságának,²⁸⁵ a dohányzás, alkohol és kábítószer-használatnak²⁸⁶ a bejósolását célzó kutatások.

A TVE értelmében egy konkrét cselekvésre – esetünkben a korrupciós kihívásnak ellenállni képes szilárd erkölcsiségű viselkedésre – vonatkozó befolyásoló tényezők az *attitűd, a szubjektív norma, a kontroll érzete*, valamint a mindebből összegzetten kialakuló *cselekvéses szándék*. Mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy a modell elsősorban a három alaptényezőnek, az attitűdnek, a szubjektív normának és a kontroll érzetének a cselekvéses szándék kialakulására való hatását magyarázza, így önmagában nem képes azt bejósolni, hogy egy adott helyzetben – a modell alapján akár bizonyítottan is meglévő cselekvéses szándék mellett – valójában megnyilvánul-e a vizsgált viselkedés vagy nem. Mégis nagyon fontos ez a modell a viselkedés megértésében, mivel általában jellemző, hogy az emberek hajlamosak a szándékaikkal összhangban cselekedni.

A TVE általános modelljét szemlélteti az alábbi ábra, amely megegyezik a szakirodalomban megjelenő ábrázolással.²⁸⁷

²⁸³ AJZEN, I. (1991): The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50. 179–211.

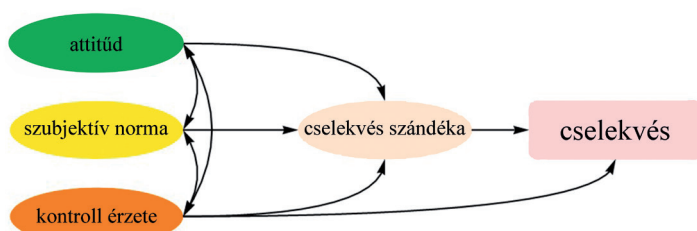
AJZEN, I. (2005): *Attitudes, personality, and behavior* (2nd. Edition). Milton-Keynes, England, Open University Press / McGraw-Hill.

²⁸⁴ CHUN-HUA, S. L. – CHUN-FEI, C. (2011): *Application of Theory of Planned Behavior on the Study of Workplace Dishonesty. IPEDR (2010 International Conference on Economics, Business and Management)*. Manila, IAC S IT Press. vol. 2. 66–69.

²⁸⁵ FORWARD, S. E. (2009): The theory of planned behaviour: The role of descriptive norms and past behaviour in the prediction of drivers' intentions to violate. *Transportation Research Part F*, 12. 198–207.

²⁸⁶ KAM, J. A. – MATSUNAGA, M. – HECHT, M. L. – NDIAYE, K. (2009): Extending the theory of planned behavior to predict alcohol, tobacco, and marijuana use among youth of Mexican heritage. *Prevention Science*, No.10. 41–53.

²⁸⁷ AJZEN, I. (2005): *Attitudes, personality, and behavior* (2nd. Edition). Milton-Keynes, England, Open University Press / McGraw-Hill.



19. ábra

A tervezett viselkedés elméletének modellje

Forrás: HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Bélgayi Szemle*, 2016/6. 34–68.

Az ábrán megjelenő nyilak a kutatásokkal²⁸⁸ már sokszor bizonyított hatásokat jelölik, amelyek nagysága természetesen egymástól és az adott helyzettől függően is eltérő mértékű lehet.

6.1.1. Az attitűdkomponens

Az attitűd – ahogy arról már szó volt a szociálpszichológiai megközelítést tárgyaló fejezetben is – a szociálpszichológia egy igen elterjedt és sokat vizsgált fogalma, amelynek ebből következően számos meghatározása létezik. Talán az egyik legáltalánosabb és leginkább elfogadott változata szerint az attitűd egy a vizsgált tárgyra (az attitűd tárgyára) vonatkozó értékelések összegzése a jó és rossz dimenziójában kifejezve.²⁸⁹

Az attitűd tárgya bármi lehet, akár egy *fogalom* (mint például szerelem, vagy jelen tankönyv tárgya a korrupció és ellentettje, a szilárd erkölcsiség), egy *foglalkozás* (például hivatali ügyintéző), vagy akár egy adott *személy* is (például politikus vagy anyós).

Az attitűd tartalma igen összetett. Azt feltételezzük róla, hogy bizonyos információkon alapul, melyek a következők:

- a *kognitív* (gondolati) komponens, amely az attitűd tárgyával kapcsolatos gondolatainkat, elképzeléseinket, hiedelmeinket tartalmazza;
- az *affektív* (érzelmi) komponens, ami az attitűd tárgyával kapcsolatos érzelmeinket, érzéseinket tartalmazza;
- valamint a *viselkedéses* komponens, amely az attitűd tárgyával kapcsolatos korábbi tapasztalataink tárházát jelöli.

Fontos jellemzője még az attitűdnek, hogy nem öncélú, számos olyan funkciója van, melyek elősegíthetik a mindennapi működésünket:

- *ismereti funkció*: megkönnyíti az új ismereteink elsajátítását és rendszerbe foglalását (tudjuk, hogy mi hova tartozik, jó vagy rossz);

²⁸⁸ AJZEN, I. (2005): *Attitudes, personality, and behavior* (2nd. Edition). Milton-Keynes, England, Open University Press / McGraw-Hill

²⁸⁹ MAIO, G. R. – HADDOCK, G. (2010): *The Psychology of Attitudes and Attitude Change*. London. SAGE Publications Ltd.

- *haszonelvű funkció*: lényege, hogy azért veszünk át attitűdöket, illetve utasítunk el, mert valamit el akarunk érni, vagy el akarunk kerülni az attitűdök révén;
- *Értékkifejező funkció*: az attitűdjeinken keresztül vagyunk képesek kinyilvánítani a belső értékeinket, ami erősíti a hitünk, az életfelfogásunk, a világnézetünk érvényességét.

Gyakorlati példák az attitűd funkcióinak működésére:

- ha pozitív az egyén *tanulással* kapcsolatos attitűdje, akkor minden olyan új tevékenységet és lehetőséget, amely elősegítheti a tanulási folyamatot (például új okostelefon-applikációk) valószínűleg jónak fog értékelni, és keresni fogja a lehetőséget a megismerésére;
- ha az egyén átveszi a főnöke pozitív attitűdjét a *tulórával* kapcsolatban, ezzel valószínűleg az a célja, hogy a főnökében pozitív benyomást alakítson ki saját magával kapcsolatban;
- ha a *tisztességesség* az egyén számára fontos érték, akkor valószínűleg minden „tisztességes viselkedéssel” kapcsolatban pozitív lesz az attitűdje, míg negatív attitűddel fog viszonyulni minden számára tisztességtelennek minősülő cselekedethez, közte a feltételezhetően a korrupciós cselekedethez is.

Gyakorlati példa a korrupcióval kapcsolatos attitűdre:

Negatív korrupcióval szembeni attitűd esetében:

- *kognitív komponens*: tudom, hogy a korrupció ellentmond a társadalmi normáknak, ha belekeveredek és kiderül, elbocsátanak;
- *érzelmi komponens*: elítélem, mert erkölcstelen;
- *viselkedéses komponens*: a szomszéd irodából volt valaki, akit rajtakaptak, jelenleg előzetes letartóztatásban van.

Pozitív korrupcióval szembeni attitűd esetében:

- *kognitív komponens*: bár tudom, hogy a korrupció ellentmond a társadalmi normáknak, azt is tudom, hogy általa jelentősen több pénzhez jutok;
- *érzelmi komponens*: élvezem a korrupciós helyzet okozta adrenalint;
- *viselkedéses komponens*: már volt, hogy kisebb mértékben én magam is elkövettem és nem történt semmi.

Az attitűd *erőssége* is nagy mértékben befolyásolja azt, miként dolgozzuk fel a minket érő információkat, ezen keresztül pedig azt is, hogy miként viselkedünk egy az attitűd tárgyát érintő helyzetben.

Gyakorlati példa az attitűd erősségének hatására:

- ha az egyén *spórolással* szembeni attitűdje *pozitív*,
 - de csak *kis erősségű*, akkor valószínűleg hajlamos lesz megnézni egy vásárlása során azt, hogy egy bizonyos termékből melyik az, ami aktuálisan a legolcsóbb, és azt fogja választani;
 - ha *közepes erősségű*, elképzelhető, hogy a lakó-, illetve munkahelye környékét is körbe fogja járni, hogy a lehető legolcsóbb megoldást találja meg;
 - ha *kifejezetten magas erősségű*, akkor valószínűleg minden reklámújságot részletesen átnéz, kijegyzeteli, hogy mi hol olcsóbb, és elmegy akár a város másik végébe is, hogy a bizonyosan legolcsóbb terméket vegye meg.

Gyakorlati példa implicit és explicit attitűdre:

Explicit pozitív attitűd a motorokkal kapcsolatban:

- az egyén mindenkinek kinyilvánítja, hogy szereti a motorokat azzal, hogy folyton róluk beszél;
- vesz magának egy motort, amivel közlekedik;
- nyaraláskor motoros túrára megy el a barátaival.

Implicit negatív attitűd a főnökkel szemben:

- a kolléga mióta elkezdett dolgozni a cégnél folyamatosan hangos szóval dicséri a főnökét, mindent zokszó nélkül megtesz, amit kér tőle;
- senki nem veszi észre rajta, hogy összerezzen, amikor a főnök belép reggelente az ajtón, és apró mozdulattal félrehúzza a száját, amikor megszólal.

Fontos hangsúlyozni, hogy az attitűd lehet egyértelműen megnyilvánuló, könnyen felismerhető, az egyén számára jól ismert (*explicit attitűd*). Létezik azonban az attitűdnek egy főként tudattalanul, az egyén számára sem teljesen ismert módon működő formája is (*implicit attitűd*), amelynek a külső szemlélő által történő felismerése, vagy akár különböző pszichológiai tesztekkel történő felmérése sokkal nehezkesebb. (Az attitűdökre vonatkozó konkrét példákat lásd e-learning tananyagban.)

6.1.2. A szubjektív normakomponens

A TVE-modellben a *szubjektív norma* alatt két tényező összességét értjük. Egyrészt azt, hogy a *minket körülvevő emberek* (egyének és csoportok egyaránt: házastárs, pár, család, barátok, munkatársak stb.) *véleményünk szerint mennyire szeretnék azt, hogy mi az adott cselekedetet megtegyük* (ellenálljunk a korrupciós kihívásnak), vagy éppen ne tegyünk meg (azaz ne álljunk ellen a korrupciós kihívásnak); másrészt pedig azt, hogy mi *mennyire akarunk ennek az elvárásnak megfelelni*, azaz szeretnénk-e úgy cselekedni, ahogy mások elvárják tőlünk vagy nem.

Nyilvánvaló, hogy mindebben fontos szerepet játszik az is, hogy a minket körülvevők miként viselkednek, azaz ők megteszik vagy nem a vizsgált cselekedetet, hiszen számunkra mindenképpen *mintaként* jelennek meg ezek a személyek. Természetesen az sem mindegy, hogy milyen érzelmi viszony fűz bennünket ezen személyekhez. Ha valakit szeretünk, és ragaszkodunk hozzá, valószínűleg fontosabb és egyben befolyásolóbb lesz számunkra a véleménye, mint annak, akihez kevesebb érzelem fűz bennünket. A számunkra *példaképként* megjelenő emberek viselkedése pedig nagy valószínűséggel, mint követendő minta fogja befolyásolni a cselekedeteinket.

Amennyiben viszont valakihez negatív érzelmek fűznek bennünket, úgy az ő véleménye valószínűleg épp ellentétes hatással lesz ránk, azt leszünk hajlamosabbak megcsinálni, amit ő nem szeretne, ami az ő számára kevésbé vonzó.

Összegezve a fentieket elmondhatjuk, hogy a minket körülvevő emberekhez fűződő érzelmeink pozitív, illetve negatív volta meghatározza azt, hogy a véleményük szerinti cselekedet számunkra követendő vagy éppen ellenkezőleg elvetendő lesz-e, az érzelem erősségének mértéke pedig ezen hatás nagyságát befolyásolja.

6.1.3. A szubjektív kontrollkomponens

A TVE-modellben a *szubjektív kontroll* érzete arra utal, hogy miként érezzük/érezkeljük, mennyire nehéz vagy éppen könnyű végrehajtani az adott cselekedetet. Ezzel kapcsolatban kezdjük el magunkban megvizsgálni azt, hogy vajon rendelkezésünkre áll-e minden erőforrás, ami az adott cselekedet végrehajtásához kell, vagy nem. Természetesen amennyiben valamilyen erőforrás hiányzik, a cselekedet végrehajtására vonatkozó szándékunk feltételezhetően kisebb lesz, míg ha véleményünk szerint minden a rendelkezésünkre áll, nagyobb.

Minderre jelentős hatással tudnak lenni a vonatkozó múltbeli tapasztalataink is. Amennyiben egy adott cselekedetet a múltban már könnyen végre tudtunk hajtani, úgy valószínűleg azt érezzük, ezt bármikor meg tudnánk tenni, tehát a szubjektívkontroll-érzetünk magas lesz. Amennyiben azonban mindezzel ellentétben a múltban ezt az adott cselekedetet már próbáltuk, de nem sikerült, úgy mindezen tapasztalat csökkentheti a szubjektívkontroll-érzetünket.

Hangsúlyozandó, hogy nemcsak a saját tapasztalatunk lehet minderre befolyással, hanem az úgynevezett másodkézből származó információ is, azaz *mások vonatkozó tapasztalata*. Ha azt tapasztaljuk, hogy másoknak általában sikerül végrehajtania az adott cselekedetet, úgy mi is hajlamosak vagyunk elhinni azt, hogy képesek lennénk rá.

A szubjektívkontroll-érzete minden olyan tényezőt magában foglal, amiről azt gondoljuk, hogy egy adott cselekedet végrehajtásához szükséges, mégpedig az általunk adott szubjektív súlyokkal.

6.1.4. A TVE-modell működése a gyakorlatban

Az alábbiakban egy konkrét példán keresztül mutatjuk be, hogy miként működik a TVE-modell a gyakorlatban. A bejósolni kívánt cselekvés: *egy kismama, aki éppen most szülte meg a gyermekét vajon szoptatni fogja-e az újszülöttjét?*

Pozitív példa (végeredményként a kismama szeretné szoptatni a gyermekét):

- A kismama szoptatással kapcsolatos *attitűdje pozitív*, úgy gondolja a szoptatás kedvező a gyermeke egészsége számára, pozitív érzelmeket kelt benne a szoptatással együtt járó szoros anya-gyermek együttlét.
- Az őt körülvevő, számára fontos személyek támogatják – az édesanyja őt is szoptatta, a testvére és a barátnői is szoptatják gyermeküket – azaz a vonatkozó általa észlelt *társadalmi norma* pozitív.
- Képesnek is érzi magát a szoptatásra (korábban is szoptatott már).

Mindez együttesen nagy valószínűség szerint azt eredményezi, hogy kialakul benne a *szoptatási szándék*.

