

Doktori (Phd) értekezés

**Az elmeolvasás és az elmeolvasásra irányuló igény szerepe
egészséges felnőtt személyek társas viselkedésében**

Bernáth Ágnes

Debreceni Egyetem

BTK

2014

Az elmeolvasás és az elmeolvasásra irányuló igény szerepe egészséges felnőtt személyek társas viselkedésében

Értekezés a doktori (Ph.D.) fokozat megszerzése érdekében
a pszichológia tudományágban

Írta: Bernáth Ágnes okleveles pszichológus

Készült a Debreceni Egyetem Humán Tudományok doktori iskolája
(pszichológiai programja) keretében

Témavezető: Molnárné Dr. Habil. Kovács Judit

(olvasható aláírás)

A doktori szigorlati bizottság:

elnök: Prof. Dr. Molnár Péter
tagok: Vassné Dr. Figula Erika
Dr. Habil. Dávid Imre

A doktori szigorlat időpontja: 2014. június 23.

Az értekezés bírálói:

Dr.
Dr.
Dr.

A bírálóbizottság:

elnök: Dr.
tagok: Dr.
Dr.
Dr.
Dr.

A nyilvános vita időpontja: 2014.

Én Bernáth Ágnes teljes felelősségem tudatában kijelentem, hogy a benyújtott értekezés önálló munka, a szerzői jog nemzetközi normáinak tiszteletben tartásával készült, a benne található irodalmi hivatkozások egyértelműek és teljesek. Nem állok doktori fokozat visszavonására irányuló eljárás alatt, illetve 5 éven belül nem vontak vissza tőlem odaítélt doktori fokozatot. Jelen értekezést korábban más intézményben nem nyújtottam be és azt nem utasították el.

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	7
2. Szakirodalmi áttekintés.....	9
2.1. AZ ELMEOLVASÁS FOGALMA ÉS JELENSÉGGÖRE	9
2.1.1. Az elmeteória evolúciós nézőpontja. Az állatok elmeteóriája	10
2.1.2. Az elmeolvasás és a szociális intelligencia kapcsolódási pontjai	12
2.2. AZ ELMETEÓRIA MEGNYILVÁNULÁSÁNAK SZÍNTEREI	14
2.2.1. A gyermekkori elmeteória.....	14
2.2.2. Az elégtelenül működő elmeteória és következményei	15
2.2.3. Az elmeolvasás szerepe mindennapi társas interakcióinkban	16
2.3. A FELNŐTTKORI ELMEOLVASÁS MÉRÉSE	18
2.4. AZ ELMEOLVASÁS ÚJ MEGKÖZELÍTÉSE: A MENTALIZÁCIÓS TELJESÍTMÉNY ÉS MENTALIZÁCIÓS IGÉNY	25
AVAGY KÉPESSÉG ÉS MOTIVÁCIÓ AZ ELMEOLVASÁSRA.....	25
2.5. A MEGBOCSÁTÁS JELENSÉGE ÉS MEGHATÁROZÓI.....	29
2.5.1. A mentalizáció és megbocsátás kapcsolódási pontjai: Az empátia, mint a megbocsátás eszköze	31
2.5.2. A bosszúviselkedés.....	33
2.5.2.1. Bosszúból való kilépés a perspektíva-váltási képességen keresztül	35
2.6. AZ INTERPERSZONÁLIS KONFLIKTUSOK, ÉS SPECIÁLIS OSZTÁLYA: AZ INTERPERSZONÁLIS ALKU	36
2.6.1. A tárgyalás fogalma és meghatározói.....	38
2.6.1.1. A tárgyalási viselkedés és tárgyalási kimenetek jellemzői.....	40
2.6.1.2. A több szempontos integratív egyezségek és logrolling	41
2.6.2. A mentalizáció és konfliktusrendezés kapcsolódási pontja: a perspektíva-átvétel kreatív-integratív tárgyalásokban betöltött szerepe.....	43
3. Célkitűzés.....	46
4. Általános hipotézisek.....	48
4.1. ELSŐ HIPOTÉZIS.....	48
4.2. MÁSODIK HIPOTÉZIS	48
4.3. HARMADIK HIPOTÉZIS.....	48
5. Első vizsgálat.....	49
<i>A mentalizációs képesség eskalálódó konfliktusokban betöltött szerepe.....</i>	<i>49</i>
5.1. CÉLKITŰZÉS	49
5.2. HIPOTÉZISEK.....	50
5.3. VIZSGÁLATI ESZKÖZÖK	50
5.3.1. A bosszújáték	50
5.3.2. Utókérdőív	52
5.3.3. Szemek teszt	52
5.4. RÉSZTVEVŐ SZEMÉLYEK.....	54
5.5. A VIZSGÁLAT MENETE	54
5.6. EREDMÉNYEK	54
5.6.1. A kísérleti manipuláció ellenőrzése.....	54
5.6.2. A minta homogenitásának tesztelése.....	57
5.6.3. Hipotézisvizsgálat	57
5.6.3.1. A mentalizációs képesség és megbocsátási hajlandóság.....	57
5.6.3.2. A mentalizációs képesség és megbocsátási hajlandóság fokozottabban sérelmes előzmények esetében	58
5.6.3.3. A visszautasított békülési kezdeményezés és megbocsátási hajlandóság.....	59
5.7. DISZKUSSZIÓ	59

5.7.1. A mentalizációs képesség szerepe a bosszúból való kilépésben	61
6. Második vizsgálat	63
<i>Új lehetőség a mentalizáció operacionalizálásában: a mentalizációra irányuló igény skála kialakítása, valamint annak mentalizációs teljesítménnyel való összefüggése</i>	
6.1. CÉLKITŰZÉS	63
6.2. HIPOTÉZISEK.....	65
6.3. VIZSGÁLATI ESZKÖZÖK	65
6.3.1. A mentalizációra irányuló igény skála kialakítása	65
6.3.2. Szemek teszt	66
6.4. RÉSZTVEVŐ SZEMÉLYEK ÉS A VIZSGÁLAT MENETE.....	66
6.5. EREDMÉNYEK	67
6.6. DISZKUSSZIÓ	70
7. Harmadik vizsgálat.....	74
<i>A mentalizációra irányuló igény megbocsátással való kapcsolata.....</i>	
7.1. CÉLKITŰZÉS	74
7.2. HIPOTÉZISEK.....	76
7.3. VIZSGÁLATI ESZKÖZÖK	76
7.3.1. A sérelem és a sérelmet követő megbocsátásra irányuló kezdeményezés manipulációja	76
7.3.2. A megbocsátás mérése.....	77
7.3.3. A mentalizációra irányuló igény mérése.....	77
7.4. VIZSGÁLATI SZEMÉLYEK ÉS ELJÁRÁS.....	78
7.5. EREDMÉNYEK	79
7.6. MEGVITATÁS.....	81
8. Negyedik vizsgálat.....	83
<i>Mentalizációs igény és társas hatékonyság. A mentalizációra irányuló igény többszemponos, interperszonális alkuhelyzetben betöltött szerepe</i>	
8.1. CÉLKITŰZÉS	83
8.2. HIPOTÉZISEK.....	85
8.3. VIZSGÁLATI ESZKÖZÖK	87
8.3.1. Az integratív alkufeladat.....	87
8.3.2. A mentalizációra irányuló igény mérése.....	88
8.4. RÉSZTVEVŐ SZEMÉLYEK.....	89
8.5. A VIZSGÁLAT MENETE	89
8.6. EREDMÉNYEK	91
8.6.1. Validitásvizsgálat.....	91
8.6.2. A mentalizációra irányuló igény és az alkufeladatban nyújtott teljesítmény összefüggései.....	92
8.6.3. A mentalizációra irányuló igény prioritások feltérképezésére irányuló kommunikációs stílus-jeggyel, valamint további stílusjegyekkel való összefüggései többszemponos integratív alkuhelyzetben.....	95
8.6.3.1. A szövegkorpuszok elemzése és az adatok kvantifikálása	95
8.6.4. A mentalizációra irányuló igény és a feladatstruktúra mentális leképezésének összefüggései	101
8.6.5. A mentalizációra irányuló igény és alku méltányosságának összefüggései	102
8.6.6. A megegyezések mintázatai és összefüggésük a mentalizációra irányuló igénnyel.....	103
8.7. MEGVITATÁS.....	109
9. Összefoglalás, kitekintés, korlátok	112

10. Köszönetnyilvánítás.....	119
11. Irodalomjegyzék.....	120
12. Mellékletek.....	137
1. SZÁMÚ MELLÉKLET. AZ ELSŐ VIZSGÁLAT INSTRUKCIÓJA	137
2. SZÁMÚ MELLÉKLET. AZ ELSŐ VIZSGÁLATHOZ TARTOZÓ UTÓKÉRDŐÍV	138
3. SZÁMÚ MELLÉKLET. A MENTALIZÁCIÓS IGÉNYT MÉRŐ KÉRDŐÍV TÉTELEI	140
4. SZÁMÚ MELLÉKLET. A HARMADIK VIZSGÁLAT INSTRUKCIÓJA.....	141
5. SZÁMÚ MELLÉKLET. A MEGBOCSÁTÁS SKÁLA HARMADIK VIZSGÁLATBAN HASZNÁLT VÁLTOZATA.....	142
6. SZÁMÚ MELLÉKLET. A NEGYEDIK VIZSGÁLATHOZ TARTOZÓ VIZSGÁLATI INSTRUKCIÓK	143
7. SZÁMÚ MELLÉKLET. AZ ALKUFELEK NYERESÉGEI A KÜLÖNBÖZŐ EGYEZSÉGI ALTERNATÍVÁK ESETÉN (NEGYEDIK VIZSGÁLAT)	145
8. SZÁMÚ MELLÉKLET. A NEGYEDIK VIZSGÁLATBAN HASZNÁLT UTÓKÉRDŐÍV.....	146
9. SZÁMÚ MELLÉKLET. BELEEGYEZÉSI ÉS ADATFELHASZNÁLÁSI NYILATKOZAT.....	148
10. SZÁMÚ MELLÉKLET. EGY PÉLDA AZ ALKUTÁRGYALÁSRA.....	149
11. SZÁMÚ MELLÉKLET. A NEGYEDIK VIZSGÁLATBAN HASZNÁLT LEGFŐBB VÁLTOZÓK ELOSZLÁS MUTATÓI.....	154
12. SZÁMÚ MELLÉKLET. A NEGYEDIK VIZSGÁLATBAN MÉRT KOMMUNIKÁCIÓS STÍLUS-ELEMEK LEÍRÓ STATISZTIKÁI	159

1. Bevezetés

Az elmélet a alig több mint 30 éve került a pszichológia érdeklődésének fókuszába. A képesség, hogy másoknak önálló mentális tartalmakat és állapotokat tulajdonítsunk meglehetősen fontos szerepet tölt be mindennapi társas érintkezéseink során. Ez az a képesség, aminek a segítségével képesek vagyunk megérteni a másik helyzetét, megérteni gondolatait, érzéseit, szándékait, motívumait. Embertársaink perspektívájának átvétele megkönnyíti, adott esetben segíti az egymással való interakciókat. Tekinthetjük egy olyan képességnek, ami a helyzet fenomenológiájáról ad tudást nekünk, ily módon teszi gördülékennyé az abban való „működést”. A humán társas információfeldolgozás kulcs komponense (Stone, Baron-Cohen, Calder, Keane, Young, 2003).

Az elmeolvasó képesség, más néven mentalizációs képesség sokáig a fejlődés-, és klinikai pszichológiai kutatások érdeklődésének középpontjában állt, ahogyan a képesség hiánya, illetve elégtelen működése került azonosításra számos fejlődési rendellenesség hátterében. Ezen rendellenességek (pl. autizmus, Asperger-szindróma) tünetei ugyanakkor többek között jellemzően a társas interakciókban jelentkeznek.

Korai kutatások a mentalizációs képesség egyfajta érettségét 4-5 éves korra datálják, amikor a gyermek már képes átvenni a másik perspektíváját. Mindez azt jelenti, hogy a látott helyzet megváltozásával, ám a másik nézőpontjának helyes átvételével a gyermek képes helyesen megítélni azt, hogy a „másiknak” az övétől eltérő vélekedése lehet.

A mentalizációs képesség kutatásában jóval kevesebb számban található jelenleg egészséges felnőtt személyek körében elvégzett vizsgálat, noha a '90-es évektől egyre nő a felnőttek körében végzett vizsgálatok száma, melyek közül több tanulmány is azonosít egészséges felnőtt személyek között megragadható egyéni különbségeket a mentalizáció képességében (Kunderman, Dunbar, Bentall, 1998; Paál, 2011; Wakabayashi, Katsumata, 2011).

A mentalizációs képesség társas viselkedésben betöltött elvitathatatlan szerepét funkcióinak számbavétele világítja meg legjobban. Fontos szerepet tölt be az interperszonális kommunikációban, így a kooperáció, és kompetíció meghatározó eleme (Kiss, 2005); magyarázatot nyújt a másik megfigyelt viselkedésére, aminek segítségével képes előre is jelezni azt, de ily módon felhasználható a másik ember megtévesztésére, manipulálására is. A humán világ kulcsjelensége, legspecifikusabb képességeink egyike.

Munkámban a mentalizáció társas érintkezésben betöltött szerepét egy eddigiektől eltérő perspektívából kívánom megvilágítani. A mentalizációs kutatások az elméletet, mint társas-kognitív képességet azonosították ezidáig, és a képesség meglétére vagy hiányára

mentalizációs teljesítménytesztekből következtek, és ennek alapján mérték szerepét az emberek társas viselkedésében.

A mentalizációs képesség ezekben a vizsgálatokban egy olyan tartalmat mér, ami tulajdonképpen az ember szándékától függetlenül jelenti azt, hogy a személy milyen fokon rendelkezik a mentális tartalmak felismerésének képességével. Disszertációm egyik fő célkitűzése egy olyan skála kialakítása, ami a mentalizációra irányuló motivációt méri, és az egyének mentalizációjának társas viselkedésben betöltött szerepét ily módon nem a képesség fejlettségének tükrében tekinti, hanem az arra való motiváció függvényében. A distinkció megragadható a mentalizáció automatikus és tudatos útjaként, más megközelítésben implicit és explicit utaknak. Előbbi a képesség, utóbbi a motiváció.

Disszertációm további célkitűzése, hogy bemutassa a kapcsolatot a mentalizációs képesség és az arra való igény között. Céлом bemutatni, hogy milyen mértékben mutat összefüggést a két konstruktum, valamint hogy a mentalizációra irányuló egyéni motiváció feltérképezésével bejósolható-e a személy adott társas helyzetben mutatott viselkedése.

A társas interakciók vizsgálatában kiemelten foglalkozom a másik személynek való megbocsátással, valamint az eskalálódó konfliktusokból való kilépéssel. Legterjedelmesebb vizsgálatomban a mentalizációra irányuló igény többszemponos alkuhelyzetben mutatott szerepét kívánom bemutatni. Igazolhatjuk-e, hogy a társ mentális állapotainak megismerésére irányuló igény hozzásegít a nagyobb hatékonysághoz nem csak kapcsolati, hanem materiális, anyagi értelemben is.

Összefoglalva ahhoz a kérdéskörhöz kívánok hozzájárulni, hogy egy jól megragadható, sajátosan *másik* aspektusát jelenti-e a mentalizációra irányuló igény a mentalizációnak, valamint, hogy meghatározó eleme-e ez a fajta igény bizonyos társas interakcióknak, konkrétan segíti-e a társas kapcsolatainkat, és növeli-e a (társas) hatékonyságot?

2. Szakirodalmi áttekintés

2.1. Az elmeolvasás fogalma és jelenségek köre

Korábban a fejlődés-, újabban a szociálpszichológia területén is egyre nagyobb érdeklődés övezi az ember azon képességét, aminek segítségével önálló mentális állapotokat, úgymint például gondolatokat, érzelmeket, vágyakat, szándékokat, hangulatokat képes másoknak tulajdonítani (lásd pl. Baron-Cohen, Jolliffe, Mortimore, Robertson 1997; Charman, Baron-Cohen, Swettenham, Baird, Cox, Drew, 2000; Kinderman, Dunbar, Bentall, 1998; Paál, Bereczkei, 2007; Wellman, 1990). Mivel nincs közvetlen hozzáférésünk ahhoz, hogy mások mit tudnak, akarnak, hisznek, vagy milyen szándékokkal rendelkeznek, így annak alapján kell kikövetkeztetnünk ezeket, amit mások mondanak vagy mutatnak (Baron-Cohen, 2001; Premack, Woodruff, 1978). A másik mentális állapotának megértése nem csak abban segít bennünket, hogy megértsük a többiek megnyilvánulása mögötti okokat, -mivel a közvetlenül megfigyelhető ingereknek nincs önmagában jelentésük-, hanem saját viselkedésünket is ehhez tudjuk igazítani. Valójában ezek a szubjektív hiedelmek jelentik a keretét a világról való elképzeléseinknek és ezek alapján alakítjuk érzéseinket, gondolatainkat, viselkedésünket (Slaughter, Repacholi, 2003).

Az elmélet, tehát az, hogy rendelkezünk a másik elmeállapotáról való reprezentációval az elmeolvasás képességével valósulhat meg (Bereczkei, 2003). Az elmeolvasás, ami azonban gyakran szinonimaként van említve a mentalizáció kifejezéssel, nevezhető tudat elméletnek, meta-reprezentációnak, de illethetjük a népi vagy naiv pszichológia elnevezéssel is (Kiss, 2005). Az „olvasás” valójában nem csak a másik mentális állapotainak a lekövetését jelenti, hanem megfontolt következtetések levonását is a mögöttes jelentésről, ami messze túlmutat a látottakon. Reprezentáció a másik elméről, ami a másik viselkedésének okaként tételezhető fel. Erre utal a meta -reprezentáció kifejezés. Reprezentáció a másik mentális reprezentációjáról.

A különböző terminusok értelmei nagyjából megegyeznek, mindegyik egy *másik személy* tudatának vagy mentális állapotának szubjektív reprezentációját jelenti.

A mentalizáció valójában a társas érintkezések elengedhetetlen „eszköze”, a társas életben tölti be szerepét. A társas érintkezések során a közvetlenül megfigyelhető társas ingerek feldolgozásával, a közvetlenül nem megfigyelhető, de cselekvést vezérlő mögöttes gondolatokig, tudásig jutunk el.

Mindemögött az a feltételezés áll, hogy az emberi cselekedetek intencionálisak, tehát szándéktól vezéreltek és a látott ingereknek pedig nincsen önmagukban jelentésük. Azokat meglévő tudásunk fényében értelmezhetjük.

A mentalizáció ad értelmet ily módon a társas érintkezéseknek, ami alapján társas megértésnek, illetve társas kogníciónak is nevezhetjük (Carpendale, Lewis, 2006). A viselkedés látható megnyilvánulása mögötti okok, illetve speciális mentális tartalmak, úgymint szándékok, vélekedések tulajdonítása ezek után meghatározza a *saját* speciális szándékaink, vélekedéseink kialakítását is, ami azután visszahathat a másik személyre, és a közös megértés talaján irányíthatja egymással való interakcióinkat.

A mentalizációs képességet gyakran használjuk a mindennapi életben, ami a másik személlyel való kölcsönös tranzakciókat segíti, a társas rendszerekhez való alkalmazkodást, ugyanakkor nem csak személyes interakciókban jut fontos szerephez. Olyan helyzetekben is szerepe van, amikor például nem nyílt társas szituációkban kódolunk üzeneteket, hanem vizuális vagy akusztikus ingerek segítségével, közvetett formában. A mentalizációs képesség meghatározó szerepe kreatív, vizuális reklámok jelentésének megértésében is megnyilvánul (Bernáth, Balázs, Jónás, 2012). Ezekben az esetekben a helyzet nem interaktív, hanem vizuális alapon közvetíti az üzenet tartalmát, amely vélelmezhetően természetesen kollektív értelmezés talaján került kialakításra. Ezt azért feltételezhetjük, mert csakis ebben az esetben érhet célba a reklámkészítők üzenete és lehet hatékony a meggyőzés.

Mindemellett ezt a képességet használjuk akkor is, amikor megértjük egy vers üzenetét, képregényt olvasunk, vagy nevetünk egy viccen. A mentalizációs képességnek tehát nem csak kizárólag a közvetlen, nyílt viselkedés-értelmezésben van szerepe.

2.1.1. Az elméleti evolúciós nézőpontja. Az állatok elméleti evolúciójának

Máig foglalkoztatja a kutatókat, hogy az emberen kívül más fajok képesek-e fajtársaiknak önálló mentális állapotokat tulajdonítani. Amennyiben a másoknak való önálló állapottulajdonítási képesség az evolúció *eredményének* tekinthető, úgy feltételezhető, hogy már az emberszabásúak is rendelkeznek valamiféle állapottulajdonítási képességgel, ami a túlélést szolgálja. David Premack és Guy Woodruff vetették fel a kérdést 1978-as írásukban, hogy nevezetesen a csimpánzok rendelkeznek-e a mentális állapottulajdonítási képességgel. A kérdés megválaszolása azonban nem volt egyszerű. Ennek az az egyik oka, hogy máig nem teljesen világos, hogy mik az emberi, jól működő elméleti evolúció pontos kritériumai.

A csimpánzok általában jól megoldják a tudat-elmélet alkalmazását tesztelő feladatokat, azonban nagyon nehezen kontrollálható, hogy a helyes feladatteljesítés háttérében tanulási-

belátási vagy valódi probléma-megértési folyamatok találhatóak, melyek mentálisztikus magyarázatok kialakulására engednek következtetni. Mivel az emberszabásúak bonyolult tanulási képességekkel rendelkeznek, elképzelhető, hogy akkor is helyes választ adtak, ha nem volt tudásuk az egyén fejében lévő ismeretről (Berezkei, 2003).

Másrészt az emberszabásúak elméleti- létezésének a felmérése a kísérleti dizájnok megtervezése szempontjából is nehézségekbe ütközik. Meglehetősen nagy terhet ró a kísérletezőkre magának az elméleti létezésének vagy meglétének az operacionalizációja. Daniel Povinelli és munkatársainak a vizsgálata (1990) például azt a kérdést vetette föl, hogy a másik fél vizuális perspektívájának az átvétele megegyezik-e, illetve magába foglalja-e a másik tudásáról való reprezentációt (Povinelli, Nelson, Boysen, 1990 idézi Berezkei, 2003). Tehát a másik fél vizuális perspektívájára alapozott jó válasz nem biztos, hogy minden esetben *megértéssel* is társul. Az állatokkal végzett kutatások nagy részben alapulnak a „látás-tudás” kapcsolat feltételezésén. A vizuális perspektíva átvételi képesség mérése a korai, eleinte gyermekek elméleti vizsgálatában is előkelő szerepet kapott.

Összességében, ha elfogadjuk, hogy több szintje is létezik az állapottulajdonítási képességnek, akkor egy szinten a csimpánzok is rendelkeznek állapottulajdonítási képességgel (Premack, Woodruff, 1978), azonban az állatok elméleti vizsgálatok eredményeit célszerű óvatosan kezelni (Berezkei, 2003; Paál, 2011).

Mindezek mellett azonban bizonyos, hogy az emberszabásúak teljesítménye messze felülmúlja a többi majom kognitív teljesítményét. A kutatások bemutatták, hogy a csimpánzok észreveszik, ha a *másik* figyel valamire, vagy lát valamit, azonban a másodlagos vagy meta-reprezentációk megléte, tehát a másik viselkedéses jegyei mögötti szándékok és vélekedések tulajdonítása kérdéses (Berezkei, 2003).

Mindezen eredmények világosan mutatják, hogy a mentalizációs képesség fejlődést mutat és bizonyosan meghatározott előnyökhöz juttatja az emberszabásúakat. Mivel az állatok elméleti vizsgálata azonban nem tartozik disszertációim szűkebb fókuszához, így annak a részletes bemutatásától jelen keretek között eltekintek.

2.1.2. Az elmeolvasás és a szociális intelligencia kapcsolódási pontjai

Az elmélet megközelítőleg 35 éve került a pszichológia „szótárába”, de már a 20. század elejéről vannak olyan írások, melyek tartalmilag összefüggésbe hozhatóak a jelenleg használt mentalizáció fogalmával. A szociális intelligencia elnevezése E. L. Thorndike nevéhez fűződik, aki 1920-ban jegyezte fel a fogalmat, és annak három aspektusát határozta meg: absztrakt, mechanikus és szociális intelligencia. Írása a szociális intelligenciával kapcsolatos kutatások alapkövét is jelenti. A szociális intelligencia magas fokát az jelentette az ő meghatározásában, amikor meg tudjuk érteni a másikat, bánni tudunk vele és ily módon adaptív társas interakciók lefolytatására vagyunk képesek. Tehát definíciója gyakorlatilag két részből állt: egyrészt a képességet emeli ki; hogy képesek vagyunk megérteni a másikat, másrészt a viselkedéses komponenst, hogy az előzőekre alapozva képesek vagyunk megfelelően bánni másokkal. Később a társas világról való tudásunk „tőkéje”-ként utalt rá Kihlstrom és Cantor. Tekinthető valamiféle interperszonális képességnek, ami a másokkal való „bánás” képességére utal (Kihlstrom, Cantor, 2000). Az azóta eltelt évek alatt többen használták a fogalmat és próbáltak definíciót adni annak jelentésére. Valójában kétféle probléma merült fel a társas intelligencia tanulmányozásában: egyrészt, hogy milyen képességek alkotják, melyek a társas sikerességet okozzák és az általános vagy absztrakt intelligenciával kapcsolatba hozhatják, másrészt hogyan lehet mérni a társas intelligencia mögött meghúzódó képességeket és a társas intelligencia viselkedéses megnyilvánulásait. Természetesen voltak erre próbálkozások. (Lásd, pl. Moss, Hunt, Omwake, Ronning, 1927 féle George Washington (University) Social Intelligence Test- et (GWSIT), ami az első szociális intelligencia teszt volt.)

Guilford (idézi Koltayné, 2001) meghatározásában a szociális intelligencia többféle intellektuális képességet foglalt magába, melyek közül kiemelkedik a különböző gondolatok, érzelmek, hangulatok, szándékok helyes észlelése, valamint a kontextus figyelembevételével az eseményekből fakadó következmények helyes megjóslásának képessége. Tehát Guilford a szociális intelligencia meghatározásában kiemelte a viselkedéses tartalmakkal kapcsolatos főként kognitív műveleteket.

Összességében a szociális intelligenciával kapcsolatos kutatások egyik kiemelkedő csapásiránya a nonverbális jelzések dekódolására vonatkozott, amire különösen nagy hangsúlyt fektettek sokan. Guilford volt az első, aki a szociális intelligencia kapcsán a másik viselkedésének előrejelzéséről, és a mindenféle viselkedéses kimenetekről való tudásunkról beszélt, ami gyakorlatilag a másik mentális állapotairól való reprezentációkon alapul.

Gardner (1983) (idézi Koltayné, 2001) szociális és személyes intelligenciát különböztetett meg. Míg a személyes intelligencia utal a saját érzelmek megkülönböztetésére, addig a szociális a másik személy érzéseinek, szükségleteinek, szándékainak felismerésére, melyből a másik bekövetkező viselkedését láthatjuk előre. A definíció magában foglalja a társas másik jelenlétét, annak különböző kedélyállapotainak felismerését, és az adott társas szituációhoz való alkalmazkodást (Weis, 2007). Moss, Hunt, Omwake és Ronning (1927) (Idézi: Kihlstrom, Cantor, 2000) a szociális intelligencia hat dimenzióját különíti el. Ezek között találhatóak mentalizáció tárgykörébe tartozó dimenziók. (Lásd például: szavak mögött rejlő mentális állapotok észrevétele; arckifejezésekből következtetés a másik mentális állapotaira.) A társas, avagy szociális intelligencia kérdésköre láthatóan sokrétű, többféle oldalról megközelíthető, mondhatni egységes fogalmi definíció megadása máig nem lehetséges (Takács, Kondé, 2013). Párhuzamba állítva a mentalizációval, a mentalizáció esetében is valószínűleg inkább jelenséggörőről beszélhetünk, és nem egy nagyon határozott körvonalú jelenségről (Paál, 2011). További hasonlósága a társas intelligenciával, hogy szintén vizsgálatok tárgyát képezi az, hogy az elmélet, tehát a másik mentális állapotairól való feltételezés milyen elmeolvasási képességeket foglal magába, milyen képességek megléte, illetve jobb működése található meg jobb elméletiával rendelkező személyeknél.

A szakirodalmi fogalmi meghatározások alapján összességében az rajzolódik ki, hogy a mentalizációs képesség bizonyos értelemben tekinthető tehát a szociális intelligencia egyik meghatározó elemének. A mentalizációt kutató tudósok olykor maguk is hivatkoznak a mentalizációra a társas intelligencia terminusával (Baron-Cohen és mtsai., 1997), és a társas intelligencia dimenziói között is található a mentalizációnak megfelelő dimenzió, ahogyan arról fentebb tettem is említést. Emellett persze a szociális intelligencia a mentális állapotok felismerésén túl is feltételez képességeket. A szociális intelligenciát mérő eszközök a szociális helyzetek felismerésén és megértésén túl megkövetelik a perdikciót is, tehát a mentális állapotok helyes felismerésén és kontextus helyes értelmezésén túl a következtetések levonását az implikált későbbi akciókról. Mindennek az az alapja, hogy elfogadjuk, hogy a mentális állapot az ok és ez alapján tudjuk bejósolni, illetve megmagyarázni a viselkedést.