Negatív példa (végeredményként a kismama nem szeretné szoptatni a gyermekét):

- Abban az esetben, ha az édesanya úgy véli, hogy a tápszerekben lévő, gondosan megtervezett tápanyagok sokkal egészségesebbek a gyermeke számára, mint az anyatej, akkor az anya szoptatási *attitűdje* negatív lesz, ami negatívan befolyásolja a szoptatási szándékát.
- Tovább csökkentheti a szándék kialakulását, ha az anyát körülvevő barátnők nem szoptatták a gyermekeiket, vagy egyszerűen csak negatívan beszélnek minderről, azaz az észlelt *társadalmi norma* is negatív lesz.
- Újabb visszatartó erőként jelenhet meg az is, ha az anya nem érzi magát képesnek a szoptatásra (esetleg van már egy gyermeke, akit nem tudott szoptatni), azaz a *szubjektív kontrollja* alacsony.

Ebben az esetben nem alakul ki a szoptatási szándék, és az anya még meglévő biológiai képesség ellenére sem fogja nagy valószínűség szerint szoptatni a gyermekét.

Fontos hangsúlyozni, hogy a TVE-modell alapján a *szoptatásra vonatkozó szándékát* lehet bejósolni, azaz azt, hogy szeretné-e majd megpróbálni szoptatni a gyermekét, és nem a szoptatás tényleges megvalósulását. Ezt ugyanis jelentősen befolyásolják különféle – az egyén szoptatási szándékán túlmutató, attól nagyrészt független külső – tényezők is, mint például hogy a gyermek akar-e szopni, termelődik-e megfelelő mennyiségű anyateje az édesanyjának stb.

6.2. A szilárd erkölcsiség mérésére megalkotott elméleti SZEM-modell bemutatása²⁹⁰

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet fő célja ismertetni a szilárd erkölcsiség mérésére megalkotott elméleti SZEM-modellt, amely a TVE-modell alapelemein túl további háttértényezők szerepét is hangsúlyozza a szilárd erkölcsiségű – azaz a korrupciós kihívásnak ellenállni képes – viselkedéses szándék kialakulásában. A modell alaptényezőinek részletes tárgya-

²⁹⁰ HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Belügyi Szemle*, 2016/6. 34–68.

lásakor külön kitérünk arra, miként lehet a gyakorlatban értékelni és megbecsülni, azaz a szilárd erkölcsiségű viselkedéses szándék kialakulásának bejósolásában felhasználni őket.

A fejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *SZEM-modell:* a szilárd erkölcsiség, azaz a korrupciós kihívásnak való ellenállás képességének a mérésére megalkotott elméleti modell, mely a TVE-modellre épülve, annak három alaptényezőjét (attitűd, szubjektív norma és szubjektív kontroll) további hét kiegészítő tényezővel (szervezeti és társadalmi norma, személyiségjegyek, önértékelés, morális felfogás, nyereség-veszteség számítás, tapasztalat) egészíti ki.
- *szociális tanulási folyamat:* az egyén születésétől a haláláig tartó fejlődési folyamat, amelynek során az egyén elsajátítja a társas együttélés szabályait.

A SZEM-modell megalkotói három fontos alapfeltevés megfogalmazásából indultak ki az elméletük megalkotása során:

1. Korrupcióban részt venni, korrupciós cselekedetet végrehajtani véletlenül nem lehet, arra legalább szándék szintjén készülni kell. Természetesen a valós élet igen változatos és sok esetben kiszámíthatatlan. Könnyen előfordulhat, hogy az egyénben megfogalmazódó szándék az utolsó pillanatban jó irányba fordul, és végül nem eredményez korrupciós cselekményt, éppúgy, ahogy az is, hogy egy alapvetően erkölcsös ember egy bizonyos helyzetben mégsem lesz képes követni a szilárd erkölcsiség útját. Ennek ellenére korrupciós cselekedet végrehajtása elképzelhetetlen valamilyen mértékű előzetes szándék nélkül.

2. A szilárd erkölcsiség nem velünk született, hanem tanult tulajdonságunk, amit tágabb és szűkebb környezetünkől tanulunk meg, a megszerzett információkat egyéniségünknek megfelelően átalakítjuk, átszínezzük, és végül beépítjük a személyiségünkbe. Összegezve tehát: senki nem születik eleve erkölcsösnek vagy erkölcstelennek, hanem élete során válik azzá.

Ebben a folyamatban jelentős szerep jut minden olyan személynek, aki az egyént körülveszi és hatást gyakorol rá, tanítja őt valamire. Feltételezhetően különösen hangsúlyos szerepe van az egyén kisgyermekkorában a közvetlen *családjának*, főként a *szüleinek*, később a serdülőkorban a *kortársaknak*, a *barátoknak*, esetenként pedig a fiatalok erkölcsi értelemben sok esetben megkérdőjelezhető példaképeiként megjelenő „celebeknek”, végül pedig az ifjú- és felnőttkorban az egyén *párjának*, *munkatársainak*, *főnökeinek* stb.

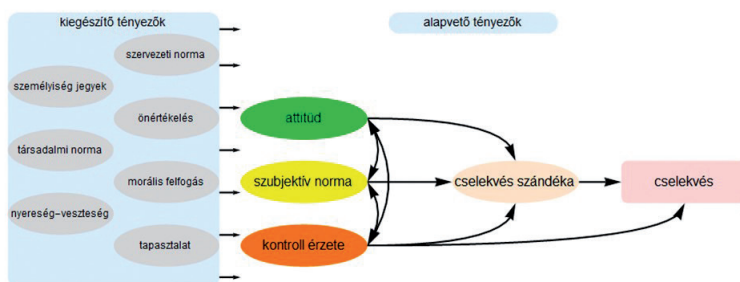
A *szociális tanulási folyamatra* jellemző, hogy bár az egész életen át tart, az életkor előrehaladtával egyre inkább megszilárdulnak a beépült *viselkedéses minták* (a különböző helyzetekben hogyan kell viselkedni, mi tekinthető elvártnak), így egyre nehezebb azokat befolyásolni és megváltoztatni.

3. Az első két feltételezést elfogadva nyílik lehetőség arra, hogy megfogalmazzuk a harmadik alapvetést, amely szerint megfelelő képzéssel, szabályozással, példamutatással befolyásolni tudjuk az egyének szilárd erkölcsiségüvé válásának folyamatát. Ez azért is különösen fontos, mert így az egyéb, sok esetben kevésbé megváltoztatható tényezők (például rossz családi környezet, nehéz anyagi körülmények stb.) negatív irányú hatását is van lehetőség befolyásolni, ellensúlyozni.

Jelen tananyag is ezt a szilárd erkölcsiségű viselkedés kialakulását célzó tanulási folyamat befolyásolását, elősegítését célozza.

A szilárd erkölcsiség mérésére javasolt elméleti háttérmodellként megalkotott SZEM-modell alapvetően a TVE-modellre épül. Figyelembe véve azonban, hogy igen sokféle külső és belső tényező képes befolyásolni a korrupciós kihívásnak való ellenállási képességet a SZEM-modellben a TVE három alaptényezőjét, a *szilárd erkölcsiségű viselkedésre vonatkozó attitűdöt, szubjektív normát* és észlelt kontrollt kiegészítették néhány további, a szilárd erkölcsiségű viselkedést feltételezhetően befolyásoló tényezővel.

A SZEM-modell *alap- és kiegészítő tényezőit*, valamint a közöttük feltételezett egymásra hatást (az ábrán nyilak jelölik) jeleníti meg az alábbi ábra. Jól felfedezhető benne a TVE modell, mint kiindulási alap, valamint a kiegészítő tényezők fontos szerepe. Mindenképpen hangsúlyozni kell azonban, hogy ezen kiegészítő tényezők nem közvetlenül, hanem a TVE modell alaptényezőin keresztül képesek befolyásolni az egyén korrupciós kihívásnak való ellenállásra vonatkozó szándékát, ezen keresztül pedig a konkrét szilárd erkölcsiségű viselkedés megnyilvánulását.



20. ábra

A SZEM-modell belső összefüggései

Forrás: HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Belügyi Szemle*, 2016/6. 52.

6.2.1. A SZEM-modell alapelemeinek gyakorlati becslése

A TVE-modell részletes ismertetésénél tárgyaltuk az attitűd, a szubjektív norma és az észlelt kontroll általános fogalmát. Jelen fejezetben azt ismertetjük, hogy ezen tényezők milyen módon becsülhetők meg a rendelkezésünkre álló, avagy megszerezhető információk alapján. Mindennek a működését konkrét gyakorlati példák ismertetésén keresztül illusztráljuk.

Az attitűd esetében tökéletes kiindulási pontnak számít a vizsgált viselkedés lehetséges következményeinek a számba vétele, mégpedig úgy, hogy mindegyik esetében figyelembe vesszük azt is, hogy ezen lehetséges következményeknek mekkora az elvárt, azaz az egyén által szubjektíve megítélt valószínűsége.

Mindezt a folyamatot a *dohányzásról való leszokás* esetében az alábbi táblázatban szerepeltek mentén mutatjuk be. A táblázat soraiban a dohányzásnak az egyén által valószínűsíthető következményei vannak felsorolva. Ezen következmények pedig egyesével külön-külön értékelésre kerülnek az alábbi két kérdés mentén:

- Az adott következmény mit jelent az egyén számára, mennyire pozitív, illetve negatív a megítélése szerint?
A táblázatban szereplő példa esetében ennek az értékét -1 és +1 között határoztuk meg.
 - Minél közelebb van az érték a +1-hez, annál pozitívabb az egyén számára az adott következmény.
 - Minél közelebb van a -1-hez az érték, annál negatívabb az egyén számára az adott következmény.
- Az egyén megítélése szerint mekkora az adott következmény bekövetkezési valószínűsége?
A táblázatban szereplő példa esetében ennek az értékét (a valószínűségszámítás hagyományos értékelését alkalmazva) 0 és +1 között határoztuk meg.
 - Minél közelebb van az érték a +1-hez, annál valószínűbb az egyén véleménye szerint az adott következmény bekövetkezése.
 - Minél közelebb van az érték a 0-hoz, annál kisebb az egyén véleménye szerint az adott következmény bekövetkezési valószínűsége.

Ahogy az az alábbi táblázatban is jól látszik, az ezekre a kérdésekre adandó válaszok viszonylag könnyen és logikusan számba vehetők, melyekből egy úgynevezett súlyozott összegzést (a következmény minősítését szorozzuk a bekövetkezési valószínűségükkel mint súllyal) végrehajtva megkaphatjuk az egyén dohányzásról való leszokással szembeni attitűdjének az értékét (egyrészt, hogy milyen erős, másrészt pedig, hogy milyen irányú, pozitív vagy negatív).

11. táblázat

A dohányzásról való leszokással szembeni attitűd becslése

	A dohányzásról való leszokás lehetséges következményei	A következmény egyéni értékelése (-1 és +1 között)	A következmény bekövetkezési valószínűsége (0 és +1 között)	Szorzat
1	<i>Nem lesz változás az életemben.</i>	0,2 (majdnem semleges)	0,3 (alacsony)	0,06
2	<i>Javul a közérzetem.</i>	0,6 (közepesen értékes)	0,1 (nagyon alacsony)	0,06
3	<i>A dohányzó barátaim el fognak távolodni tőlem.</i>	-0,8 (erősen negatív)	0,9 (nagyon magas)	-0,72
4	<i>Nem romlanak tovább a fogaim.</i>	0,4 (közepesen értékes)	0,7 (magas)	0,21
5	<i>Több pénzem marad mászt vásárolni.</i>	0,5 (közepesen értékes)	0,8 (magas)	0,40
Összegzés=(0,2×0,3)+(0,6×0,1)+(-0,8×0,9)+(0,4×0,7)+(0,5×0,8)				0,01

Forrás: a szerző saját szerkesztése

Jól látható, hogy példánkban, az egyén számára negatív következményként szerepel, hogy valószínűleg a dohányzásról való leszokási törekvése miatt a korábbi, főként dohányzó barátai el fognak távolodni tőle – hiszen már nem lesz meg a dohányzás mint közös időtöltés –, melynek a bekövetkezési valószínűségét is igen magasra értékeli. Mindezt a példa esetében a többi konkrét és egyben pozitívrá értékelt következmény képes ellensúlyozni, de az összegzett érték igen alacsony lett, azaz végeredményként az ellentétes következmények sorra vétele egy viszonylagosan semleges attitűdöt eredményezett (összegzett értékelés: 0,01).

Az is világosan látható, hogy ez az értékelési folyamat, bár önmagában logikusnak és szisztematikusnak tekinthető, szinte minden elemében szubjektív (az egyén dönti el, milyen lehetséges következményeket vesz fel a saját listájára; az egyes következményeket hogyan értékeli; illetve milyen bekövetkezési valószínűséggel társítja őket). Ebből következően független külső szemlélő önmagában, az érintett megkérdezése (tudományos kutatás esetében pszichológiai vizsgálata) nélkül nem tudja elvégezni.

Az attitűd értékének fentiekben ismertetett becslési folyamata a *szilárd erkölcsiséggel* mint tulajdonsággal szembeni attitűd esetében is végrehajtható. Sőt, a SZEM-modell értelmében valószínűleg mindenki végre is hajtja magában, csak nem feltétlenül tudatosan, illetve a külvilág számára nyíltan. Az azonban, hogy milyen lehetséges következmények kerülnek fel az egyének listájára, már egyértelműen egyedi, és sok esetben alapvetően meghatározza azt, hogy milyen összegzett attitűdje van az egyénnek a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatban. Amennyiben ugyanis ez a lista számos, az egyén által pozitívan értékelt és egyben nagy bekövetkezési valószínűséggel társított következményt tartalmaz (például elfogadnak a kollégáim, szeretni fog a családom, az emberek pozitívan fordulnak felém, meg tudom tartani a munkámat stb.), az a szilárd erkölcsiséggel szemben egyértelműen pozitív attitűdöt feltételez. Amennyiben pedig ezzel éppen ellenkezőleg ezen a listán számos, az egyén számára negatívan értékelt és egyben nagy bekövetkezési valószínűséggel társuló következmény szerepel (például keveset fogok keresni, kiközösít a jelenlegi baráti köröm, a szüleim nem fognak értékelní, az emberek bolondnak fognak gondolni, nem találok magamnak megfelelő barátnőt/barátot stb.) az a szilárd erkölcsiséggel szembeni összegzett negatív attitűd jelenlétét valószínűsíti.

A *szubjektív norma* esetében is hasonlóképpen működik az értékelési folyamat, amely az alábbi lépésekben foglalható össze. Első lépésként azon személyek körének a felmérése történik, akik *hatással lehetnek az egyénre*. Ezt követően meg kell ítélni, hogy *ezen személyek mennyire fontosak az ember életében*, azaz az egyén mennyire veszi/venné figyelembe a véleményüket. Végül pedig azt, hogy ezek az emberek maguk hogyan viszonyulnak az adott cselekedethez, elutasítják vagy éppen támogatják.

Az alábbi táblázatban összefoglaltuk, hogy az attitűd esetében már említett példában (dohányzásról való leszokás) miként működhet a szubjektív norma megbecslése. Az egyén életében szerepet játszó listája igen változatos lehet. A személyek fontosságának megítélése, valamint a dohányzásról való leszokással kapcsolatos véleményük esetében az értékeléshez -1 és +1 közötti értékeket használtunk. Mivel mindkét tényező esetében egyértelműen létezik pozitív és negatív oldal (lehetnek az egyén életében pozitív és egyben követendő minták), illetve negatív és egyben elutasítandó minták, miközben ezen az egyén környezetében lévő személyeknek maguknak is megvan a saját attitűdjük a konkrét cselekedettel – jelen esetben a dohányzásról való leszokással – szemben.

12. táblázat

A dohányzásról való leszokással kapcsolatos szubjektív norma becslése

	Az egyén környezetében lévő releváns személyek listája	A személyek szubjektív fontossága (-1 és +1 között)	A személyek véleménye a témáról (-1 és +1 között)	Szorzat
1	háztárs/pár	0,9 (kimagasló, követendő)	0,6 (nagyon támogatja)	0,54
2	közvetlen család	0,8 (kimagasló, követendő)	0,3 (kicsit támogatja)	0,24
3	a legjobb barát, aki dohányzik	0,9 (kimagasló, követendő)	-0,8 (erősen elutasítja)	-0,72
3	közvetlen barátok	0,7 (fontos követendő)	0,4 (közepesen támogatja)	0,28
4	tágabb baráti kör	0,6 (közepesen fontos)	0,5 (közepesen támogatja)	0,30
5	közvetlen munkatársak	0,5 (közepesen fontos)	0,8 (erősen támogatja)	0,40
6	tágabb körben munkatársak	0,4 (közepesen fontos)	0,3 (kicsit támogatja)	0,12
7	lakókörnyezetben élő emberek	0,2 (szinte semleges)	0,5 (közepesen támogatja)	0,10
8	a dohányzó, ellenséges szomszéd	-0,8 (nagyon negatív)	-0,9 (erősen elutasítja)	0,72
Összegzés = (0,9×0,6)+(0,8×0,3) + (0,9×-0,8) + (0,7×0,4)+(0,6×0,5)+(0,5×0,8)+0,4×0,3)+(0,2×0,5)+(-0,8×-0,9)				1,88

Forrás: a szerző saját szerkesztése

A fenti táblázatban jól követhető a szubjektív norma értékelési folyamata. A példaként szereplő személyek hatásának vizsgálata kapcsán mindenképpen kiemelendő a „*dohányzó, ellenséges szomszéd*”, aki az egyén számára negatív mintaként szerepel, de mivel a dohányzásról való leszokással kapcsolatos véleménye is erősen elutasító, így e két tényező szorzataként valójában igen erős pozitív hatásként fog megjelenni a dohányzásról való leszokással kapcsolatos szubjektív norma kialakulásában.

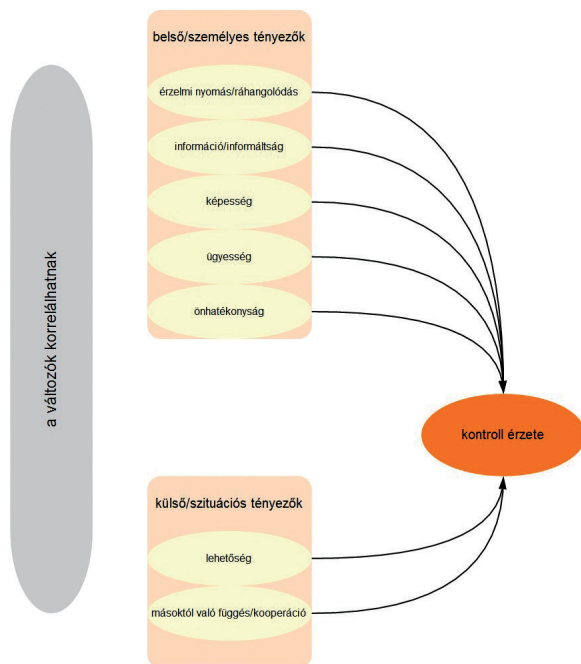
Az egyén *szilárd erkölcsiséggel* kapcsolatos szubjektív normájának kialakításában is nagy valószínűséggel a fenti táblázatban szereplő személyek játszanak többnyire szerepet, igen különböző egyéni fontossággal és véleménnyel társulva. Érdemes hangsúlyozni, hogy minden körülöttünk lévő személy véleménye számít. Erősíti a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatos szubjektív normát mindenki – függetlenül a fontosságuktól –, aki támogató a szilárd erkölcsiségű viselkedéssel kapcsolatban, bár kétségkívül igaz, hogy egy-egy kiemelkedően fontos személy (háztárs, legjobb barát, főnök stb.) véleménye mindebben jelentősebb szerepet játszik. Éppen ezért fontos egy munkahelyen, hogy a kollektíva egésze a szilárd erkölcsiség értékrendjét közvetítse.

A *szubjektív kontroll és kontroll hiányának* megbecslése esetében is hasonlóan kell eljárni. Először számba kell venni azokat a külső és belső tényezőket, amelyek az egyén véleménye szerint fontosak lehetnek az adott cselekedet végrehajtásához, majd pedig értékelni kell őket, mennyire állnak az adott egyén rendelkezésére.

Ilyen – az alábbi ábrán is látható – lehetséges tényezők:

- belső/személyes tényezők:
 - információ;
 - képesség;
 - ügyesség;
 - érzelmi ráhangolódás/nyomás (ami például stressz hatására fokozódik, és még alapképesség hiányában is ráveheti, képessé teheti az egyént a cselekvés végrehajtására).
 - önhatékonyság (eléri azt, amit akar).
- külső tényezők (szituációk, környezet):
 - „egyszeri” lehetőségek, illetve a lehetőségek általános hiánya;
 - másoktól való függés, kooperáció szükségessége (például egy betörést nem tud egyedül végrehajtani, vagy a korrupciós cselekmény végrehajtásához általában legalább két személy szükséges).

Ezeknek a tényezőknek a hatása lehet a cselekedetre nézve pozitív, azaz azt elősegítő, vagy éppen ellenkezőleg, negatív, azt fékező, hátráltató. Mindezt fontos figyelembe venni a becslésnél, az egyes felmerülő külső és belső tényezők egyedi súlyaival együtt kiegészítve azzal, hogy az egyén mekkora, milyen mértékű kontrollt érzékel felettük.



21. ábra

A szubjektív kontroll kialakulásában szerepet játszó külső és belső tényezők

Forrás: HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Belügyi Szemle*, 2016/6. 55.

A dohányzásról való leszokás példájánál maradva az alábbi táblázatban felsoroltunk néhány tényezőt, amelyek szerepet játszhatnak a szubjektív kontroll értékelésében.

13. táblázat

A dohányzásról való leszokással kapcsolatos szubjektív kontroll becslése

	A dohányzásról való leszokás feletti kontrollban szerepet játszó tényezők	A tényezők szubjektív fontossága (0 és +1 között)	A tényezők felett érzett szubjektív kontroll (0 és +1 között)	Szorzat
1	ismeret a pozitív hatásairól	0,3 (kevésbé fontos)	0,9 (kimagasló kontroll)	0,27
2	kitartás	0,9 (kimagaslóan fontos)	0,2 (nagyon kicsi kontroll)	0,18
3	más stresszkezelési módszer kialakítása	0,7 (nagyon fontos)	0,6 (közepes kontroll)	0,42
Összegzés=(0,3×0,9)+(0,9×0,3)+(0,7×0,6)				0,87

Forrás: a szerző saját szerkesztése

Látható, hogy az egyes tényezők szubjektív fontosságát, valamint a felettük érzett egyéni kontroll mértékét is 0 és +1 közötti számokkal jelenítettük meg. Jelen esetben ugyanis azok a tényezők a fontosak pozitív megfogalmazásban, amelyek a konkrét cselekvés – jelen esetben a dohányzásról való leszokás – megvalósulásában szerepet játszhatnak (azaz nem szerepelnek a felsorolásban a cselekvés megvalósulása ellenében ható tényezők), amelyek felett érzett kontroll annak teljes megléte (+1) és teljes hiánya (0) között mozoghat. Az összegezett szorzatok maximuma 3, azaz minél közelebb van a végső érték a 3-hoz, annál erősebb az egyén szubjektív kontrollja.

A dohányzásról való leszokással kapcsolatos példában megjelenő 0,87-es végérték jelentősen elmarad a 3-tól, így kijelenthető, hogy az egyén vonatkozó szubjektív kontroll érzete alacsony, aminek a háttérében elsősorban a kitartásának, mint a dohányzásról való leszokásban véleménye szerint igen fontos szerepet játszó tényező felett érzett szubjektív kontrollja igen alacsony, azaz nem érzi magát kitartónak.

6.3. A SZEM-modell kiegészítő elemei

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet fő célja részletesen bemutatni a SZEM-modell kiegészítő tényezőit (személyiségjegyek, önértékelés, tapasztalat, társadalmi és szervezeti norma, morális felfogás, nyereség-veszteség számítás), hivatkozva a tananyag korábbi részeiben szereplő ismeretanyagra.

6.3.1. Személyiségjegyek

A SZEM-modell alapfeltevése szerint nem születünk korruptnak, és olyan sem létezik, hogy korrupt személyiség. Sokkal inkább igaz, hogy az életünk során, egyfajta tanulási folyamat

eredményeként, a fejlődésünk révén válunk korrupttá vagy éppen szilárd erkölcsűvé. Ennek ellenére nyilvánvaló ténynek tekinthető, hogy a személyiségünk alapvetően befolyásolni képes azt, hogy ez a tanulási folyamat miként alakul, illetve a modell további tényezőire is feltételezhetően jelentős hatást gyakorol. Ennek megfelelően elképzelhetetlen az, hogy a kiegészítő tényezők között ne kerüljön megemlítésre az egyén személyiségjegyeinek a hatása.

Jelenleg a nem kóros személyiség vizsgálatára világszerte talán a leginkább elterjedt és elfogadott felfogásnak a McCrea és Costa²⁹¹ (1987) ötfaktoros (Big Five) modellje²⁹² tekinthető, amelyet részletesen tárgyalunk a tananyag 3. fejezetében. Ezen a helyen csak röviden felidézzük a főbb jellemzőit, valamint azt ismertetjük, hogy milyen kapcsolatban van ez a modell a szilárd erkölcsiségű viselkedés kialakulásával.



22. ábra

A Big Five modell

Forrás: <http://support.cubeyou.com/support/solutions/articles/12000023255-the-big-five-personality-model> (az utolsó letöltés dátuma: 2017. 09. 02.)

A Big Five modellje – ahogy azt a neve is mutatja – öt fő dimenzió mentén jellemzi az embereket, mely dimenziók mindegyike kétpólusúnak tekinthető. Ezen dimenziók két szélső pólusának jellegzetes jegyeit foglaltuk össze röviden az alábbi táblázatban.

Az elmélet könnyű megérthetősége miatt igen elterjedt lett, és számos vizsgálatot végeztek vele, melyek közül Murphy, K. R. és Lee, L. L.²⁹³ kimutatta, hogy a Big Five modell *lelkiismeretességfaktora* és az integritás – mint a szilárd erkölcsiség személyiségjegye – pozitívan függ össze. Azaz eredményeik alapján egy erősen lelkiismeretes ember integritása és szilárd erkölcsisége is erősebb.

²⁹¹ MCCREA, R. R. – COSTA, P. T., Jr. (1987). Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 52. 81–90.

²⁹² VARJÚ N. – MITYÓK Cs. (2017): Szemelvények a korrupció személyiséglektanából. In MALÉT-SZABÓ E. szerk.: *Szemelvények a korrupció pszichológiájából*. Budapest, Nemzeti Közszolgálati Egyetem.

²⁹³ MURPHY, K. R. – LEE, L. L. (1994): Personality Variables Related to Integrity Test Scores: The Role of Conscientiousness. *Journal of Business and Psychology*, Vol. 8. No. 4. 413–424.

14. táblázat

A Big Five modelljének dimenziói

	Egyik végpont	Másik végpont
I. Nyitottság a tapasztalatokra, intellektus (<i>Openess</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • fantáziadús • intellektuális • kifinomult • érdektelen • nem kreatív 	<ul style="list-style-type: none"> • egyszerű • ösztönös • durva • kíváncsi • kreatív
II. Lelkiismeretesség (<i>Conscientiousness</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • óvatos • komoly • felelősségteljes • alapos • szorgalmas 	<ul style="list-style-type: none"> • meggondolatlan • frivol • felelőtlen • felületes • lusta
III. Extraverzió (<i>Extraversion</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • bátor • erőszakos • magabiztos • bőbeszédű • spontán 	<ul style="list-style-type: none"> • félénk • önálávető • bizonytalan • csendes • gátlásos
IV. Barátságosság, együttműködés (<i>Agreeableness</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • barátságos • meleg • kedves • udvarias • jó természetű 	<ul style="list-style-type: none"> • barátságtalan • hideg • nyers • bárdolatlan • ingerlékeny
V. Neuroticizmus, emocionalitás (<i>Neuroticism</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • ideges • szorongó • izgulékony • feszült 	<ul style="list-style-type: none"> • kiegyensúlyozott • nyugodt • higgadt • laza

Forrás: Carver, C. S. – Scheier, M. F. (2006): Személyiségpszichológia. Budapest, Osiris Kiadó. 88. alapján a szerző szerkesztése

Giluk, T.L. és Postlethwaite, B.E.²⁹⁴ (2014) több mint száz empirikus (gyakorlati, kísérleti alapú) vizsgálat tapasztalatát összegezték és elemezték, melynek alapján arra a következtetésre jutottak, hogy a Big Five modell *lelkiismeretesség*- (kötelességtudat, felelősség) és *barátságosság*- (őszinteség, szeretetreméltóság) faktora bizonyítottan negatív kapcsolatban van az akadémiai „becstelenség/puskázás, csalás, plágium” kategóriával. Mindez alapján az a személy, aki kötelességtudó, felelősségteljes, emellett pedig még őszinte, barátságos és szeretetreméltó, sokkal kisebb valószínűséggel követ el becstelenséget (csal, puskázik stb.), mint az, akit ezen tulajdonságok nem jellemeznek.

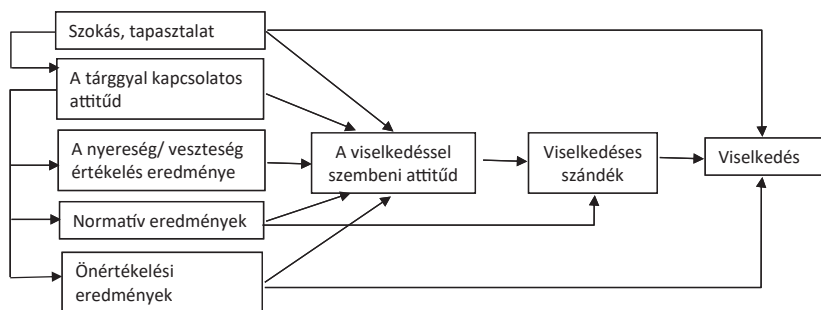
Ezen eredmények egyértelműen alátámasztják, hogy az *egyéni személyiségjegyek* megjelenjenek a SZEM-modell kiegészítői elemei között mint az alaptényezőket befolyásoló háttértényezők.