2.2. Az elméleti megnyilvánulásának szinterei

2.2.1. A gyermekkori elméleti

Az elmeolvasási (lásd későbbiekben szinonimaként: mentalizációs) képesség mibenlétét és szerepét korai kognitív fejlődés-lélektani kutatások a gyermekek fejlődésének függvényében vizsgálták (Bartsch, Estes, 1996). A gyermekkori formálódó elmeolvasó képesség az egyre növekvő társas rendszerekhez való alkalmazkodás szolgálatába állítható. A gyermekek 4-5 éves korban válnak éretté ahhoz, hogy az őket körülvevő személyeket önálló entitásokként kezeljék, és a körülöttük lévő társas világot ne csak csupán a külső fizikai jegyek alapján ítélik meg. Az egészséges gyermekek 4-5 éves koruk körül érnek el egy olyan fejlődési állapotba, amikor mások viselkedése mögött meghúzódó, nem feltétlenül megjelenő szándékokat, indítékot, véleményt, reményt, vagy hiedelmet képesek tulajdonítani (Kiss, 2005). Mindez azt jelenti, hogy az elméleti különböző lépcsőfokok meglétére épül, és kialakulása idegrendszeri érési folyamatok eredménye (Tomasello, 2002). Fejlődéséhez a nyelvfejlődés is hozzájárul, könnyen belátható módon azért is, mert azzal lehet kifejezni. A képesség kialakulásának kezdő szakasza az elsődleges reprezentáció kora, amikor adott tárgyról az érzékszervi benyomások alapján alakít ki a gyermek reprezentációt (kb. 14-18 hónapos kortól). Ezt követi a másodlagos reprezentáció, amikor az adott tárgy a gyermek képzeletében nem annak fizikai benyomásai alapján reprezentálódik, hanem a képzelet szüleménye (mintha játék- 14-28 hónapos kortól). Itt a gyermek ismeri a tárgyat és nem keveri össze a képzelete alkotta reprezentációval (pl. „fadarab, *mintha* kard volna”). 4-5 éves korra alakul ki annak a képessége, hogy a gyermek az őt körülvevő személyeket különálló ágensként képzele el és azoknak önálló, az övétől akár eltérő mentális állapotokat tulajdonít. 7-8 éves kor a harmadlagos reprezentációk kialakulásának kora, amikor a gyermek képessé válik helyesen megbecsülni egy másik személy harmadik személyről való gondolatait, vélekedését. A kilencedik-tizedik életév körülre alakul ki a faux pas képessége, ami annak a felismerésére utal, amikor valaki szándékolatlanul tesz bántó megjegyzéseket a másokra, mert nem gondolja, hogy az kellemetlen a másokra nézve (Berezkei, 2003; Stone, Baron-Cohen, Knight, 1998). Ebben nemek között különbségek vannak: a lányoknál már 9 év körülre kialakul ez a képesség, míg a fiúknál ez csak a tizenegyedik életév körülre alakul ki (Stone, Baron-Cohen, Knight, 1998).

A gyermekek körében végzett kognitív fejlődés-lélektani kutatások első ízben a tárgyi vizuális perspektívaváltás tekintetében tesztelték a képesség fejlettségét (lásd például: hamis/téves

vélekedés feladat, Wimmer, Perner, 1983). A mentalizációs képesség e funkciójában azt vizsgálták, hogy mennyi időskorára ér el az egészséges gyermek arra az állapotra, ahol már képes a másik perspektívájából szemlélni a dolgokat, és konstatálni azt, hogy a másik személynek az övétől eltérő, adott esetben hamis vélekedése van egy környezetében lévő tárgyról. A helyesen megítélt hamis vélekedés tulajdonítását kísérletes helyzetekben tesztelték. A feladat lényege felismerni azt, hogy egy tőlünk független, másik mentális ágens tévesen vélekedik bizonyos dologról. A klasszikus vizsgálatban (Wimmer, Perner, 1983) a vizsgálati személyek egy történetet látnak, amiben a főszereplő X helyre rak egy tárgyat, majd kimegy a szobából. Mialatt kint van, a tárgyat áthelyezik Y helyre. Ezután a főszereplő visszajön, és a vizsgálati személyektől azt kérdezik, hogy hol fogja keresni a tárgyat. Mivel az áthelyezés nem várt volt, a vizsgálati személyeknek szükségszerűen azt kell feltételezni, hogy a főszereplő még mindig azt hiszi, hogy a tárgy X helyen van. Ha ezt a személy helyesen ítéli meg, azt jelenti, hogy képes a másik perspektívájából megítélni a dolgot, másoknak önálló vélekedést, ebben az esetben hamis vélekedést tulajdonítani. Azért hamis, mert nem helyes elképzelés. A 4-6 évesek 57%-a, a 6-9 évesek 86%-a képes a feladatot helyesen megválaszolni. Ez azt jelenti, hogy a gyermekek kb. 5 éves kor körül érnek el abba a fejlődési állapotba, amikor megértik, hogy hogy alakul ki a tudás, és azt is, hogy azok az elképzelések, amelyek a tudáson alapulnak, nem mindig felelnek meg a valóságnak.

Az elmeolvasó képesség azonban nem csak a *másik* perspektívájának átvételére való képességet jelenti. További, nem csak gyermekek körében végzett vizsgálatok a mentalizációs képesség egyéb aspektusainak fontosságát hangsúlyozták: bemutatták annak szerepét a megtévesztés, kegyes hazugság, szarkazmus, meggyőzési szándék, vicc, vagy szókép megértésében, illetve felismerésében (Carpendale, Lewis, 2006; Doherty, 2009; Happé, 1994).

2.2.2. Az elégtelenül működő elmélet és következményei

Az elmeolvasással foglalkozó vizsgálatok másik jelentős része a képesség elégtelen működésére irányul. Klinikai pszichológiai kutatások a mentalizációs képesség fejletlenségét és működésbeli hiányosságait először autizmussal élő személyek körében valamint Asperger szindrómában szenvedő egyéneknél mutatták ki. Ezek a személyek legfőképpen kommunikációs nehézségeket mutatnak, valamint az interperszonális kapcsolatok kialakításában jelentkező nehézségeket, ami az autisztikus spektrumú rendellenességek egyik legjellemzőbb tünete. Később szkizofrén és paranoid kórképek esetében is igazolódott az

elégtelen mentalizációs működés (lásd pl. Achával, Costanzo, Villarreal, Jáuregui, Chiodi, Castro, Fahrner, Leiguarda, Chu, Guinjoan, 2010; Baron-Cohen, Tager-Flusberg, Cohen, 1993; Bosco, Colle, De Fazio, Bono, Ruberti, Tirassa, 2009; Frith, de Vignemont, 2005; Varga, Tényi, Fekete, Herold, 1998), illetve további rendellenességek háttérében is (Allen, Fonagy, Bateman, 2011). Lásd például evési rendellenességek (Adenzato, Todisco, Ardito, 2012), szociális szorongás (Machado-de-Sousa, Arrais, Alves, Chagas, Meneses-Gaya, Crippa, Hallak, 2010) és borderline személyiség zavar háttérében (Frick, Lang, Kotchoubey, Sieswerda, Dinu-Biringer, Berger, Vesper, Essig, Barnow, 2012).

A különböző betegségek különböző neurokognitív rendellenességgel hozhatóak összefüggésbe. A társas információ feldolgozásában kulcsszerepet játszó mentalizációs képesség fejlődésében és on-line működésében többek között az amygdala játszik meghatározó szerepet (Stone és mtsai., 2003).

2.2.3. Az elmeolvasás szerepe mindennapi társas interakcióinkban

Az egészséges felnőtt személyek mentalizációs képességében meglévő egyéni különbségek azonosítása mondhatni a mentalizációval foglalkozó kutatások legújabb hullámát jelenti. Kimutatott mentális deficit nélküli felnőtt személyek körében jóval szerényebb számban találhatóak vizsgálatok a gyermekek elméletóriájához hasonlítva. Ennek oka eleinte az is lehetett, hogy az egészséges személyek időnyomás nélkül nem hibáztak a legtöbb, egyszerű elmeolvasási feladatban, melyekkel gyermekeket, illetve mentálisan sérült személyeket teszteltek.

Mára azonban általánosan elfogadottá vált a feltételezés, hogy felnőttekre szabott feladatokban egészséges felnőtt személyek is tévesztenek (Lásd pl. Baron-Cohen, Wheelwright, Hill, Raste, Plumb, 2001; Birch, Bloom, 2007; Mitchell, Robinson, Isaacs, Nye, 1996). Több tanulmány eredménye is arra enged következtetni, hogy 7-8 éves kor után kezdődik meg az elmeolvasási képesség differenciálódása és az egyéni különbségek kialakulása (Slaughter, Repacholi, 2003).

Azt mondhatjuk, hogy nagyjából a 2000-es éveket követően növekszik az egészséges felnőttek elmeolvasási képességét vizsgáló tanulmányok száma.

Jelen disszertáció célja szintén ehhez kapcsolódik, konkrétan az, hogy egészséges felnőttek körében mutassa be a mentalizáció jelentőségét a társas viselkedés különböző szeptében.

Az elmeolvasás a társas életben való eligazodás nélkülözhetetlen eszköze. Ennek a segítségével dekódoljuk a másoktól érkező információkat, melyeknek önmagukban nem volna

jelentésük, a társas helyzetek ez által nyernek értelmet, tehát ez által kezelik a személyek egymást önálló és különálló mentális és intencionális ágensként. Ez azt jelenti, hogy egymás viselkedését célvezérelt cselekvésnek fogjuk fel, amely mögött valamilyen szándék áll (Tomasello, 2002). Ezt fejezi ki az intencionalitás. Aki más viselkedése mögött nem képes szándékot tulajdonítani, egyfajta referenciális homályosságban „él”. Nem tudja értelmezni mások viselkedését, mivel nem képes vélekedéseket, gondolatokat és szándékokat tulajdonítani neki, így saját saját vélekedéseinek, gondolatainak és szándékainak kialakításához sem tudja felhasználni (Allen, Fonagy, Bateman, 2011). Tehát elmarad az a „kulcsmozzanat”, ami miatt nevezik többek is „társas megértés”-nek a mentalizációs képességet (lásd pl. Cavojoja, Belovicova, Sirota, 2011).

Sandra Bosacki és Janet Wilde Astington (1999) szintén a társas beilleszkedés és beválás indikátoraként írták le serdülők körében végzett vizsgálataik eredményei alapján a mentalizációs képességet. Írásukban arra utaltak, hogy a mentalizációs képesség segítségével lehetséges értelmezni a társas szituációkat, és a társas helyzetek helyes felismerése és kezelése hozzásegít ahhoz, hogy társaink kedveljenek bennünket, aminek különösen nagy jelentősége van a serdülőkorban, amikor a társak szerepe fokozottan jelentős.

Emellett az egyre növekvő számban előforduló vizsgálatok is az elméleti társas viselkedésben betöltött elvitathatatlan szerepét demonstrálják. A többnyire kérdőíves mérésekkel igazolt eredmények a mentalizáció különböző kompetenciákkal, illetve személyiségváltozókkal való kapcsolatát mutatják be. Az eredmények, noha különböző változókkal hozzák kapcsolatba a mentalizációs képességet, mégis egy irányba mutatnak: a mentalizáció egyfajta *proszociális* személyiség-irányultságát implikálják, melynek ezzel együtt kapcsolatokat *javító* hatása is igazolódni látszik.

Paál Tünde és Bereczkei Tamás (2007) az elméleti mértékének együttműködési hajlammal való pozitív kapcsolatát mutatták ki. Minél jobb elmeolvasó képességgel jellemezhető valaki, annál nagyobb hajlandóságot mutat a másokkal való együttműködésre. Ez fogly dilemma helyzetben is igazolódott, ahol az együttműködés viselkedéses szinten volt megragadva. Az eredmények szerint a kísérleti játékban mutatott nagyobb együttműködés szignifikáns pozitív kapcsolatban állt az affektív elmeolvasási képesség mértékével (Kepenek, Smith, 2010). A mentalizációs képesség pro szociális orientációval való feltételezett szoros kapcsolatát tovább támogatja az empátiával (Wakabayashi, Katsumata, 2011), és érzelmi intelligenciával való pozitív korrelációja (Ferguson, Austin, 2010). Ugyancsak illeszkedik a felvázolt irányvonalba a mentalizációs képesség negatív kapcsolata a manipulációra való hajlammal. A jobb elmeolvasó képességgel rendelkező személyek nem feltétlenül arra használják ezt a képességüket, hogy segítségével kihasználjanak másokat, és saját céljuk érdekében

átgázoljanak másokon (Ali, Chamorro-Premuzic, 2010; Lyons, Caldwell, Shultz, 2010). Ezt igazolja a mentalizáció machiavellizmus konstruktumával való negatív kapcsolata.

A mentalizáció versengéssel való kapcsolata szintén negatív tendenciát mutat érzések felismerését igénylő mérőeszközzel való mentalizációs mérés esetében (Kepenek, Smith, 2010). Emellett olyan további változókkal való kapcsolata ismeretes, mint különböző társas kompetenciák; kommunikációs készség, személyiségjegyek, agresszió vagy társas elfogadás (Slaughter, Repacholi, 2003).

Összefoglalva, a fentiekből az látszik, hogy a társas világunkban jelentős szerepet tölt be a mentalizáció, amely fejlődése gyermekkorban indul meg, elégtelen fejlődése esetén zavarokat okozva a társas kapcsolatokban, azonban egészséges felnőtt személyek társas életében is hatással bír. Hatása az élet megannyi pillanatában jelen van, társaktól érkező üzenetek dekódolásában és értelmezésében, leglátványosabban a nyilvános interakciókban, de közvetített üzenetek feldolgozásában is szerepet játszik.

A képesség maga meglehetősen összetett, annak egyszerű megragadása szinte lehetetlen. Értelmezésében ezért talán célszerű is jelenség-körnek, nem pedig szoros határokkal bíró jelenségnek tekinteni (Paál, 2011). Diverzitására utal a számos különböző elnevezés -mely esetenként különböző operacionális jelentésekkel társul-, és az eltérő pszichológiai diszciplínák felől érkező érdeklődés (evolúciós pszichológia, kognitív fejlődés-lélektan, klinikai pszichológia, szociálpszichológia) is.

2.3. A felnőttkori elmeolvasás mérése

Ahogy a gyerekek, és serdülők esetében is hivatkozik a szakirodalom többé-kevésbé *"mind-minded"*, azaz elme-elméjű személyre (Bosacki, Astington, 1999; Meins, 1997), ugyanúgy a felnőtteknél is megfigyelhetőek egyéni különbségek az elmeteória működésében és használatában. Nem kell messzire menni, például van, aki hamar észreveszi, ha egy személy szándékolatlanul tesz sértő megjegyzést egy másik személyre, míg mások maguk is ebbe a hibába esnek.

A mentalizációs képesség tág értelmezési határaiból adódóan mérésének különböző eszközei vannak, és az eszközök között egyre nagyobb számban találhatóak egészséges felnőtt személyek mentalizációját mérő tesztek, metódusok is.

A többféle mérőeszköz tükrözi a képesség multidimenzionális jellegét, és azt, hogy mennyire sokféle „kulcs” áll rendelkezésünkre egy-egy szituációban, ami kapaszkodót nyújthat a társas

ingerek dekódolására. Figyelemmel kísérhetjük mások testnyelvét, de tehetünk következtetéseket a szemből megítélve, a hanghordozásból, de ugyanúgy a szituáció jellemzőinek megváltozásából is (Slaughter, Repacholi, 2003). Egyféle eszköz valójában nem is volna képes megragadni a mentalizáció tág jelenségtörvényének komplexitását.

Az eszközökben közös, hogy valamennyi a mentális tartalmak felismerésének *képességét* méri. Ebben az értelemben a mérőeszközök *társas-kognitív teljesítményt* mérnek. Abban tesznek különbséget a vizsgálati személyek között, hogy azok képesek-e helyesen megítélni a bemutatott karakterek érzelmeit, szándékait, vagy elképzeléseit.

Különbséget a mentális állapottulajdonítási képesség különböző aspektusaiban tesznek.

A tudományterületen leggyakrabban használt eszközök a mentalizációs képesség affektív illetve kognitív aspektusában való helyes ítélet meghozatalát kívánják meg. A kognitív aspektus a kognitív tartalmak (elképzelések, vélemények, hiedelmek, ismeretek) felismerését jelenti, az affektív aspektus pedig az érzések helyes megítélését.

A következőkben kimutatott mentális deficit nélkül élő felnőtt személyek körében is használatos mentalizációt mérő teszteket, metódusokat mutatunk be, nagyjából megjelenésük időrendjében. Ezek a tesztek a mentalizációs képesség mérésének nemzetközi és hazai gyakorlatban előforduló legnépszerűbb eszközei.

Az elméleti mérőeszközök és operacionalizálásuk lényegi bemutatása:

- Implicit/Hatásos memória teszt (Imposing Memory Test) (Kinderman, Dunbar, Bentall, 1998)

A teszt a rövidtávú memória mellett a kognitív mentális állapottulajdonítás képességét méri megértési feladatokon keresztül. Rövid történetek segítségével jelenít meg különböző bonyolultságú interperszonális helyzeteket, melyek többségében véletlen vagy direkt megtevesztés fordul elő. A vizsgálati személynek a történet alapján feltett kérdésekben két állítás közül kell kiválasztania a helyeset, amely megkívánja a helyzet helyes interpretációját, a helyes szándéktulajdonítást. A jó válaszok megadása különböző intencionális szinten követeli meg az elmeolvasást. Az intencionalitás arra utal, hogy a személyeket célvezérelt cselekvőként fogjuk fel, akik megnyilvánulásai mögött valamilyen szándék áll. Ezek a célra irányuló szándékok vonatkozhatnak egy másik személyre, de vonatkozhatnak egy másik

személynek harmadik személyre vonatkozó szándékára is, tehát ennek megfelelően beszélhetünk különböző intencionalitási szintekről.

Több magyar tanulmány is használja ezt a tesztet felnőtt személyek elmeteóriája fejlettségének mérésére, kutatótársaimmal magam is használtam (Bernáth, Balázs, Jónás, 2012). Előnye, hogy széles közönség számára is könnyen elképzelhető történeteket prezentál, melyek elolvasása után a mentalizációs képességet,- valójában intencionalitást- mérő itemek fokozatokban mérik a képesség fejlettségét. Emellett megkülönböztethetőek a memóriát és mentalizációt mérő itemek, tehát megítélhető az, hogy az intencionalitást mérő itemekben való hibázás a gyengébb memória teljesítménnyel áll-e összefüggésben, vagy pedig az a mentalizációs képességben lévő deficitet jelzi.

- „*Kellemetlen pillanatok*” teszt (Awkward Moments Test) (Heavey, Phillips, Baron-Cohen, Rutter, 2000)

Eleinte autizmussal élő személyek elmeteóriáját mérték vele, de később egészséges serdülők körében is használták (lásd pl. Cavojova, Belovicova, Sirota, 2011). A teszt ingeranyaga 8 darab, 45 és 120 másodperc közötti filmből áll (pl. brit reklámok), melyek különböző társas helyzeteket, különböző szerepekben és kapcsolatban lévő személyeket mutatnak be, ahol az egyik szereplő egy kellemetlen pillanatot él át ez idő alatt. A jelenet megtekintése után kérdéseket kapnak a vizsgálati személyek, melyek egy része méri a mentalizációt, míg a kérdések másik típusa közvetlenül észrevehető vizuális dolgokra kérdez rá, vagy párbeszédben elhangzott információra. Valójában a tesztkérdések a szereplő érzéseire kérdeznek rá, ami megköveteli a vizsgálati személyektől az arckifejezések mögött meghúzódó folyamatok helyes felismerését és megértését.

- Szemek teszt (Reading the Mind in the Eyes Test, RMET) (Baron-Cohen, Jolliffe, Mortimore, Robertson, 1997; Baron-Cohen és mtsai., 2001)

Az elmeteória mérésének népszerűségben élenjáró, vezető módszer. Jellemzően az elmeteória affektív aspektusát mérő teszt. A feladat statikus vizuális ingereket alkalmaz a szem régióját mutatva, melyekből a feladat felismerni a szempár által mutatott érzelmi állapotot. A tesztben négy érzelm közül kell kiválasztani a helyeset meghatározott idő alatt. Széles körben (Fernández-Abascal, Cabello, Fernández-Berrocal, Baron-Cohen, 2013), hanem a legszélesebb körben használt elmeteóriát mérő teszt (Wakabayashi, Katsumata, 2011), mellyel a társas kogníció és érzelm felismerése tesztelhető, illetve az ezekben lévő

egyéni különbségek felmérésére. Alkalmazzák valamennyi kultúrában (Vellante, Baron-Cohen, Melis, Marrone, Petretto, Masala, Preti, 2013), klinikai és nem klinikai populáción egyaránt. 2013-ban 358 spanyol személy közreműködésével egy éves intervallumban mért megbízhatósági mutatója meglehetősen jónak mutatkozott (Fernández-Abascall és mtsai., 2013). Szintén 2013-ban, olasz mintán is tesztelték a teszt konvergens és diszkriminációs validitását, férfi és női személyeket is egyaránt tartalmazó, 200 fős egyetemi mintán. A teszt belső konzisztenciája megfelelő volt. Ellenőrző faktor analízis igazolta a teszt egy dimenziós szerkezetét. Nem mutatott kapcsolatot a társas kívánatossággal (Vellante és mtsai., 2013).

- Hangból olvasás teszt (Reading the Mind in the Voice Test, RMV) (Rutherford, Baron-Cohen, Wheelwright, 2002)

Hasonlóan az előző teszthez, az érzelmi állapotok felismerésének helyességét méri. A különbség az, hogy itt audio ingeranyagból, a hangból megítélve. Az inger egy mondat, vagy rövid megnyilvánulás a tesztben. Ezt követően két érzelm közül kell felismerni a helyesét. Szintén időkorlátos, a megnyilvánulás körülbelül két másodpercig tart, majd három másodperc szünet követi a következő megszólalásig, és ez idő alatt van lehetőség bejelölni a helyes választ.

Kritikája a tesztnek, hogy az első változatot (Rutherford, Baron-Cohen, Wheelwright, 2002) a plafonhatás, illetve a korlátozott érzékenység gyengítette. Ennek a kiküszöbölésére a teszt ítemekhez kétféle válaszalternatíva került hozzáadásra és a tesztet lerövidítették (Golan, Baron-Cohen, Hill, Rutherford, 2007). A revizionált változatot tesztelve az eredmények azt mutatták, hogy revizionált változatnak jó megbízhatósága és validitása van, és sokkal érzékenyebben tudja megkülönböztetni az autista, illetve Asperger-szindrómában szenvedő egyéneket egészséges kontroll társaiktól (Golan és mtsai., 2007).

- „Társalgási baklövés” felismerése teszt (Faux Pas Recognition test, Adult Version /The adult version of the Faux Pas test, Stone, Baron-Cohen, Knight, 1998)

Ahogy az a „A gyermekkori elmélet” című rész is tartalmazta, a kilenc-tizenegyedik életév körülre alakul ki a faux pas képessége, ami annak a felismerésére utal, amikor valaki szándékolatlanul tesz bántó megjegyzéseket, mert nem gondolja, hogy az kellemetlen a másik személyre nézve (Bereczkei, 2003; Stone, Baron-Cohen, Knight, 1998). A teszt 20 rövid, társas szituációt ábrázoló történet alapján méri a történetben megjelenített

kínos, kényelmetlen, nem odaillő közlés felismerésének a képességét. A faux pas felismerésének a képessége elsődrendű, másodrendű tudatelméleti szintet, valamint empátiára való képességet is igényel a kitöltő személyektől. Ez azt jelenti, hogy nem csak a történet szereplőinek a vélekedését, gondolatait kell megérteni hozzá (elsődrendű szint), hanem a személyek egymásról való vélekedéseit is (másodrendű szint), valamint empátia szükséges annak a megállapításához, az egyik szereplő félresikerült kijelentése kínos a másik szereplőre nézve, tehát az kellemetlen érzéseket kelthet (Varga és mtsai., 2008). A teszt a faux pas észlelését mérő teszt gyerek változatán alapul (Baron-Cohen, O' Riordan, Stone, Jones, Plaisted, 1999). Egyik jelentős előnye más elméletiát mérő tesztekhez képest, hogy az empátias komponens olyan finom különbség azonosítását teszi lehetővé, amely olykor, pusztán mentalizációt igénylő feladatokban nem derül ki. Ennek előfordulásáról, azonban egészséges személyek körében kevesebbet tudunk, de egyértelműen előfordul speciális betegcsoportok esetében (lásd pl. paranoid szkizofrén betegek speciális alcsoportját) (Varga és mtsai., 2008).

A teszt magyar elnevezésében Varga Eszter, Tényi Tamás, Fekete Sándor és Herold Róbert 2008-as tanulmánya volt útmutató.

- „*Elmeolvasás a filmekből*” feladat (The „Reading the Mind in Films” Task) (Golan, Baron-Cohen, Hill, Rutherford, 2006)

A korábbi, általam is bemutatott fenti két teszt (Szemek Teszt, Hangból olvasás teszt) jellegzetesen alap érzelmek felismerését méri az arc egy részéből, vagy éppen hang alapján megítélve. Ez a teszt komplex érzelmeket és mentális állapotokat mér társas film-jelenetkből az egész arcot mutatva. Előnye így, hogy valóságosabb, közelebb áll a valós társas szituációkhoz, mert valójában a legtöbb valós életbeli helyzetben lehetőségünk van a másik személy egész arcát, testét látni.

Jellemzően autisztikus spektrumú, tehát a kommunikációban és társas interakciókban kognitív és viselkedési nehézségekkel küzdő és egészséges kontroll személyek megkülönböztetésére használták.

- Történetek a mentalizáció kognitív mérésére (Paál, Bereczkei, 2006)

Kinderman és munkatársai (1998) fentebb ismertetett memória tesztje alapján kialakított százötven-kétszáz szavas történeteket tartalmaz a teszt a mentalizáció kognitív aspektusának mérésére. A történetek rövidek, és változó bonyolultságú élethelyzeteket

mutatnak be, amelyekben a szereplők olykor konfliktusban állnak egymással, vagy szándékosan illetve szándéktalanul megtévesztik, becsapják egymást. A tesztkitöltő feladata hogy megértse a történetet és a történetben megjelenített különböző interperszonális viszonyulásokat. Ez alapján feladata, hogy a történet alapján feltett két kérdés közül kiválassza a helyeset, minden esetben. A kérdések egy része ténybeli összefüggésekre kérdez rá, melyek a memóriát tesztelik, míg a kérdések másik része a különböző intencionalitási szinteken való elmeolvasási képességet méri.

- „*Mozgóképek*” elmeolvasási feladat (The „Motion Picture Mind Reading” Test) (Wakabayashi, Katsumata, 2011)

Tulajdonképpen a Baron-Cohen és munkatársai által fejlesztett tesztek (lásd fentebb) jórészt főleg arra lettek kialakítva, hogy az egészséges és társas-kognitív deficittel élő személyek között tegyenek mentalizációs képességbeli különbséget, így ezt a célt szolgálják eredetileg.

A jelen idézett teszt ezzel ellentétben és mindezekből kifolyólag azért lett kialakítva, hogy egészséges felnőtt populáción legyen képes detektálni a mentalizációs képességben lévő egyéni különbségeket. Akio Wakabayashi és Asami Katsumata (2011) véleménye szerint a „Reading the Mind in the Eyes”, „Reading the Mind in the Voice”, valamint „Reading the Mind in Films” tesztek nem elég érzékenyek ahhoz, hogy egyéni különbségeket mutassanak ki a mentalizációs képességben egészséges felnőtt személyek mintáján, noha egészséges felnőtt mintán is használták, használják máig ezeket a mérőeszközöket.

A teszt változó komplexitású, 5-18 másodperces filmjelenetek exponálásából áll, amit számítógép asszisztációval néznek meg a vizsgálati személyek, ami után a feladatuk az, hogy megjelöljék azt az egy szót a négy felajánlott alternatíva közül, amiről azt gondolják, hogy a legjobban leírja a főszereplő gondolatait, érzéseit.

A teszt belső konzisztenciája megfelelőnek mutatkozott (Cronbach $\alpha > 0,6$), a Szemek teszttel való korrelációja pedig erősnek (Spearman–Brown $r = 0,7$), (Wakabayashi, Katsumata, 2011). Mindez alapján elmondható, hogy megfelelő metodológiai tulajdonságokkal rendelkezik.

- Elmeteória becslő skála (Theory of Mind Assessment Scale (Th.o.m.a.s.)) (Castellino, Bosco, Marshall, Marshall, Veglia, 2011)

A tesztfeladat a mentalizáció valós életbeli megnyilvánulását igyekszik megragadni film-jelenetek segítségével, amelyek megtekintése alapján méri a személyek mentalizációs

képességét. Mondhatni új, és egyesek vélemények szerint a mentalizáció mérésében élen járó mérőeszköz. Az ingeranyagban különböző társas szituációkban ábrázolják a karaktereket, melyek mentális állapotára vonatkozóan tesznek fel kérdéseket. Ezek mellett kontroll kérdések is vannak, melyek nem társas jellegűek és nem igényelnek mentalizációt.

A teszt a mentalizációs képesség multidimenzionális értékelésére képes, kezeli az intencionalitás különböző szintjeit, valamint az ego-, illetve allocentrikus perspektívát is.

➤ Spontán mentalizációt mérő vizsgálati eszköz (Esperger, Bereczkei, 2011)

A mérőeszköz némileg új megközelítésben méri a mentalizációs teljesítményt: nem a képesség működésének fejlettségét veszi figyelembe elsősorban, hanem annak a spontán megnyilvánulását. A vizsgálati eszköz 12 képet tartalmazó ingeranyagból áll, melyet 100 másodpercig van lehetősége megtekinteni a vizsgálati személynek és a feladata az, hogy minden képről írjon néhány mondatot. A képek különböző hétköznapi szituációkat mutatnak be, és a feladat lehetőséget ad a mentalizációs képesség spontán használatára. A válaszban előforduló mentális állapotra utaló kifejezések száma mutatja a mentalizáció egyénre jellemző spontán megnyilvánulását.

A fentiekből látható, hogy mennyi féle eszköz a rendelkezésünkre áll, ha a mentalizációs képesség fejlettségét és működését szeretnénk mérni. Az is látható azonban, hogy a mérőeszközök sok szempont tekintetében különböznek egymástól. Az egyes tesztek más modalitást használnak (lásd pl. vizuális, akusztikus ingerek példának okáért), illetve az átfedő modalitást használó tesztek között is találhatunk olyat, ami például a vizuális ingereket csak egy szűkebb régióból teszi láthatóvá, míg más teszt kiterjedtebb vizuális ingeranyagot is elérhetővé tesz (lásd pl. mentalizáció a szem régiója alapján, illetve mentalizáció az egész karaktert látva, a filmjelenetek alapján). Emellett vannak időkorlátot használó, és nem használó tesztek is.

Másutt is megfogalmazott, hogy a mentalizáció vizsgálatának egyik központi problémája annak mérése (Wakabayashi, Katsumata, 2011). Különösen egészséges felnőttek körében, ahol a finom különbségek kimutatása jóval nehezebb, mint nem egészséges személyek körében.

A tesztekben közös, hogy valamennyi társas ingerekkel dolgozik, tehát ember(ek) által közvetített, vagy megjelenített szándékokat, üzeneteket jelenít meg, aminek oka, hogy a

mentalizáció képessége humánspecifikus, és az ember minden mozdulata, arckifejezése, verbális és nem verbális megnyilvánulása intencionális.