²⁹⁴ GILUK, T. L. – POSTLETHWAITE, B. E. (2015): Big Five personality and academic dishonesty: A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, No. 72. 59–67.

6.3.2. A „Composite” modell (tapasztalat, nyereség-vesztés, önértékelés)

Több kutatót is megihletett Ajzen TVE-modellje, közülük Eagly és Chaiken²⁹⁵ a „the composite attitude-behavior model”-jében (fordítása: összetettattitűdviselkedés-modell) a TVE-modell továbbfejlesztéseként további három fontos tényezőt vezetett be az alap-tényezők mellett:

- a múltbeli szokások/tapasztalatok hatását;
- a keletkező nyereség-vesztés mérlegelését;
- valamint azt, hogy a végrehajtott cselekvés után az önértékelés hogyan változik/változhat.



23. ábra

A composite modell

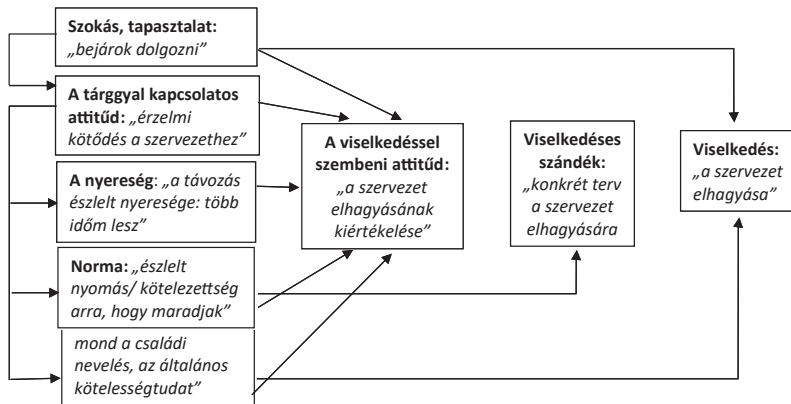
Forrás: A szerző saját szerkesztése

Eagly és Chaiken modelljét több vizsgálatban is próbálták igazolni; Solinger, Olffen és Roe²⁹⁶ például a *szervezet iránti elköteleződés vizsgálatában* alkalmazták sikeresen, ahol a bejósolni kívánt cselekedet a szervezet elhagyása volt.

Az alábbi ábrán az ő példájukat felhasználva mutatjuk be, miként működik a gyakorlatban a composite modell.

²⁹⁵ EAGLY, A. H. – CHAIKEN, S. (1993): *The Psychology of Attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace.; EAGLY, A. H. – CHAIKEN, S. (1998): Attitude structure and function. In GILBERT, D.T. – FISKE S. T. – LINDZEY G. ed: *The handbook of social psychology*. 4th edn. Vol. 1. New York: McGraw-Hill. 269–322.; EAGLY, A. H. – CHAIKEN, S. (2007): The advantages of an inclusive definition of attitude. *Social Cognition*, No. 25. 582–602.

²⁹⁶ SOLINGER, O. N. – VAN OLFFEN, W. – ROE, R. A. (2008): Beyond the three-component model of organizational commitment. *Journal of Applied Psychology*, No. 93. 70–83.



24. ábra

A composite modell működése a gyakorlatban

Forrás: www.researchgate.net/figure/4789236_fig1_Figure-1-Eagly-and-Chaikien%27s-1993-composite-attitude-behavior-model-linked-to-the (Az utolsó letöltés dátuma: 2017. 09. 02.) alapján a szerző szerkesztése

Guo, Xiao és Tang²⁹⁷ a vásárlók megtartásának modelljeként alkalmazták mindezt. Eredményeikben kiemelt szerepet kapott a vásárlók *nyereség-vesztés* mérlegelése, amely a cselekedetet megelőzően annak az átgondolására utal, hogy:

- ha valamilyen pozitív cselekményt megcsinálunk, akkor mekkora nyereségre számíthatunk (beleértve ebbe az anyagi juttatást és minden más, számunkra nyereségnek tekinthető dolgot, mint a főnök elismerése, a barát tisztelete, a szülők büszkesége);
- illetve ha valamilyen negatív cselekményt megcsinálunk és lebukunk, akkor milyen büntetésre számíthatunk (például elvesztem a munkámat, elhagy a párom, börtönbe kerülök stb.).

A *tapasztalattényező* minden közvetlen és tágabb tapasztalatot magában foglal, melybe beleértendők a *szokások* és *gyakori cselekedetek* is. A múltbeli viselkedés és tapasztalat hatása a jövőbeli viselkedésre, vagy annak szándékára természetesen feltételezi egy tudatos átgondolás meglétét, de mindez akár automatikus is lehet.

Ezt támasztja alá az is, hogy a bűnözés területén a visszaesés mértéke elég jelentős, mely különösen fontos lehet a korrupciós kihívásnak való ellenállás képességének a vizsgálata során.

Az önértékelés komponense arra utal, hogy magunkban azt is végiggondoljuk és mérlegeljük (tudatosan vagy tudattalanul), hogy miként fogjuk önmagunkat látni, értékelni azután, hogy végrehajtottuk vagy éppen nem hajtottuk végre az adott cselekvést (miután elkövtük a korrupciót vagy éppen ellenálltunk a korrupciós kihívásnak). (A példát lásd az e-learning tananyagban.)

²⁹⁷ GUO, L. – XIAO, J. J. – TANG, C. (2009): Understanding the psychological process underlying customer satisfaction and retention in a relational service. *Journal of Business Research*, No. 62. 1152–1159.

Példa az önértékelés hatására:

Egy szociális ügyintézőtől az egyik kedves rokona segítséget (előresorolást és támogatást) kér ahhoz, hogy a jelenleginél nagyobb szociális bérlakást kaphassanak. Az ügyintéző tudja róla, hogy a felesége épp a nyolcadik hónapban van a harmadik gyermekükkel, és annak érdekében, hogy elférjenek, nagyobb lakásba kellene költözniük. Saját önerejükből erre nem lenne lehetőségük.

Önértékelés:

- Az ügyintéző gondolhatja azt magáról, hogy amennyiben segít neki, *maximálisan megfelel a család által vele szemben támasztott követelményeknek*, azaz jó családtag lesz, aki megérdemli, hogy szeressék és tiszteljék. Ez a gondolat *elősegíti*, hogy valóban segítsen és korrupciós cselekményt kövessen el.
- Ezzel szemben azonban gondolhatja azt is, hogy ha mindezt megteszi, az eddig mindig tisztességesen végzett munkáját fogja *meghazudolni*, és így elveszíti a hitelét önmaga, a kollégái és az ügyfelei előtt. Mindez pedig *gátolni* fogja, hogy segítsen, azaz a korrupciós cselekményt elkövesse.

A fentieket figyelembe véve került be a SZEM-modell kiegészítő elemei közé az *egyéni tapasztalat*, a *nyereség-veszteség számítás*, valamint az *önértékelés*.

6.3.3. Szervezeti norma

A TVE alapmodelljében kiemelt szerepe van a viselkedéses szándék kialakulásában az egyén szubjektív normáinak. Figyelembe véve, hogy a közszolgálati dolgozók mindegyike egy specifikus jellegzetességekkel, sok esetben régi hagyományokkal és világos előírásokkal rendelkező szervezetben dolgozik, kézenfekvőnek tűnik az a feltételezés, hogy a szervezet normái – a belső írott és íratlan szabályai – is befolyásolhatják azt, mennyire képes ellenállni az adott egyén a korrupciós kihívásoknak.

A szervezeti norma a *szervezeti kultúra* része, ami – a lehető legegyszerűbben megfogalmazva – a szervezetben elfogadott és elvárt munkahelyi viselkedések rendszere.²⁹⁸ A szervezeti kultúrát a dolgozók és a vezetők együtt alakítják ki úgy, hogy az minél inkább elősegítse a szervezetnek a változó külső és belső körülményekhez való hatékony alkalmazkodását (részévé teszik azt, ami segít a felmerülő problémák megoldásában, és elvetik azt, ami haszontalannak bizonyul).

Campbell és Göritz²⁹⁹ kutatásukban interjúk alapján a vállalatok szervezeti kultúrájának azon jellemzőit vizsgálták, amelyek kialakítják és fenntartják a szervezet korrupcióját, beleértve ebbe az egyének korrupciós tevékenységét is. Elkülönítették a *menedzseri* (egy-

²⁹⁸ KLEIN B. – KLEIN S. (2006): *A szervezet lelke*. Budapest, EDGE 200 Kiadó.

²⁹⁹ CAMPBELL, J-L. – GÖRITZ, A. S. (2014): Culture Corrupts! A qualitative study of organizational culture in corrupt organizations. *Journal of Business Ethics*, No. 120. 291–311.

fajta vezető, aki alapvetően szervezi a munkát) és a munkát közvetlenül végző *beosztotti* szintet.

Eredményeikben kimutatták, hogy egy korrump szervezet esetében jellemző, hogy a *menedzser* a teljesítményt, mint értéket helyezi a korrupció fókuszába, és a teljesítmény érdekében akár korrupciós cselekedetre is motiválja a beosztottat; a *beosztott* pedig (mindezzel szemben egyfajta védekezésékként) a korrupciót, mint szükséges megtenni valót értelmezi.

Mindebből jól látszik, hogy a korrump szervezet az alábbiakkal jellemezhető:

- jellemző elv „a cél szentesíti az eszközt”;
- jellemző érték a „biztonság”, mely jelen esetben az eredeti jelentését kissé kifordítva arra ural, hogy a korrupció végső soron segíti a vállalatot, nyereséghez juttatja, ami ezáltal hosszú távon, biztonságosan képes munkát adni az alkalmazottaknak;
- az alkalmazottak körében elfogadott, hogy „megbüntetik” azt, aki eltér ezen elvektől.

A fentiek alapján egyértelműen indokolt a SZEM-modell kiegészítő elemei között szerepeltetni a szervezeti norma hatását, és akár külön-külön kezelni a vezetői és a beosztotti szintet e vonatkozásban.

6.3.4. Társadalmi norma és morális felfogás

A norma hatását tovább vizsgálva érdemes a személy közvetlen környezetében lévők véleménye alapján kialakuló szubjektív normán, valamint a fentiekben tárgyalt szervezeti normán túl a tágabb társadalmi környezet hatásaira is tekintettel lenni és a *társadalmi normát* a SZEM-modellben önálló kiegészítő tényezőként szerepeltetni.

A társadalmi normák egyfajta – ahogy azt részben a 4. fejezetben már kifejtettük – „szabályrendszer” jelentenek, amely a helyes és a helytelen megkülönböztetésére szolgál. Jellemző, hogy az igazán „élő” normák megszegése gyakran szankciót von maga után. A társadalmi normák általában információt adnak arról, hogy mit kellene tennünk egy adott helyzetben, valamint arról, hogy hogyan képzeljük el azt, mások mit tennének hasonló helyzetben.

Fontos jellegzetessége a társadalmi normáknak, hogy az egyének mindig a saját szubjektumukon keresztül érzékelik őket. Általában általános törvényekben, fontos emberek és szervezetek kinyilatkozásaiban jelennek meg, és valamilyen kommunikációs csatornán keresztül közvetítődnek. Az átlagos embernek pedig – mivel a normák eredeti változatait általában nem ismerik, nem olvassák a törvényeket – csak szubjektív felfogásuk lehet róluk, arról, hogy mi a valódi tartalmuk, és mit kellene tenniük azért, hogy követni tudják.

Éppen ezért fontos, hogy a társadalmi norma mint a SZEM-modell egyik kiegészítő eleme esetében egyszerre vegyük figyelembe azt, hogy az *egyén mennyire ismeri a normákat*, illetve azt, hogy az *adott normák megszegése milyen szubjektív súlyú szankciót vonna maga után*.

A vonatkozó kutatási eredmények közül érdemes megemlíteni, hogy például Fazio³⁰⁰ MODE-modelljében empirikus úton igazolta, hogy a spontán viselkedés esetében a normák segítséget adnak egy helyzet felismerésében, ebből következően pedig a helyzetből adódó lehetséges kimenetek megértésében. Ez a megértés persze oda is vezethet, hogy amennyiben úgy észleljük, hogy a normák megszegése nem vezet szankcióhoz, akkor hajlamosabbak vagyunk megszegni őket. Ezt igazolta például Ewing³⁰¹ a szelektív hulladékgyűjtés egyszerű esetében.

Az emberek *morális felfogása* szoros kapcsolatban van a társadalmi normákkal. Az az ember, akinek a viselkedését *morálisnak* tartjuk, az nagy valószínűséggel a társadalmi normáknak megfelelően éli az életét, figyelemmel van másokra, sőt, ha kell önmagát is korlátozza mások érdekében. Ezzel szemben, ha valakire azt mondjuk, hogy *morálisan elfogadhatatlan* (amit tett/tesz, vagy amit esetleg gondolt/gondol), akkor az a kijelentést megfogalmazó részéről egy nagyon súlyos ítéletnek tekinthető, mely alapján a kijelentést megfogalmazó felfogásában valószínűleg az illető egyénnel való együttműködés minden formája szinte teljesen lehetetlen. Természetesen – mint minden más esetben is – erős racionális érvek ezért ezen is módosíthatnak. Ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy az, hogy mit tekintünk morálisnak és mit nem, az nem univerzális, jelentős különbség lehet az egyes egyének/kultúrák/szervezetek között e tekintetben.³⁰²

A moralitás témakörével pszichológiai szempontból foglalkozó morálpiszichológia tárgykörét részletesen tárgyaljuk az 5 fejezetben. Itt pusztán hivatkoznánk rá, hogy az ismertett elméletek és kutatási eredmények alapján egyértelműen indokolt a *morális felfogás* önálló elemként való szerepeltetése a SZEM-modell kiegészítő tényezői között. Feltételezésünk szerint ugyanis az egyén morális alapjai, illetve azok megsértésének elfogadottsága – azaz a követett morális felfogás – kellő bejósoló erővel bír a korrupcióval kapcsolatos szándék kialakulásában.

6.4. Egyéni és szervezeti beavatkozási lehetőségek a SZEM-modell alapján

Az alfejezet fő üzenete: az alfejezet célja, hogy a fejezet megelőző részeiben részletesen bemutatott SZEM-modell alapján ismertesse, milyen egyéni és szervezeti beavatkozási lehetőségek állnak a rendelkezésünkre a korrupciós kihívással szembeni egyéni és szervezeti ellenálló képesség növelése, fejlesztése céljából.

³⁰⁰ FAZIO, R. H. (1990): Multiple processes by which attitudes guide behaviors: The MODE model as an integrative framework. In ZANNA, M. P. ed.: *Advances in experimental social psychology*. Vol. 23. San Diego, CA, Academic Press. 75–109.

³⁰¹ EWING, G. (2001): Altruistic, egoistic, and normative effects on curbside recycling. *Environment and Behavior*, No. 33. 733–764.