Emellett valamennyi teszt a mentális állapotok felismerésének a helyességét méri, tehát a személy mentalizációs teljesítményét. Ez alól kivételnek tekinthető az Esperger Zsófia és Bereczkei Tamás által kialakított spontán mentalizációt mérő teszt (2011), ami jellegzetesen inkább „stílust” mér a teljesítménnyel szemben, hiszen a mentalizáció megragadásában nem a különböző mentális állapotok helyes vagy helytelen felismerése a mérés lényege, hanem a személy azon irányultságának megragadása, amely a látott társas szituációk mentális állapotok segítségével történő megragadására és feldolgozására vonatkozik.

2.4. Az elmeolvasás új megközelítése: a mentalizációs teljesítmény és mentalizációs igény avagy képesség és motiváció az elmeolvasásra

A hétköznapi, mindennapos elmeolvasás általában gyorsan történik, azonnali válaszokat adunk a különböző társas szituációkban, nem gondolkodunk sokat a dolgokon, megbízunk ad hoc számításainkban és az alapján vonunk le következtetéseket. Ezekben a szituációkban parallel és nem tudatosan végzünk számításokat. Mentalizációs képességünk automatikus használata teszi lehetővé számunkra, hogy a helyzetek változását folyamatosan nyomon tudjuk követni, és azonnal tudjunk az új helyzethez adekvát újabb következtetést levonni és ez alapján cselekedni. Ezt az automatikus működést legjobban azok a személyek demonstrálják, akik súlyos elmeolvasási deficittel bírnak, ami miatt társas kapcsolataikban komoly nehézségekkel küzdenek (Bowler, 1992). Az elmeolvasás funkciója ily módon nem csak az, hogy képesek legyünk felismerni a mentális állapotokat, úgymint a gondolatokat, érzéseket, szándékokat, hanem az is, hogy mások állapotait folyamatosan nyomon tudjuk követni, és ennek segítségével a mindenkor érvényes társas kontextushoz tudjunk viselkedésünkkel igazodni. Ezek alapján az idő is kiemelt jelentőséggel bír a mentalizációs folyamatban. Az idő szerepének meghatározó jelentőségét demonstrálják az időkorlátos tesztek, ahol nem elég csupán helyesen felismerni egy másik személy érzéseit, szándékát, vagy egyéb mentális állapotát, hanem mindezt rövid időn belül kell megtenni.

A mentalizációs képességgel valójában minden ember jellemezhető, humánspecifikus képesség. Minden embernek szüksége van erre a képességre és használja is különböző mértékben, ugyanakkor azonban az, hogy mit tekinthetünk tökéletes, befejezett, vagy kész elméletóriának máig nem tisztázott (Paál, 2011). Nem tudunk beszámolni olyan egyértelmű mércéről, mely az egészséges felnőtt személyek körében volna képes mérni a képességnek a

fejlettségét egy tökéletes, befejezett elmeteóriához viszonyítva. Nehezen állapítható meg expliciten hogy mi tekinthető tökéletes elmeteóriának. Amit viszont megállapítható, hogy a személyek között különbségek vannak a mentális állapotok felismerésének fejlettségében (Slaughter, Repacholi, 2003). Mindannyian könnyen azonosíthatunk olyan személyeket, akik nem veszik észre, ha például olyan megjegyzést tesznek, ami sértő a másik fél részére, miközben ők csak poénnak szánták, vagy éppen olyan embereket, akik a finom iróniát nem tudják kódolni, - csak hogy a mentalizációs képességben meglévő néhány finom különbséget szemléltessünk. De a mentalizációs képességbeli diverzifikációt feltételezhetően tovább finomíthatja a személyek másik személy gondolatainak, szándékainak megismerésére irányuló *szükséglete*, mely új dimenzióba vezethet bennünket a mentalizáció komplex jelenségkörének megértésében.

Tehát különbségek vannak abban, hogy ki mennyire jól *azonosítja*, vagy *használja fel* vagy a körülötte lévő személyek mentális állapotait, és ki mennyire *törekszik* megérteni azokat a mindennapos társas viszonyulásaiban. Tehát a különbségeket több oldalról közelíthetjük meg.

Az egyik aspektus a **képesség** fejlettsége. Eltérések azonosíthatóak a személyek között a mentális tartalmak felismerésének helyességében, ami a mentalizáció működését mutatja. A mentális tartalmak (mint pl. érzelmek, intenciók) helyes felismerése így egy objektív mutatója a mentalizáció működésének, hiszen az képességet mér ebben az értelemben.

Egy másik oldalt testesíthet meg a mentalizációra való **motiváció**. A különböző mentális tartalmak helyes felismerése mellett informatív annak az igénynek a felmérése, ami a mentális tartalmak megismerésére vonatkozik. A személyre jellemző egyéni motiváció a mentalizáció nem automatikus útja, hanem tudatos döntés a személy szubjektív igényéről, amely az *általános másik* mentális tartalmainak feltérképezésére irányul. A motiváció avagy igény meghatározása jellegzetesen attitűd skálákkal történik. Ezekben az esetekben, -amikor valamilyen pszichológiai tevékenységre irányuló motiváció felmérése történik-, a személy adott tevékenységre vonatkozó attitűdét ragadhatjuk meg. Esetünkben, a mentalizációs tevékenységre irányuló attitűd is különböző mértékben lehet pozitív vagy negatív, ahogyan a gondolkodás iránti szükséglet (*need for cognition*- gondolkodásra irányuló motiváció; Cacioppo, Petty, 1982) vagy érzelmekkel való törődés (*need for affect*- érzelmek iránti szükséglet; Maio, Esses, 2001) is jelenthet kedvelt vagy nem kedvelt tevékenységet példának okáért. Mások perspektívájának, gondolatainak és érzelmeinek a megismerésére irányuló motiváció így nem a személy mentalizációs képességét takarja, hanem csupán azt, hogy mennyire törekszik azoknak a megismerésére.

A spontán mentalizáció harmadik aspektusát jelölheti ki a mentalizációban lévő egyéni különbségek azonosításának. Ez nem a mentális állapotok helyes felismerését, sem

mentalizációra való törekvést jelent. Ez arra a szociális-kognitív **stílusra** vonatkozik, amelyik azt írja le, hogy mennyire jellemző a személyre az, hogy mentális állapotok terminusait használja fel társas helyzetek értelmezésében és jellemzésében. A társas helyzetek különböző bonyolultságúak lehetnek, és megértésük természetesen különböző szintű elmeolvasási képességet igényelhet meg. A *mentalizációs stílus* ugyanakkor ezektől a különböző helyzetektől függetlenül azt a személyes jellemzőt mutatja meg, hogy mennyire gondolkodik a személy mentális tartalmakban, társas szituációkban. Ez hatást gyakorol a viselkedésre is, hiszen azt a mindenkor az érvényes társas kontextushoz igazítjuk, amelyet pedig a mentalizációs képességünk segítségével *identifikálunk* és tartjuk érvényesnek. A társas helyzetekben való viselkedés meghatározóinak részletes bemutatásával nem kívánok behatóbban foglalkozni, hiszen az nem képezi disszertációm szerves részét, azonban azt mégiscsak meg kívánom említeni, hogy mások mentális állapotainak a megismerése nagy segítség lehet saját viselkedésünk megindításában. E mögött az a feltételezés áll, hogy embertársaink viselkedése, cselekedete mögött valójában a külső szemlélő számára nem látható mentális állapotok húzódnak meg, mivel társaink bizonyos célokra irányulttan cselekvő lények (Tomasello, 2002). És ezekről a mentális állapotokról való reprezentációink indítják, és irányítják saját viselkedéseinket is. Mások mentális állapotai ismeretének hasznossága több vizsgálat tárgyát is képezte már (lásd pl. Paál, Bereczkei, 2006). A mentalizációval való *operálás* vagy mentalizációs működésmód, mint társas-kognitív stílus azonban pusztán önmagában a mentalizáció spontán használatára vonatkozik. Azt mutatja meg, hogy milyen *mértékben* használjuk mások gondolairól, érzéseiről, szándékairól kialakított reprezentációinkat fel a velük való interakcióinkban vagy róluk való elképzeléseinkben.

A fent vázolt hármas distinkció jól illeszkedik a szakirodalomban is vázolt három alappillérhez, melyek az egyéni különbségek azonosításának alappillérei. Ezek a változók: képesség, motiváció és stílus (Maio, Esses, 2001).

A mentalizációs képesség automatikus, míg a mentalizációra irányuló motiváció tudatos. A mentalizáció képességének a kialakulása és fejlettsége kognitív, ideg-élettani tényezők hatásaitól függ, arra a személy szándékának vajmi kevés hatása van. A mentalizációs képességet mérő tesztek eredményei ily módon *elvileg* nem mutatnak felnőttkorban nagy szórást, nem úgy, mint mutathatnak a mentalizációs motivációt mérők. A mentalizációs motiváció, a személy személyiség-irányultságának egy meghatározója, amiben a különbségek nem az idegi-érettségi okokra vezethetőek vissza. Ez, a szakirodalomra alapozható distinkció így meglehetősen fontos szerepet tölthet be a személyek közötti interakciók hatékonyságának növelésében, különösen, ha a mentalizációra irányuló motiváció a képességhez hasonlóan hatást gyakorol a személy viselkedésére.

Az előzőekből következik a kérdés, hogy vajon milyen a kapcsolat a különböző működésmódok, vagy explicit és implicit attitűdök között. A szakirodalomban találhatóak olyan feltételezések, melyek szerint nincs erős kapcsolat explicit és implicit attitűd között (Rydell, McConnell, 2006).

A képesség, motívum, stílus distinkciója mellett azonban természetesen további egyéni különbség is azonosítható a fentiekől eltérő nyomvonalon. Például: mennyire jellemezhető a személy mindennapos társas okfejtéseiben az érzelmi alapú ítéletekkel és mennyire inkább a kognitívakkal, ahogyan a mentalizáció többféle összetevőből áll, és egyik része a másik személyre való érzelmi ráhangolódást kívánja inkább meg, míg a másik része a másik személy kognícióinak megismerését. És vajon van-e a kettőnek megkülönböztethető hatása és jelentősége. Egy eredmény szerint az emberek valójában nem tudják megmondani, hogy az érzelmekre vagy a tényekre alapozzák-e inkább ítéleteiket. Emellett azonban azok, akik úgy gondolják, hogy nekik a tények, ismeretek többet számítanak, megismerés iránti szükséglet mérő, explicit attitűdskálán is magasabb értékeket adnak (See, Petty, Fabrigar, 2008). Tehát az ítéletek alapját képező információk jellege nem tudatosul, ugyanakkor a kognitív bázis feltételezése kapcsolatban áll a kognícióra való erősebb motivációval. Ez nagyon érdekes kérdéseket vet fel a mentalizációra irányuló nagyobb motiváció és mentális tartalmak felhasználásának kapcsolata között is.

Összességében azt lehet elmondani, hogy jellemzően teljesítménytesztekkel mérik a mentalizációs képességet az elmeolvasással foglalkozó kutatások, jelen dolgozat azonban a mentalizáció motivációs oldalát kívánja megragadni, és bemutatni, hogy van-e jelentősége a személyek közötti társas kapcsolatokban.

Mentalizáció és társas viselkedés

A felnőttkori elmeolvasó képesség társas kapcsolatokban betöltött komplex szerepének egy kiragadott kisebb szeletét kívánom bemutatni a továbbiakban: a mentalizáció megbocsátásban, illetve konfliktushelyzetek kezelésében betöltött szerepét.

2.5. A megbocsátás jelensége és meghatározói

Mindennapi életünk során számos esemény történik velünk. Ezek között előfordulnak pozitívak, és sajnos olyanok is, amelyekben valami rossz történik velünk, például valamilyen sérelemnek vagyunk elszenvedői. Ezek az interperszonális sérelmek egyrészt negatív érzéseket; dühöt, haragot, szomorúságot ébresztenek, másrészt veszélyeztetik a kapcsolatot is. Ezekben az esetekben különbözőféleképpen reagálhatunk: megtorlással a megélt sérelemre, vagy éppen igyekezhetünk csökkenteni a bennünk felgyűlt negatív érzéseket és megbocsátási hajlandóságot fejezhetünk ki (McCullough, Sandage, Worthington, 2006). Ezeken kívül természetesen más reakciók is léteznek, de a disszertáció szűk fókusza miatt jelen esetben ezeket emeljük ki.

Az ilyen helyzetekben az elkövetők is tehetnek lépéseket, természetesen, mellyel megpróbálják kompenzálni az általuk elkövetett cselekedetet, azonban jelen fejezetben sokkal inkább a sérelem tárgyának kognitív, érzelmi és viselkedéses reakcióival foglalkozunk.

A megbocsátás fogalmának definiálása igencsak nehéz, mert egy komplex, több tényező által is befolyásolt jelenség (Exline, Worthington, Hill, McCulloch, 2003; McCullough, Witvliet, 2002). Számos szinonimája létezik. Célszerű megkülönböztetni az elnézéstől (amely bennfoglalja a tett igazolását), a mentség kereséstől (amely azt feltételezi, hogy vannak enyhítő körülmények, ésszerű magyarázatok, melyek elvezettek a tettez), a felejtéstől (ami a sérelemmel kapcsolatos emléknymok elhalványulását jelenti), tagadástól (amely arra utal, hogy a sértett nem tud vagy nem akar szembenézni az őt ért sérelemmel), valamint a kibéküléssel sem azonos, mert az inkább a kapcsolat helyreállítására vonatkozik, ami mögött azonban nem biztos, hogy megbocsátás áll (McCullough, Witvliet, 2002). A megbocsátás különböző definícióiban ugyanakkor közös a megélt sérelmek következtében kialakult negatív érzések megléte, és azok megbocsátással való redukciója.

Több formája különböztethető meg: döntési és érzelmi megbocsátás (Szondy, 2006), helyzeti és általános, avagy szituációs és diszpozíciós. Általában diádikus kapcsolatban vizsgálják, ahol az egyik fél közvetlenül okoz sérelmet a másik személynek, de legújabb kutatások foglalkoznak a közvetett megbocsátás jelenségével is, amikor egy velünk szoros kapcsolatban álló személyt ér valamilyen interperszonális sérelem (Cheung, Olson, 2013; Green, Burnette, Davis, 2008).

A sérelem elkövetését követően az áldozat a düh mellett keserűséget, igazságtalanságot él meg, ami az önértékelését is veszélybe sodorhatja (Scobie, Scobie, 1998), és jellemző még, hogy egyfajta stresszes állapotba kerül (McCullough, Sandage, Worthington, 2006). Belső feszültség alakul ki, ami a feszültség csökkentésére irányuló, a kognitív és kapcsolati

egyensúly helyreállítását célzó levezetődést keres. Ez a levezetődés történhet meg a megbocsátással. Ez tekinthető tudatos döntésnek, amit kellő motiváció esetén gyakorol az áldozat. A motiváció egyaránt lehet külső vagy belső.

A megbocsátás egyben azt is implicálja, hogy az áldozat már nem kíván revansot venni, és megtorolni a vele történeteket, ami egyébként gyakori reakció a sérelmek kezelésére. Érdekes, hogy a bosszúval való leállás nem feltétlenül jelent egyet a megbocsátással, noha a *bosszúálló* szó ellentettjeként értelmezendő a *megbocsátó* kifejezés (Kiss, Kovács, 2010).

A megbocsátásra való hajlandóság egyfajta pro szociális orientációt feltételez. A sérelmet átélt személy nem vonja ki magát a helyzet alól, hanem a kapcsolat helyreállítására irányuló választ ad. Ez azt jelenti, hogy a megbocsátásnak nem csupán intraperszonális szinten van jelentősége, ahogyan az képes a sérelmet követő negatív érzéseket, dühöt, indulatot eliminálni, hanem interperszonális szinten is (Szondy, 2006). Interperszonális szinten a megbocsátás jelentősége, hogy noha nem feltétlenül egyenlő a kapcsolat korábbi szintre történő visszaállításával, de lehetőséget teremt arra.

Összességében az mondható el, hogy egy adaptív megküzdési mód, mert az érzelmekben bekövetkező pozitív irányú változás csökkenti a stressz-reakciót, növeli a szubjektív jóllétet, és segíti a társas kapcsolatok fennmaradását (McCullough, Sandage, Worthington, 2006).

Megjelenésének számos kapcsolati, helyzeti, és egyéni meghatározója van (lásd McCullough, Rachal, Sandage, Worthington, Brown, Hight, 1998; Szondy, 2006).

Kapcsolati szintű determinánsa a kapcsolat szorossága, és az elköteleződés szintje; a sérelemhez, vagy offenzívához kapcsolódó helyzeti meghatározó faktorai: a sérelem súlyossága, illetve bocsánatkérés az elkövető részéről, de különböző személyiségvonások mentén is megkülönböztethetők megbocsátásra hajló és nem hajló személyek (lásd pl. Ashton, Pauonen, Helmes, Jackson, 1998; Brose, Rye, Lutz-Zois, Ross, 2005; Brown, 2004; Davidson, 1993). Egyik legjelentősebb személyen belüli változó: az együttműködési hajlam (Ashton és mtsai., 1998), de ugyancsak meghatározó tényező a vallásosság is abban az értelemben, hogy a vallásos tanításokban a megbocsátás az interperszonális sérelmek feloldásának egyik normatív elfogadott útja (McCullough, Worthington, 2001; Székely, 2006).

2.5.1. A mentalizáció és megbocsátás kapcsolódási pontjai: Az empátia, mint a megbocsátás eszköze

Nagyon sok tényező meghatározza a megbocsátás gesztusának megjelenését, mindezek közül azonban központi jelentőséggel bír az empátia. Többek szerint is a megbocsátás legfontosabb mediátora (Fincham, Paleari, Regalia, 2002; McCullough és mtsai., 1998; Szondy, 2006). Ennek az a kézenfekvő magyarázata, hogy a megbocsátást meghatározó különböző tényezők mindenekelőtt az empátia kialakulását segítik elő és azon keresztül vezetnek megbocsátáshoz (McCullough, Worthington, Rachal, 1997). Az empátia csökkenti a dühös indulatokat, eliminálja a negatív és ellenséges érzéseket, segíti a másik perspektívájának felvételét, ami önmagában segíti a proszociális érzelmek megjelenését, valamint mind az elkövetőben, mind az áldozatban további pozitív irányú változásokat mozdít elő a kapcsolati egyensúly helyreállítására. Jótékony hatását a megbocsátásra az interperszonális kapcsolat szorosságától függetlenül igazolódott (McCullough, Bono, Root, 2007). Az empátia az elkövetőben elősegíti a belátás, megbánás kialakulását, míg az áldozatot a megbocsátás felé vezeti (Kis, Kovács, 2010; Székely, 2006). Amennyiben empátiát érez, illetve él meg a személy, úgy megbocsátása mögött belső motiváció húzódik meg. Az empátia tekinthető a megbocsátás egy olyan tényezőjének, ami abban segít, hogy megerősítse a közös emberi értékeket a másik személy által elkövetett kisebb-nagyobb atrocitások ellenére is (McCullough, Sandage, Worthington, 2006).

Az empátia segítségnyújtásra, önzetlenségre való hajlammal jár együtt (Paál, 2011). Ez többé-kevésbé jellemző a személyekre, annak egyénre jellemző mértékében különbségek vannak. A különbségeknek különböző okai lehetnek. Okok között szerepelhet attribúciós torzítás, illetve mentalizációs képességbeli hiányosságok, melyek mind fejlett perspektíva-átvételi képességet követelnek meg. Akadályozza az empátia kialakulását, ha saját és másik személy viselkedésének okaira különböző irányelveket alkalmazunk. Saját rossz viselkedésünket helyzeti (külső) okokkal magyarázzuk, míg a másikat egyéni (belső) okokkal és ellenkező esetben pedig fordított attribúciós mintát követünk (McCullough, Sandage, Worthington, 2006).

Az empátia nem csak a megbocsátás egyik eszköze, nélkülözhetetlen a mindennapos, kielégítő társas interakciókhoz. Társas világunk egyfajta kötőanyaga: hozzásegít bennünket ahhoz, hogy segítsünk másoknak és távol tart bennünket attól, hogy ártsunk másoknak. Egységes definíció megadása azonban igencsak nehézkes, mivel többen is annak különböző aspektusait emelik ki (Baron-Cohen, Wheelwright, 2004). Kutatóinak két nagyobb tábora van. Az első tábor képviselői inkább affektív terminusokban tekintenek a fogalomra, tehát az

empátiát egyfajta érzelmi válasznak tekintik, amit a másik affektív állapota vált ki, míg a másik nagyobb tábor empátia alatt mások érzelmeinek a megértésére helyezi a hangsúlyt. A *másik* személy érzelmeinek a megértése a *másik* személy perspektívájának átvételéből fakad. Ebben az értelemben az empátia megköveteli az elmeteória alkalmazását, az elmeolvasási képesség használatát. Félretesszük saját perspektívánkat és önálló mentális állapotokat tulajdonítunk a *másik* személynek. Természetesen található az irodalomban az affektív és kognitív aspektusok együttes kezelésére is példa (lásd pl. Davis, 1994).

Az empátia tehát a megbocsátás kiemelt eszköze, melyben a perspektíva-átvételnek mediáló szerepe van. A magas szintű empátia megköveteli a másik személy perspektívájának átvételét (Allen, Fonagy, Bateman, 2011). Mindez arra enged következtetni, hogy a megbocsátás mentalizációval való kapcsolatának az empátia az egyik potenciális mediátor tényezője, mivel az empátia mediálja a mentalizációnak a megbocsátásra mért hatását a perspektíva-felvételen keresztül.

Mindezekből következik és mindezzel indokolható, hogy a perspektíva-felvétel a megbocsátás elősegítését szolgáló intervenciók technika is egyben.

Az empátia affektív és kognitív aspektusának megkülönböztetése a mentalizációs képesség meghatározásának is valós aspektusait jelöli. Magam is összetett társas-kognitív képességként utalok rá és a mérőeszközök is kognitív illetve affektív megnyilvánulási formáit mérik. (lásd pl. Szemekből olvasás teszt, ami jellemzően az affektív mentális állapotok felismerésének helyességét méri, míg az Implicit Memória Teszt jellemzően a kognitív mentális állapotok felismerésének helyességét méri.)

A mentalizáció empátiával való kapcsolatát különböző kutatások igazolják (Slaughter és Repacholi, 2003). A magyarázat a perspektíva-átvételen kívül neurobiológiai: a mentalizáció és empátia is ugyanazt a neurális hálózatot használja részben (Hooker, Verosky, Germine, Knight, D'Esposito, 2008; Völlm, Taylor, Richardson, Corcoran, Stirling, McKie, Deakin, Elliott, 2006).

A mentalizációs képesség empátián keresztül megbocsátásra gyakorolt indirekt hatását valószínűsíti az is, hogy mind a mentalizációs képesség (Paál, Bereczkei, 2006), mind pedig az empátia is pozitív kapcsolatban áll az együttműködési hajlandósággal, mely a megbocsátás egyik legjelentősebb egyéni meghatározója (Ashton és mtsai., 1998, McCullough és mtsai., 1998).

2.5.2. A bosszúviselkedés

A személyek közötti feszültség nem ritka esetben eszkalálódik, aminek legplauzibilisebb oka az, hogy az áldozat megbosszulja a sérelme(ke)t és az eredeti elkövető így még súlyosabbnak látja a helyzetet, majd a megtorlásra ő is megtorlással reagál. E mögött a játszma mögött anyagi veszteségek és presztízs sérelmek is állhatnak, melyek megfeleltethető szociálpszichológiai tényezőkkel magyarázhatóak. Ilyen például a viszonyosság normájához való igazodás, vagy a másik személy irányába kialakult negatív attitűdök, melyek énvédő funkciót töltenek be konfliktushelyzetben, és mélyítik a már kialakult konfliktust.

Eszkalálódó konfliktushelyzetben a felek általában nem a viszonyosság normáját követik, hanem inkább a „fizess vissza kamatostul” naiv elképzelést. Ha konfliktushelyzetben a felek tökéletesen követnék a viszonyosság normáját, a konfliktus nem eszkalálna. De mivel az öngerjesztő tendenciát mutat, a felek a megtorlást még több megtorlással viszonyozzák, tehát a cselekedetek visszafizetését irányító normák különböznek a kölcsönös segítségnyújtást, pontosabban a pozitív viselkedéseket irányító normáktól (Youngs, 1986). Ez a fajta bosszúállás meglehetősen mérgező a bosszú szereplői részére, mert a saját keserűség megélése mellett az interperszonális kapcsolatot is gyengíti, azt még vulnérabilisabbá teszi és nem a megbékélés felé tereli. A bosszú emellett egyaránt destruktív szellemi, testi és pszichés jóllétünkre is (Kis, Kovács, 2010; McCullough, Sandage, Worthington, 2006). Szűkíti az objektív észlelést, és még szélsőségesebb ítéletek meghozatalához vezet, ami egy elfogult helyzetben valós kiindulási alapot jelenthet a másik személy irányába megmutatkozó destruktív interakciók kezdeményezéséhez, illetve folytatásához.

Ezt kísérik a felekegymás irányába megmutatkozó negatív attitűdjei, amik szintén nehezítik a bosszúból való kilépést, a másik irányába történő pozitív kezdeményezések előfordulását. A negatív attitűdök egyfajta énvédő funkciót töltenek be azáltal, hogy segítik távol tartani a konfliktusban álló feleket egymástól, ahogyan a negatív attitűd segít abban, hogy távol tartsák magukat a személyek attól a társuktól, aki a valós vagy vélt fenyegetést jelenti számukra. Ezek a negatív képzetek hátráltatják a megegyezést, de legalábbis nem segítik elő a bosszúból való kilépést.

A megbocsátás és bosszúviselkedés mögött, noha hasonló tényezők találhatóak meg (Kis, Kovács, 2010), mégsem egyenlő a megbocsátás a bosszúviselkedés egyik végpontjával, a bosszúállás pedig a másikkal. Másképpen a bosszúból való kilépési szándék nem feltétlenül egyenlő a megbocsátással, de tekinthető a megbékélés felé mutató kezdeményező lépésnek, - mivel a bosszúból való kilépéssel azt mutatja a személy, hogy nem kívánja folytatni a

megtorlást,- így mindkettő egyaránt a megegyezés felé mutat és a kapcsolat rendezésére irányul.

A bosszúszomj és annak megjelenése, -a bosszúviselkedés fogalmi megragadása nem könnyű feladat. A bosszúvágy hátterében a bosszúálló személyiségének sajátos gondolatai, érzései, meggyőződései, attitűdjei húzódnak meg, valamint az a cél, hogy a támadót megleckéztesse, amivel az erkölcsi egyensúly helyreállítására és a sérült önbecsülésének megmentésére tesz kísérletet. A bosszúviselkedés dinamikájában diszpozicionális, szituatív és interperszonális tényezők egyaránt szerepet játszanak (Kis, Kovács, 2010; McCullough és mtsai., 1998).

A *személyiség-meghatározók* közül a bosszúállás iránti attitűdöt (Emmons, 1992; Stuckless, Goranson, 1992) és dühre való általános választílust (Tangney, Wagner, Hill-Barlow, Marschall, Gramzow, 1996) érdemes elsők között megemlíteni, de a hosztilitás avagy bosszúviselkedésre való hajlam is azt a beállítódást ragadja meg, ami a bosszúállás felé hajlamosítja a személyt (Barefoot, Boyle, 2009). Egyéni különbségek vannak abban a tendenciában továbbá, hogy ki mennyire fejezi ki a negatív interperszonális érzéseit (Barefoot, Boyle, 2009) és ez az állandóság a személy társak felé irányuló megnyilvánulásában milyen mértékben befolyásolja a személy társas életét, pszichológiai jóllétét és fizikai egészségét is.

A bosszú tekinthető olyan destruktív megküzdési jellemzőnek, amely mögött sajátos attribúciós stílus áll, ami megbocsátásra való képtelenséget eredményez. Ez lehet eseti, de generalizálódhat is. A megbocsátási képtelenség miatt egyensúlytalan állapot keletkezik, aminek hatására a személy bosszúvágyat forral, és az elégtétellel próbálja meg redukálni a keletkezett kellemetlen érzelmi állapotot.

Kapcsolati tényezők szintén befolyásolják a bosszúviselkedést és azt, hogy a személy mutat-e kilépési szándékot. Kapcsolati szintű meghatározója a felek kapcsolatának szorossága (Worthington, 2005), elköteleződés, elégedettség (McCullough és mtsai., 1998), valamint a kapcsolat múltja, illetve tervezett jövője. Szorosabb kapcsolatban a személyek nagyobb tartózkodást mutatnak a kapcsolatot veszélyeztető, destruktív válaszoktól (McCullough és mtsai., 1998).

A bosszúviselkedést meghatározó különböző tényezők szerepe a személy viselkedésére változó mértékű. Vannak, akik a személyes –kognitív- tényezők szerepét emelik inkább ki (Ysseldyk, Matheson, Anisman, 2007), míg mások véleménye alapján nem elhanyagolható a *szituáció ismerete*, amelyben a bosszúállás megjelenik (Fehr, Gelfand, Nag, 2010). Előállhatnak olyan helyzetek, melyekben a bosszú folytatása kifizetődőbb, mint a kiszállás a bosszú folyamatából. Elképzelhető olyan helyzet, melyben már olyan nagyfokú a veszteség, hogy a kiszállással csak még többet veszíthetünk, illetve a megtorlás kifizetődő is

lehet olyankor, amikor a másinak való kár okozása akár valamennyi konkrét hasznot is jelent az elkövetőnek (lásd pl. Bolle, Tan, Zizzo, 2013), nem beszélve a sérült önértékelés helyreállításának belső készítéséről.

2.5.2.1. Bosszúból való kilépés a perspektíva-váltási képességen keresztül

A fenti részben röviden kifejtésre került, hogy milyen alapon vonhatunk párhuzamot a megbocsátás és bosszúból való kilépés között. Mindkettő a kapcsolat rendezésére irányul, így a konstruktív folytatásához járul hozzá. A bosszúból való kilépés nem feleltethető meg egy az egyben a megbocsátásnak, de a megbocsátáshoz hasonlóan pozitív válasz kapcsolati szempontból, mert a bosszúval való leállás azt jelzi, hogy a személy nem kíván a továbbiakban résztvenni a bosszúszomjas pengeváltásokban. Tekinthető a békülés egyik megjelenési formájának, ami kifejezhet megbocsátási hajlandóságot.

A megbocsátási hajlandóság mentalizációval való indirekt kapcsolatát fentebb az empátia feltételezett közvetítő hatásával mutattuk be, valamint a perspektíva-átvétel mediáló szerepével.

A jobb mentalizációs képesség jobb perspektíva-átvételt is jelent (Aichorn, Perner, Kronbichler, Staffen, Ladurner, 2006). Ez konfliktus helyzetben csökkenti a megélt negatív érzések (pl. düh) intenzitását (Mohr, Howells, Gerace, Day, Wharton, 2007), így segíti a megbocsátást. Interperszonális provokáció esetén a perspektíva-átvételi képességben lévő hiányosságok a düh kialakulásának valószínűségével és nagyságának mértékével pozitívan korrelálnak. Ez azt jelenti, hogy minél jobb a perspektíva-átvételi képesség, annál kevesebb az átélt düh, és más negatív érzés olyan interperszonális helyzetben, ahol a személy valamilyen sérelem elkövetésének tárgya (Mohr és mtsai., 2007). Emellett a másik személy perspektívájának átvételére való képesség segíti az énközpontú gondolkodás decentrállását, aminek segítségével csökkenti a saját helyzetből történő motivált információfeldolgozást, tehát egyfajta nyitottságot jelent a másik perspektívájának pontosabb megértésére, aminek konfliktushelyzetben fokozott jelentősége van. Így a hatékony problémamegoldás eszköze lehet (Johnson, Johnson, Tjosvold, 2006).

A perspektíva-felvétel az empátia kognitív „oldalának” tekinthető, ahogyan a „hideg empátia” („cold” empathy) kifejezés jelenti a másik helyzetének megértését, ami jellemzően kognitív

folyamatok révén valósul meg, míg a meleg („hot” empathy) az érzelmeknek az átélésére vonatkozik (McIlwain, 2003).

Mindezek alapján látható, hogy a megbocsátás, és bosszúból való kilépés mögött hasonló tényezők, folyamatok húzódnak meg, amiket az empátia ölel át, és az érzések átvételét, valamint a másik perspektívájának felvételét takarják. Az affektív és kognitív aspektusok pedig megfeleltethetőek a mentalizáció aspektusainak, ill. működési folyamatainak is, ugyanis a társ mentális állapotainak a reprezentálása csakis ezeknek a kognitív és affektív folyamatoknak a közreműködésével valósulhat meg.

2.6. Az interperszonális konfliktusok, és speciális osztálya: az interperszonális alku

Mindennapi életünkben mindannyian szembesülünk olyan helyzetekkel, ahol részben vagy egészben ellentétesek az érdekeink másokkal, és emiatt konfliktusba kerülünk. Ezek a konfliktusok az élet természetes velejárói, teljességgel kiküszöbölhetetlenek. A laikus vélekedés alapján jelentésük valamiféle destruktív, negatív, rossz dologra enged következtetni, noha azok fontossá is tehetnek például egy kérdést, és pozitív változásokat is beindíthatnak (lásd pl. Walton, 1969 -produktív konfliktus elmélet idézi VanYperen, de Vliert, 2007).

Mindemellett tény, hogy az interperszonális konfliktusok feszültséget generálnak, és sok esetben energiát vesznek el a konfliktusban álló felektől, ami meggátolja a feladatra való nyugodt koncentrációt, így azt is, hogy megőrizték higgadságukat és megoldásokat találjanak a probléma megoldására (Kovács, Pántya, 2011).

A konfliktushelyzetben való viselkedést számos tényező befolyásolja, ahogyan a konfliktusok is különbözőek lehetnek, különböző okok miatt alakulhatnak ki, ezért nem csak személyen belüli tényezők határozzák meg, hanem kapcsolati, helyzeti és konfliktus természetéből adódó változók is.

Egy meghatározó nézet szerint azonban a konfliktusok mögött meghúzódó okok alapvetően kapcsolatiak, elismerve az értékek, elvárások, vagy eltérő információk talaján kialakult konfliktusokat is (Deutsch, 1973; Horváth-Szabó, 2002).

Az interperszonális konfliktusok speciális osztályát testesíti meg az interperszonális alku. Az alku olyan kétszemélyes helyzet, amelyben a felek megegyeznek arról, hogy mit adnak a másoknak és kapnak a másiktól, ami különböző mértékben lehet előnyös és hátrányos. A társas élet velejárója, melyet alkudozás előz meg. Mindennapi életben előforduló alkuhelyzet például a férj és feleség alkudozása az esti programot vagy vacsorát illetően, vagy

a piaci kofa alkudozása a vevővel a vásárcsarnokban. Az alkuhelyzetek természetesen azt is magukba foglalhatják, hogy végül nem kerül sor a megállapodásra. Alkuhelyzetről akkor beszélünk, ha a felek észlelik, hogy el lehet érni olyan megegyezést, amelyben mindketten jobban járnak, de legalábbis nem járnak rosszabbul annál, minthogy nem egyeznek meg. Észlelik, hogy egynél több lehetőség áll a rendelkezésükre megállapodni; valamint azt is látják, hogy a másiknak ellentétes érdekei is vannak (Deutsch, Krauss, 1981). Ebben az értelemben az alku vegyes motívumú helyzet, hiszen a feleknek érdekük fűződik az együttműködéshez és a versengéshez is (Pruitt, 2012). A személyek szociális orientációja így meghatározhatja az alku kimenetelét, illetve azt, hogy egyáltalán létre jön-e egyezés. Ha a résztvevőknek csak versengő érdekeik vannak és csak kismértékben együttműködők, akkor, amíg az nem tesz túl a versengő motiváción, megegyezés nem tud létrejönni.

A megegyezés létrejöttének valószínűségét több tényező is befolyásolja. Az egyik a már említett értékorientáció, amelyből az együttműködő orientáció valószínűsíti a megegyezés létrejöttét, valamint különböző erőforrások is befolyásolják az alku létrejöttének valószínűségét. Ilyen egyik erőforrás a kognitív kapacitás, ami ahhoz szükséges, hogy a felek felismerjék, hogy lehetőségük van különböző megegyezésre, és a kognitív erőforrások segítségével megteremtik azt. A kommunikációs lehetőségek szintén segítik a potenciális megegyezés megvalósítását (Deutsch, Krauss, 1981).

Egy alkuhelyzetből adódó konfliktus megoldása maga a megkötött alku, mely attól függően, hogy a felek érdekeit mennyire szolgálja, többféle lehet. Az alku-konfliktusok integratív megoldása, -ami arra vonatkozik, amikor mindkét fél érdeke kielégül,- akkor jöhet létre, ha az emberek inkább együttműködő orientációjúak (De Dreu, Beersma, Steinel, Van Kleef, 2007; De Dreu, Weingart, Kwon, 2000), és nem csak a saját érdekükkel törődnek, hanem a partnerük érdeke is foglalkoztatja őket valamilyen mértékben. Az együttműködő motívum segít maximalizálni mindkét fél nyereségét, és nem csak csupán a saját nyereséget (Pruitt, Rubin, 1986 idézi: Van Lange, De Dreu, 2007). Pruitt és Rubin (1986) kettős-érdek modellje két dimenzió mentén jósolja be a tárgyaló, alkuban részt vevő felek viselkedését. Ha a tárgyalót csak a saját érdeke, és jóléte foglalkoztatja disztributív, versengő módon fog viselkedni. A disztributív irányultság a tárgyalónak egy olyan látásmódjára utal, mely a tárgyalásban szétosztott javakat állandó összegűnek tekinti, s úgy véli, hogy az alkuban a saját érdeket csak a másik rovására lehet érvényesíteni. Ez a tárgyalás alatt megjelenhet úgy, hogy például próbálja rábeszélni, vagy meggyőzni a tárgyaló felét arról, ami igazából csak neki lenne jó, vagy megnyilvánulásaiban fenyegetőzhet akár. Ha a tárgyaló egyaránt odafigyel a saját és másik érdekeire is, akkor viselkedik integratív, vagy probléma-megoldó módon. Az ilyen, együttműködő orientációjú személyek viselkednek oly módon, hogy mindkét fél

érdekeit, prioritásait igyekeznek figyelembe venni az információ-csere során, és megpróbálnak több szempontos megoldásokat javasolni és pozitív, kellemes légkört teremteni. Az együttműködés és versengés két független dimenziója mentén négy konfliktusrendezési viselkedésmódot különböztetnek meg a szerzők (Pruitt, Rubin, 1986 idézi: Van Lange, De Dreu, 2007). A fent említett integratív és versengő stratégia mellett elkerülő és alárendelő módokat is elkülönítenek. Elkerülő, amikor a tárgyaló igazán egyikük érdekével sem foglalkozik és alárendelő, amikor csak a másik érdekének hódol be. Pruitt és Rubin rendszeréhez nagyon hasonló, és szintén nagyon ismert rendszerben, a Thomas- Killman (1977) modellben létezik egy ötödik stratégia is, a kompromisszum, ami a disztributív tengely közepén helyezhető el.

Természetesen azt, hogy a konfliktusban álló tárgyalófelek törődjenek a másik érdekével is számos dolog meghatározza, nem csak a társas orientáció és egyéb személyiségjellemzők, noha ezek befolyása jelentős mértékű. Ilyen tényező például az, hogy a hangsúly a veszteségek elkerülésére irányul-e vagy sem, vagy, hogy olyan alternatíváról folyik-e a megegyezés, ami egyénileg nagyon vonzó, vagy, hogy milyen mértékben tartják összeegyeztethetőnek a célt. Tehát alkulahelyzetben a felek viselkedését értékorientációjukon kívül számos szituációs tényező is meghatározza, ugyanúgy, mint a személyre jellemző motivált információ- feldolgozó-folyamat, amely hangolhatja a feleket a kölcsönösen kedvező kimenetek elérése felé is a feladat struktúrájának szisztematikusan feldolgozott mélyebb megértése által (De Dreu, Beersma, Stroebe, Euwema, 2006).

2.6.1. A tárgyalás fogalma és meghatározói

Tárgyalási helyzetek a társas élet valamennyi szegmensében létrejöhetnek, olyan szituációkban, amikor az emberek nem tudják elérni a céljaikat egyedül, anélkül, hogy ne *működjenek együtt* másokkal (Thompson, Wang, Gunia, 2010). Példának okáért ilyenek azok a helyzetek, amikor a feleknek különböző érdekeik vannak, mégis valamilyen egyezséget kell elérniük például a szűkös erőforrások megosztása, vagy akár tények interpretációja felett (De Dreu, Beersma, Steinel, Kleef, 2007). A tárgyalás kommunikáció segítségével valósul meg, így a konfliktus-megoldás, valamint az alkudozások eszköze is.

A tárgyalás pszichológiai tanulmányozása viszonylag nagy múltra tekint vissza, mert már az 1960-as, illetve 70-es években aktív kutatási terület volt a szociálpszichológiában (Rubin, Brown, 1975 idézi Bazerman, Curhan, Moore, Kathleen, Valley, 2000). Ekkoriban a tárgyalás irodalmának empirikus vizsgálatai főleg két területre irányultak: a tárgyalók egyéni

különbségeire, valamint a szituációs meghatározók vizsgálatára. Az egyéni különbségeket tekintve nagyban megoszlanak a vélemények arról, hogy egy tárgyalási szituáció kimenetelét milyen mértékben magyarázzák egyéni különbségek (Bazerman és mtsai., 2000). Egyes szerzők szerint nem képesek a tárgyalófelek viselkedésében lévő varianciák nagy százalékát magyarázni (lásd pl. Thompson, 1998 idézi Bazerman és mtsai, 2000), míg mások határozottan érvelnek amellett, hogy a személyes változóknak meglévő különbségek valós befolyásoló tényezői a tárgyalások eredményeinek (lásd pl. Barry, Friedman, 1998). Ezekben az években a tárgyalással foglalkozó vizsgálatok emellett a szituációs illetve kontextuális tényezők feltárására irányultak. Olyan meghatározók kerültek azonosításra, mint pl. az ösztönzők és nyereségek (Axelrod, May, 1968), határidők (Pruitt, Drews, 1969), az egy oldalon álló emberek száma (Marwell, Schmitt, 1972), valamint harmadik fél jelenléte (Johnson, Pruitt, 1972 idézi: Bazerman és mtsai., 2000). Noha ezek a strukturális tényezők hozzájárultak a tárgyalások jobb megértéséhez, mégis az mondható el, hogy a tárgyalási helyzetek objektív jellegzetességei is az egyéni tárgyaló észlelésén, feldolgozásán és kognitív válaszain keresztül fejtik ki a hatásukat a tárgyalás folyamatára és kimeneteleire (Bazerman és mtsai, 2000).

A késői 70-es évek kognitív forradalma viszonylag kevés teret hagyott az interperszonális folyamatok elemzésének, így a tárgyalás pszichológiai tanulmányozása is hanyatlásnak indult. A 80-as évektől pedig újra elkezdett virágozni, és tanulmányozása a viselkedéses döntéelméleti perspektíván, valamint a játékelméleten alapult. Ez után a 90-es években a tárgyalási folyamatok társas aspektusa került előtérbe, és a tárgyaló, mint döntést hozó. Ezekben az években határozta meg leginkább a tárgyalás kutatását a szociálpszichológia (Thompson, Wang, Gunia, 2010).

A tárgyalás tanulmányozását azonban a szociálpszichológián kívül más (tudomány)területek is megközelítették az évek alatt, úgymint például a matematika, kommunikációs tanulmányok, gazdasági megfontolások, szociológia, szervezeti viselkedés, kognitív pszichológia, vagy politikai tudományok. Mindezek is azt mutatják, hogy a tárgyalás valójában olyan társas esemény, ami az élet számos területén jelen van. Nem csak a kétszemélyes üzleti tárgyalások, hanem a több szereplős, akár több céget is érintő, többmillió üzlet is körébe tartoznak ugyanúgy, mint a személyes életünkben, pl. családtagjainkkal folytatott tárgyalások.

2.6.1.1. A tárgyalási viselkedés és tárgyalási kimenetek jellemzői

A tárgyalás során mutatott viselkedést és a tárgyalás eredményét tekintve is többféle szinten van lehetőség elemzésre. Lehetőség van intraperszonális, interperszonális, csoport és virtuális szinten elemezni a tárgyalásokat.

Intrapersonális szinten a személyek észleletei és tapasztalatai meghatározóak, interperszonális szinten a viselkedés személyek közötti jellemzői meghatározóak, pl. hogyan befolyásolja egy tárgyalópartner viselkedését a másik tárgyalófél stílusa. A csoport szint a társas dinamikáját vizsgálja a tárgyalásoknak, tehát kiterjeszti a diádikus kapcsolatot, és tanulmányozza például a csoportidentitást, koalíciókat és konformitást. A virtuális szint pedig a tárgyalásokat megtestesítő interakciók közegére fókuszál, tehát arra, hogy a face-to-face, szemtől szembe, és/vagy a telefonos, e-mail-en keresztüli tárgyalások hogyan hatnak magára a tárgyalási folyamatra, valamint hogyan alakítják a kimeneteleket. Az bizonyos, hogy a személyes tárgyalások jobb lehetőséget teremtenek a kölcsönösen hatékony kimenetek elérésére (Morris, Nadler, Kurtzberg, Thompson, 2002; Naquin, Paulson, 2003).

Noha a tárgyalásokat rengeteg tényező befolyásolja és meghatározza, mégis úgy tetszik ki a tárgyalások kutatásaiból, hogy két független változó hatása különül el majd valamennyi témában született tanulmányban: a tárgyalás folyamata és kimenete. Minden egyes fentebb említett tárgyalási szinten lehetőség van a tárgyalási folyamatok és kimenetek elemzésére. A tárgyalási folyamatok felölelik a tárgyaló felek kognícióit, érzéseit, viselkedését és motivációit, míg a kimenetek az egyezségek integratív vagy disztributív jellegzetességére utalnak. A tárgyalások lehetnek érték-teremtők (value creation) vagy érték-követelők (value claiming) (Thompson, Wang, Gunia, 2010). Az értékteremtő tárgyalásokat nevezzük másképpen integratív tárgyalásoknak, míg az értékkövetelőt disztributívnak, noha az értékteremtő tárgyalásokban is szoktak a személyek úgy tárgyalni, mintha az értékkövetelő lenne.

Az integratív szó alatt az értendő, hogy a tárgyalási kimenetelben, másképpen a tárgyalás végeredményében mindkét fél érdeke kielégül abban az értelemben, hogy a nyereség már nem növelhető tovább anélkül, hogy az egyik fél megsértené a másik felet vagy feleket. Ezt nevezi az irodalom Pareto-hatékonyágnak (Thompson, Wang, Gunia, 2010; Vilfredo Pareto, 1935). A klasszikus példája ennek, annak a testvérpárnak az esete, akik keservesen vitatkoznak egy narancs felosztásáról (Fisher, Ury, 1981). A vita megoldása lehet a narancs elfelezése, ahol mindenki ugyanannyit kap, de még jobb megoldásra jönnek rá, amikor felfedezik, hogy az egyiküknek csak a leve kell, másikjuknak pedig csak a héja kell igazán. Ez a felismerés, ha időben megtörténik, integratív megoldása lehet a problémának,

mert mindkét fél érdeke maximális mértékben teljesül. Az integratív megoldás tehát egy kreatív konfliktus-megoldási mód, mely akkor jön létre, ha a feleknek sikerül kiaknázniuk minden olyan lehetőséget, amely mindkettejük számára a legjobb megoldást jelenti abban az adott helyzetben.

Disztributív tárgyalások esetén pedig a tárgyalók szűkös erőforrásokat osztanak el vagy fel maguk között. Példa erre a klasszikus ultimátum játék (Güth, Schmittberger, Schwarze, 1982; Ochs, Roth, 1989). Vagy elfogadják a felek a vázolt alternatívát, vagy egyikőjük sem kap semmit.

A különböző kimenetek többféle aspektusból elemezhetőek. Gazdaságilag és pszichológiailag például. Az objektív kimenetek nem minden esetben egyeznek meg a szubjektíven átélt kimenetekkel. A kapcsolat minőségének alakulása, a bizalom mértéke a felek között, a tárgyalók elégedettsége és hajlandósága a jövőbeli tárgyalásokra mind olyan társas pszichológiai kimenetek, melyek megfontolás tárgyává teszik a tárgyalás pusztán objektív kimenetét (Thompson, Wang, Gunia, 2010).

Egy kutatásban Curnhan kollégáival (2006) azt térképezte fel, hogy mi számít a tárgyalásban leginkább az embereknek, mit mérnek vagy értékelnek fel. Négyféle dologgal kapcsolatos érzés merült fel a tárgyalókban: az instrumentális kimenetekkel (pl. megszerzett pénz) kapcsolatos érzések, a tárgyalás folyamatával kapcsolatos érzések (pl. mennyire volt a beszélgetés konstruktív), a tárgyalók saját magukkal kapcsolatos érzései (pl. mennyire találták kompetensnek magukat a tárgyalásban), és a tárgyalópartnerükkel való kapcsolatukra vonatkozó érzések (pl. a tárgyalás megerősítette-e azt).

2.6.1.2. A több szempontos integratív egyezségek és logrolling

Az alkulahelyzetek tehát olyan specifikus, kétszemélyes konfliktushelyzetek, ahol a feleknek részben ellentétes érdekeik vannak a megegyezéshez kapcsolódóan, hiszen mindkettőjüknek érdeke fűződik a saját haszonmaximalizáláshoz, ugyanakkor ezt egy időben, mindketten nem minden esetben érhetik el. Az alkutárgyalás segítségével lehetőségük van mégis olyan egyezséget kötni, mely mindkét félnek előnyösebb, mintha nem születne megegyezés. Tehát mindkét fél jobban jár, de legalábbis nem jár rosszabbul, mintha egyáltalán nem egyeznének meg, így végső soron a megállapodás mindkettejük közös érdeke. Azt is láthatjuk, hogy ezek a tárgyalási helyzetek vegyes-motívumúak, hiszen a preferenciák

kezdetben szemben állnak egymással, így a versengésre motiválnak, ugyanakkor kooperálniuk is kell a feleknek egymással, hogy egyezséget tudjanak kötni (Pruitt, 2012).

A **több szempontos integratív** tárgyalási alkuhelyzetek a tárgyalási helyzeteknek egy olyan sajátos osztályát képviseli, ahol általában két vagy több szempontra kiterjedően kell egyezséget kötni, ugyanakkor ezek a helyzetek lehetőséget adnak a komplementaritásra, azaz a szempontok összeegyeztetésére. Ennek az az oka, hogy a felek prioritásai a szempontok számukra vett hasznosságát tekintve különbözőek, és összeegyeztethetőek. Tehát ezekben a helyzetekben a személyek prioritásainak kölcsönös figyelembevétele útján lehetőség nyílik arra, hogy a felek egymás felé kölcsönös engedményeket tegyenek. Ilyenkor lemondanak követeléseikről egy számukra kevésbé fontos szempont mentén, hogy cserébe engedményeket kapjanak a másiktól olyan szempont(ok)ban, mely számukra sokkal fontosabb, míg a másiknak kevésbé. Az integratív tárgyalások iránti érdeklődés a disztributív alkutárgyalások vizsgálata után indult meg a szociálpszichológiában, miután realizálódott, hogy számos valós életbeli helyzet hordoz magában integratív potenciált, tehát megvolt az indoka annak, hogy ezek a helyzetek is modellezésre kerüljenek a laboratórium falain belül (Pruitt, 2012).

A **prioritás** kifejezés ezekben az alkuhelyzetekben bizonyos szempontok elsődlegességét jelenti az egyes szempontok egyes megegyezési opcióinak hasznosságát illetően. Ezáltal az integratív helyzetekben a prioritások összeegyeztetését követve elindulhatnak a tárgyaló felek egy olyan olyan egyezés megvalósulásának az útján, amely mindkettőjük számára kölcsönösen jó, akár maximálisan kielégítő.

Ennek az egyességnek a megvalósulása többféleképpen is létrejöhet. Az egyik ilyen lehetőség, a *logrolling*, amely a megegyezés-optimalizálásának egyik eszköze, lehetősége.

Logrollingra azokban a helyzetekben van lehetőség, ahol legalább kettő vagy több témában/szempontban szükséges egyezséget kötni, és ahol az egyes témák prioritásai egyforma mértékben különböznek az alkutárgyaló feleknek. Tehát ahol az a szempont, ami a legfontosabb az egyik félnek, a legkevésbé fontos a másiknak, és fordítva, ami pedig a másiknak a legfontosabb, az egyiknek a legkevésbé, méghozzá ugyanolyan mértékben (a hozzárendelt hasznosságot alapul véve). Tehát ennek a megtalálásával mindkét fél igényei kielégülhetnek, egyformán maximálisan. Mivel természetesen több megegyezési opció is adva van egy témánál, így a kölcsönösen maximális nyereségek megszerzése lépésről lépésre valósulhat meg, a fokozatos engedmények adásával a legkevésbé fontos szempontban, mindkét fél részéről, ami a partnereknek így lépésről lépésre nagyobb nyereséget hozhat a legfontosabb, legnyereségesebb szempontban. Ez a *tradeoff* vagy *logrolling* így mindkét félnek sokkal jobb, mintha csak egy olyan szimpla kompromisszumot kötnének, amelyben mindketten minden szempontban egy közepső, se nem túl veszteséges, se nem igazán

nyereséges megoldásban egyeznének meg. Az a megállapodás nem aknázza ki a helyzet komplementaritását.

Mindezt látva elmondható, hogy azok a helyzetek, melyekben komplementerek a prioritások, rendelkeznek úgynevezett logrolling potenciállal, ami tulajdonképpen az integratív lehetőségek egyik alosztályának tekinthető (Pruitt, 1981 idézi Pruitt, 2012).

Természetesen az, hogy milyen tényezők befolyásolják ennek a Pareto-egyensúlynak a létrejöttét, számos tényező meghatározza. A megállapodások így természetesen nem mindig kölcsönösen maximálisan hatékonyak és méltányosak, azok alacsonyabb hatékonysági szinten is megszülehetnek.

Az integratív alkutárgyalások a mindennapi élet konfliktushelyzeteinek nagyon széles osztályát képviselik. Intenzív kutatás elemzi, hogy a tárgyalások hozamát milyen hatások befolyásolhatják pozitívan. Például, többek között javítja az integrációt, ha nincs túl nagy időnyomás alatt a tárgyalás, ha a tárgyalók tudják, hogy vannak összességében vett jobb megoldások, illetve, ha együttműködésre kész, nyitott, konstruktív hozzáállással ülnek le tárgyalni (Bazerman és mtai., 2000).

2.6.2. A mentalizáció és konfliktusrendezés kapcsolódási pontja: a perspektíva-átvétel kreatív-integratív tárgyalásokban betöltött szerepe

A mindkét fél érdekét szem előtt tartó megoldások kivitelezése alapos mögégondolást kíván a tárgyaló felektől. Amennyiben a tárgyalók nem csak saját érdekük érvényesítésére törekednek, hanem úgy kívánnak véget vetni a tárgyalásnak, hogy az a másik fél érdekét is szolgálja, úgy a probléma-helyzetet újra kell konstruálniuk, és értelmezni benne a problémát oly módon, hogy abban más lehetséges megoldások is kidomborodjanak. Ez mindenképpen új szempontok beemelését jelenti (Kovács, Pántya, 2011).

A kreatív-integratív tárgyalások azt jelentik, hogy mindkét fél érdeke egyformán, kellően kielégül, ami azokban az esetekben lehetséges, amikor a prioritások kompatibilisek egymással, tehát a másik helyzetének feltérképezése után lehetőség van az érdekek kölcsönös figyelembevételére. Ezeket az integratív tárgyalásokat nevezzük másképpen „nyertes-nyertes” módszernek is.

A „nyertes-nyertes” megoldások azonban nem egyenlőek azokkal a megoldásokkal, amikor mindkét fél egyformán lejjebb ad az igényéből, és egy köztes állapotban egyeznek meg. Ez a megoldás vagy stratégia a *kompromisszumkereső stratégia*. Bár törődik ugyanúgy a másik érdekével, mint a sajáttal, ugyanakkor teszi azt egy olyan energiaszegény módon, ami

nem ad lehetőséget a felek érdekeinek teljes mértékű kielégülésére, tehát inkább félmegoldás az érdekek integrálásában (Lásd 2.6. Az interperszonális konfliktusok, és speciális osztálya: az interperszonális alku c. fejezetben.)

Az integratív megoldások időt, energiát és ugyanúgy a másik, mint a saját fél érdekére való odafigyelést követelnek meg a tárgyaló felektől. A kreatív megoldások kivitelezése, így valószínűsíthetően nagyobb mértékben valósulhat meg együttműködő, a másik érdekét is szem előtt tartó társas orientáció esetén (De Dreu, Weingart, Kwon, 2000; De Dreu és mtsai., 2007), azonban ahhoz, hogy kölcsönösen kielégítő egyezség szülessen nem csak a másik, hanem a saját érdek prioritásainak figyelembevétele is elengedhetetlen fontosságú. Mindkét fél számára előnyös megoldások csak úgy tudnak születni, ha a személyek a saját érdekeik kielégülésével is foglalkoznak a másik prioritásainak figyelembevétele mellett.

A kölcsönös haszonmaximalizálás elérése mögött ezért nem csak speciális személyiség-orientáció tételezhető fel, hanem olyan kognitív-társas képesség is szignifikáns szerepet kap, mint a perspektíva-felvételi képesség (Carnevale, 2006).

Az integratív egyezségek társas konfliktusokban való létrejöttét három perspektívából vizsgálja a szakirodalom: eredmény/kimenet, folyamat és személy (Carnevale, 2006). Valójában a személy tanulmányozása utal azokra a személyiségjegyekre, illetve a humán kogníció olyan alapvető, tárgyalást meghatározó jellegzetességeire, melyek magukban foglalják többek között a perspektíva-átvételi képességet.

A kérdés valójában az, hogy hogyan tudnak elérni az emberek a rájuk jellemző korlátozott kapacitással, erős érzelmekkel és meghatározott motívumokkal mégis kölcsönösen előnyös kimeneteleket. Milyen személyiség-tényező hajlamosít erre, vagy milyen képességgel kell rendelkeznie a személynek.

Természetesen megjegyzendő, hogy nem minden szituáció rendelkezik ugyanolyan mértékű integratív potenciállal, ugyanakkor van bizonyos személyiségbeli állandóság a helyzetek varianciája ellenére is, ami elősegíti a megegyezések kialakulását.

A perspektíva-felvételi képesség rendkívül nagymértékben meghatározó eleme az együttműködésen alapuló, kreatív egyezségeknek (Gruber, 2006).

Az emberek valójában különböző számukra előnyös nézőpontból szemlélik a dolgokat, mint ahogyan azt a perspektíva-váltási paradigma is állítja (Johnson, 1971; Johnson, Johnson, Tjosvold, 2006). Ez azt jelenti, hogy az általuk megélt, illetve velük megtörtént társas események ebből a szubjektív nézőpontból kerülnek feldolgozásra. A perspektíva-váltás konfliktushelyzetben azért lehet különösen jótékony, mert egy olyan helyzetben, ahol érdek különbözőségeket vannak, a másik perspektívájának a felvétele csökkentheti a motivált információfeldolgozást és így segítheti a megegyezés kialakulását. Tehát a hatékony

problémamegoldás megkövetel egyfajta nyitottságot, ami lehetővé teszi a másik szempontjainak a megismerését a perspektíva-váltási képesség segítségével.

Jóllehet, ugyanakkor, hogy a másik perspektívájának a felvétele hátrány néhány esetben, például, amikor a túl sok információ a másiktól megakadályozza a megegyezést. Nevezetesen, amikor a másiktól való információ kiemeli a nagy értékbeli különbséget.

Emellett olyan személyiségtényezők szerepe meghatározó még az integratív tárgyalások létrejöttében, mint például a rugalmas gondolkodás vagy kognitív komplexitás (Carnevale, 2006). Tulajdonképpen ez is azt támasztja alá, hogy rugalmasság és nyitottság szükséges az integratív egyezségek létrejöttéhez, mely a perspektíva-váltási képességet sem nélkülözi. Ahogyan pedig a perspektíva-váltási képességet tekinthetjük az elmélet egyik pillérének, vagy alapjának, úgy a mentalizáció perspektíva-felvételi képességen keresztül gyakorolt hatását is feltételezhetjük a kreatív, integrációt megvalósító tárgyalások megvalósulása mögött. A mindkét fél számára kölcsönösen kedvező kimenetek eléréséhez, a tárgyalóknak a feladat mélyebb megértésére van szüksége, melynek eszköze információcsere, alapja pedig az új információk szisztematikus feldolgozása (De Dreu és Mutsaers, 2006). A megbízható információk adása és vétele egyenes összefüggésben áll a megegyezések integrativitásával, de csak olyan személyek esetében, akik képesek tekintetbe venni a helyzet alternatív értelmezését a partnerüktől érkező információk alapján, valamint jobban fel tudják használni azokat döntéseikhez. Azok az emberek, akik nagyobb epiztemikus motivációval rendelkeznek, tehát nagyobb késztetéssel a világ megértése tekintetében azok ügyesebbek a torzítások elkerülésében és a jobb, kreatívabb egyezségek létrehozásában. A perspektíva-váltási képesség kommunikációs folyamatban betöltött hatásáról tárgyalási helyzetekben viszonylag kevés tanulmány látott napvilágot, ugyanakkor a kimenetek szempontjából mindenképpen pozitív, integrációt elősegítő hatása látszik igazolódni. Így annyi bizonyos, hogy segíti a másikkal való együtt-működést, illetve együtt is jár a nagyobb kooperativitással. Az együttműködő orientáció bizonyítottan segíti a hatékonyabb megegyezések megvalósulását (Bazerman és Mutsaers, 2000). Az az elmélet pedig, amely oly sok képességet magába foglal, úgymint például a perspektíva-váltási képességet is, magasabb szinten működik kooperatív emberekben, mint kompetitívekben (Kepenek, Smith, 2010).