³⁰² HAIDTH, J. (2001): The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment. *Psychological Review*, Vol. 108 No. 4. 814–834.

Az alfejezetben használt fogalmak meghatározása:

- *bumeráנגeffektus:* kevés egyszerű érv elősegíti egy üzenet meggyőző hatását, ha túl sok van belőlük, az már azonban épp ellenkező hatást vált ki, megkérdőjeleződik az üzenet hitelessége;
- *elaboráció (a szisztematikus kiértékelési folyamatban):* a meggyőzési céllal közvetített üzenetre adott egyéni reakció, amely tartalmazhat kedvező vagy kedvezőtlen értékelést az üzenetre vonatkozóan;
- *elsődleges szocializációs folyamat:* a fejlődésünk korai szakasza, melynek során gyermekként a minket körülvevő felnőttek (elsődlegesen a szülők) által közvetített minta alapján elsajátítjuk a társas együttélés szabályait, normáit;
- *felületes kiértékelési folyamat:* a meggyőzési céllal közvetített üzenet gyors, a könnyen hozzáférhető és egyben egyszerű információk alapján történő kiértékelése;
- *a meggyőzés pszichológiája:* az egyéni attitűd megváltoztatásának lehetőségeit és módszereit feltárni hivatott pszichológiai szakterület;
- *meggyőzési heurisztikák:* olyan, gyors következtetések levonására lehetőséget adó módszerek, amelyek valamely vezető információ kiemelése mentén értékelik az üzenetet (például szakértői heurisztika, hosszabb üzenet heurisztika, ami drága az biztosan jó heurisztika stb.)
- *szisztematikus kiértékelési folyamat:* a meggyőzési céllal közvetített üzenet érvek alapján történő, tudatos elemzéssel végzett kiértékelési folyamata, amelynek alkalmazására főként az egyén számára fontosabb témák esetében kerül sor;
- *szubkultúra:* a szervezeti kultúrán belül, egy a szervezet kisebb csoportja által kialakított olyan norma- és szabályrendszer, amely bizonyos elemeiben eltér a teljes szervezet egészére jellemző szabályrendszertől.

A SZEM-modell megalkotásának egyik kiinduló alapvetése volt, hogy a szilárd erkölcsiség nem velünk született tulajdonság, hanem az életünk során, a szocializációs folyamat révén sajátítjuk el, azaz egy olyan emberi tulajdonságunkról van szó, amely változtatható, alakítható. Éppen ezért fontos, hogy mindezt tudatosan odafigyeljünk mind a magánéletünk során, mind pedig a munkahelyünkön.

Az alábbiakban a tananyag korábbi fejezeteiben részletesen ismertetett pszichológiai elméleteket és kutatási eredményeket segítségül hívva ismertetjük gyakorlati példákkal illusztrálva, hogy a SZEM-modell egyes alap- és kiegészítő tényezői vonatkozásában milyen módon, milyen szerepben, illetve milyen eszközökkel tudunk annak érdekében tudatosan beavatkozni, hogy az egyén, illetve a munkahelyi szervezet szilárd erkölcsiségét erősíteni, fejleszteni tudjuk.

A lehetőségek ismertetése során fontos, hogy külön-külön kitérjünk az *egyéni szintű*, illetve a *szervezeti szintű* beavatkozási lehetőségekre.

6.4.1. Az attitűd megváltoztatásának lehetőségei

A SZEM-modell alaptényezői között elsőként szerepel az egyén szilárd erkölcsiséggel szembeni attitűdje. Ahogy azt a TVE-modell általános ismertetésekor is tárgyaltuk, az at-

titúd alapvetően három különféle forrásból táplálkozik, egyrészt a tárgyára – jelen esetben a szilárd erkölcsiségre – vonatkozó *ismeretekből*, a tárgyával kapcsolatos érzelmekből, valamint *viselkedéses* információkból.

A modell szerint amennyiben pozitív a szilárd erkölcsiséggel szembeni attitűdünk, úgy az valószínűleg segít bennünket abban, hogy egy adott helyzetben tisztességesen, a szilárd erkölcsiség elvárásainak megfelelően cselekedjünk. Abban az esetben azonban, ha valamilyen oknál fogva ez az attitűdünk nem egyértelműen pozitív, azaz vannak bennünk kételyek e vonatkozásban, akkor már sokkal kisebb annak a valószínűsége, hogy egy konkrét korrupciós kihívás esetében képesek leszünk ellenállni, és a szilárd erkölcsiségnek megfelelően viselkedni.

Éppen ezért nagyon fontos, hogy a közigazgatási szervezetekben törekedjenek annak érdekében is erőfeszítéseket tenni, hogy a *dolgozók attitűdje a szilárd erkölcsiségre vonatkozóan pozitív legyen*. Ehhez a – különösen a piaci világban a reklámoknál, valamint a politikai csatározások esetében alkalmazott – *meggyőzés pszichológiáját*³⁰³ lehet segítségül hívni, amely kifejezetten azzal foglalkozik, milyen módszerek segítségével lehet az egyének attitűdjét befolyásolni, megváltoztatni.

Felületesen közelítve a témához könnyen mondhatnánk, hogy az egyén egy bizonyos attitűdjének a megváltoztatásához nem kell más, mint hogy módosítsuk annak információs, affektív (érzelmi) és viselkedéses komponensét. Valójában azonban mindez mégsem ilyen egyszerű, mert ahogy azt már a SZEM-modell egyes alapelemeinek lehetséges megbecslési eljárását ismertető 6.2.1. alfejezetben többször is említettük, minden hatás, ami az egyént éri, az ő szűrőjén keresztül fejt ki a hatását. Tehát nem pusztán önmagában az adott tényező a fontos, hanem az, hogy azt az egyén miként értékeli. Ugyan ez a helyzet az attitűd esetében is, amelynek megbecsléséhez az adott viselkedés lehetséges következményeit vettük számba azok egyén általi szubjektív értékelésével, és az egyén által megítélt bekövetkezési valószínűségével súlyozva.

Mindebből kiindulva szinte törvényszerűnek tűnik, hogy az *attitűd megváltoztatása* esetében is erőteljes egyéni hatással kell számolnunk. Azaz jelen esetben sem pusztán a meggyőzésre való törekvés a lényeg, hanem az, hogy mindezt az *egyén hogyan értékeli*. Ezen értékelési folyamat a vonatkozó kutatási eredmények alapján alapvetően kétféle lehet: *felületes* vagy *szisztematikus*.³⁰⁴

A *felületes értékelési folyamat* lényege, hogy az egyén a hozzáférhető és kiugró információk alapján egyszerű következtetéseket hoz. Ezzel szemben a *szisztematikus értékelési folyamat* esetében – amelyre főként a számunkra fontosabb témákban, helyzetekben kerül sor – az egyén az érvek erősségét és az attitűdtárgy értékelésével kapcsolatos következtetéseket is figyelembe veszi.

A *felületes feldolgozás* esetében úgynevezett *heurisztikák* segítségével végezzük el a kiértékelési folyamatot, amelyek – többnyire korábbi tapasztalatainkra támaszkodva – segítenek bennünket a gyors döntéshozásban. Ilyen *meggyőzési heurisztikák* a következők:

- *Szakértői heurisztika*: Ha valakit *szakértőnek* tartunk egy témában, akkor hajlamosabbak vagyunk hinni neki. Ahhoz azonban, hogy valakit *szakértőnek* tekintsünk, *kompetensnek* és *megbízhatónak* kell tartanunk. Ezt sugallja például:

³⁰³ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

³⁰⁴ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

- ha valaki a foglalkozása szempontjából releváns tényeket közöl (például egy orvos, ha egészségügyi témáról van szó; egy pszichológus, ha lelki problémákról van szó stb.);
- ha még érthetően, de alapvetően gyorsan beszél, ami a *magabiztosság* lát-szatát kelti;
- ha érveiben mindkét oldalt bemutatja (érvekkel és ellenérvekkel egyaránt alátámasztja a mondanivalóját);
- ha inkább spontánnak tűnik az elmondása, mint előre megtervezettnek.
- Üzenethosszúság heurisztika: Általában, ha egy üzenet *hosszabb*, akkor hajlamo-sabbak vagyunk hinni neki, mint egy rövidebb üzenetnek. Kísérlettel igazolták, hogy ez még akkor is igaz, ha az üzenet hosszabb változata valójában nem tar-talmaz plusz információt. Ezt támasztja alá az alábbi kísérleti példa is.³⁰⁵

Várakozás a fénymásolóra – kísérleti példa:

A kísérletben egy fénymásolóra várakozók esetében azt vizsgálták, hogy milyen indo-kokra hivatkozva engednek egy váratlanul érkező személyt előre a sorban. Az eredmé-nyek alapján azt tapasztalták, hogy:

- pusztán az a tény, hogy közölte a többiekkel, hogy *csak 5 oldalt szeretne fény-másolni, és ezért engedjék előre* az emberek 60%-nál meghallgatásra talált;
- ha mindehhez még azt is hozzátette, hogy *siet*, és ezért engedjék előre, már az emberek 94%-a teljesítette a kérését;
- hasonló hatást váltott ki, az emberek 93%-a reagált pozitívan, ha pusztán csak az első változatot fejezte ki hosszabban minden további hozzáadott információ nélkül (*Elnézést, van 5 oldalam. Szeretném megkérni, hogy engedjen előre, mert másolatot kell készítenem.*).

Az üzenethosszúság heurisztika háttérében valószínűleg az áll, hogy ha egy üzenet *hosz-szabb, akkor azt feltételezzük, hogy több tény és érvet tartalmaz* a tárgya mellett, tehát hitelesebb.

- Ezt a hatást igyekeznek keltetni az is, amikor egy bizonyos üzenetben *sok a szám*. Az adatok ugyanis azt az érzetet keltik bennünk, hogy valami tudományosan alátámasztott, vizsgálatokkal igazolt, azaz hihetünk neki.
- Hasonló gondolkodási folyamatra vezethető vissza az „*ami drága, az jó is*” heurisztika, mely azon a feltételezésen alapszik, hogy ha valamiért sokat kér-nek, annak feltétlenül jónak is kell lennie.

Amikor képesek vagyunk *több figyelmet* biztosítani egy bizonyos információ kiértékelé-sére – vagy azért, mert van időnk, vagy azért, mert annyira fontos számunkra az attitűd

³⁰⁵ PETTY, R. E. – CACIOPPO, J. T. (1984): The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 46. 69–81.

tárgya –, akkor már nem a fentiekben említett heurisztikák mentén hozzuk meg az ítéletünket, hanem *szisztematikus elemzésnek* vetjük alá a rendelkezésünkre álló információkat, és a mentén értékeljük őket. Ezt nevezzük *szisztematikus kiértékelési folyamatnak*, amelynek fontos és egyben követendő lépései vannak:

1. *Odafigyelés az üzenetre*: Elsődleges fontosságú, hogy elérjük, hogy az attitűdje megváltoztatásra késztetendő személy figyelmét valahogyan felkeltsük. Mindez a mai rohanó, információdömpinggel teli világunkban nem könnyű feladat. Ebben segíthet a sokkoló, nagy horderejű eseményekről való beszámoló vagy a különleges, váratlan megközelítés is stb.
2. Kutatási eredmények alapján a következő elem, az üzenet *megértése*. A minél több modalitást érintően közvetített információ figyelemfelkeltőbbnek és egyben érthetőbbnek is tűnik. Azaz a televízióban közvetített reklám hatásosabb, mint a rádióban, de az eredmények alapján a leghihetőbbnek a *nyomtatott* információt tartják az emberek.³⁰⁶
3. Az üzenetre való *reagálás* is nagyon fontos. Az, hogy milyen reakciókat – *kedvező vagy kedvezőtlen értékeléseket* – vált ki belőlünk egy üzenet, alapvetően meghatározza, hogy mennyire lesz számunkra meggyőző. Ezt a folyamatot nevezzük *elaborációnak*.
4. És végül eljutunk az üzenet *elfogadásához*.

Fontos hangsúlyozni, hogy – szintén kutatási eredmények szerint – *minél több számunkra jelentős érv szól* egy dolog mellett, annál vonzóbb lesz a számunkra. Ezzel szemben, bár pár kevésbé erős érv képes megváltoztatni a véleményünket, ha túl sok van belőlük, kiválthatják az úgynevezett *bumerángineffektust*,³⁰⁷ azaz sokkal kevésbé lesz meggyőző az üzenet, mint a mindössze pár kevésbé erős érvet tartalmazó. Éppen ezért fontos, hogy ha valami – jelen esetben a szilárd erkölcsiség – mellett érvelünk, akkor a hallgatóság számára valóban releváns érveket sorakoztassunk fel.

Végigtekintve a fenti érvelést, egyértelműen megállapítható, hogy a szilárd erkölcsiséggel szembeni pozitív attitűd kialakítása érdekében fontos lenne, hogy a hallgatóság a feljük közvetített vonatkozó információt szisztematikusán és ne felületesen dolgozza fel. Így érhető el ugyanis a tartósabb, ellenállóbb, azaz hosszabb távon fennmaradó hatás. Annak érdekében, hogy az érveket hallgatót rá tudjuk venni a szisztematikus információfeldolgozásra, érdemes az egyén vonatkozó *motivációjára* és *kapacitására* odafigyelni.³⁰⁸

Az egyén szisztematikus feldolgozásra vonatkozó *motivációját* növelheti, ha:

- fontos a számára, hogy megfelelő, *pontos* döntést hozzon;
- úgy érzi, személyesen érintett a témában;
- a *személyisége* alapján egyébként is inkább hajlik az önértékelésre és a szisztematikus adatfeldolgozásra.

A szisztematikus feldolgozásra vonatkozó *kapacitást* erősítheti, ha az egyén:

- megfelelő *kognitív képességekkel* rendelkezik a szisztematikus elemzéshez;

³⁰⁶ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

³⁰⁷ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó. 396.

³⁰⁸ SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó. Vonatkozó összefoglaló ábra található a 406. oldalon.

- rendelkezik az elemzéshez szükséges idevágó *ismeretanyaggal*;
- kiiktatva az elterelő tényezőket képes a *figyelmét* az információkra és annak feldolgozására irányítani.

Az egyén attitűdjének megváltoztatásával kapcsolatos fentiekben tárgyalt eredményeket figyelembe véve annak érdekében, hogy a közigazgatásban dolgozó kollégák szilárd erkölcsiséggel kapcsolatos attitűdjét pozitív irányba tudjuk befolyásolni, fontos, hogy folyamatosan közvetítsünk feléjük vonatkozó hiteles információkat. Mindezt a következőkre való tudatos odafigyelés segítheti elő:

- minél több, a dolgozók számára *releváns érvet* tartalmazzon az üzenet;
- hangsúlyozzuk, hogy mennyire fontos az egyén további boldogulása szempontjából, hogy a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatban *pontos döntést* hozzon;
- azt is hangsúlyozzuk, hogy az egyén mennyire érintett a témában, hogy ő is könnyen találhatja magát szemben korrupciós kihívással, amivel kapcsolatos reakciói nagyon fontosak lesznek a későbbi munkahelyi karrierje szempontjából;
- fontos, hogy az információ a hallgatóság számára *megérthető* formában kerüljön megfogalmazásra és közvetítésre;
- a hosszú távú hatás eléréséhez szükséges szisztematikus elemzésnek elengedhetetlen feltétele, hogy legyen az egyéneknek bizonyos *előzetes tudása* az érintett témáról, azaz hasznos lehet tudatosan, egymásra épülve felépíteni a korrupcióról és a szilárd erkölcsiségről szóló dolgozók felé közvetítendő információkat;
- végül, de nem utolsó sorban fontos mindent megtenni annak érdekében, hogy mikor a meggyőzési szándékú információ közvetítésre kerül, akkor a lehető leginkább minimálisra csökkentjük a figyelem elterelésére alkalmas helyzeti jellemzőket (például telefon kikapcsolása, ügyfélfogadás szüneteltetése stb.).