A társas konfliktusok és tárgyalások területén végzett legtöbb kutatás csakugyan elhatárolja egymástól a személy, folyamat és kimenet *hármásának* elemeit. A tárgyalások komplex megközelítéséhez mindazonáltal érdemes figyelembe venni mind a személyi, mind a kapcsolati tényezőket, valamint a tárgyalások körülményeit is, és mindezen hatásokat együtt tekinteni, amikor a tárgyalási folyamatot és eredményt vizsgáljuk. Ezek a tényezők nem különülnek el, hiszen valójában a tárgyalóra hatnak azok a környezeti jellemzők is, amelyek

kontextusában kell egyezséget találni. Tehát nem lehet eltekinteni azoktól a kontextuális jellemzőktől sem, amik hatnak a személyre, aki pedig mindezen ismeretekkel és őt ért hatásokkal együtt mutat bizonyos viselkedést. Példának okáért az időnyomás, vagy az egyedüli, ill. csoportként való tárgyalás mind olyan kontextuális jellemzők, melyek nagyban befolyásolják a kimeneteleket, ezért a tárgyalások hatékonyságának az elemzésében elengedhetetlen tényezők (lásd pl. Carnevale, 2006).

3. Célkitűzés

Disszertációm célja a mentalizációs képesség és mentalizációra irányuló igény társas viselkedésben betöltött komplex szerepének néhány aspektusból való bemutatása.

Elsődleges céloom egy skála kialakítása, ami a mentalizációra való egyéni motiváció felmérésére alkalmas. A mentalizációs igény skálával annak a törekvésnek a mértékét kívánom megbecsülni, amekkora mértékben igényli a személy a társas másik mentális tartalmait, úgymint gondolatait, érzelmeit, szándékát és perspektíváját megismerni. A skála tartalomdimenzióit tekintve a mentalizáció több aspektusát is szem előtt tartom. Így céloom mérni mind a kognitív, és affektív mentális állapotok megismerésére, valamint a viselkedéses szándék bejósolására vonatkozó igényt is. Ez a skála a mentalizáció szubjektív mutatója kíván lenni, mivel önkitöltős és nem objektív teljesítményt, hanem attitűdöt mér. Egyfajta önreflexiót mutat, meta attitűdöt mér arra vonatkozóan, hogy van-e a személynek az általános másik személyre irányuló érdeklődése.

Összefoglalva arra tesz kísérletet, hogy megmutassa, hogy mások mentális tartalmainak megismerésére irányuló motiváció milyen mértékben jellemző a személyre.

A mentalizációra irányuló igény skála társas viselkedés szűk szejletében való szerepének bemutatása mellett, céloom emellett bemutatni a szakirodalomban leggyakrabban használt mérőeszközzel mért mentalizációs teljesítmény és az általam kialakított attitűdskálával mért mentalizációra irányuló igény összefüggéseit.

További céloom a mentalizációs igény és mentalizációs teljesítmény közepesen súlyos konfliktushelyzetekben való szerepének bemutatása további három vizsgálaton keresztül. Az első vizsgálatban a mentalizációs képességnek a bosszú folyamatából való kilépésre gyakorolt indirekt hatását kívánom bemutatni, mely mögött feltételezett közvetítő tényező a perspektíva-váltási képesség. Egy másik vizsgálatban pedig a mások mentális tartalmainak megismerésére irányuló igény megbocsátási szándékkal és megbocsátó viselkedéssel való összefüggését kívánom megvilágítani. A másik gondolatainak, érzéseinek és szándékának

megismerésére való nagyobb igény a másik perspektívájának átvétele, és az egymásra hangolódás segítségével segíti a kapcsolatokat. Amennyiben igényt mutatunk a másik nézőpontjának átvételére, és motiváltak vagyunk az ő helyzetének, nézőpontjának megértésére, növeli a megbocsátás valószínűségét.

Disszertációm utolsó részében ugyancsak a mentalizáció interperszonális kapcsolatokat javító hatását kívánom bemutatni részben egyező, részben konfliktusban álló érdekek esetében. Többszemponos alkutárgyalási kísérletes helyzetben kívánom bizonyítani, hogy a mentalizációra irányuló nagyobb igény nagyobb interperszonális sikerességgel jár együtt, konkrétan célom azt bemutatni, hogy azok a személyek, akik nagyobb igényt mutatnak tárgyalópartnerük mentális állapotainak megismerésére, az alkuteret kölcsönösen hatékonyabban kihasználó döntést hoznak.

4. Általános hipotézisek

4.1. Első hipotézis

Feltételezzük, hogy a mentalizációs igény és mentalizációs teljesítmény pozitív, de nem kifejezetten erős kapcsolatban áll egymással. Mivel a mentalizációs igény és a mentalizációs teljesítmény is a mentalizáció jelenségkörébe tartozik, azok között egyenes irányú összefüggés tételezhető fel, ugyanakkor mivel a mentalizáció jelenségének különböző aspektusait testesítik meg, az összefüggés várhatóan nem nagymértékű.

4.2. Második hipotézis

Feltételezzük, hogy mind a mentalizációra irányuló igény, mind pedig a mentalizációs teljesítmény pozitív összefüggést mutat a közepesen súlyos interperszonális konfliktusok esetén a kapcsolat rendezésére irányuló pozitív válaszokkal. A szakirodalmi áttekintés 2.5.1. és 2.5.2.1. pontjaiban ismertetettek alapján azt várjuk tehát, hogy a nagyobb mentalizációs igény és a jobb mentalizációs teljesítmény segíti a megbocsátást, illetve bosszúból való kilépést. Azok a személyek, akik nagyobb igényt mutatnak mások mentális tartalmainak megismerésére, és pontosabban képesek meghatározni azokat, nagyobb megbocsátási hajlandóságot mutatnak.

4.3. Harmadik hipotézis

Azt feltételezzük, hogy a mentalizációra irányuló igény pozitív összefüggésben áll a hatékony konfliktusmegoldással. Azt várjuk tehát, hogy a nagyobb mentális állapot megismerési igény elősegíti a részben ütköző érdekek összehangolását, így azok a személyek, akik nagyobb igényt mutatnak társuk mentális állapotának (gondolatainak, érzelmeinek, szándékainak) megismerésére, kétszemélyes alkuhelyzetben kölcsönösen hatékonyabb megoldásokat érnek el.

5. Első vizsgálat

A mentalizációs képesség eszkalálódó konfliktusokban betöltött szerepe¹

5.1. Célkitűzés

Az első vizsgálatban az eszkalálódó konfliktusból való kilépést meghatározó személyi és kapcsolati tényezők hatását kívántuk feltérképezni, így a mentalizációs képesség megbocsátási hajlandóságra gyakorolt indirekt hatását, valamint a viszonzatlan békülési gesztus feszültséget növelő hatását.

A mentalizáció megbocsátási hajlandóságra gyakorolt hatását a szakirodalmi áttekintés 2.5.1., valamint 2.5.2.1. pontja alapján feltételeztük. Ez alapján azt vártuk, hogy a fejlett mentalizáció tekinthető egy olyan jegynek, ami megnöveli a békülés esélyeit.

Ezt a feltételezést a perspektíva-váltási képesség, valamint empátia közvetítő szerepére alapoztuk, melyek egyaránt elősegítik a békülést (Allen, Fonagy, Bateman, 2011; Hooker és mtsai., 2008; Slaughter, Repacholi, 2003).

A bosszúból való kilépési szándék, értelmezésünk szerint a megbocsátási szándék jele, annak minimális követelményének feleltethető meg. Egy olyan gesztusnak tekinthető, mely a cselekvő részéről a konfliktus rendezésének szándékára utal. Feltételezésünk alapja az volt, hogy a jobb mentalizációs képesség jobb perspektíva-átvétellel jár együtt (Aichorn és mtsai., 2006), ami konfliktus helyzetben egyrészt csökkenti a megélt negatív érzések (pl. düh) intenzitását (Mohr és mtsai., 2007), másrészt lehetővé teszi az *én-központú gondolkodás* decentralizálását, amik egyaránt a hatékony problémamegoldás eszközei lehetnek (Johnson, Johnson, Tjosvold, 2006). Az empátia szintén segíti a másik nézőpontjának felvételét, így a dühös indulatok enyhülését is.

A viszonzatlan békülési gesztus, akárcsak bármilyen visszautasítás normasértő, növeli a sértettséget, a keletkező kártékony érzések megjelenésének valószínűségét és azok intenzitását (Cialdini, 1993; Wallace, Exline, Baumeister, 2008), így hátráltatja a megegyezést. Emellett a visszautasított gesztus az önérzetet is sérti, aminek lehet az a következménye, hogy a sértett önérzet helyreállítására való törekvés bosszút forral, és szintén

¹ Kovács, Pántya, Bernáth, Máth, Hidegkuti, 2012 alapján

tovább szítja az indulatokat (Lindner, 2002). A viszonzatlan békülési kezdeményezést így a konfliktust mélyítő tényezőként tartjuk számon.

Célunk annak a vizsgálata is volt, hogy a mentalizációs képesség a sérelmesebb előzményeket követően erősebb hatással bír-e a megbocsátási szándéokra.

5.2. Hipotézisek

H1: A 2.5.1. valamint 2.5.2. pontban vázoltak alapján feltételezzük, hogy a mentalizációs képesség pozitív összefüggésben áll a megbocsátási hajlandósággal. Tehát azt várjuk, hogy a jó mentalizációs képesség növeli a békülés esélyét, így azok a személyek, akik jobban képesek azonosítani más emberek mentális állapotát, nagyobb valószínűséggel mutatnak megbocsátási hajlandóságot.

H2: A mentalizációs képesség és visszautasítottság interaktív hatása tételezhető fel. Tehát azt várjuk, hogy a jó mentalizációs képesség akkor lehet igazán nagy segítség, ha a probléma nagy, tehát visszautasítottság esetén gyakorol hatást a békülésre.

H3: A visszautasított békülési kezdeményezés/gesztus negatív összefüggésben áll a bosszúból való kilépési szándékkal, tehát azt várjuk, hogy a korábban visszautasított békülési kezdeményezés nehezíti a későbbi megegyezést.

5.3. Vizsgálati eszközök

5.3.1. A bosszújáték

Hipotézisvizsgálataink eszközéül egy stratégiai játékot választottunk, amely jól megjeleníti az eszkálálódó konfliktusok logikáját, melyben jól értelmezhető a megegyezési ajánlattétel, a viszonzatlan békülési kezdeményezés, a békülési gesztus elfogadása („megbocsátás”) és a bosszú. Azért választottunk stratégiai feladatkörnyezetet vizsgálatunk eszközéül, mert a stratégiai játékokban való sikeres szereplés különösen igényli a „másik fejével való gondolkodást”: a másik viselkedésének anticipációját, annak elővételezését, tehát hogy a másik mit vár el, fordítva az mit várhat tőle és így tovább. Emiatt az elővételezési feladat

miatt a stratégiai játékokat különösen alkalmasnak találtuk arra, hogy mentalizációra kiélezett hipotéziseink szignifikáns eredményekhez vezessenek.

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

A fenti játékon a következő módosításokat tettük: a nyeresi esélyek 30-30%-ról indultak. Az „ELVESZ” döntéseket 5%-os egységekben lehetett meglépni, ami a kezdeményezőnek 3%-nyi esélynövekedést jelentett. A vizsgálati személyek, bár abban a hiszemben hozták meg döntéseiket, hogy más vizsgálati személyekkel játszanak, valójában egy előre kialakított válaszsémával játszottak. Forgatókönyvünk szerint a válaszséma tette a kezdő lépést (ezt így „sorsoltuk ki”) egy „ELVESZ” döntéssel. A válaszséma mindaddig „ELVESZ” döntéseket lépett, amíg a vizsgálati személy nem mutatott maga is két egymást követő „ELVESZ” választ, amit a bevonódás egyfajta megmutatkozásaképp ragadtunk meg. Miután a vizsgálati személy ezt megtette, (ez akár lehetett rögtön az első két döntésében is, ami tehát az események rendjében a 2. és a 4. – mivel a páratlan sorszámú döntéseket mindig a válaszséma adta –, de lehetett akár jóval később is), a válaszséma „MEGHAGY” válasszal rukkolt elő. Ezáltal lehetőséget teremtett arra, hogy a vizsgálati személy ezt viszonzva véget vessen a játéknak, tehát az interakció megegyezéssel záruljon.

Vizsgálatunk fontos függő változója, hogy ekkor a vizsgálati személy hogyan reagált: továbbviszi-e a rombolás spirálját vagy véget vet annak, tehát elfogadja a békét, vagyis „megbocsát”. Független változóink közül a „viszonzatlan békülési kezdeményezés” változóját

abban ragadtuk meg, hogy a vizsgálati személy a játék első kétáltala hozott döntésében tett-e legalább egyszer békülési kezdeményezést, volt-e legalább egyszer „*MEGHAGY*” válasza. A vizsgálati instrukciót lásd az *1. számú mellékletben*.

5.3.2. Utókérdőív

Közvetlenül a kísérletes játék után a személyek egy rövid kérdőívet töltöttek ki, amely manipulációnk sikerességét volt hivatott ellenőrizni. A játékostárs viselkedésével kapcsolatos *normatív ítéletekre* (például: „szokványosnak tartottam a partneremviselkedését”), illetve a viselkedés által kiváltott *rossz érzésekre* kérdeztünk rá (például „haragudtam a partneremre”). Továbbá a következő kérdést tartalmazta a vizsgálati személyek kísérletes *manipulációval szembeni esetleges gyanakvásának* ellenőrzése céljából: „*A teremben ülő személyek közül az egyikőjük nem egy másik kísérleti személlyel játszott, hanem egy előre programozott válaszsémával. Mekkora esélyt ad annak, hogy pontosan Ön volt az, aki válaszsémát kapott partneréül?*” Válaszaikat 5 fokozatban, 0-tól 100%-ig, 20%-os intervallumokon adhatták meg. Az utókérdőívet lásd a *2. számú mellékletben*.

5.3.3. Szemek teszt

A kísérleti személyek mentalizációs (vagy elmeolvasási) képességének mérésekor egy eredetileg a társas érzékenység és az elmeolvasási készség szintjeinek feltárására kialakított, nem kizárólag klinikai kutatásokban alkalmazott pszichometriai eszközre támaszkodtunk (Baron-Cohen és mtsai., 1997). A mérőeszközt – amely érzelmek felismerését méri-, a szakirodalom jellemzően a mentalizációs illetve empátiás teljesítmény mérésére alkalmas eszköznek mutatja be, anélkül, hogy annak *hideg* vagy *meleg* típusához kötné (Baron-Cohen és mtsai., 2001; Rodrigues, Saslow, Garcia, John és Keltner, 2009). Mindemellet vannak olyan tanulmányok is, amelyek arra jutnak, hogy az inkább a meleg empátiás teljesítmény mérőeszköze (lásd pl. Domes, Heinrichs, Michel, Berger, Herpertz, 2007; Kaland, Callesen, Moller-Nielsen, Mortensen, Smith, 2008), de olyan nézőponttal is lehet találkozni, amely szerint a teszt sokkal inkább a hideg empátiát méri, tekintettel arra, hogy az adott érzelmet csak felismerni, a másik embernek tulajdonítani kell, nem pedig átélni (Dutton, 2010). A magunk részéről az eszközzel való méréshez a legjellemzőbb felfogásban közelítettünk, vagyis azt az empátiás teljesítmény egyfajta általános fokmérőjének tekintettük. A teszt a

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

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

szégyenkező

magabiztos



viccelődő

kedvetlen

1. számú ábra. Példa a *Szemek teszt* egy itemére

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

5.4. Résztvevő személyek

A kísérletben összesen 90 fő vett részt. 69 nő és 21 férfi. Az átlagéletkor: 21,5 év volt, a szórás: 1,6 év. A kísérletet két alkalommal volt szerencsénk lefolytatni: 2009 októberében és decemberében. Az első alkalommal a hagyományosan megrendezésre kerülő debreceni Pszichológiai Szakhét rendezvény keretein belül folytattuk le a vizsgálatot több ülés alkalmával is, ahol 36 magyar és 15 külföldi állampolgárságú egyetemi hallgatóval végeztük el a kísérletet. Közülük 12 fő amerikai, 3 fő lengyel nemzetiségű volt. Zömében pszichológia szakos hallgatók.

Második alkalommal a minta elemszámának bővítése érdekében vettünk fel újabb adatokat, amikor is újabb 39 egyetemi hallgató vett részt a vizsgálatban, ahol a toborzásban ismét az akkor harmad éves debreceni pszichológia szakos hallgatók segítettek.

5.5. A vizsgálat menete

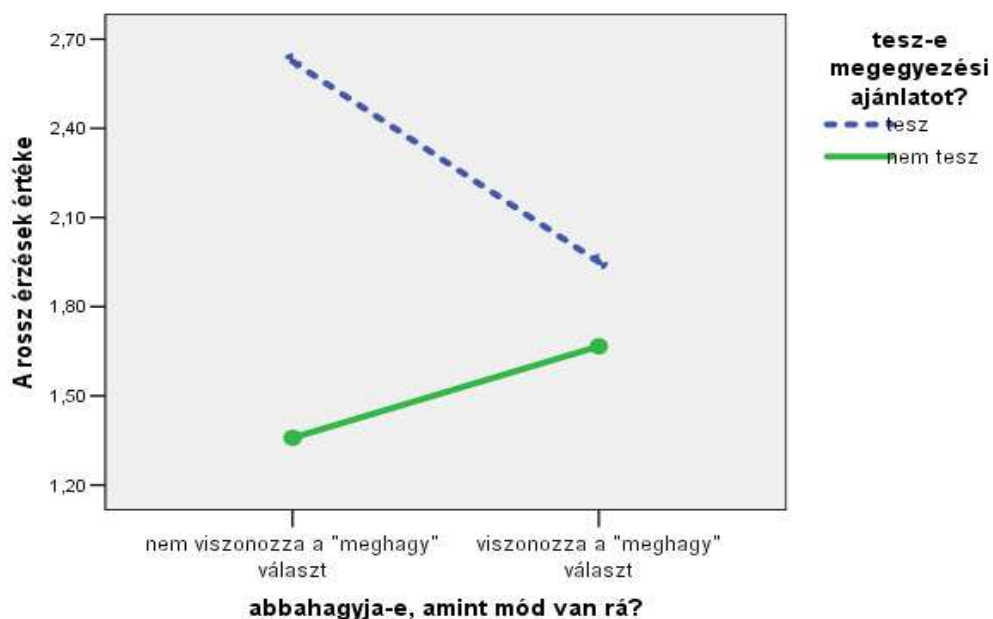
A kísérleti személyek először a Szemek tesztet töltötték ki, majd ezt követte a kísérletes játékban való részvétel. A Szemek tesztet egy nagy teremben vettük fel egyszerre a vizsgálati személyekkel, majd a kísérlet hiteles lebonyolításához kisebb termekbe osztottuk a résztvevőket. Ezzel megteremtettük annak az illúzióját, hogy egymással játszanak. A játék végeztével kitöltettük az utókérdőívet, majd tájékoztatást adtunk a kísérlet valódi céljáról, végül megtartottuk a nyereménysorsolást. A sorsoláson mindenki az elért nyerési esélyével indult és kb. 1000 Ft értékű nyereményeket sorsoltunk ki (pl. DVD, toll, CD, könyv, stb.).

5.6. Eredmények

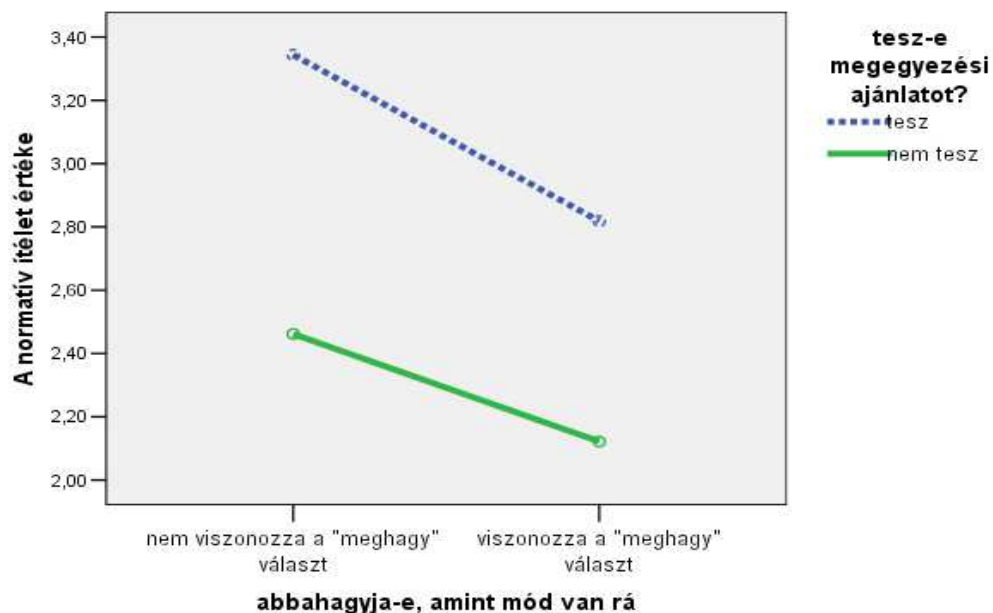
5.6.1. A kísérleti manipuláció ellenőrzése

Az eredmények bemutatását kísérleti manipulációnk hitelességének bemutatásával kezdem. Az utókérdőívben megadott válaszok alapján úgy találtuk, hogy a kísérleti személyek túlnyomó többsége nehezen tartotta elképzelhetőnek, hogy nem valódi személlyel játszott, tehát a kísérletes manipulációval szemben nem mutattak gyanakvást.

A manipuláció hitelességének további ellenőrzése céljából az utókérdőívben nyert önjellemzések közül különösen informatívak voltak számunkra azok, amelyek a *sértettség*gel kapcsolatosak, illetve azok, amelyek a *partnerről kialakított morális ítéletet* ragadják meg. A *sértettséget* jelenítik meg a dolgok fölötti bánkódásra, szomorúságra, amásik felé érzett haragra irányuló kérdések, melyek a „rossz érzések” skáláját adják ($\alpha = 0,79$). A három kérdésre adott válasz átlagából képeztük a „rossz érzések” változóját. A *normatív ítéletet* a partner furcsállásáról, nem szokványos viselkedéséről és a saját morális fölényről szóló állítások képviselték. Mivel az ezt mérő három állítás nem rendezhető kielégítő α -tulajdonsággal bíró skálába, így a „*normasértés*” ítéletet annak a két, egymással jól korreláló ($r = 0,35$; $p < 0,01$) kérdésnek az átlagából képeztük, ami a másik furcsa, illetve nem szokványos viselkedésére kérdezett rá. A 2. és 3. *ábrán* láthatjuk, és a kétszemponos varianciaanalízisek eredményei is mutatják, hogy azok a személyek, akik viszonzatlan megegyezési ajánlatot tettek, negatívabb érzésekről számoltak be ($F_{\text{visszautasítás}} [1; 82] = 12,26$; $p < 0,01$) és a másiktól rosszállóbban nyilatkoztak ($F_{\text{visszautasítás}} [1; 82] = 4,97$; $p < 0,05$), mint azok, akik nem tettek ilyen gesztust. A barátságos gesztust kezdeményező emberek negatív érzései hangsúlyosabban jelen voltak azoknál a személyeknél, akik nem tudtak kilépni később a konfliktusból ($F_{\text{visszautasítás} \times \text{megbocsátás}} [1; 82] = 4,93$; $p < 0,05$). Ezek az eredmények visszaigazolják manipulációnk logikáját, amelyben arra alapoztunk, hogy a visszautasított barátságos kezdeményezés egyrészt normasértő, másrészt a normasértésből adódóan a személyes önérzetet is sérti, olyan mértékben, hogy az a megbocsátást megnehezíti. Egyúttal elmondható, hogy a rossz érzések átlagai megnyugtatóan alacsonyak, a legnegatívabb tapasztalatokat megélő csoport is csak közepesen rossz élményekről számolt be (1–5-ig skálán), tehát vizsgálatunkban a célul kitűzött dinamikát elégséges, de semmiképpnem túlzó szinten sikerült beindítanunk.



2. számú ábra. A rossz érzések a viselkedés függvényében²



3. számú ábra. A partner megítélése a viselkedés függvényében

²A „tesz-e megegyezési ajánlatot” címke értelemszerűen az első két körre vonatkozik, tehát, hogy azok valamelyikében tett-e a vizsgálati személy megegyezési ajánlatot, avagy volt-e „MEGHAGY” válasza, ami a feladat logikájából következően visszautasításra került. Emellett az „abbahagyja-e, amint mód van rá” címke is a vizsgálati személyre vonatkozik.

5.6.2. A minta homogenitásának tesztelése

A magyar és nem magyar minta között mivel nem találtunk szignifikáns eltérést a hipotézisvizsgálatok szempontjából kiemelkedő jelentőségű „*konfliktusból való kilépés*” függő változóban, ezért nem tettünk különbséget a két különböző nemzetiségű diákokból álló minta között, a 90 fő válaszait egy mintaként kezeltük.

5.6.3. Hipotézisvizsgálat

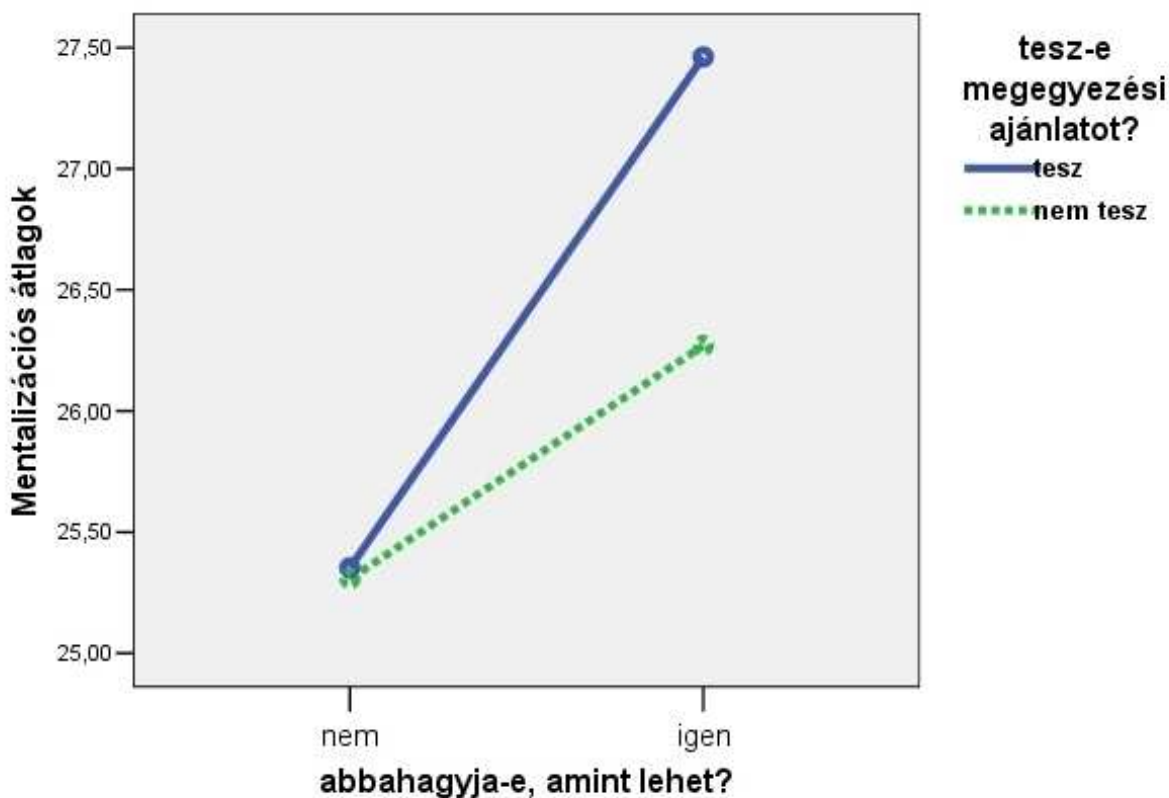
Tesztelendő hipotéziseink az eszkalálódó konfliktusból való kilépésre vonatkoznak, így csak azoknak a vizsgálati személyeknek vehetők figyelembe a válaszaik, akiknek előfordult két egymást követő „ELVESZ” válaszuk, tehát, akik bevonódtak a bosszúspirálba. 80 fő vonódott be a konfliktusba.

5.6.3.1. A mentalizációs képesség és megbocsátási hajlandóság

Az *első hipotézis* tesztelését azzal kezdtük, hogy megnéztük, hogy a konfliktusba bevonódott személyek mutattak-e szignifikáns különbséget a mentalizációs pontszámukat tekintve abban, hogy tettek-e az első két kör valamelyikében békülési gesztust, vagy nem tettek. Az eredmények alapján nem mutatkozott különbség abban, hogy a konfliktusba végül bevonódott személyek (két, egymás utáni „ELVESZ” válasz) tettek-e az első két kör valamelyikében békülési ajánlatot („MEGHAGY” válasz). A hipotézis tesztelését a továbbiakban úgy végeztük el, hogy azt néztük meg, hogy különböznek-e mentalizációs pontszámukban azok a személyek, akik „partnerük” „MEGHAGY” döntését „MEGHAGY” válasszal viszonyozzák azoktól a személyektől, akik benne maradnak a bosszú folyamatba és nem voltak képesek ilyen választ adni. A két szempontos variancia-analízis eredménye szerint a kilépés főhatása mutatkozik meg az eredményekben ($F_{\text{kilép}} [1; 76] = 4,89; p < 0,05$). Tehát, akik kiléptek az eszkalálódó konfliktusból („MEGHAGY” válasz) jobb mentalizációs képességgel rendelkeztek, több pontot értek el a *Szemekből olvasás teszt*ben, mint azok, akik benne maradtak ($M=26,58$ és $M= 25,33$).