6.4.2. A szubjektív norma megváltoztatásának lehetőségei

Ahogy azt a korábbi fejezetekben már részletesen tárgyaltuk, a szilárd erkölcsiségű viselkedésre vonatkozó szubjektív norma a következő tényezőket foglalja magában:

- az egyén számára *fontos személyek* miként vélekednek a szilárd erkölcsiségről, *mit tennének* egy konkrét korrupciós kihívást jelentő helyzetben;
- ugyanezen személyek *mit várnak el* az egyéntől, mit tegyen egy ilyen szituációban;
- az egyén mennyire szeretne *megfelelni* ezen vele szemben támasztott –részben valószínűleg egyértelműen kinyilvánított, részben azonban valószínűleg csak rejtett módon megjelenő – elvárásoknak.

Példa a nyílt és rejtett elvárásokra:

Kati legjobb barátnője végre megkapta azt az ügyintézői állást az okmányirodában, amire régóta vágyott. Kati nagyon örül barátnője sikerének, és fennen hangoztatja, mennyire megérdemli azt, hiszen egész életében igyekezett másoknak segíteni, és min-

dig tisztességesen viselkedett. Mindeközben azért az is megfordult benne, hogy nagyon jó lesz, ha lesz egy ismerőse az okmányirodában, aki segíthet neki a minél gyorsabb és hatékonyabb ügyintézésben, ha éppen szüksége van rá.

Ebben az esetben Kati barátnője irányába mutatott nyílt támogatásával a szilárd erkölcsiségű viselkedését támogatja, miközben egyfajta rejtett elvárását is közvetít felé, hogy neki azért segítsen majd, ha szüksége lesz rá.

Ez a kettős elvárás, a nyílt és a rejtett elvárás közötti ellentmondás jelentősen megegyezhet az egyének, jelen esetben Kati barátnőjének a korrupciós kihívásnak való ellenállását, különösen, ha a felkérés épp Katitól érkezne.

A *fejlődésléktan* és a *szociálpszichológia* főbb témaköreit a korrupció szempontjából tárgyaló fejezetekben már részletesen kitértünk azon *szocializációs folyamatokra*, amelyek szerepet játszanak abban, hogy az egyének milyen – a társas beilleszkedésüket alapvetően meghatározó – *normákat* sajátítanak el a fejlődésük során. Ebben természetesen jelentős szerepe van kora gyermekkorban a *szülőknek* és a közvetlen *családnak*. A szerepük alapvetően meghatározó a szilárd erkölcsiség alakulásában, ezért nagyon fontos, hogy *szülőként mit közvetítünk a gyermekeink felé*, milyen értékeket képviselünk, illetve a mindennapi viselkedésünk során milyen értékeket követünk. Ez utóbbi különösen hangsúlyos, mivel a gyermekek elsősorban nem azt sajátítják el és építik be a saját normáikba, amit mondunk nekik, hanem azt, amit a szüleik mindennapi viselkedése során tapasztalnak. A számukra követendő példa tehát nem a szavakkal közvetített norma, hanem a viselkedésben meg nyilvánuló.

Később ebbe a folyamatba csatlakoznak be a *kortársak*, valamint az intézményes *nevelésben* szerepet játszó felnőttek (gondozók, óvónők, tanárok, edzők stb.). Az ő szerepük már elsősorban ezen az *elsődleges szocializációs folyamat* során beépülő normáknak a mindennapi életben történő boldogulást elősegítő módosításában érhető tetten. Amennyiben ugyanis otthonról a tisztesség és a szilárd erkölcsiség normáját hozza magával az egyén, de a kortársai között az iskolában azt tapasztalja, hogy a tisztességes viselkedés nem kifizetődő, nem lesz népszerű ezáltal, nem talál barátokra, mivel a hangadók számára mindez nem tekinthető alapvető normának, az egyén valószínűleg igen erősen elgondolkodik azon, hogy vajon nem érné-e meg számára, ha az általa követendő vonatkozó normán – a tisztességes viselkedésen – változtatna. Mindebben serdülőkorban különösen fontos szerepet játszanak azok a felnőtt személyek, akik egyfajta követendő példaként jelennek meg a számukra, a sikeres emberek, sportolók, színészek, vagy a sok esetben kétes hírnévnek örvendő „celebek”.

Kilépve az iskolai nevelés intézményeiből, és belépve a munka világába, megjelenik az egyén életében a *munkahely* és a *munkahelyi közösség*, a specifikus kimondott és kimondatlan szabályaival, elvárásaival, amelyekhez való valamilyen mértékű igazodás elengedhetetlen ahhoz, hogy az egyén képes legyen beilleszkedni és hatékonyan dolgozni.

A munkahelyen belüli normák működéséről már írtunk a szociálpszichológiáról szóló 4. fejezetben, ahol a *csoportnormák* keletkezési folyamatát, alakítási és befolyásolási lehetőségeit ismertettük. Világosan illusztráltuk, miként képes egy csoport – még abban az esetben is, ha nyilvánvaló a véleményének helytelensége (Asch-kísérlet) – befolyásolni, vagy akár teljesen megváltoztatni az egyén véleményét. Mindemellett azonban azt is

bemutattuk, hogy akár egy eredetileg *kisebbségként* megjelenő vélemény is képes lehet módosítani a csoporton belüli többség véleményét, amennyiben következetesen és világos okfejtéssel képviselik azt. Mindezt a hatást tovább erősítheti, ha a kisebbségi álláspontot képviselő személynek *magasabb státusza* van a csoporton belül (például mint az adott csoport informális vagy formális vezetőjének).

Amikor a korrupció elleni küzdelem jegyében arról beszélünk, hogy egy munkahelyi szervezetnek, különösen, ha az állami szervezet részét képező közigazgatásról van szó, mindent meg kell tennie annak érdekében, hogy erősítse a korrupcióval szembeni ellenálló képességét, a mindezt felelős személyeknek mindenképpen tisztában kell lenniük a csoportnorma kialakulásának, működésének és befolyásolásának a törvényszerűségeivel. A dolgozók munkahelyi viselkedését, azt, hogy miként, a tisztesség elvét milyen mértékben képviselve végzik a mindennapi munkájukat, nagy mértékben befolyásolja, hogy mik az adott szervezet írott és íratlan szabályai, azaz normái.

A fentieket figyelembe véve elengedhetetlen, hogy a szervezeti kultúra részeként olyan szervezeti normákat közvetítsenek, amelyek egyértelműen elutasítók a korrupciós viselkedéssel szemben, és hogy annak érdekében is mindent megtegyenek, hogy ezen normák az adott szervezetben működő kisebb munkahelyi csoportok (osztályok, részlegek, csoportok stb.) esetében is elfogadottá, a mindennapi életükbe beépültté váljanak. Az a cél, hogy ne alakulhasson ki olyan *szubkultúra* a szervezetben, amely a hivatalos szervezeti kultúra részeként szereplő, a korrupciót egyértelműen elutasító egységes normától eltérne, és a korrupció egyes vagy minden formájával szemben engedékenyebbé tenné. Ennek érdekében fontos, hogy a különböző kisebb csoportokban meghatározó szerepet betöltő személyek véleményét a szervezet vezetői ismerjék, valamint hogy meggyőzzék őket arról, hogy a vonatkozó szervezeti normák képviselete és hirdetése elengedhetetlen a szervezet jövőbeli hatékony működése szempontjából.

Ahhoz, hogy ezen személyek képesek legyenek a saját csoportjaikon belül az egyes tagok vonatkozó, a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatos normáit pozitív irányba befolyásolni, nagyon fontos, hogy hitelesek legyenek, hogy érvekkel is alá tudják támasztani a mondanivalójukat, és hogy ez utóbbi érdekében a kollégáik rendelkezésére tudjanak állni, ha kérdéseik lennének, ha tanácsra, támogatásra szorulnának e vonatkozásban.

A szubjektív norma alakulása és befolyásolása kapcsán elérkeztünk az egyénre ható munkahelyi csoportok normáit alapvetően meghatározó *szervezeti normákhoz*, valamint a mindezeknek keretet adó, egy társadalom egészére jellemző *társadalmi normák* világához; ez a két tényező a SZEM-modell kiegészítő elemei között szerepel.

A *társadalmi norma* egy teljes társadalom egészének szabályrendszerét foglalja magában, amelynek alakítása elsősorban a társadalmat irányító személyeknek a kezében van. A társadalmi normáknak is megvannak a maga törvényszerűségei, amelyek tárgyalása azonban meghaladja jelen tananyag kereteit, hiszen e téren sem az egyén, sem pedig egy munkahelyi szervezet nem képes önmagában jelentős változtatást elérni. Sokkal hangsúlyosabb számunkra a *szervezeti norma* jelensége, amelynek alakításában az egyének mint a szervezet dolgozói és vezetői, rendkívül fontos szerepet játszanak, s melynek befolyásoló hatásáról a fentiekben már szóltunk.

6.4.3. A szubjektív kontroll megváltoztatásának lehetőségei

A *szubjektív kontroll* a TVE-modell három alaptényezője közül az, amelyre egy *munkahelyi szervezet a leginkább és a legközvetlenebbül képes hatást gyakorolni*. Ahogy azt a kontroll mértékének megbecslését tárgyaló 6.2.1. fejezetben részletesen leírtuk, az egyén szubjektív – vagy más néven: észlelt – kontrolljában két tényező játszik szerepet, egyrészt az, hogy az egyén véleménye szerint *milyen tényezők szükségesek* ahhoz, hogy a bejósolni kívánt cselekedetet – jelen esetben a szilárd erkölcsiségű viselkedést – megvalósíthassa, másrészt az, hogy ezen tényezők az ő saját szubjektív véleménye szerint a *rendelkezésére állnak-e vagy sem*.

Ahogy azt szintén korábban már említettük, a cselekedet végrehajtásában szerepet játszó lehetséges tényezők között elkülöníthetők egymástól az úgynevezett *belső vagy személyes tényezők*, valamint a *külső tényezők*.

A *belső tényezők* azok, amelyeket szinte kizárólag az egyén birtokol. Ezen tényezők feltérképezése során az egyén többek közt az alábbi kérdésekre keresi a választ:

- Rendelkezik-e kellő *ismerettel* a cselekedet megvalósításához?
- Rendelkezik-e megfelelő *képességgel* a végrehajtáshoz?
- Rá tud-e érzelmileg hangolódni a cselekedetre?
- Elég *hatékony*nak érzi-e önmagát ahhoz, hogy megvalósítsa a cselekedetet?

Míndezt a közigazgatásban dolgozók szilárd erkölcsiségének vonatkozásában vizsgálva két oldalról közelíthetjük meg. Egyrészt pozitív megközelítésben, konkrétan a korrupciós kihívásnak való ellenállás, azaz a szilárd erkölcsiség felől közelítve, amely egy hivatali ügyintéző esetében az alábbiak szerint nézhetne ki:

- Rendelkezik-e az egyén kellő *ismerettel* a szilárd erkölcsiségű viselkedésről, arról, hogy milyen eljárás tekinthető szilárd erkölcsiségűnek, azt hogyan kell végrehajtani?
- Rendelkezik-e megfelelő *képességgel* az egyén ahhoz, hogy a szilárd erkölcsiségű eljárást végre tudja hajtani? Ismeri-e a megfelelő informatikai programok pontos és helyes használatát? Képes-e megérteni a hozzá tartozó ügyeket?
- Képes-e arra, hogy érzelmileg megfelelően kezelje a munkája okozta stresszt, azt, hogy a tisztességes ügyintézés esetén előfordulhat, hogy az ügyfél türelmetlen, esetleg agresszív lesz, vagy hogy olyan személynek kell kedveznie, aki nem feltétlenül szimpatikus a számára, de neki ennek ellenére is tartania kell magát az előírásokhoz?
- Érzi-e önmagát elég *hatékony*nak ahhoz, hogy a tisztességes, szilárd erkölcsiségű ügyintézés révén sikeres, eredményes legyen a munkájában?

Ezekre a kérdésekre adott válaszok a SZEM-modell alapján közvetlen módon képesek befolyásolni a szilárd erkölcsiségű viselkedés megvalósítására vonatkozó szándékot. Azaz amennyiben a válaszok pozitívak, az egyén rendelkezik megfelelő ismerettel, képességgel a szilárd erkölcsiségű viselkedésről, képes annak végrehajtására érzelmileg ráhangolódni, illetve kellően hatékonyan is érzi önmagát, úgy ezen tényezők az egyén szubjektívkontroll-érezetének erősítése révén pozitívan járulnak hozzá a vonatkozó cselekvéses szándék kialakulásához.

Megközelíthetjük azonban mindezt a másik oldalról is, azaz a konkrét *korruptió cselekedet*, a tisztességtelen ügyintézés oldaláról is, amely kérdések a következőképp hangoznának az említett példa esetében:

- Rendelkezik-e az egyén kellő *ismerettel* a korrupcióról, arról, hogy milyen eljárás tekinthető korruptnak stb.?
- Rendelkezik-e megfelelő *képességgel* az egyén ahhoz, hogy a korrupt eljárást végre tudja hajtani? Ismeri-e az eljárásrendet és a megfelelő informatikai programokat annyira, hogy manipulálni tudja őket? Képes-e megérteni, rendezni a korrupt ügyintézéshez szükséges információkat? Képes-e arra, hogy az ügyintézésben esetlegesen résztvevő további kollégákkal szemben képviselni tudja a korrupt ügyet?
- Képes-e arra érzelmileg, hogy végrehajtsa a korrupt ügyintézését? Tudja-e hatékonyan kezelni a korrupciós helyzettel járó fokozott mértékű stresszt úgy, hogy az ne csökkentse teljesítményét, valamint hogy az más számára ne legyen felismerhető? Képes-e arra, hogy a korrupt ügyintézésből következően esetlegesen sérelmet szenvedő más ügyfelekkel szemben hatékonyan tudjon intézkedni (a szemükbe nézni úgy, hogy ne árulja el önmagát, miközben közli velük, hogy nem ők kapták meg például a szociális bérlakást)?
- Érzi-e önmagát elég hatékornak ahhoz, hogy eredményesen és egyben titokban tudja végrehajtani a korrupt cselekedetet?
- stb.