5.6.3.2. A mentalizációs képesség és megbocsátási hajlandóság fokozottabban sérelmes előzmények esetében

A mentalizációs képességnek bosszúból való kilépési szándéokra való hatását úgy is meg kívántuk vizsgálni, hogy azt néztük meg, hogy a mentalizációs képesség erősebben befolyásolja-e a megbocsátást sérelmesebb előzmények esetén, mint amikor nincs normasértő előzmény. A *második hipotézis*ünkben feltételezett állításunk, miszerint a jobb mentalizációs képesség akkor lehet különösen jótékony hatású, és segíti a bosszúból való kilépést, ha a probléma nagy, tehát sérelmesebb előző interakciók esetén nem igazolódott ($F_{\text{kilép} \times \text{visszautasítás}} [1; 76] = 0,07; p = 0,41$). A mentalizációs átlagok bosszúból való kilépési szándékkal való kapcsolatát a korábbi megegyezésre vonatkozó ajánlattételek függvényében lásd a *4. számú ábrán*.



4. számú ábra. A mentalizációs átlagok a viselkedés függvényében

5.6.3.3. A visszautasított békülési kezdeményezés és megbocsátási hajlandóság

Harmadik hipotézisünkben azt feltételeztük, hogy a visszautasítás megnehezíti a későbbi megbocsátást, tehát azok a vizsgálati személyek, akik szembesültek a viszonzatlanság negatív tapasztalatával nehezebben fogadják el a később érkező békülési gesztust. Azok közül a vizsgálati személyek közül, akik előzőleg nem tettek békülési gesztust (50 fő) 13 esetben nem viszonzták „partnerük” békülési kezdeményezését („MEGHAGY” választ), míg annak a 30 személynek, akinek korábbi barátságos kezdeményezését visszautasította a „partner”, 17 esetben nem voltak fogadókészek a békülésre. (Lásd 1. számú táblázat).

Ez a különbség a Fischer-féle egzakt próba eredménye szerint szignifikáns ($p < 0,01$).

Tehát hipotézisünk igazolódott, a viszonzatlan békülési kezdeményezés megnehezíti a későbbi megegyezést, ami a felek közötti megbocsátás egyik megjelenési formája.

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

		Abbahagyja-e, amint mód van rá?		Összesen
		nem	igen	
Tett-e megegyezési ajánlatot?	igen	17 42,5%	13 57,5%	30 100%
	nem	13 26%	37 74%	50 100%

5.7. Diskusszió

A vizsgálatban azt kívántuk megnézni, hogy egy stratégiai interaktív játékban hogyan befolyásolják a személyek viselkedését bizonyos interaktív és személyes változók. Az interaktív változók közül jól értelmezhetőek voltak a bosszúba való bevonódás, békülési kezdeményezés/megbocsátás, viszonzatlan békülési kezdeményezés jelenségei, míg a személyes változók közül a mentalizációs képességet mértük.

A helyzetet úgy igyekeztünk kialakítani, hogy konfliktushelyzetet teremtsünk a vizsgálati személy és „párja” között oly módon, hogy a szituáció örvénylő ereje behúzza a vizsgálati személyt a bosszúspirálba, így nem a megbocsátás, sokkal inkább a bosszú felé alakítsa az

interakciót. A vizsgálatban nem valódi másik személlyel játszottak a vizsgálati személyek, hanem egy válaszsémával, és a játék arra adott lehetőséget, hogy nyerési esélyüket megnöveljék a vizsgálati személyek. A koncepció szerint a válaszséma addig rombolt („ELVESZ” választ adott, mellyel saját esélyét próbálta meg növelni), míg a vizsgálati személy be nem vonódott a helyzetbe, majd ha ez megtörtént abbahagyta a rombolást és megoldást kínált. A válaszséma a kezdeti folyamatos rombolásával a bosszúspirálba való bevonódást igyekezett elérni. Ezután megegyezési javaslatot tett, ami eredményezhette a játék végét, amennyiben a vizsgálati személy is úgy válaszolt rá. Ha viszont nem adott pozitív viszontválaszt a vizsgálati személy, a rombolás folytatódott, és a játéknak akkor lett vége, amikor a vizsgálati személy nyerési esélye egy meghatározott szint alá csökkent.

A stratégiai játék segítségével modellezett eszkalálódó konfliktus szituációt úgy jelenítettük meg, hogy annak értékvesztése is ábrázolva legyen, ami az eszkaláció valódi értékpusztítását mutatja be. Ezt konkrétan úgy jelenítettük meg, hogy a kísérleti személyek páruktól elvett esélye csupán 3/5-nyi értéknövekedést, ezzel együtt 2/5-nyi értékvesztést jelentett számukra.

A másiktól való szerzést számos dolog motiválhatta. Állhat a háttérben kapzsiság, önvédelem, de motiválhatja a bosszú is. Ebben a helyzetben könnyen belátható, hogy ha csak az egyik fél is arra törekszik, hogy a saját nyereségét maximalizálja, könnyen belemehet romboló megoldásokba, viszont ebben az esetben a másik felet ért presztízs-sérelem már önmagában is elég lehet ahhoz, hogy ezt megtorlással viszonzza, ami ezután könnyen fajulhat bosszúszomjas pengeváltásokba, amiből aztán mindkét fél nagyon rosszul jöhet ki.

Egyik fő hipotézisünk eredménye szerint a viszonzatlan békülési kezdeményezés nehezíti a megegyezést. A békülési kezdeményezés a konfliktus lezárására való motivációt jelzi. Amennyiben ezt nem követi viszonzás, az növeli az eszkalációt, aminek több dolog is állhat a háttérben. Mélyítheti az eszkalációt a partner önérdelvezérelt-viselkedése, bosszúszomja akár, illetve a viszonzóság normája értelmében megtorlásként is értelmezhető (Exline, Baumeister, Zell, Kraft, Witwliet, 2008).

5.7.1. A mentalizációs képesség szerepe a bosszúból való kilépésben

Az eredmények alapján igazolódott továbbá, hogy a bosszú folyamatából való kilépés kapcsolatban áll a mentalizációs képességgel, mert akik jobb mentalizációs képességgel rendelkeztek, azok nagyobb arányban mutattak kapcsolatrendezésre irányuló kilépési szándékot az eszkalálódó konfliktusból. Mindezen túl a mentalizációs képesség nem segítette elő sérelmesebb előzmények esetében a megbocsátást.

Mindezek alapján azt lehet állítani, hogy a mentális állapotok felismerésére irányuló képesség szerepet játszik mindennapi interakcióinkban és különösen olyan helyzetekben van jótékony szerepe, ahol a másik mentális tartalmainak az ismerete hozzájárulhat a kapcsolat jövője szempontjából jótékony hatású stratégiák kialakításához. Tehát a másik személy mentális állapotának felmérésére irányuló jobb képesség konstruktív módon, segíti a kapcsolatok jövőbeli fennmaradását. Eredményeink alapján a jobb mentalizációs képesség elősegítette a konfliktusból való kilépést.

A stratégiai játékkal célunk az is volt, hogy bizonyos interaktív tényezők mellett, a mentalizáció képessége, mint egyéni változó milyen hatást gyakorol kontrollált konfliktusviselkedés esetében. Megítélésünk szerint a kontrollált kísérletes játék megfelelő alapot biztosíthat az eredmények laboratórium falain túli általánosításához.

A mentalizációs képességet a Szemek teszttel mértük, ami a mentalizációs képesség mérésének egyik legfrekvenciáltabb mérőeszköze. A mentalizációs képesség békülést segítő hatását az empátia feltételezett közvetítő hatásával tartjuk indokolhatónak. Ez valószínűsíthetően segíti megegyezést a másik fél perspektívájának könnyebb megértése és átértékelése révén. Az empátia megbocsátásban játszott szerepe többek szerint is igazolást nyert már. A szakirodalom szerint ez többféleképpen alakulhat ki. Egyrészt az empátia érzelmi aspektusának a közvetítésével, az ún. „meleg” empátia segítségével, ami a másik helyzetének átértékelésével segíti elő a megegyezést (Fincham, Paleari, Regalia, 2002; McCullough és mtsai, 1998), másrészt a másik helyzetének jobb megértésével, az ún. „hideg” empátia segítségével is segíthet rendezni a konfliktusokat, aminek alapja a perspektíva felvétel (Exline és mtsai, 2008).

A mentalizációs képesség megbocsátásban, illetve konfliktusrendezésben való szerepének működési mechanizmusáról azonban sajnos jelen vizsgálattal nem tudunk meg többet, az még feltérképezésre vár. Potenciálisan az empátia közvetítő szerepe tartható indokolhatónak, de természetesen a másik nézőpontjának mélyebb megismerésére irányuló eszközök (Kinderman, Dunbar, Bentall, 1998), és a *másik* személy perspektívájának feltérképezésére irányuló *igény* is elősegítheti a kapcsolat szempontjából pozitív válaszok megjelenését. A

mentalizációra irányuló *igény* egy sajátos másik aspektusát jelentené a mentalizációnak, ami bizonyos helyzetekben, okkal tűnik relevánsabbnak.

Főbb hipotéziseink közül az, amelyik a sérelmesebb előzmények esetén a mentalizáció erősebb hatását feltételezte a békülésre nem igazolódott. Tehát nem tartható az az elképzelés, hogy a mentalizációs képességnek fokozottabb a hatása olyan esetekben, ahol sérelmesebb előzmények voltak jelen. Ezt azonban célszerű óvatosan kezelni, hiszen valójában erre utaló eredmények születtek, de azok nem szignifikánsak. Ennek számos oka lehet: elképzelhető például, hogy az elemszám növelésével kaphattunk volna szignifikáns eredményeket, de ugyanígy az is elképzelhető, hogy a különböző változók miénktől eltérő operacionalizációjának megragadásával szintén igazolhatóvá vált volna a hipotézis. Ennek a figyelembevételével a jövőben erre irányuló kutatások többet is feltárhatnak a sérelmes előzmények és mentalizáció interaktív hatásáról.

A vizsgálat természetesen jó néhány további utat nyit meg a hipotézisek pontosabb teszteléséhez, azonban a vizsgálati személyek utókérdőívvel feltárt érzései és ítéletei alapján jelen vizsgálat megfelelő szerkezeti validitást biztosított a változók kapcsolatainak feltárásához.

6. Második vizsgálat

Új lehetőség a mentalizáció operacionalizálásában: a mentalizációra irányuló igény skála kialakítása, valamint annak mentalizációs teljesítménnyel való összefüggése³

6.1. Célkitűzés

Második vizsgálatunkban a mentalizáció motivációs bázisú mérését tűztük ki célunknak. Ahogyan azt a 2.4. pontban is kifejtésre került, a mentalizáció ezidáig a mentalizációs tartalmak felismerésének képességére, illetve helyességére vonatkozott a megelőző kutatásokban. A mentalizációs képesség, ahogyan az elnevezésében is benne van, egy képességet jelent és mér, tehát egy működésbeli sajátosságról ad számot, ami az egyént a mindennapi társas életében jellemzi. Ehhez képest mi egy olyan speciális aspektusát kívántuk megközelíteni és felmérni a mentalizációnak, ami nem a mentális tartalmak felismerésének helyességét méri, hanem az arra való motivációt. Tehát nem működés közben tekinti a mentalizációt, hanem egyfajta meta-attitűdöt mér arra vonatkozóan, hogy mennyire érzi motiváltnak a személy magát arra, hogy feltérképezze a másik fejében lévő mentális tartalmakat, megismerje annak szándékait, gondolatait, érzéseit.

Vizsgálatunk legfontosabb törekvése az volt, hogy a továbbiakban ne csak a mentalizációs képesség hatását vizsgáljuk a társas viselkedés különböző meghatározott aspektusaiban, hanem azt egy attól különböző aspektusból ragadjuk meg, a mentalizációt motivációs aspektusa alapján mérjük. Emögött az a feltételezés áll, hogy a képesség és motiváció, különböző emberi működésmódokat takar.

A személyeknek elsősorban azt az irányultságát kívántuk megbecsülni, ami a mentális állapotok megismerésére irányul. Feltételeztük, hogy a képesség, motiváció, stílus a mentalizáció háttérében is bizonyíthatóan elkülönül egymástól. Ezt azokra a múltbeli vizsgálatokra alapoztuk, ahol a kogníció és érzelmek az egyéni különbségek megragadásának megkülönböztethető aspektusait jelenítették meg (Maio, Esses, 2001).

Ezen túl, mivel mind a mentalizációs teljesítmény, mind az arra irányuló motiváció ugyanahhoz a jelenségkörhöz tartozik, tehát mindkettő a mentalizációra vonatkozik, feltételezhetően kapcsolatban állhatnak egymással, továbbá jellegzetes hatásuk tekintetében

³ Bernáth, Kovács, 2013 alapján

hasonlóak is lehetnek egymással. Tehát további célunk annak a megvizsgálása volt, hogy milyen mértékben járnak együtt egymással. Mivel ugyanahhoz a jelenségkörhöz tartoznak, meg is feleltethetjük egymásnak bizonyos mértékig ezen aspektusokat, ugyanakkor, mivel különböző működésmódokat takarnak, az egyes aspektusok különböző mértékben lehetnek jelen a személyben.

A mentális tartalmak többfélék, amit a mentalizációt mérő eszközök széles skálája demonstrál. Erre alapozva a skálánk kialakításánál törekedtünk arra, hogy megkülönböztessük ezeket a tartalmakat egyfajta tipológia szerint.

Célkitűzésünkben a motívumnyalábok a mentális állapot megismerésére való törekvés, valamint a viselkedéses szándék bejósolására való törekvés voltak. Ez a megkülönböztetés megfeleltethető a folyamat és eredmény nagyon általános szempontjainak. Esetünkben annak az igénynek, hogy egy személy belemerül az állapot-felismerés műveletébe, illetve azzal valamilyen eredményre jut. A folyamat tulajdonképpen azt a folyamatot jelöli, mely során a másik kognitív, illetve emocionális tartalmainak a megismerése történik, mely eredményeképpen a megismerés valamilyen viselkedésre irányuló szándékot kelt, ami az *eredménye* ennek a megismerési folyamatnak. A mentális állapot megismerésének az igénye háttérben egyaránt feltételeztünk kognitív, affektív, valamint perspektívaváltásra vonatkozó megismerési igényt, mivel egyes feltételezések szerint a fejlett elmeteória nem válik szét eme mentális állapotok tekintetében (Esperger, Bereczkei, 2011).

Célkitűzésünkben emellett disszertációm fókuszához közvetlenül nem csatlakozó eredmény is vezérelt minket, nevezetesen, hogy a szakirodalomban logikusan levonható következtetés ellenére sem mutatkozott pozitív jellegű kapcsolat az elmeteória és machiavellizmus között (Ali, Chamorro-Premuzic; 2010; Paál és Bereczkei, 2007; Paál, 2011). A feltételezés a szakirodalmi adatokból logikusan következtethető, hogy a magas mértékben machiavellista személyek jobb elmeolvasással rendelkeznek, ami hozzásegíti őket ahhoz, hogy hatékonyabban elérjék céljaikat és ügyesebben manipuláljanak másokat. A kapcsolatot azonban többeknek sem sikerült kimutatni, ami új értelmezéseket vetett fel a machiavellizmus és mentalizáció viszonylatában. A magyarázatok jelentős részben a motiváció szerepét vetették fel, tehát azt, hogy kellő incentívek hiányában, a nagyobb mértékben machiavellista személyek nem eléggé motiváltak arra, hogy jobban teljesítsenek az idiografikus-jellegű elmeteória-feladatokban.

A célkitűzésünk azonban csak részben alapult ennek a paradoxonnak a potenciális feloldásán, mivel célunk elsősorban a mentalizációs működésmód mentalizációs igénytől való elkülönítésére irányult, valamint a mentalizációs igénynek mentalizációs teljesítménnyel való összevetésére.

6.2. Hipotézisek

H1: Jól megkülönböztethető motívumnyalábok vannak a mentális tartalmak megismerésére irányuló igény mögött, melyek megfeleltethetőek a mentális állapotok megismerésének (kognitív, és affektív mentális állapotok), valamint viselkedéses szándék bejósolása igényének.

H2: A mentalizációra irányuló igény pozitív egyenes összefüggésben áll a mentalizációs teljesítménnyel.

6.3. Vizsgálati eszközök

6.3.1. A mentalizációra irányuló igény skála kialakítása

A mentalizációs vagy mentalizációra irányuló skála kialakításával célunk az volt, hogy a *need for* skálákhoz hasonlóan (lásd pl. Cacioppo, Petty, 1982; Maio, Esses, 2001; Webster, Kruglanski, 1994) alakítsunk ki egy olyan skálát, ami egyfajta belső igényt, készletet mér arra vonatkozóan, hogy mennyire törekszik a személy egy *másik* személy mentális állapotainak a feltérképezésére. Tehát leginkább a statisztikai értelemben vett valószínűséget, vagy tendenciát igyekeztünk mérni a személyre jellemző *igény* mögött (Cacioppo, Petty, 1982). Vizsgálati célkitűzésünkben így a *need for* skálák kialakítása mögött meghúzódó koncepciót követtük és alakítottunk ki egy attitűdkérdőívet.

A mentalizáció sokszínű jelenségvilágát igyekeztünk úgy megragadni, hogy az több tartalomnyalábot is felöleljen. Felölelje a másik perspektívájának, gondolatainak, érzéseinek felismerését, valamint a viselkedéses szándékának a bejósolását. Tehát úgy alakítottuk ki a skála itemeit, hogy szerepeljenek benne a másik fejében lévő kognitív tartalmak megismerése iránti igényt kifejező állítások (lásd pl. „Általában nem törekszem arra, hogy megértsem mindenkinek az álláspontját, mielőtt véleményt alkotok.”-fordított item), affektív tartalmak megismerése iránti igényt kifejező állítások (lásd pl. „Azt gondolom, elengedhetetlen ismerni más emberek érzését.”), és szándék feltérképezését mérő állítások is (lásd pl. „Szeretem elemezni, hogy milyen a másik szándéka felém.”). Emellett a kognitív igény, elképzelésünk szerint a társ viselkedésének megértésére is vonatkozott, ami tehát magába foglalta a perspektíva-váltást (lásd pl. „Ha beszélek egy emberrel, mindig igyekszem az ő nézőpontjából is átgondolni a dolgokat.”).

Igyekeztünk továbbá még olyan állításokat is megfogalmazni, melyek a mentalizáció tevékenységéhez való általános viszonyulást fejezik ki (pl. „Szeretek minél pontosabb becslést tenni arra, hogy hogyan fog valaki viselkedni a jövőben”), illetve olyan itemek is megfogalmazásra kerültek, melyek olajozott társas interakciók iránti igényre kérdeznek rá (pl. Kényelmetlenül érzem magam, ha nem értem, hogy amit mondok vagy teszek, mit jelentetha másoknak.”). A példa itemeket lásd a 3. számú mellékletben.

6.3.2. Szemek teszt

A mentalizációs igény skálánk mentalizációs teljesítménnyel való összevetésére a legszélesebb körben alkalmazott mentalizációs teljesítményt mérő tesztet alkalmaztuk.

A Szemek teszt (Baron-Cohen és mtsai., 2001) jellemzően az affektív mentalizációs teljesítményt méri, mivel a feladat érzelmek felismerése 36, szem környékét mutató képről.

A vetítést PowerPoint®-diavetítés segítségével bonyolítottuk le, hasonlóan az első vizsgálathoz. Először egy próbavetítés következett, majd a 36 szempárt egyesével, egymás után prezentáltuk a kísérleti személyeknek, akik 15 másodperces követési idővel láthatták azokat. Minden jó válasz 1 pontot ért, így összesen 36 pontot érhetnek el a személyek.

A teszt részletes leírását lásd az *első vizsgálat*nál.

6.4. Résztvevő személyek és a vizsgálat menete

A vizsgálat elvégzése két lépcsőben történt. Az első lépcsőben a mentalizációra irányuló igény (lásd később: mentalizációs igény) skála kialakítása és tesztelése történt meg, majd a második lépcsőben vetettük össze mentalizációs igény skálát a mentalizációs teljesítményt mérő Szemek teszttel.

Az *első vizsgálat*ban 399 személy vett részt összesen, akik részben papír-ceruza formában, részben egy internetes felület segítségével on-line töltötték ki a mentalizációra irányuló igény kérdőívet. 302 nő és 97 férfi összesen. Az átlagéletkor 23,29 év volt, a szórás 6,94.

A *második vizsgálat* adatfelvétele egyetemi kurzusokon történt, több ízben is, ami lehetővé tette, hogy egyszerre sok ember töltsse ki mind a két tesztet, ami nagy könnyebbséget jelentett, mert a Szemek teszthez számítógépes asszisztációra volt szükségünk. A második vizsgálatban 271 személy vett részt. 223 nő és 48 férfi. Átlagéletkoruk 21,15 év volt, szórás 4,01.

6.5. Eredmények

Az *első hipotézisünk* ellenőrzése végett, mely szerint a mentális állapot megismerésének és a viselkedéses szándék bejósolásának a szempontjai húzódnak a mentalizációs igény háttérében, faktoranalízist végeztünk. A 399 személy adatán elvégzett Varimax rotációval történő feltáró faktorelemzés 4 faktort azonosított, melyek összesen a variancia 51,26%-át magyarázták. A faktorok közül az egyik az összes negatív állítást foglalta magába (7., 10., 15., 16. és 21. itemek, lásd *3. számú melléklet*), azonban jelentésük szerint a benne súlyozódó állítások indokolatlanul váltak szét attól a jelentéscsoporttól, mely a másik gondolatainak, perspektívájának megismerésére irányuló állításokat tartalmazta. E negatív állításoktól a további elemzéseinkben így eltekintettünk. Találtunk továbbá három másik olyan állítást, mely egyik faktorba sem tartozott igazán. Alaposabban elemezve ezeket az állításokat, úgy találtuk, hogy a mentalizáción túl más jelentésrétegük is van, éppen ezért ebben az esetben is úgy döntöttünk, további használatuktól eltekintünk. Ezek az állítások a 3., a 14. és a 22. voltak (lásd a *3. számú melléklet*). A 3. állítás az érdekkonfliktusos tárgyalásokhoz való viszony jelentését *is* hordozza („Izgalmasnak találok a konszenzus kialakítást olyan helyzetekben, ahol mindenki mást akar.”). A 14. állítás az activity-játékhoz való hozzáállást *is* méri („Izgalmas dolog az activity-ben azon gondolkozni, hogy hogyan lehetne ügyelmutogatni a feladványt, hogy azt a másik a leghamarabb kitalálja.”). A 22. állítás pedig nem fogalmaz pontosan a tekintetben, hogy a másikra való ráhangolódásról van szó, vagy a másik által adott magyarázat megértéséről („Fontos számomra megérteni, hogyan jutott adott következtetésre a másik.”). E nyolc nevezett állítás elvetésével a maradék 15 állításon Varimax rotációval újabb faktoranalízist eszközöltünk, és az összes variancia 55,71%-át magyarázó három faktort kaptunk. Az *2. számú táblázat* az itemeket nem abban a sorrendben mutatja be, ahogyan azok a kérdőívben szerepeltek, hanem egy bizonyos rend szerint. Az első hét állítás az első faktorba tartozott a legnagyobb faktorsúllyal, a második öt állítás a második faktorba, a harmadik három pedig a harmadikba. Az összetartozó állítások a

faktorsúlyok csökkenő sorrendjében követik egymást, tehát előre a faktor értelmezésében legmeghatározóbb állítások kerültek.

Az első faktorba, amely az összes variancia 22,18%-át magyarázta, olyan állítások estek, amelyek *a másik személy mentális állapotainak megismerésére való igényt* fejezik ki („Ha beszélek egy emberrel, mindig igyekszem az ő nézőpontjából is átgondolni a dolgokat.”). A másik mentális állapotának megismerésére irányuló skálaként tekintve e nyolc állításra a skála nagyfokú konzisztenciáját kapjuk ($\alpha = 0,83$).

A második faktor a variancia 20,51%-át magyarázza, jelentése szerint a *gördülékeny, zavartalan interakciók iránti igényt* fejezi ki („Kényelmetlenül érzem magam, ha nem értem, hogy amit mondok, vagy teszek, mit jelenthet a másoknak.”). Az e faktorhoz tartozó öt állítás is nagymértékben konzisztens ($\alpha = 0,80$). A gördülékeny interakciók iránti igényként hivatkozunk e skálára.

A harmadik faktor a varianciából kevesebbet magyaráz (13,20%), s a három állítás kisebb konzisztenciával képez skálát ($\alpha = 0,62$). Jelentésük szerint az ide tartozó állítások *a mások megismerésének művelete iránti attitűdöt* fejezik ki („Szeretem elemezni, hogy milyen a másik szándéka felém.”).

Az egyes faktorokhoz tartozó állításokat, és az egyes állításokhoz tartozó factorsúlyokat lásd az 2. számú táblázatban. Az összetartozó állítások olyan sorrendben követik egymást, ahogyan factorsúlyaik alapján az adott faktor értelmezéséhez hozzájárultak.

2. számú táblázat. A mentalizációra irányuló igény skála faktorai a faktorokhoz tartozó tételekkel, és azok faktorsúlyaival

	a másik mentális állapotainak megismerésére irányuló igény	zavartalan interakciók igénye	a mentalizációs tevékenységre irányuló attitűd
<i>a faktor által magyarázott variancia%</i>	22,18	20,51	13,02
<i>az adott faktorba súlyozódó állítások (mint skála) konzisztenciája (Cronbach α érték)</i>	0,83	0,80	0,62
Ha beszélek egy emberrel, mindig igyekszem az ő nézőpontjából is átgondolni a dolgokat (23)	,739	,046	,158
Konfliktushelyzetben törekszem arra, hogy megértsem, milyen módon lehet igazra mindkét félnek (6)	,727	-,034	,207
Fontos számomra, hogy átérezzem, mit érezhet a másik (11)	,685	,325	,100
Megkönnyebbülve érzem magam, ha egy fontos megállapodás előtt a másik fejével is gondolkodtam (12)	,673	,292	,082
Azt gondolom, elengedhetetlen ismerni más emberek érzését (13)	,589	,369	-,081
Fontos számomra, hogy megértsem a másik viselkedését (17)	,567	,356	,314
Fontos számomra, hogy ráhangolódjak a másik érzéseire (5)	,530	,173	,478
Kényelmetlenül érzem magam, ha nem értem, hogy amit mondok, vagy teszek, mit jelenthet a másinak (8)	,184	,708	,065
Bosszant, ha nem tudok olvasni a sorok között (9)	,050	,694	,142
Szeretném tökéletesíteni azt a képességemet, hogy elővételezni tudjam, hogy saját viselkedésem mit jelenthet mások számára (18)	,336	,680	,156
Kellemetlenül érzem magam, ha nem tudom megérteni miért mutatott <i>adott</i> érzelmi reakciót a másik (19)	,211	,721	,224
Szeretek minél pontosabb becslést tenni arra, hogy hogyan fog valaki viselkedni a jövőben (20)	,271	,572	,284
Szeretem elemezni, hogy milyen a másik szándéka felém (1)	,117	,256	,733
Élvezetes számomra a másik fejével is gondolkozni (4)	,305	,076	,733
Kényelmetlenül érzem magam, ha valakinek nem értem a szándékait (2)	-,066	,476	,530

A *második hipotézis* teszteléséhez korrelációs számításokat végeztünk, hogy megnézzük, hogy a mentalizációs teljesítmény hogyan viszonyul a mentalizációra irányuló igényhez.

Mindez előtt azonban az összevetni kívánt skálák leíró statisztikáit, valamint eloszlási paramétereit mutatjuk be.

3. számú táblázat. A Szemek teszt és a Mentalizációra irányuló igény skála leíró statisztikái

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Szemek teszt	271	12,00	34,00	25,6679	3,36436
Ment-s igény skála	271	65,00	159,00	125,2768	16,67180

4. számú táblázat. A Szemek teszt és a Mentalizációra irányuló igény skála eloszlás mutatói

	Szemek teszt	Ment-s igény skála
N	271	271
Kolmogorov-Smirnov Z	1,346	,959
Szignifikancia	,053	,317

Az eredmények szinte elhanyagolható, pozitív irányú kapcsolatot mutatnak a két konstruktum között ($r=0,09$; $p=0,15$; $N=271$).

Az elemzések hasonló eredményeket mutatnak a mentalizációs igény kérdőív egyes alfaktorai esetében is, tehát a mentalizációs képességet mérő Szemek teszt eredmények nem mutatnak jelentős pozitív irányú összefüggést a mentalizációs igényt mérő alskálákkal.

6.6. Diskusszió

A vizsgálat első részében egy, a mentalizációs tartalmak megismerésére irányuló attitűdskálát alakítottunk ki. A skálával a mentalizációval kapcsolatos önreflexióknak három nyálábját sikerült azonosítanunk. Ezek közül az egyik a klasszikus értelemben vett mentalizációs igényt fejezi ki, vagyis a mások mentális tartalmainak, úgymint érzéseinek, perspektívájának, kognitív tartalmainak megismerésére irányuló igényt. A másik véleménycsoport arra vonatkozó nézeteket tömörített, hogy mennyire igényli a személy a zavartalan, gördülékeny interakciókat másokkal. Az olajozottan zajló interakciókat akár

„kielégítő”, „eredményes” vagy „hatékony” interakcióknak is nevezhetjük, ilyen értelemben várakozásunkat, amely szerint a mentalizáció művelete, illetve annak eredménye elkülönülnek, igazolódottnak tekinthetjük. Hozzátevé azonban, hogy előzetesen a viselkedésre irányuló szándék bejósolásának az igényét vártuk e faktor fő jelentésének.

A harmadik faktor a mentalizáció műveletére irányuló attitűdöt mérő itemeket tömörítette, így azt hivatott mérni, hogy a mentalizációs tevékenység milyen mértékben kedvelt az egyén által. Mennyire tartja azt kellemes tevékenységnek, hogy segítségével fel tudja térképezni a másik személy mentális tartalmait, vagy mennyire élvezetes számára egy *általános másik* fejével gondolkodni. Ez az alfaktor jelentését tekintve megegyezik más igény (need for) skálák valós aspektusával is. Lásd például a gondolkodás iránti szükséglet skálát (Need for Cognition Scale, Cacioppo, Petty, 1982), ahol a gondolkodás iránti szükséglet definíciójának meghatározásában (Petty, Brinol, Loersch, McCaslin, 2009), és a skálát tartalmazó itemek tartalmában is megjelenik a gondolkodási folyamat kedvelésének, élvezetének az aspektusa. Érdekes azonban megjegyezni, hogy a harmadik faktor állításait tömörítő skála bár kielégítő megbízhatósági értékkel rendelkezik, de mégis mivel meglehetősen kevés részét képes magyarázni a varianciának érdemes óvatosan kezelni.

Éppen ezért skálánk későbbi alkalmazásaiban, ha az erőforrásokkal való takarékoskodás azt indokolja megfontolandó, hogy a mentalizációs igény felmérésére kizárólag az a hét itemes, a mentális állapotok megismerésére irányuló igényt mérő skálarész szolgáljon.

Azt is láthatjuk az első hipotézist tesztelve, hogy várakozásaink a viselkedéses szándék bejósolására vonatkozóan nem igazolódtak, ugyanakkor a kognitív és affektív mentalizációs tartalmak megismerése iránti igény, várakozásainknak megfelelően nem különült el. A másik személy vélekedéseinek, viselkedésének és érzéseinek kognitív megértése, illetve a perspektíva-átvétel nem képezett külön faktorokat. Ez arra mutat, hogy a gondolatok és érzések felismerésére való igény összefonódik a személyen belül. A kognitív és affektív tartalmak összefonódására, a mentalizációs képesség szakirodalmában is találhatunk hivatkozást, ami valószínűsíthetően a fejlett elméleti sajátossága (Esperger, Bereczkei, 2011). Amennyiben igénye van egy személynek megismerni társa fejének mentális tartalmait, úgy az egyaránt irányulhat kognitív illetve affektív megértésre, perspektíva-átvételre, vagy érzelmi ráhangolódásra is, ahogyan az vizsgálatunkkal igazolódott. Legalábbis a mentalizációra irányuló igény a hipotézisben vázolt feltételezés alapján, az általunk összeállított itemekkel nem mutatott affektív és kognitív tartalmakra vonatkozó elkülönülést.

Vizsgálatunk második részében a mentalizációs képesség deklarált mentalizációs igénnyel történő összevetésében azt láthattuk, hogy a mentalizáció ezen két aspektusa csupán csekély, szinte elhanyagolható mértékű összefüggésben áll egymással. Ez elképzelhető, hogy részben

azért sem mutat erősebb kapcsolatot és nagyobb szignifikanciát, mert a Szemek tesztnek meglehetősen alacsony mértékű volt a szórása, ami így a varianciáknak csupán csekély hányadát volt képes magyarázni, valamint a Szemek teszt a mentalizáció jellegzetesen affektív aspektusát méri, a további aspektusok mérésére további vizsgálóeszközök bevetésére volna szükség.

Emellett noha első ránézésre lehet meglepő, mégsem teljesen az. Az embereknek a saját működéseikről tartott véleményei és a működések maguk is igen gyakran nem állnak kapcsolatban. Tehát például az, hogy inkább érzelem vezéreltek, vagy kogníció-vezéreltek ítélik meg értékeléseiket elkülönül attól, hogy értékeléseik (attitűdjeik) strukturálisan valójában affektív vagy kognitív alapúak (See, Petty, Fabrigar, 2008).

Tehát a képesség működésének a szintje nem feltétlenül jár együtt a képesség működésére irányuló motiváció mértékével. A nagyobb motiváció nem feltétlenül jelent jobb képességet is, és a képességben meglévő hiányosságok nem feltétlenül a motiváció hiányával magyarázhatóak egészséges felnőtt személyek körében. Elképzelhető, hogy a nagyobb motivációs igény nem képes növelni a képesség fejlettségének a színvonalát, mindazonáltal az is valószínű, hogy megfelelő motiváció hiányában egy jól fejlett képesség sem vezet eredményre. Ez további érdekes kérdéseket vet fel a képesség-motiváció kapcsolatának vonatkozásában, melyekre jövőben a témában születő vizsgálatok adhatnak kielégítő választ.

Emellett arra is találhatunk szakirodalmi hivatkozást, hogy a személyek egyazon jelenségkörben való különböző működésmódjai, úgymint például stílusa és igénye csak nagyon gyengén kapcsolódik egymáshoz, tehát inkább különbözőek ezek a működésmódok (lásd pl. Cacioppo, Petty, 1982: kognitív stílus és kogníció iránti szükséglet).

Emellett vizsgálatunk ezen eredményét érdemes óvatosan kezelni, mert a mentalizációs igény mentalizációs teljesítménnyel való kapcsolatát egyféle méréssel ellenőriztük. A mentalizációs igény mentalizációs teljesítménnyel való pontosabb kapcsolatáról mindazonáltal többet tudhatnánk meg, ha a mentalizációra irányuló igény skáláját több mentalizációs teljesítményt mérő teszttel vetnénk össze. A mentalizáció jelenségköre többféle mentális tartalom felismerését is magában foglalja, így a kapcsolat teljesebb körű megismeréséhez célszerű a különböző eszközökkel összevetni saját kialakítású skálánkat.

Emellett meg kell említeni, hogy a mentalizációs teljesítmény és mentalizációs igény között feltételezett kapcsolat lineáris természete nem igazolódott eredményeink alapján, mindazonáltal a mentalizációs teljesítmény és igény közötti nem lineáris kapcsolatok továbbra is feltételezhetőek.

A továbbiakban természetesen még számos, kapcsolódó kérdés merül fel a skálánk konceptualizálásával és gyakorlati alkalmazásával szemben. Például, hogy milyen

összefüggést mutat a Gestalt tendenciákkal, konkrétan, hogy a környezetünk értelmes egységben való szemléletének igényétől mennyire különül-e, ami tulajdonképpen már jóval, évekkal ezelőtt is felmerült, pl. a gondolkodás iránti szükséglet kialakításánál (Cacioppo, Petty, 1982), ami most tulajdonképpen a társas világunk értelmes egységben való szemlélete kapcsán merül fel. További kapcsolódó kérdések, hogy a mentalizációra irányuló igény milyen mértékű összefüggést mutat, további, különböző gondolati, vagy érzelmi tevékenységre irányuló igény skálákkal és mutat-e különbséget a nemek tekintetében.

Mindezzel együtt célunk a mentalizáció motivációs bázisú felmérésére tett javaslat volt, mely vállalkozást remélhetően sikerült abszolválunk, legalábbis olyan mértékben, ami a további kutatások számára megfelelő alapot kínál.

7. Harmadik vizsgálat

A mentalizációra irányuló igény megbocsátással való kapcsolata⁴

7.1. Célkitűzés

A mentalizációs képességnek a megbocsátással való pozitív kapcsolata számos vizsgálatban megerősítést nyert (lásd pl.: Cavoiová, Belovicová, Sirota, 2011; Exline és mtsai., 2008; Kovács és mtsai, 2012; McCullough, Worthington és Rachal, 1997). Az értelmezések kiemelik a megbocsátásban az empátia és a perspektívaváltási készség szerepét, melyek kapcsolódása a mentalizáció konstrukciójához nyilvánvaló. Első vizsgálatunkban bármi is ezzel a magyarázattal élünk a mentalizációs képesség bosszúból való kilépési szándékkal való kapcsolatát illetően. A sérelmet okozó másik nézőpontjának a felvétele a sérelmet más színben tünteti fel, kevésbé szándékoltnak, és így egy békülési gesztus pozitív fogadására is felkészít. A mentalizáció jobb perspektíva-átvételi képességet is jelent, amelynek a segítségével a sértett fél könnyebben találhat magyarázatot az elkövető fél viselkedésére az ego központú magyarázat decentralálásának következtében. A kedvezőbb attribúciók mellett (Kinderman, Dunbar, Bentall, 1998) csökkentheti a sérelem következtében kialakuló bizonytalanság-érzést is.

Más irányból megközelítve a fejlettebb mentalizáció jobb empátiás készséggel jár együtt (Hooker és mtsai, 2008; Slaughter és Repacholi, 2003), ami különösen fontos prediktora a megbocsátásnak (McCullough és mtsai, 1998). A megbocsátás empátiával való kapcsolatának kifejtését lásd a 2.5.1. számú fejezetben.

Kérdés azonban, hogy a mentalizációra irányuló igény ugyanígy pozitív összefüggésben áll-e a megbocsátással.

Célkitűzésünket azokra az esetekre specifikáljuk, melyek sem nem túl barátságosak, sem nem túl ellenségesek. Ugyanis a barátságos közeli kapcsolataikat a személyek valószínűleg arra való tekintet nélkül elég olajozottan működtetik, hogy mentalizációs igényük mennyire erős, a nagyon ellenséges viszonyokat pedig valószínűleg még az erős mentalizációs igény sem mentheti meg. Ez egybevág azokkal a szakirodalmi adatokkal is, miszerint a szorosabb kapcsolatokban megbocsátóbbak az emberek (McCullough és mtsai, 1998), részben azért is, mert a sértő tett mögé kevésbé képzelünk ilyen helyzetekben ártó

⁴ Bernáth, Kovács, 2014 alapján

szándékot (Kinderman, Dunbar, Bentall, 1998), és ezek miatt is feltételezhető, hogy a mentalizációs igény is nagyobb szerephez jut a megbocsátásban távolabbi kapcsolatok esetében.

Tehát a társas helyzeteknek azon széles közttes osztályára fókuszáltunk, melyekben előfordulnak súrlódások, érdekellentétek, mégis előnyösebb azokat fenntartani, mint szétszakítani. A súrlódásos helyzetet ezért egy nem túl nagy jelentőségű sérelmes interakció megteremtésével kívánjuk létrehozni.

Célunk emellett a megbocsátás többszintű operacionalizációja egyben. Egyrészt a megbocsátásra való hajlandóságot a sértő fél irányába mutatott érzelmi válaszok pozitivitása mentén mérni, másrészt az elszenvedett sérelmet követő jóvátételre való viselkedéses válaszreakciókat is célunk megvizsgálni a mentalizációs igénnyel való összefüggésben.

A jóvátétel vagy kompenzáció elméletileg segíti a megbocsátást, azonban hatása különböző lehet a különböző típusú sérelmes helyzetek esetében. A jóvátétel alatt azt értjük, amikor a sértő fél olyan viselkedést követ, aminek célja a kárpótlás nyújtása a sérelmet elszenvedő félnek. Ez explicit módon egy bocsánatkérési szándéknak feleltethető meg, ami nem feltétlenül egyenlő a megbánással, vagy együttérzéssel, ugyanakkor számos esetben mégis megfeleltethetőek egymásnak (Doosje, Branscombe, Spears, Manstead, 1998). A jóvátétel leggyakoribb formája az anyagi kártérítés, ugyanakkor nem csak anyagi természetű kártérítési formák léteznek, ahogyan a sérelem sem minden esetben anyagi jellegű (Desmet, DeCremer, van Dijk; Papp, Kovács, Pántya, 2013).

A jóvátétel hatásáról megoszlanak a vélemények. Vannak, akik szerint egyértelműen pozitív a hatása, míg mások szerint annak nincs jelentősen kedvező hatása, sőt, akár ellentétes hatást is kiválthat az addig feledésbe merült sérelmes dolgokra való figyelmi ráirányítással (Risen, Gilovich, 2007).

Vizsgálatunkban célunk megvizsgálni a mentalizációs igény megbocsátásra gyakorolt hatása mellett, a megbocsátásra potenciálisan hatást gyakorló tényező, a kompenzáció hatását, illetve annak mentalizációs igénnyel való kapcsolatát a megbocsátással összefüggésben.

7.2. Hipotézisek

H1: Feltételezzük, hogy a mentalizáció iránt erősebb igénnyel élő személyek inkább mutatnak megbocsátási hajlandóságot sérelmes előzmények esetében, olyan formán, hogy nem számolnak be a sérelmet elkövető fél irányába negatív érzésekről, gondolatokról.

H2: Feltételezzük, hogy a nagyobb mentalizációs igénnyel élő személyek viselkedésükben is kimutatják a pozitív hozzáállást (megbocsátási hajlandóságot) szemben azokkal a személyekkel, akik kisebb igényről számolnak be a mentalizációs tartalmak megismerésére vonatkozóan.

H3: Feltételezzük, hogy a kompenzáció elősegíti a megbocsátást.

7.3. Vizsgálati eszközök

7.3.1. A sérelem és a sérelmet követő megbocsátásra irányuló kezdeményezés manipulációja

Vizsgálóeszközeink és mintánk azonosak a Papp Gábor, Kovács Judit, Pántya József (2013) által használt vizsgálóeszközökkel és mintával, azzal a kiegészítéssel, hogy kutatásunkban kifejezetten a mentalizációs igény társas korrelátumait elemezzük, míg a referált tanulmány figyelme a kompenzáció hogyanjának a megbocsátásra gyakorolt hatására irányult. Laboratóriumunkba vizsgálati személyeink 12 fős csoportokban érkeztek, ahol is úgy tudták, hogy számítógép-asszisztált módon három négyfős csoport verseng egymással kreatív feladatok sikeres megoldásában. A helyszínen derült ki számukra, hogy a verseny mégis csak három háromfős csapatot tud fogadni. A vizsgálati leírás szerint minden csapatból egy véletlenszerűen kisorsolt csapatkapitány zárt ki egy személyt, egy próbafeladatban nyújtott teljesítménye alapján. Ez a kísérleti manipuláció része volt, a vizsgálati személyek úgy tudták, hogy egy általunk választott termékhez általuk megírt kreatív szlogen alapján történt ez. Ez a személy ezután vagy kapott valamiféle kárpótlást (ami lehetett részleges vagy teljes, azon az alapon, hogy valamiféle vigaszdíjat is kapott, és a versenyfeladatot is kipróbálhatta versenyen kívül, vagy a kettő közül csak az egyikben részesült), vagy nem kapott semmiféle kompenzációt. A kompenzációról való döntést vagy a csapatvezető hozta, vagy maga a vizsgálati rendszer, a szabály volt olyannak beállítva, ami erről rendelkezik. A vizsgálati instrukciót lásd a *4. számú mellékletben*.

Valójában minden vizsgálati személy úgy tudta, hogy ő volt a négy közül az az egy, akit kizártak, s nem működtek sem csoportok, sem csapatvezetők. A résztvevők természetesen nem kommunikálhattak egymással, így az nem derült ki számukra, csak a vizsgálat végén.

7.3.2. A megbocsátás mérése

A csapatvezető irányába való megbocsátást két módon mértük. Egyrészt kérdőívesen, a személy megbocsátásra való attitűdjé segítségével, másrészt viselkedésesen.

A helyzeti megbocsátás iránti hajlandóság mérésére a Rye, Loiacono, Folck, Olszewski, Heim és Madia (2001) által kialakított Helyzeti Megbocsátás Skála (Forgiveness Scale) Papp és munkatársai (2013) által módosított verziójának a „Negatív Érzések Hiánya” faktorát használtuk. A skála eredetileg két faktort tartalmaz, amiből az egyik a megbocsátáshoz kapcsolódó pozitív dolgok jelenlétére utal (pl. „*Azt kívánom, hogy jó dolgok történjenek azzal a személlyel, aki rosszat tett velem.*”), míg a másik a negatív dolgok meglétének a hiányára (pl. „*Képes vagyok „magam mögött hagyni” a személy iránt érzett haragomat.*”). Mivel Papp és munkatársai (2013) csak a negatív érzések hiányát találták e specifikus helyzetben jelentősnek, ezért jelen vizsgálatunkban mi magunk is eltekintettünk a pozitív érzések jelenléte faktor vizsgálatától. A „Negatív Érzések Hiánya” faktor 7 állítást tartalmaz. A skála az adott szituációban való megbocsátási hajlandóságot méri. A teljes skálát lásd az 5. számú mellékletben. A skála megbízhatósága: Cronbach $\alpha=0,84$.

A megbocsátás viselkedéses szintű mérését az képviselte, hogy a vizsgálati személyek egy valós, diktátor-játékbeli döntést hoztak a csapatvezetővel szemben. A vizsgálat végén közölve lett a vizsgálati személyekkel, hogy a feladatuk az, hogy döntsék el, hogy egy bizonyos összegből tetszés szerint szabadon mennyit adnának oda a csapatvezetőnek, akinek a kapott összeg fölött semmilyen döntési vagy véleményezési joga nincs. E döntési helyzet tehát követte a diktátor-játék kísérletes forgatókönyvét (Kahneman, Knetsch és Thaler, 1986). Nagyobb átadott összeg nagyobb megbocsátást tükröz.

7.3.3. A mentalizációra irányuló igény mérése

A mentalizációs igényt mérő skálát használtuk erre a célra (Bernáth, Kovács, 2013). A skála mindhárom faktorát (a másik mentális állapotainak megismerésére irányuló igény; a zavartalan interakciók igénye; a mentalizációs tevékenységre irányuló attitűd) figyelembe vettük, a faktorokhoz tartozó állítások átlagértékeit alapul véve.

A skála megbízhatónak mondható (Cronbach $\alpha=0,89$) a teljes skálán. A mentális állapotok megismerésére irányuló igény (skála 1. faktor) megbízhatósága; Cronbach $\alpha= 0,88$ volt; a zavartalan interakciói iránt igény (skála 2. faktor) megbízhatósága szintén kielégítő (Cronbach $\alpha= 0,65$); a mentalizációs tevékenység iránti attitűd (skála 3. faktor) megbízhatósága Cronbach $\alpha<0,5$, ezért ez az alskálát nem is alkalmaztuk az elemzésekben.

A skálát lásd a 3. számú mellékletben.

7.4. Vizsgálati személyek és eljárás

117 fő vett részt a vizsgálatban, 61 férfi és 56 nő, akik átlagéletkora 21, 68 év volt (szórás: 2,17). Toborzásukat egy debreceni iskolaszövetkezet közreműködésével oldottuk meg. A személyek a vizsgálatban való részvételért pénzt kaptak. 1200 Ft-os díjazásban részesültek, illetve ehhez a vizsgálat során további összegeket nyerhettek. Például, aki kapott pénzbeli jóvátételt, az plusz 150 Ft-ot jelentett, illetve 500 Ft-ot kaptak a vizsgálati személyek a diktátorjátékban. A fix 1200 Ft-os óradíjon felül a személyek átlagosan 470,2 Ft-ot szereztek bruttó.

Vizsgálati helyszínre való megérkezésük után rövid tájékoztatásban vettek részt, majd mindannyian elszeparált számítógép elé ültek le. Minden instrukciót ott kaptak, valamint válaszaikat is ott adhatták meg, egymással nem kommunikálhattak. A számítógép-asszisztált technika alkalmazása kitűnő lehetőséget biztosított a vizsgálati konstrukció megvalósítására, mivel a személyek azt hitték, hogy csapatokban játszottak. A vizsgálat kivitelezését z-Tree program (Fischbacher, 2007) segítségével bonyolítottuk le.

A vizsgálatot több ülés alkalmával végeztük el. Az adatfelvételre 2012 márciusában került sor.

Megérkezésük után, a vizsgálati személyek a vizsgálat rövid ismertetését hallhatták, majd a beleegyezési és adatfelhasználási nyilatkozatot töltötték ki, ezután a nemük és koruk megadása következett. A változók közül legelőször a mentalizációra irányuló igény skálát töltötték ki, ezután a forgatókönyvet olvasták, melyben a kompenzáció és a kompenzációs döntés meghozatalának alanya volt manipulálva. Miután megkapták a kompenzációra vonatkozó döntést, a helyzeti megbocsátást mérő skálát töltötték ki, majd meghozták a diktátordöntést. A vizsgálat végén felvilágosítottuk őket a megtévesztésről.

7.5. Eredmények

Mivel a megbocsátást mérő két függő változó: a „negatív érzések hiánya” faktor alapján mért megbocsátásra való hajlandóság és az átadott pénz mennyisége szignifikáns pozitív korrelációban állt egymással ($r = 0,33$; $p = 0,01$), hipotéziseinket MANCOVA módszerrel teszteltük, így azokat együttesen mutatjuk be. Független változóink a kompenzáció, illetve a kompenzációs döntés forrása voltak. Papp és munkatársai (2013) alapján a kompenzációnak két feltételét kezeltük (kap-e: igen/nem) a személy valamiféle kompenzációt, ami emellett lehetett részleges vagy teljes, de mivel a szerzők azt írták le, hogy a reakciókban különbséget igazából önmagában a kompenzáció okoz, az, hogy az a kompenzáció részleges vagy teljes, kevésbé számít, így azt nem kezeltük.

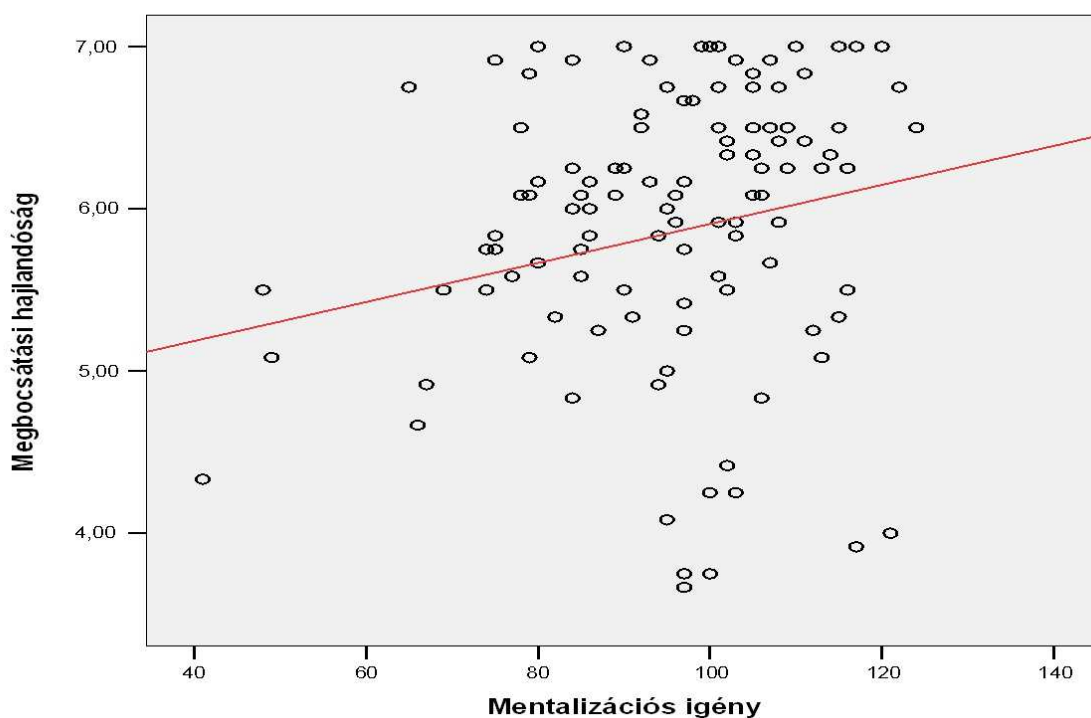
Kompenzációt 88 személy kapott és 29 személy nem kapott.

A mentalizációs igény egyes faktorait leképező átlagértékeket kovariáló változóként alkalmaztuk. A MANCOVA eljárást az alapértelmezett teljes faktoriális gyakorlat szerint alkalmaztuk. Szignifikáns multifaktoriális hatása mutatkozott a kompenzációnak ($F_{\text{kompenzáció}}[109, 2] = 4,69$; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,08$), a forrásnak ($F_{\text{forrás}}[109, 2] = 3,66$; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,06$), a mentalizációra való igény első faktorának ($F_{\text{ment.ig.}} [109,2] = 8,55$; $p < 0,01$; $\eta^2 = 0,13$) és a mentalizációra való igény második faktorának ($F_{\text{zavartalan.interakc.}} [109,2] = 4,59$; $p < 0,05$; $\eta^2 = 0,08$). A mentalizációra irányuló igény megbocsátással való összefüggését lásd az 5. számú ábrán.

Megbocsátóbbak voltak azok a személyek, akik kaptak kompenzációt, akiknek a sorsáról a szabály, és nem a csapatvezető döntött, s akiknek erősebb volt a mentalizációs igénye és a zavartalan interakciók iránti igénye.

A hatások független változókként változókra bontott rendszere ugyanezt a képet nyújtja, azzal a kiegészítéssel, hogy minden egyes hatás erősebb a negatív érzelmek hiányát tekintve (megbocsátási hajlandóság), mint az átadott pénz vonatkozásában (megbocsátás konatív megnyilvánulása).

Mindazonáltal egy kivétellel (kompenzáció) minden hatás még az átadott pénz esetében is minimum tendenciaszintű. A kompenzáció átadott pénzre mért hatásának szignifikancia értéke ezt némileg meghaladja ($p = 0,13$). Az egyes független változók megbocsátásra gyakorolt hatásait lásd az 5. számú táblázatban.



5. számú ábra. A mentalizációra irányuló igény megbocsátási hajlandósággal való összefüggése

5. számú táblázat. Az egyes független változók megbocsátásra gyakorolt hatása

	<i>Megbocsátás</i> („Negatívumok hiánya” alfaktor)		<i>Megbocsátás</i> (átadott zseton alapján)	
	p-érték	hatás nagysága	p-érték	hatás nagysága
Mentalizációra irányuló igény (1. faktor)	p < 0,01	$\eta^2 = 0,13$	p < 0,01	$\eta^2 = 0,08$
Zavartalan interakciók iránti igény (2. faktor)	p < 0,01	$\eta^2 = 0,08$	p = 0,08	$\eta^2 = 0,03$
Forrás	p < 0,05	$\eta^2 = 0,05$	p = 0,1	$\eta^2 = 0,02$
Kompenzáció	p < 0,01	$\eta^2 = 0,07$	p = 0,13	$\eta^2 = 0,02$
Forrás*kompenz	n.s.		n.s.	

7.6. Megvitatás

A kompenzáció és a döntés forrása hatásának a megvitatása nem tartozik tanulmányunk figyelmi középpontjába, e hatások értelmezésétől és megvitatásától ezért eltekintünk. Annak megvitatását lásd Papp és munkatársai (2013) tanulmányában. Eredményeink a mentalizáció vonatkozásában azt mutatják, hogy a mentalizációra irányuló igény és a zavartalan interakciók igénye pozitív összefüggést mutat a megbocsátással. Ez az összefüggés megmutatkozott egyrészt a sérelem megélését követő negatív érzések hiányának vonatkozásában, másrészt a megbocsátás viselkedéses megnyilvánulásában. Nagyobb mentalizációs igényről beszámolóknak kevesebb negatív érzést éltek át, és több pénzt adtak át az őket korábban megsértő félnek.

Fontos látni, hogy az önbeszámolóval mért mentalizációs igény csak nagyon laza viszonyban áll a mentalizációs teljesítménnyel mért mentalizációs képességgel (lásd az előző vizsgálatot), részint mert például az igény valamiféle tudatosan reflektált célkitűzést, fontosságot, személyes értékítéletet tükröz azzal kapcsolatban, hogy hogyan is működjenek másokkal az interakcióink, míg a mentalizációs teljesítmény az automatikus működési szinten valósul meg. A megbocsátással való összefüggésük lényege azonban hasonló, bármelyik magasabb értéke mellett is a megbocsátás inkább jelen van. A mentalizációs teljesítmény és bosszúspirálból való kikerülésnek a pozitív összefüggéséről az első vizsgálatban számoltunk be. A megbocsátásnak a mentalizációs teljesítménnyel, illetve a mentalizációs teljesítménnyel konceptuálisan összefüggő jelenségekkel (empátia, perspektíva-felvételi hajlandóság, együttműködési hajlandóság) való kapcsolatát korábban számos empirikus kutatás alátámasztotta (pl. Cavoiová, Belovicová, Sirota, 2011; Exline és mtsai., 2008; Hooker és mtsai., 2008; McCullough, Worthington, Rachal, 1997; Kovács és munkatársai, 2012; Paál, Bereczkei, 2007). A mentalizációra irányuló magasabb igény esetén is feltételezhetjük ezen változók mentalizációs igénnyel való együttjárását.

Vizsgálatunk sajátossága a mentalizációs *igény* és a megbocsátás összefüggésének bemutatása volt. Korlátja, hogy a mentalizációs igény és megbocsátás összefüggését csak korrelatív szinten kezelte. A mentalizációs igény akár a barátságosságnak, szociabilitásnak is lehet egy korrelátuma. A barátságosság a megbocsátást pozitívan befolyásolja (Berry, Worthington, O'Connor, Parrott, Wade, 2005; Brose és mtsai., 2005), és előfordulhat, hogy a megbocsátáshoz a mentalizációs igény a barátságosságon túl nem ad hozzá semmilyen hatást. Ha viszont valóban van saját hatása a mentalizációs igénynek a megbocsátásra, kérdés, hogy az a hatás mediáló vagy moderáló. Ezeknek a kérdéseknek az eldöntése további vizsgálatokra vár.

Mindazonáltal a vizsgálat eredményei alátámasztják, hogy a mentalizációs igény pozitív hatású kapcsolatainkban, pontosabban együtt jár a sérelem megélését követően a kapcsolatok rendezésére irányuló pozitív válaszokkal. A mentalizációra irányuló igény megbocsátásra gyakorolt hatása egy későbbi vizsgálatunk eredménye szerint igazolást is nyert, noha ott a kapcsolatok közelségét manipuláltuk (Papp, Bernáth, Tóth, 2014).

Ebben a vizsgálatban azt láttuk, hogy a mentalizációs igény érzelmi alapon segítette a kapcsolatokat a megbocsátás serkentése révén. Tehát ismeretlen másikkal való személyközi interakcióban a *másik személy* mentális tartalmainak megismerésére irányuló igény hozzájárul ahhoz, hogy a kapcsolat pozitívan és konstruktívan haladjon előre. Vizsgálatunk eredménye igen fontos gyakorlati implikációkkal szolgálhat abban az esetben, amennyiben megerősítő vizsgálatoknak szintén sikerül kimutatni a nagyobb mentalizációs igény kapcsolat-segítő hatását. E mögött az a magyarázat kínálkozik, hogy a mentalizációra való nagyobb igény erősebb motivációt jelentve; tudatosan alakítható, tehát nagyszerű beavatkozási felületet kínálhat.

8. Negyedik vizsgálat

Mentalizációs igény és társas hatékonyság. A mentalizációra irányuló igény többszemponatos, interperszonális alkuhelyzetben betöltött szerepe⁵

8.1. Célkitűzés

A tárgyalások egy olyan speciális osztályát testesítik meg a személyek közötti interakcióknak, amelyekben tényleges érdekek ütköznek személyes, face-to face interakcióban. Lehetőség van a másik szempontjainak megismerésére, ráadásul a preferenciák kölcsönös figyelembe vétele segítheti a profit növelését.

A vizsgálatban az alku eredményére potenciálisan hatást gyakorló mentális tartalmak iránti megismerési igény és különböző interperszonális folyamatjellemzők hatását kívántuk feltérképezni többszemponatos, integratív alkuhelyzetben. Konkrétan arra voltunk kíváncsiak, hogy a mentalizációra irányuló igény hatást gyakorol-e az alku végeredményére, illetve hogyan befolyásolja az alkudozás folyamatát. Több profitja van-e annak a személynek, aki nagyobb igényt mutat a másik helyzetének, gondolatainak, érzéseinek és szándékainak megismerésére, és milyen eszközökkel dolgozik, hogy elérje azt? Találhatóak-e olyan kommunikációs stílusbeli jegyek, melyek a nagyobb mentális megismerés iránti igény kommunikációs stílusbeli jellemzői lehetnek? Emellett arra is kíváncsiak voltunk, hogy hozzájárul-e a mentális állapotok feltérképezésére irányuló nagyobb igény a preferenciák összeegyeztethetőségének felderítésére?

A szakirodalmi áttekintés 2.6.2. pontjában vázoltak alapján azt várhatjuk, hogy bizonyos személyiségbeli meghatározók jelentős hatással bírnak arra, hogy *milyen* alku születik. Ez alapján, a személynek az a jellemzője, hogy milyen mértékben veszi tekintetbe konfliktushelyzetben a saját és a másik érdekét is meghatározza az alku kimenetelét. Vizsgálati célkitűzésünkben mi egy olyan egyéni motivációnak térképeztük fel a hatását, amely bár nem közvetlenül az érdekek feltérképezését jelenti, de közvetett módon mégis elősegítheti a másik érdekeinek a megismerését a másik személy gondolatainak, vélekedéseinek, szándékainak megismerésére irányuló magasabb motiváción keresztül. Tehát egy olyan helyzetben, ahol explicit nem tudhatjuk, hogy a másik milyen konkrét prioritásokkal bír az egyes szempontokban, de a mögöttes elképzelések és szándékok felderítése hozzásegíthet az alkuhelyzet pontosabb megismeréséhez, így az előnyösebb

⁵ Bernáth, Kovács, 2014 alapján

megegyezések eléréséhez. Ez különösen azokban a konfliktushelyzetekben lehet a megoldás szempontjából meghatározó tényező, ahol a felek érdekeinek figyelembevételével lehetőség van kölcsönösen kedvező kimenetek elérésére.

Az általunk kialakított kísérleti szituáció (Pruitt, Lewis, 1975 alapján), konkrétan tárgyalási feladat, vagy konfliktushelyzet egy ilyen helyzetet testesít meg, ahol tehát a prioritások kölcsönös figyelembevétele előmozdíthatja a mindkét fél számára kölcsönösen előnyös kimenetek elérését. Ez az integratív egyezségek úgynevezett *logrolling* típusa (Carnevale, 2006), ahol az alacsony és magas prioritású szempontok összeegyeztetésére van lehetőség az információcsere folyamán. Az integratív egyezségek pontos meghatározását, és a kölcsönösen előnyös egyezségek *logrolling* segítségével való megvalósulását lásd a 2.6.1.2. fejezetben.

Mindezekből következően feltételezhetjük, hogy a személy mentalizációra irányuló igényének is szerepe lehet az alku eredményességében, számos más személyiségjellemző között. Ezt több, potenciálisan magyarázatot kínáló elméletre is alapozhatjuk.

Egyrészt azt várhatjuk, hogy a mentalizációra irányuló igény a másik személy szempontjainak megismerésére *presszionál*, ami lehetővé teszi az együttműködést.

A mentalizációnak együttműködő viselkedési szándékkal való egyenes irányú, pozitív kapcsolatára alapozzuk ezt a feltételezést (lásd pl. Paal, Bereczkei, 2007), másrészt azt is várhatjuk, hogy a magasabb mentalizációs igényű személyeknek nemcsak a lehetősége lesz meg az együttműködésre, integrációra, de akarnak is együttműködni.

A harmadik vizsgálatunk alapján azt mondhatjuk, hogy a mentalizációra irányuló igénynek is megvan a kapcsolata az együttműködéssel, mivel a nagyobb mentalizációs igénnyel élő személyek pozitívabb attitűddel viszonyultak a kapcsolathoz, melyben egyébként sérelmet is átéltek, annak folytonosságát konstruktív hozzáállással próbálták megtartani. Ez alapján egy vegyes motívumú konfliktushelyzetben ez a fajta hozzáállás úgy segíti a kapcsolat rendezését, hogy az kölcsönösen kielégítő megegyezéseket eredményez. Ezt a felvetést azok az eredmények is erősítik, melyek szerint javítja az integrációt, ha együttműködésre kész, nyitott, konstruktív hozzáállással ülnek le a felek tárgyalni (Bazerman és Mtsai., 2000).

Emellett a mindkét fél számára kielégítő integratív megoldások vélhetően segítik is a kapcsolatot a felek között (Pruitt, 1981, idézi Pruitt, 2012). Így feltételezhető, hogy a magas mentalizációs igényű személyek igyekeznek együttműködőnek észlelni a másikat, s ennek megfelelően viselkednek vele. A partnerről, illetve a tárgyalás folyamatáról való metareprezentációkat utókérdőív segítségével célunk felmérni.

A mentalizációra irányuló igény szerepe az alku eredményességén kívül az alku folyamatában is megmutatkozhat. Célunk feltérképezni, hogy bizonyos kommunikációbeli

folyamatjellemzők, mint a tárgyalási partnerek kommunikációs stílusa, kommunikációs eszközei mutatnak-e összefüggést a mentalizációra irányuló igénnyel. Az alkuhelyzetek a konfliktushelyzetek egy olyan speciális osztályát képezik, melyben a kommunikációnak, valamint a meggyőző érvelésnek is kiemelt szerepe van (Sycara, 1990). Feltételezésünk és a szakirodalmi adatok alapján a társ mentális állapotainak feltérképezésére irányuló igény összefüggést mutathat a másik fél prioritásainak feltérképezésével, ami az alkutárgyalásban explicite, a kommunikációban is megjelenhet. A prioritások pontosabb ismerete pedig segíthet hatékonyabban kihasználni a komplementer alkuteret.

Tudomásunk szerint a mentalizáció jelenségeköre eddig még nem kapott figyelmet az alkuteljesítményt befolyásoló tényezők közt.

Megítélésünk szerint plauzibilis a feltételezés hogy a másoknak a sajáttól különböző, és a saját igénnyel összehangolható igényeit könnyebben látja meg és azonosítja egy olyan személy, akiben megvan az igénye ezeknek a különbözőségeknek az azonosítására. Természetesen a sikeres teljesítményhez nemcsak a szándék, de a képesség is szükséges. Vizsgálatunk a szándék befolyásoló erejére irányul, s nem a képességre.

Ezt a hangsúlyeltolódást az a szemlélet is magyarázza, mely szerint az alkutárgyalások kimenetelét pozitív irányba befolyásoló hatások közül gyakorlati szempontok alapján célszerű olyanokat is vizsgálni, melyek alapján az *alkalmazás* pozitív célzatú fejlesztéseket tud tenni. A mentalizációra irányuló igényt, mint tudatosan deklarált fontos célt, ilyen befolyásolható, alakítható irányultságnak tekintjük, ami az *alkalmazás* számára kínál jól azonosítható és fejleszthető intervenciós pontokat, noha e nézőpontot empirikus adatokkal támogatni csak vizsgálatunk adatainak elemzése után lehet lehetőségünk.

8.2. Hipotézisek

H1: A magasabb mentalizációs igénnyel rendelkező személyek által kötött alkuk jobban integráltak, mint az alacsony mentalizációjú személyek által kötöttek.

Azt várjuk, hogy a mentalizációra irányuló igény pozitív összefüggésben áll a hatékonysággal, azaz a párok mentalizációra irányuló igénye is az alkufeladatban nyújtott teljesítménnyel. Emögött azt feltételezzük, hogy a mentalizációs igény mögött megfeleltethető perspektíva feltárási igény pozitív kapcsolatban áll a közös haszon mértékével (az integráció mértékével), tehát a nagyobb mentalizációs igényű párok többet keresnek.

Azért várunk párokban jobb teljesítményt, mert feltételezésünk szerint a magasabb mentalizációra irányuló igény interaktív helyzetben fejti ki a hatását.

H2: Feltételezzük, hogy a mentalizációra irányuló igény bizonyos kommunikációs stílusjegyekkel szignifikáns kapcsolatban áll.

Ilyen a prioritások feltérképezése, a több pozitív, kevesebb negatív megnyilvánulás, valamint kevesebb manipuláció és hazugság.

A prioritások feltérképezése a másik személy helyzetének jobb ismeretével indirekt elősegítheti a kölcsönösen előnyös egyezségi pontok megtalálását, míg a mentalizációs igény pozitív kommunikációs megnyilvánulásokkal való kapcsolatát azok alapján az eredmények alapján tételeztük fel, melyek a személyközi kapcsolat iránti pozitív hozzájárulásról számoltak be. A kevesebb manipulációval és hazugsággal való kapcsolatot pedig azon eredmények alapján, melyek a mentalizáció machiavellizmus konstrukumával való negatív kapcsolatról számoltak be. Ennek a személyiségvonásnak meghatározó jellemzője mások manipulációja, megtévesztése.

H3: Pozitív összefüggés áll fenn a mentalizációra irányuló igény és a kísérleti feladatsituáció struktúrájának megértése között.

Azt feltételezzük tehát, hogy a másik mentális tartalmi megismerésére mutatott nagyobb motiváció elősegíti a feladatstruktúra jobb mentális leképezését, tehát azt, hogy a szempontok részben összeegyeztethetőek.

H4: Azt feltételezzük, hogy a mentalizációra irányuló nagyobb motiváció pozitív irányú összefüggésben fog állni a méltányos alkuval.

Azt várjuk tehát, hogy azok a párok, akiknek magasabb az igényük a mentális állapotok feltérképezésére méltányosabb alkut fognak kötni, abban az értelemben, hogy a saját és párjuk közötti nyereség között kisebb lesz a különbség, szemben azokkal a párokkal, ahol alacsonyabb a pár mentalizációs igénye.

8.3. Vizsgálati eszközök

8.3.1. Az integratív alkufeladat

Laboratóriumi kísérletünkben a vizsgálati személyek egy speciális szempontok alapján kialakított úgynevezett többszemponos integratív alkuhelyzetben vettek részt.

Az általunk kialakított feladatban tehát több szempont mentén is kellett egyezséget kötni.

Kísérletünkben a klasszikus vásárló-eladó feladatok mintájára (lásd Pruitt, Lewis, 1975; Schei, Rognes, 2003; Schei, Rognes, Shapiro, 2011) alakítottunk ki egy szituációt, melyben egy hentesbolt tulajdonosának kellett alkut kötnie egy állatfarm igazgatójával három szempont mentén. Meg kellett egyezniük az állatfajták számának kérdésében, a kiszállítási időben és a fizetési határidőben. Az instrukciók leírását lásd a *6. számú mellékletben*. Érdekeik mindhárom szempontban ütköztek (lásd *6. számú táblázat*), ugyanakkor, míg a hentesbolt tulajdonos a kiszállítási időben volt a legérdekeltebb, -hiszen az hozta neki a legtöbb nyereséget-, addig az állatfarm vezetője a gyors kifizetésben, és fordítva, így a prioritások kölcsönös figyelembevételével lehetőségük volt kölcsönös engedményeket tenni, és a helyzet adta lehetőségeket számukra legkedvezőbb módon kihasználni. Ez a táblázat alapján jól nyomon is követhető, hogy akkor tudott megvalósulni, ha a napi kétszeri szállításban egyeztek meg, melyhez azonnali fizetés társult. Ennek oka, hogy ezek azok a szempontok, melyekben kölcsönösen egyformán különbözőek a prioritások, így összeegyeztetésükkel mindkét alkupartner egyaránt elérhette a számára legkedvezőbb kimenetelt. Az állatfajták száma egyforma szempont (állandó értékű ügy) abban az értelemben, hogy minden egyes plusz állatfajtával a hentesbolt tulajdonos nyeresége nő, és vele együtt az állatfarm igazgatóé csökken. Ebben a szempontban, ha öt állatfajtában egyeztek meg, akkor kerestek vele mindketten egyforma összeget. Így kölcsönösen, maximálisan legjobb hasznot akkor tudták a tárgyalók elérni a feladatban, ha a napi kétszeri szállításban egyeztek meg, öt állatfajtában és azonnali kifizetésben. Így kereshettek párban kölcsönösen a legtöbbet ($64000 + 19200 + 0 = 83200$), minden, ettől a kiszállítási idő vagy a fizetés kérdésében különböző alku már kölcsönösen nem hatékony megoldás (lásd *6. számú táblázat*). A szerepeket (eladó, vásárló) igyekeztünk úgy kialakítani, hogy ekvivalensek legyenek. Ez az egyes szempontok mentén olvasható megegyezési pontokhoz tartozó hasznokon világosan látszik is, ám emellett arra is törekedtünk, hogy megnevezésükben is egyenrangúak legyenek, tehát egyik szerep megnevezése se implikáljon dominanciát a másik fölött. A tárgyalás során természetesen előfordulhatott, hogy nem tudtak a megadott idő alatt egyezséget kötni, így

mindketten a lehető legrosszabbul jártak. A tárgyalás menetének a leírását lásd később, a „8.5. Vizsgálat menete” című részben.

6. számú táblázat. Az eladó és vásárló nyereségei a különböző egyezségi alternatívák esetén

<i>Kiszállítási idő</i>			<i>Tenyésztett állatfajták</i>			<i>Fizetési határidő</i>		
Alternatíva	Vásárló (hentesbolt tulajdonos)	Eladó (állatfarm igazgató)	Alternatíva	Vásárló (hentesbolt tulajdonos)	Eladó (állatfarm igazgató)	Alternatíva	Vásárló (hentesbolt tulajdonos)	Eladó (állatfarm igazgató)
naponta kétszer	64000	0	9	38400	0	azonnal	0	64000
másnap reggelre	56000	3200	8	33600	4800	1 nap múlva	3200	56000
másnap délutánra	48000	6400	7	28800	9600	2-3 nap múlva	6400	48000
2 napra	40000	9600	6	24000	14400	4-5 nap múlva	9600	40000
2,5 napra	32000	12800	5	19200	19200	1 hét múlva	12800	32000
3 napra	24000	16000	4	14400	24000	10 nap múlva	16000	24000
3,5 napra	16000	19200	3	9600	28800	2 hét múlva	19200	16000
4 napra	8000	22400	2	4800	33600	3 hét múlva	22400	8000
4,5 napra	0	25600	1	0	38400	1 hónap múlva	25600	0

8.3.2. A mentalizációra irányuló igény mérése

A személyek mentalizációra irányuló igényét a saját, mentalizációs igény kérdőívvel mértük (Bernáth, Kovács, 2013). A skála mindhárom faktorát- a másik mentális állapotainak megismerésére irányuló igény; a zavartalan interakciók igénye; a mentalizációs tevékenységre irányuló attitűd- figyelembe vettük, a faktorokhoz tartozó állítások átlagértékeit alapul véve. A skálát, annak alfaktorait és a faktorokhoz tartozó állításokat lásd a 3. számú mellékletben.

8.4. Résztvevő személyek

Vizsgálatunkban összesen 150 fő vett részt, akik átlagéletkora 21,73 év volt (szórás: 2,16) 101 nő és 49 férfi.

A vizsgálati személyek toborzása egy debreceni iskolaszövetkezet segítségével történt. A személyek vizsgálatban való részvételükért anyagi ellentételezésben részesültek. Valamennyi vizsgálati személy megkapta a vizsgálatban való hozzávetőlegesen egy órás részvételért a minimum óradíjat, tehát azt az összeget, amit a diákszövetkezet aktuálisan, törvényi rendeletben szabályozott módon kötelezően fizetett akkoriban a diákoknak, illetve ehhez adódott hozzá az alkufeladatban nyújtott sikerességnek a függvényében további anyagi ellentételezés. Ezt úgy számoltuk ki, hogy az alku eredménye alapján gyűjtött pontokat adott hányadossal osztottuk, majd forintra váltottuk.

8.5. A vizsgálat menete

Az adatfelvételre több ülésben került sor. Így 2012-2013. december, január, illetve 2013 május, június hónapokban került sor a Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézetének laboratóriumában. Összesen 14 vizsgálati ülés alkalmával (A-N vizsgálati ülések). Ennek oka, hogy egy vizsgálat alkalmával nem volt lehetőségünk 14 embernél többet hívni. Egyrészt számítógép-asszisztált módszer segítségével vettük fel a kérdőíveket, és a terem kapacitása nem tette lehetővé, hogy 14 személynél több ember vegyen részt, másrészt a vizsgálat második felében felügyelet mellett tárgyaltak párokban a vizsgálati személyek, így, hogy ne várassuk meg a vizsgálat második felében tárgyalásra váró párokat, kollégáim, és doktorandusz, illetve MA hallgatók segítségét kértük a kísérletes játék felügyeletéhez. Ez a humán erőforráson kívül óriási terem igényel is járt. Pl. 14 vizsgálati személy esetében 7 szabad teremre és 7 vizsgálat vezetőre volt szükségünk. A vizsgálat lefolytatásában kollégáimmal együtt összesen kilencen vettünk részt.

A vizsgálati személyek érkezésük után egy rövid tájékoztatásban vettek először részt, mely a vizsgálat menetéről és tartalmáról adott információt, majd a beleegyezési - és adatfelhasználási nyilatkozatot töltötték ki. Ennek legfontosabb pontjai a vizsgálatban való önkéntes részvételre, valamint az adatok kutatási célra történő felhasználására vonatkoztak (9. számú melléklet). Ezután egyesével foglaltak helyet egy-egy számítógép mellett, és kezdődött meg az adatfelvétel. Az elektronikus adatfelvételt a z-Tree program segítségével folytattuk le

(Fischbacher, 2007), mely már a kitöltésre vonatkozó információkat is tartalmazta, így azt nem a vizsgálatvezetőnek kellett ismertetni.

A számítógépnél először a Mach-IV. kérdőívet (Christie, Geis, 1970) töltötték ki a vizsgálati személyek, majd a *mentalizációs igény kérdőívet* (Bernáth, Kovács, 2013) és ezt követően következett az *alkufeladat*.

A machiavellizmus konstruktuma mivel nem képezi most hipotéziseink alapját, így nem mutatjuk be részletesen, de valójában a párok kialakítása a rájuk jellemző machiavellizmus pontszám alapján történt, ezért volt többek között nagyon fontos számunkra a számítógépes asszisztáció.

Az *alkufeladat* már párosával, felügyelet mellett, külön termekben zajlott. A vizsgálatvezetők ezúttal is tartottak egy rövid tájékoztatást, melyben közölték azt is, hogy a tárgyalás névtelenül, a személy kódjának megadásával hangrögzítésre fog kerülni kutatási célból, a pontosabb adatfeldolgozás végett. A pontos alkuinstrukciók elolvasása után maximum 20 percnyi tárgyalási idő után kellett a három kérdésben (kiszállítási idő, fizetési határidő, állatok száma) megegyezni a két személynek, akik ezúttal, mint állatfarm igazgató, valamint hentesbolt tulajdonos kezdték meg a tárgyalást egymással. A szerepek megnevezését is igyekeztünk úgy alakítani, hogy ekvivalensek legyenek, az érdekeik pedig - ahogyan a 6. számú táblázatban is látható tökéletesen egyformák és egyenlő módon különböztek egymástól. Ezért a szerepek kiosztása a tárgyaló felek között random módon történt. Egy vizsgálati személy csak egy szerepben vett részt a tárgyalásban. A három szempontot és az azokhoz tartozó különböző hasznokat tartalmazó táblázatot nem fedhették fel egymás előtt a tárgyaló felek, mindkét fél csak a sajátját láthatta, és nem is mondhatták ki hangosan az egyes szempontnan az egyes opciókhoz tartozó haszon összegét. Az alku megszületése után még néhány kérdésre adtak választ az utókérdőívben, melyek a helyzettel kapcsolatos attitűdjeikre, a vizsgálat során átélt érzéseikre, gondolataikra, valamint saját viselkedésükre és a partnerük észlelt viselkedésére irányultak.

Ezt követően a vizsgálatvezető kiszámolta az *alkufeladatban* elért teljesítmény alapján a megszerzett összeget, melyet elkönyvelt és végül a vizsgálati személy aláírt.

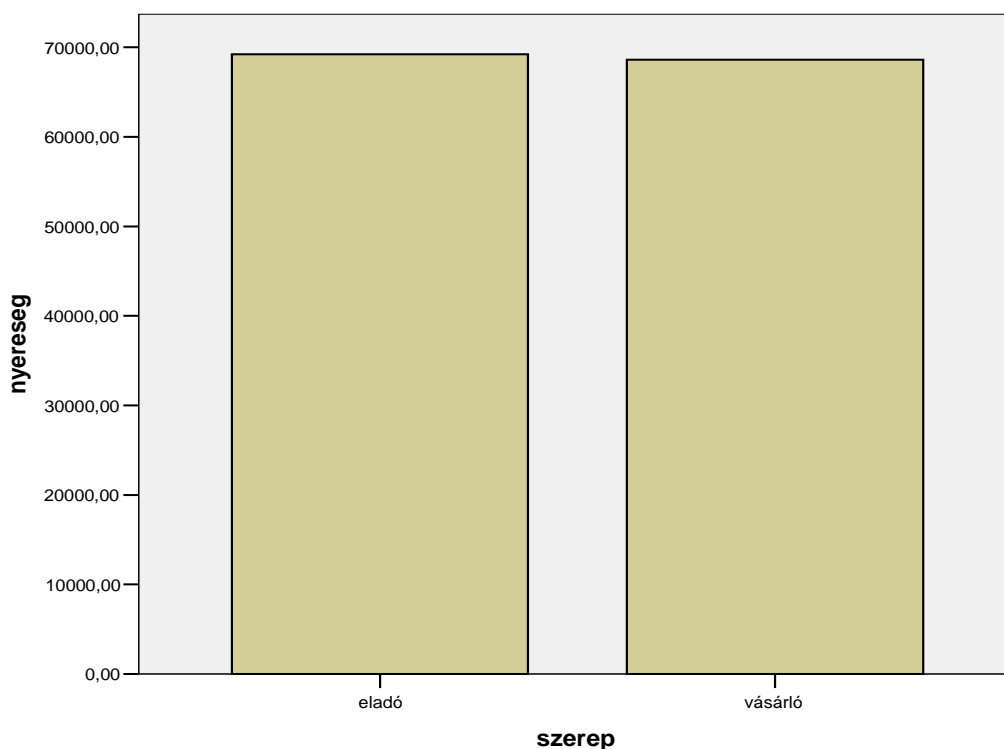
A vizsgálat megkezdése előtt, a tájékoztatás alkalmával ismertettünk a személyekkel egy e-mail címet, amelyen a vizsgálat eredményéről, illetve bármilyen később felmerülő kérdésről tájékoztatást kaphattak.

A vizsgálat hozzávetőlegesen egy órát vett igénybe.

8.6. Eredmények

8.6.1. Validitásvizsgálat

A hipotézisek ellenőrzése előtt azt néztük meg, hogy sikerült-e ekvivalens szerepeket kialakítani abban az értelemben, hogy egyik megnevezett pozíció sem különbözött a másiktól a megszerzett haszon tekintetében, egyik sem predisponált dominánsabb státuszra és az abból keletkező magasabb nyereségre. A szerepek egyenrangúságának a vizsgálatára független mintás t-próbát alkalmaztunk, a *nyereség* változó eloszlásvizsgálata után. Az eredmények azt mutatják, hogy a szerepek egyenrangúak voltak ($t=0,1$; $df= 148, 1$; $p=0,91$). Ez biztosította azt, hogy az elemzések lefolytatásakor egyformán kezelhessük a két szerepet. Az eladó szerepben (állatfarm igazgató) átlagosan 69077,33 kísérleti tallért szereztek (szórás:19397,85), míg a vásárló szerepben (hentesbolt tulajdonos) átlagosan 68757,33 (szórás: 17252,53). Lásd 6. számú ábra.



6. számú ábra. Az eladó és vásárló szerepekben szerzett nyereség mértéke

Az eredményeink ismertetéséhez, így a hipotézisvizsgálatok elvégzéséhez a megbízható eredmények érdekében megnéztük a mentalizációra irányuló igény skálánk megbízhatóságát. Az eredmények azt mutatták, hogy a skála megbízható. A teljes, 23 itemből álló skálánk megbízhatósági mutatója, Cronbach $\alpha=0,74$. A skála *első faktora*, ami a tulajdonképpen tényleges mentalizációs igényt mérte hét itemből állt (5,6,11,12,13,17,23 itemek- lásd 3. számú melléklet). Megbízhatósága megfelelő (Cronbach $\alpha=0,76$). A mentalizációs igény kérdőív *másodikfaktora*, ami a zavartalan interakciók igényét méri szintén elfogadható még éppen (Cronbach $\alpha=0,57$). A skálát öt itemmel mértük (8,9,18,19, 20 itemek- 3. számú melléklet). A mentalizációs igény kérdőív *harmadik faktora*, ami a mentalizációs tevékenység iránti attitűdöt méri, három tételt tartalmaz (1, 4, 2 itemek- 3. számú melléklet) (Cronbach $\alpha<0,5$).

A továbbiakban a hipotézisvizsgálatok részletes bemutatása előtt vizsgálatunk főbb változóinak leíró statisztikáit ismertetjük, emellett a vizsgálatban előforduló változók sokasága miatt, ebben a vizsgálatunkban az egyes változók eloszlás mutatóit is feltüntetjük az elemzések pontos utánkövethetősége miatt. A hipotézisvizsgálatok szempontjából kiemelkedő fontosságú változók eloszlási mutatóit lásd a 11. számú mellékletben.

7. számú táblázat. A vizsgált változók, és az alku nyereségének leíró statisztikái (N=150)

	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Átlag</i>	<i>Szórás</i>
1. Egyéni nyereség (kísérleti tallér)	9600	118400	68917	18295,5
2. Pár össznyeresége (kísérleti tallér)	108800	166400	137986	12771
3. Mentalizációs igény össz (pontszám)	87	160	126,98	12,75
4. Mentalizációs igény 1. faktor (pontszám)	28	49	40,18	4,88
5. Mentalizációs igény 2. faktor (pontszám)	16	35	27,50	4,18
6. Mentalizációs igény 3. faktor (pontszám)	9	21	16,55	2,47

8.6.2. A mentalizációra irányuló igény és az alkufeladatban nyújtott teljesítmény összefüggései

Az *első hipotézis* tesztelését korrelációs számítással végeztük. A 8. számú táblázat azt mutatja be, hogy a mentalizációra irányuló igény egyes faktorai mentén kapott átlagpontszámok milyen összefüggésben álltak az egyéni nyereséggel és a pár

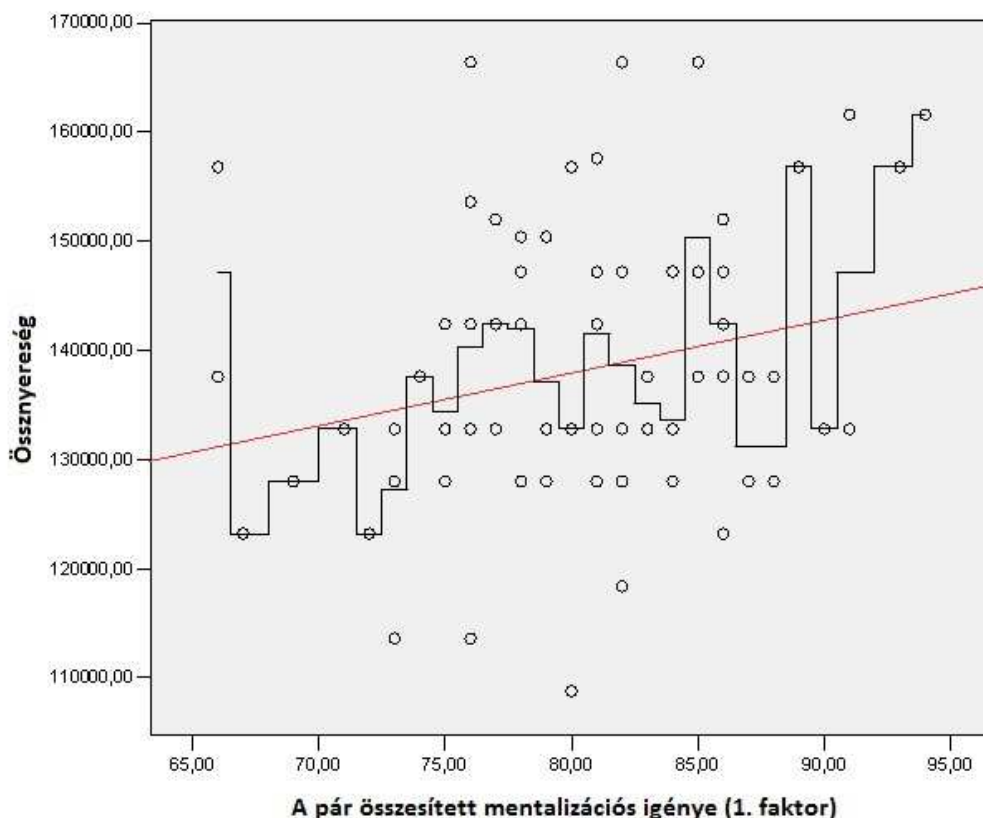
össznyereségével. Szignifikáns kapcsolatot az össznyereség és a mentalizációs igény első faktora (a tulajdonképpeni mentalizációs igény) vonatkozásában kaptunk ($r=0,17$; $p < 0,05$). Ez az összefüggés erősebbé válik mindazonáltal, ha a párt alkotó személyek összesített mentalizációs igényét vetjük össze az összesített nyereséggel ($r = 0,24$; $p < 0,05$). Az eredmények gyenge, szignifikáns összefüggést mutatnak. Lásd: 7. számú ábra.

8. számú táblázat. A mentalizációs- és gördülékeny interakciók egyéni igényének (mentalizációs igény kérdőív első és második faktora) egyéni és össznyereséggel való korrelációs összefüggései és leíró statisztikái

	Átlag	Szórás	1.	2.	3.	4.	5.
1. Mentalizációs igény (egyéni)	5,51	0,82	1				
2. Gördülékeny interakciók igénye (egyéni)	5,50	0,83	0,47**	1			
4. Egyéni nyereség	68917	18295	0,10	0,01	0,05	1	
5. Össznyereség	138008	12800	0,17*	0,12	0,13	0,34**	1