Ezekre a kérdésekre adható válaszok szintén nagy mértékben képesek befolyásolni az egyén szilárd erkölcsiségű viselkedésre vonatkozó szándékát, mégpedig negatív módon. Azaz amennyiben az egyén úgy értékeli, hogy kellő ismerettel, képességekkel és érzelmi ráhangolódással rendelkezik a korrupt ügyintézés végrehajtásához, az negatívan befolyásolja a szilárd erkölcsiségű viselkedés végrehajtását. Ezzel szemben, ha ezen kérdésekre az egyén válasza úgy hangzik, hogy nem rendelkezik megfelelő ismerettel, képességekkel ahhoz, hogy egy korrupt ügyintézését végrehajtsa, illetve érzelmileg sem tartja magát képesnek arra, hogy egy korrupt cselekedetet végrehajtsa, az megerősíti az egyént abban, hogy a tisztességes ügyintézésnél maradván megőrizze szilárd erkölcsiségét.

A fenti kérdéseket a rájuk adandó válaszokat befolyásoló tényezők oldaláról megvizsgálva láthatjuk, hogy bár egyéni tulajdonságokról van szó, mégis számos olyan pontot lehet találni, ahol külső beavatkozás segítségével pozitív irányú változást érhetünk el. Kiemelkedik ebből a szempontból az *ismeretektényező*, hiszen a tisztességes és egyben hatékony ügyintézéshez szükséges információk biztosítása éppúgy, ahogy a tisztességtelen ügyintézés következményeinek az ismertetése is elsősorban az adott közigazgatási szervezet feladata. Neki kell biztosítania annak a lehetőségét, hogy az újonnan érkező kollégák a mindehhez szükséges ismereteket elsajátíthassák, valamint azt, hogy az esetleges módosuló szabályok és ismeretek is eljussanak a kollégákhoz a különböző továbbképzések révén. Itt kell kitérnünk az *egyéni képességekre* is, amennyiben azok a különböző ügyintézői feladatok végrehajtásához szükséges (például informatikai) ismereteket és készségeket érintik, hiszen ebben is fontos szerepe lehet a munkahelyi képzéseknek.

Hangsúlyozandó azonban, hogy mindebben az egyén szerepe is különösen fontos, hiszen az, hogy milyen ismereteket és készségeket, képességeket fog a meglévők mellé elsajátítani, az elsősorban a saját elhatározásán, törekvésein és elkötelezettségén múlik.

Az egyén szerepe talán a legeggyértelműbben az érzelmi ráhangolódás esetében érzékelhető, hiszen ez szinte kizárólag az egyéntől függ.

A fentiek alapján látható, hogy már a bejóslandó cselekedet – jelen esetben a szilárd erkölcsiségű viselkedés – végrehajtásában szerepet játszó belső/egyéni tényezők esetében is számos külső beavatkozási pont található, amelyeken keresztül egy munkahelyi szervezet erősíteni tudja a dolgozói szilárd erkölcsiségét. Még inkább igaz ez az úgynevezett *külső tényezők* esetében, amelyek elsősorban azokat a situációs, helyzeti jellemzőket fedik le, amelyek között a vizsgált cselekedet zajlik, illetve zajlana. Bár természetesen itt is nagyon fontos az egyén szerepe, hiszen az ő szemüvegén keresztül kerülnek számba vételezésre a szilárd erkölcsiségű viselkedés végrehajtásában szerepet játszó külső tényezők, ő határozza meg őket, illetve hozza meg az értékelését abban a vonatkozásban, hogy vajon ezen tényezők mennyire állnak a saját befolyása, irányítása alatt, a külső tényezők elsősorban az egyéntől független módon alakulnak, így az egyéntől független módon befolyásolhatóak is.

A közigazgatási szervezetek vonatkozásában ezek azok a tényezők, amelyeket maga a szervezet igyekszik bevetni a korrupciómegelőzés érdekében. Tehát idesorolandó minden olyan *helyzeti, situációs tényező*, amelyek között az ügyintézőnek a munkáját kell végeznie, és amelyen keresztül a munkája *követhető és ellenőrizhető* annak szakmaisága, helyessége és tisztessége vonatkozásában.

A hivatali ügyintézés esetében felmerülő ilyen külső tényezőket ismerteti az alábbi táblázat a szubjektív kontrollra gyakorolt hatásukkal együtt. Látható, hogy számos objektív körülménnyel és személyi ráhatással, ellenőrzéssel csökkenthető az egyénekben az esetleges korrupciós cselekmény elvégzésével kapcsolatban érzett szubjektív kontroll, amelyen keresztül csökkenthető a vonatkozó cselekvéses szándék kialakulása, azaz a korrupciós cselekmény megvalósulása.

15. táblázat

A külső tényezők szerepe a szubjektív kontroll érzet kialakulásában

A külső tényezők és a szubjektív kontroll		
	Külső tényezők	A külső tényezők hatása a szubjektív kontrollra
1	<i>kamerák az ügyféltérben</i>	Az ügyintéző munkáját folyamatosan felügyelik, amelynek során a viselkedése és az általa elmondottak folyamatos kontroll alatt vannak, így úgy érezheti, nem csinálhat semmi olyat, amit más ne látna (nem rejtheti el a viselkedését).
2	<i>az ügyintézéshez használt számítógépes program beépített automatizmusai és naplózása</i>	Az ügyintézői program minden automatizálható lépést maga végez el, azaz az ügyintéző nem tud beleszólni, hogy bizonyos információkból miként számol végeredményt. Ahhoz, hogy mindezen módosítani tudjon, előzetes ismeret és tudatos felkészülés, esetleg más kollégák bevonása is szükséges lenne.

A külső tényezők és a szubjektív kontroll	
Külső tényezők	A külső tényezők hatása a szubjektív kontrollra
3 vezetői ellenőrzések	Az, hogy milyen gyakran, milyen mélységben, illetve milyen esetleges következményekkel zajlanak a vezetői ellenőrzések, jelentősen képes befolyásolni, mennyire érzi az egyén, hogy a saját kontrollja alatt tartja a viselkedését.
4 több személyhez kötött döntések, határozatok	Az a tény, hogy egy-egy fontosabb ügyintézői döntés meghozatalához, illetve hatályosításához több személy aláírása szükséges, szintén jelentősen csökkentheti az egyén szubjektív kontrollérzetét.
5 a felfedett korrupciós cselekmények hivatalos kommunikációja	Az a tény, hogy az adott közigazgatási szervezeten belül minden felfedett korrupciós cselekedetet a lehető leggyorsabban és legpontosabban kommunikálnak a teljes állomány felé, annak pontos következményeivel együtt szintén jelentősen csökkentheti az egyén szubjektívkontroll-érzetét egy esetleges korrupciós cselekedet végrehajtásával kapcsolatban.

Forrás: A szerző saját szerkesztése

A fentieket összegezve egyértelműen kijelenthető, hogy a szubjektívkontroll-érzetében, abban, hogy az egyén mekkora kontrollt érez a saját cselekedete – jelen esetben az esetlegesen elkövetendő korrupciós cselekmény vagy a másik oldal: a tisztességes ügyintézés, a szilárd erkölcsiségű viselkedés – megvalósítása vonatkozásában, számos, az egyénen túlmutató, a környezete, a munkahelyi szervezete által tudatosan befolyásolható tényező játszik szerepet. Egyértelműen olyan tényezőről van tehát szó, amelynek a munkahelyi szervezet által történő tudatos figyelembevétele, kezelése és befolyásolása elengedhetetlen a szervezeti integritás, a szervezet korrupcióval szembeni ellenálló képességének az erősítése szempontjából.

6.4.4. A SZEM-modell kiegészítő jegyeinek módosítási lehetőségei

A SZEM-modell kiegészítő elemei közül a *szervezeti és a társadalmi norma* szerepét és hatását említettük már a szubjektív norma megváltoztatása kapcsán. Mind a szervezeti, mind pedig a társadalmi normák esetében olyan jelenségről van szó, amelyeket ugyan az egyének alakítanak, mégsem jellemző, hogy közvetlen vagy erős befolyással lennének rájuk. Éppen ezért vonatkozásukban elsődleges fontosságúnak a tudatos megismerésük és hatásuk figyelemmel kísérése a fontos.

Mindezzel rendkívül szoros kapcsolatban van az egyén *morális felfogása* is, bár annak kialakulásában és így befolyásolásában, módosításában számos tovább tényező is szerepet játszik, mint például a szülők meghatározó hatása, az egyén erkölcsi fejlődésének menete stb. Minderről a tananyag 5. fejezetében részletesen írunk.

Az egyén *személyiségjegyei* szintén fontos tényezőként szerepelnek a kiegészítő elemek között jelentős hatással bírva mind az attitűd, mind a szubjektív norma és kontroll vonatkozásában. Megváltoztatásukhoz azonban az egyén tudatos elhatározására, valamint általában igen kemény lelki munkára van szükség, amit a legtöbb esetben kevéssé tud befolyásolni egy adott munkahelyi szervezet. E vonatkozásban talán az egyetlen, amit egy munkahelyi

szervezet meg tud tenni, hogy támogatja az egyén szilárd erkölcsiségű viselkedésének megerősítését célzó személyiségfejlődési törekvéseit (vagy anyagilag, vagy például azzal, hogy házhoz hozza a pszichoterápia lehetőségét stb.).

Az egyén *vonatkozó tapasztalatának* meghatározó szerepe nyilvánvaló mindenki számára. Azzal kapcsolatban a szervezet keveset tud tenni, hogy ezeket visszamenőleg megváltoztassa. Azt azonban már egyértelműen támogathatja, segítheti, hogy ezen tapasztalatokat az egyén a szilárd erkölcsiség vonatkozásában helyesen értelmezze. Sőt növelhető is az egyén tapasztalata mindezt alátámasztó esetekkel, amennyiben a szervezetenél esetlegesen tapasztalt korrupciós esetek a megtörténtüket követően a lehető leghamarabb és egyben részletesen elemezve nyilvánosságra kerülnek. Nagyon fontos ugyanis, hogy *az egyén nemcsak a saját kárán, de másén is, azaz más vonatkozó tapasztalata révén, azt megismerve és elemezve is képes tapasztalatot szerezni, és annak eredményeit önmagába beépíteni.*

Itt érdemes kitérnünk a szintén a kiegészítő elemek között szereplő önértékelésre, ami a SZEM-modellben – kissé eltérve az általános alkalmazásától – pusztán arra utal, hogy az egyén mit gondol arról, hogyan fogják őt látni, értékelni mások, miután végrehajtotta a vizsgált cselekedetet, azaz jelen esetben a szilárd erkölcsiség szellemében ellenállt a korrupciós kihívásnak.

Végül, de nem utolsó sorban meg kell említenünk az egyén *nyereség-veszteség* számításait is, amelyek háttérben természetesen megtalálhatók az egyén korábban már említett tapasztalatai és a kognitív-intellektuális képességei. Érdekes adalékot adhatnak mindennek a megértéséhez a tananyag 4. fejezetében ismertetett játékelméleti példák, amelyek közül az *Ultimátumjáték* a korrupcióba való „belekeveredést”, a *fogolydilemma* pedig a már felderített korrupciós esetben mutatkozó tanúvallomási szándékot képes magyarázni.

6.4.5. A beavatkozási lehetőségek összegzése

A fentieket összegezve megállapítható, hogy bár a SZEM-modell alapvetően a szilárd erkölcsiség mutató mérésének elméleti modelljeként született, a kiindulási alapfeltevése, valamint a modell alap- és kiegészítő elemeinek a sajátosságai révén kiválóan alkalmas arra, hogy a korrupció megelőzését célzó oktatás során a tananyag részeként feldolgozásra kerüljön.

A modell alap- és kiegészítő tényezőinek vonatkozásában – *a szervezeti és a társadalmi normán kívül* – egyértelműen kijelenthető, hogy külső beavatkozással, képességekkel befolyásolhatók, alakíthatók, különösen, ha olyan módszerekről van szó, amelyek lehetőséget adnak a közvetlen személyes élményre, valamint az átéltek személyiségbe történő beintegrálására. Ilyen módszernek tekinthető a tréning módszer.

Tréningek kifejlesztése és megtartása minden érintett részéről olyan erőforrásokat igényelne a közigazgatás területén, amelyek jelenleg nem állnak rendelkezésre. Éppen ezért hangsúlyozandó, hogy a SZEM-modell elméletének és gyakorlati működésének a minél szélesebb körben való megismertetése már önmagában is szolgálni képes a korrupciómegelőzési tevékenységet. Azon keresztül ugyanis, hogy valaki számára érthetővé válik a korrupciót elutasító, azaz a szilárd erkölcsiséget még korrupciós kihívás esetén is megőrizni képes viselkedés jellemrajza és pszichológiai háttere *tudatosabbá válhat maga az egyén is abban, hogy saját viselkedését miként irányítsa helyesen* egy ilyen helyzetben. Ráadásul ezen tudatosság *vezető beosztású* kolléga esetén abban is segíthet, miként ismerje

fel a beosztottjai korrupciós veszélyeztetettségét, illetve hogy miként próbálja azt mérsékelni, megszüntetni.

Természetesen a SZEM-modell mindezen elméleti ismeretanyagon túl számos *közvetlen beavatkozási pontot és lehetőséget is mutat* mind egyéni, mind pedig szervezeti szinten (például szubjektív kontroll csökkentése, szervezeti norma formálása stb.) egy adott közigazgatási szerv korrupciós veszélyeztetettségének a csökkentésére.

Az *egyéni beavatkozási lehetőségek* közül kiemelendő az attitűd, a szubjektív norma és a morális felfogás formálása, valamint a személyiségjegyek, az önértékelés, és a kognitív készségek (mint a nyereség-veszteségszámítás) fejlesztése.

A *szervezeti beavatkozási lehetőségek* közül pedig a szervezeti normák megfelelő formálása, valamint a szubjektívkontroll-érzet kialakulásában szerepet játszó külső tényezők tudatos alakítása, befolyásolása hangsúlyozandó.

Mindezen beavatkozási lehetőségeket részletesen ismertettünk az előző alfejezetben. Ebben a pár összegző gondolatban pusztán a beavatkozási lehetőség élő voltára szeretnénk volna ismételtelen felhívni a figyelmet.

6.4.6. Néhány, a rendvédelemben végrehajtott vonatkozó kutatás adaptálható eredményei

Ahogy azt a fejezet legelején is említettük, a szilárd erkölcsiség fogalma a rendvédelemből származik, így az első vonatkozó kutatásokat is a rendvédelemben folytatták le 2015-ben és 2016-ban a Belügyi Tudományos Tanács támogatásával. 2015-ben a szilárd erkölcsiség SZEM-modell mentén történő mérésének egy a rendőri állományon (aktív és hallgatói állomány) való kérdőíves próbavizsgálata, 2016-ban pedig három rendvédelmi szerv (általános rendőrségi feladatok végrehajtására létrehozott szerv, Büntetés-végrehajtási Szervezet, Katasztrófavédelmi Főigazgatóság) szervezeti kultúrájának vizsgálata valósult meg.

Ezen kutatások legfontosabb eredményei a következők szerint foglalhatóak össze:³⁰⁹

- *A korrupciós szándékban nincs lényeges eltérés a férfiak és a nők között.* Ezzel szemben a szilárd erkölcsiség vonatkozásában a nők átlagosan magasabb értékkel rendelkeznek.
- *A korrupciós szándékban és szilárd erkölcsiségben nincs eltérés a kevesebb, átlag alatti szolgálati idővel és a több, átlag feletti szolgálati idővel rendelkezők csoportjai között.*
- *Lényeges eltérés mutatkozik az aktív hallgatói állomány korrupciós szándékai között. A hallgatók magasabb kockázatúnak bizonyultak.* Hasonlóan, a szilárd erkölcsiségben is eltérés van a két csoport között, az aktív állomány átlagosan magasabb szilárd erkölcsiséggel bír. Ez implikálja, hogy a bejövő állományra

³⁰⁹ HUNYADY Gy. – MÜNNICH Á. – MALÉTSZABÓ E. (2015): *A szilárd erkölcsiség mutató mérésének elővizsgálata*, kutatási zárójelentés (belső használatra).

HUNYADY Gy. – MÜNNICH Á. – MALÉTSZABÓ E. (2016): *A rendvédelmi szerveknél a szilárd erkölcsiséget reprezentáló tényezők meghatározása, megfogalmazása*, kutatási zárójelentés (belső használatra).

különösen oda kell figyelni, a korrupcióval szembeni ellenállás képességét, azaz a szilárd erkölcsiség fejlesztését a képzésükbe mindenképpen érdemes beépíteni.³¹⁰

- A vezetők elismerik a korrupciós cselekedetekkel kapcsolatos felelősségüket, s nyíltan vállalják a korrupció elleni küzdelemben a vezető, példamutató szerepüket.
- Az állomány összességében elítéli a korrupciót, amivel szemben szükség esetén konkrét gyakorlati lépéseket is megtesz (jelzés a parancsnok felé).
- A szervezeti kultúra vonatkozásában a korrupció szempontjából különösen veszélyeztetettnek tekinthetők azok, akik szerint a szervezetben kialakult (*klíma*), a szervezetben elvárt (*norma*) és a véleményük szerint *ideálisnak* tekinthető viselkedések között *jelentős eltérés, diszkrépancia van*. Azaz különösen érdemes odafigyelni a folyton elégedetlenkedő kollégákra, akik elsősorban a szervezeti működéssel kapcsolatban panaszkodnak.

Ezek az eredmények bár a belügyi rendvédelmi szervek állományai körében végrehajtott kutatásokból származnak, mégis számos olyan következtetést tartalmaznak, amiket *a közigazgatási szervek vonatkozásában is érdemes megfontolni*. Ilyen például:

- *A belépő új állományra való fokozott odafigyelés*. A korrupcióval, illetve a korrupciós kihívásnak való ellenállás képességével, az egyéni és szervezeti integritással, valamint a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatos felkészítő oktatások tartása a számukra.
- A Nemzeti Közszolgálati Egyetem Államtudományi és Közigazgatási Karának hallgatói számára is a korrupcióval, illetve a korrupciós kihívásnak való ellenállás képességével, az egyéni és szervezeti integritással, valamint a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatos *felkészítő oktatások beépítése a tananyagba*.
- Az egyes közigazgatási szervekre jellemző szervezeti kultúra alakulásának a folyamatos nyomon követése a szervezetben kialakult (*klíma*), a szervezetben elvárt (*norma*) és a dolgozók véleménye szerint *ideálisnak* tartott szervezeti működés közötti eltérések figyelemmel kísérése mind egyéni, mind pedig szervezeti szinten a veszélyeztetett szervezeti egységek és egyének feltérképezése érdekében.

Ellenőrző kérdések

1. Mi a tervezett viselkedés elmélete?
2. Mit jelent az attitűd fogalma?
3. Mit jelent a szubjektív norma fogalma?
4. Mit jelent a szubjektív kontroll fogalma?
5. Mi az a SZEM-modell?
6. Mik a SZEM-modell kiegészítő elemei?
7. Miben érhető tetten a különbség a viselkedéses szándék és a konkrét viselkedés között?
8. Mit jelent az egyén fokozott szerepe a SZEM-modell egyes elemeinek értékelésében?

³¹⁰ MALÉT-SZABÓ E. (2017): A szilárd erkölcsiség fogalma a fejlesztés szemszögéből. In FINSZTER G. – SABJANICS I.: *Biztonsági kihívások a 21. században*. Budapest, Dialóg Campus Kiadó. 655–664.

Felhasznált és javasolt irodalom

Felhasznált irodalmak jegyzéke:

- AJZEN, I. (1991): The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, No. 50. 179–211.
- AJZEN, I. (2005): *Attitudes, personality, and behavior (2nd. Edition)*. Milton-Keynes, England: Open University Press / McGraw-Hill.
- CAMPBELL, J-L. – GÖRITZ, A. S. (2014): Culture Corrupts! A qualitative study of organizational culture in corrupt organizations. *Journal of Business Ethics*, No. 120. 291–311.
- CARVER, C. S. – SCHEIER, M. F. (2006): *Személyiségpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó. 88.
- CHUN-HUA, S. L. – CHUN-FEI, C. (2011): Application of Theory of Planned Behavior on the Study of Workplace Dishonesty. IPEDR (2010 International Conference on Economics, Business and Management) vol.2., Manila, IAC S IT Press. 66–69.
- CZIBOR A. (2017): Szemelvények a korrupció szociálpszichológiájából. In MALÉT-SZABÓ E.: *Szemelvények a korrupció pszichológiájából*. Budapest, Nemzeti Közszerológiai Egyetem.
- EAGLY, A. H. – CHAIKEN, S. (1993): *The Psychology of Attitudes*. Orlando, FL, Harcourt Brace.
- EAGLY, A. H. – CHAIKEN, S. (1998): Attitude structure and function. In GILBERT, D.T. – FISKE, S.T. – LINDZEY, G. ed.: *The handbook of social psychology*. New York: McGraw-Hill. 269–322.
- EAGLY, A. H. – CHAIKEN, S. (2007): The advantages of an inclusive definition of attitude. *Social Cognition*, No. 25. 582–602.
- EWING, G. (2001): Altruistic, egoistic, and normative effects on curbside recycling. *Environment and Behavior*, No. 33. 733–764.
- FAZIO, R. H. (1990): Multiple processes by which attitudes guide behaviors: The MODE model as an integrative framework. In Zanna, M. P. ed.: *Advances in experimental social psychology*. San Diego, CA: Academic Press. 75–109.
- FORWARD, S. E. (2009): The theory of planned behaviour: The role of descriptive norms and past behaviour in the prediction of drivers' intentions to violate. *Transportation Research Part F*, No. 12. 198–207.
- GILUK, T. L. – POSTLETHWAITE, B. E. (2015): Big Five personality and academic dishonesty: A meta-analytic review. *Personality and Individual Differences*, No. 72. 59–67.
- GUO, L. – XIAO, J. J. – TANG, C. (2009): Understanding the psychological process underlying customer satisfaction and retention in a relational service. *Journal of Business Research*, No. 62. 1152–1159.
- HAIDTH, J. (2001). The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment. *Psychological Review*, Vol. 108 No.4. 814–834.
- HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Belügyi Szemle*, 2016/6. 34–68.
- HUNYADY Gy. – MÜNNICH Á. – MALÉT-SZABÓ E. (2015): *A szilárd erkölcsiség mutató mérésének elővizsgálata, kutatási zárójelentés (belső használatra)*.
- HUNYADY Gy. – MÜNNICH Á. – MALÉT-SZABÓ E. (2016): *A rendvédelmi szerveknél a szilárd erkölcsiséget reprezentáló tényezők meghatározása, megfogalmazása, kutatási zárójelentés (belső használatra)*.

- KAM, J. A. – MATSUNAGA, M. – HECHT, M. L. – NDIAYE, K. (2009). Extending the theory of planned behavior to predict alcohol, tobacco, and marijuana use among youth of Mexican heritage. *Prevention Science*, No. 10, 41–53.
- KLEIN B. – KLEIN S. (2006): *A szervezet lelke*. Budapest, EDGE 200 Kiadó.
- MAIO, G. R. – HADDOCK, G. (2010): *The Psychology of Attitudes and Attitude Change*. London: SAGE Publications Ltd.
- MALÉT-SZABÓ E. (2017): A szilárd erkölcsiség fogalma a fejlesztés szemszögéből. In FINSZTER G. – SABJANICS I. szerk.: *Biztonsági kihívások a 21. században*. Budapest, Dialóg Campus Kiadó, 655–664.
- MCCREA, R.R. – COSTA, P.T., Jr. (1987): Validation of the five-factor model of personality across instruments and observers. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 52, 81–90.
- MURPHY, K.R. – LEE, L.L. (1994): Personality Variables Related to Integrity Test Scores: The Role of Conscientiousness. *Journal of Business and Psychology*, Vol. 8, No. 4, 413–424.
- PETTY, R. E. – CACIOPPO, J. T. (1984): The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, No. 46, 69–81.
- SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.
- SOLINGER, O. N. – VAN OLFFEN, W. – ROE, R. A. (2008): Beyond the three-component model of organizational commitment. *Journal of Applied Psychology*, No. 93, 70–83.
- VARJÚ N. – MITYÓK Cs. (2017): *Szemelvények a korrupció személyiséglélektanából*. In MALÉT-SZABÓ E. szerk.: *Szemelvények a korrupció pszichológiájából*. Budapest, Nemzeti Közszolgálati Egyetem.

Javasolt irodalmak jegyzéke:

- AJZEN, I. (2005): *Attitudes, personality, and behavior (2nd. Edition)*. Milton-Keynes, England, Open University Press.
- CARVER, C. S. – SCHEIER, M. F. (2006): *Személyiségpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó. 88.
- HUNYADI Gy. – MÜNNICH Á. (2016): A szilárd erkölcsiség elvárása a rendvédelemben: egy lehetséges pszichológiai modell. *Belügyi Szemle*, 2016/6., 34–68.
- KLEIN B. – KLEIN S. (2006): *A szervezet lelke*. Budapest, EDGE 200 Kiadó.
- MALÉT-SZABÓ E. (2017): *A szilárd erkölcsiség fogalma a fejlesztés szemszögéből*. In Finszter G. – Sabjanics I. szerk.: *Biztonsági kihívások a 21. században*. Budapest, Dialóg Campus Kiadó. 655–664.
- SMITH, E. R. – MACKIE, D. M. (2001): *Szociálpszichológia*. Budapest, Osiris Kiadó.

Záró gondolatok

(Szerző: Malét-Szabó Erika)

Tananyagunkban a pszichológiai különböző meghatározó nézőpontjai, jelentősebb elméleti és vonatkozó kutatási eredményei mentén mutattuk be, milyen sokféleképpen lehet magyarázni a korrupció jelenségét, illetve a korrupciós kihívásnak való ellenállási képességet, azaz a szilárd erkölcsiségű viselkedést.

Szinte minden ismertetett megközelítési mód esetében láthattuk, hogy nem eleve elrendeltetett személyiségjellemzők vezetnek a korrupciós cselekmény végrehajtásához. Sokkal inkább olyan jelenségek láncolatáról beszélhetünk, amelyek egyes láncszemei önmagukban nem tekinthetők sem pozitív, sem pedig negatív tényezőknek. Az egyén lesz az, aki – tudatosan vagy tudattalanul meghozva – a saját vonatkozó döntését kezdi úgy hasznosítani, hogy az a korrupció végrehajtását vagy épp ellenkezőleg a korrupciós kihívásnak való ellenállási képességet, azaz a szilárd erkölcsiségét erősítse.

Igazán szemléletes megjelenési módja mindezen jelenségnek a szilárd erkölcsiség mérésére megalkotott elméleti SZEM-modell, amelynek mindhárom alaptényezőjét, a szilárd erkölcsiséggel kapcsolatos attitűdöt, az egyén vonatkozó szubjektív normáját, és a konkrét helyzetre jellemzően észleltszubjektív-kontrollját egyaránt jellemzi az egyes elemekben szerepet játszó tényezők szubjektív értékelésének kiemelt fontossága. Azt ugyanis, hogy az egyes elemek milyen súllyal esnek latba az alaptényezők értékelésében, majd pedig ezen keresztül a viselkedéses szándék kialakulásában, minden esetben az egyén „szemüvege”, az ő saját vonatkozó szubjektív kiértékelése határozza meg, amelyben természetesen jelentős szerepet játszanak olyan, – a TVE alapmodellhez képest kiegészítő részében szereplő – tényezők, mint az *egyén személyiségjellemzői*, *önértékelése*, *morális értékelése*, *vonatkozó tapasztalata*, valamint a *nyereség-veszteség számítási módszertana*.

A *szervezeti és társadalmi normák* is ugyanezen egyéni kiértékelési folyamaton keresztül fejtik ki a hatásukat, csak jellemzően nem pusztán az egyén által, hanem egy kisebb vagy nagyobb csoport elfogadott szabályrendszerén keresztül, amelynek követése és betartása a csoport részévé válás alapfeltétele. Jellemző, hogy a csoportműködés sajátosságai mindezen folyamatot jelentősen képesek átszínezni. Az ismertetett kutatási eredmények alapján ugyanis számos csoportjelenség képes az egyének észlelését torzítva csökkenteni a korrupciós kihívással szembeni ellenálló képességüket. Mindez azonban fordítva is igaz: egy, a korrupció felé elhajló munkahelyi közösségben a tisztességes, szilárd erkölcsiséget képviselő kisebbség is képes lehet olyan meggyőző hatást gyakorolni a többiekre – a határozottságuk, a tekintélyük révén –, amely elősegítheti a többség hozzáállásának a szilárd erkölcsiség felé való elmozdulását.

A tananyag sokszínűsége összhangban van a téma sokszínűségével, miközben minden részében azon alapgondolat hatja át, hogy a korrupcióra való hajlam nem velünk született tulajdonság, hanem tanulható, alakítható, formálható. Ebben a tanulási folyamatban pedig mind az egyénnek, mind pedig a közigazgatási szerveknek jelentős szerepe, ebből következően pedig feladata van a korrupciós kihívással szembeni ellenálló képesség, azaz a szilárd erkölcsiség fejlesztése érdekében.

A Dialóg Campus Kiadó a Nemzeti Közszolgálati Egyetem könyvkiadója.



Nordex Nonprofit Kft. – Dialóg Campus Kiadó
www.dialogcampus.hu
www.uni-nke.hu
1083 Budapest, Ludovika tér 2.
Telefon: (30) 426 6116
E-mail: kiado@uni-nke.hu

A kiadásért felel: Petró Ildikó ügyvezető
Felelős szerkesztő: Karácsony Fanni
Olvasószerkesztő: Szarvas Melinda
Tördelőszerkesztő: Fehér Angéla

ISBN 978-615-5889-93-6 (PDF)
ISBN 978-615-5889-94-3 (EPUB)

A kiadvány a KÖFOP-2.2.3-VEKOP-16-2016-00001 „Kapacitásfejlesztés és szemléletformálás a korrupciós esetek nagyobb arányú felderítése, illetve megelőzése érdekében” című projekt keretében jelent meg.

SZÉCHENYI 



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE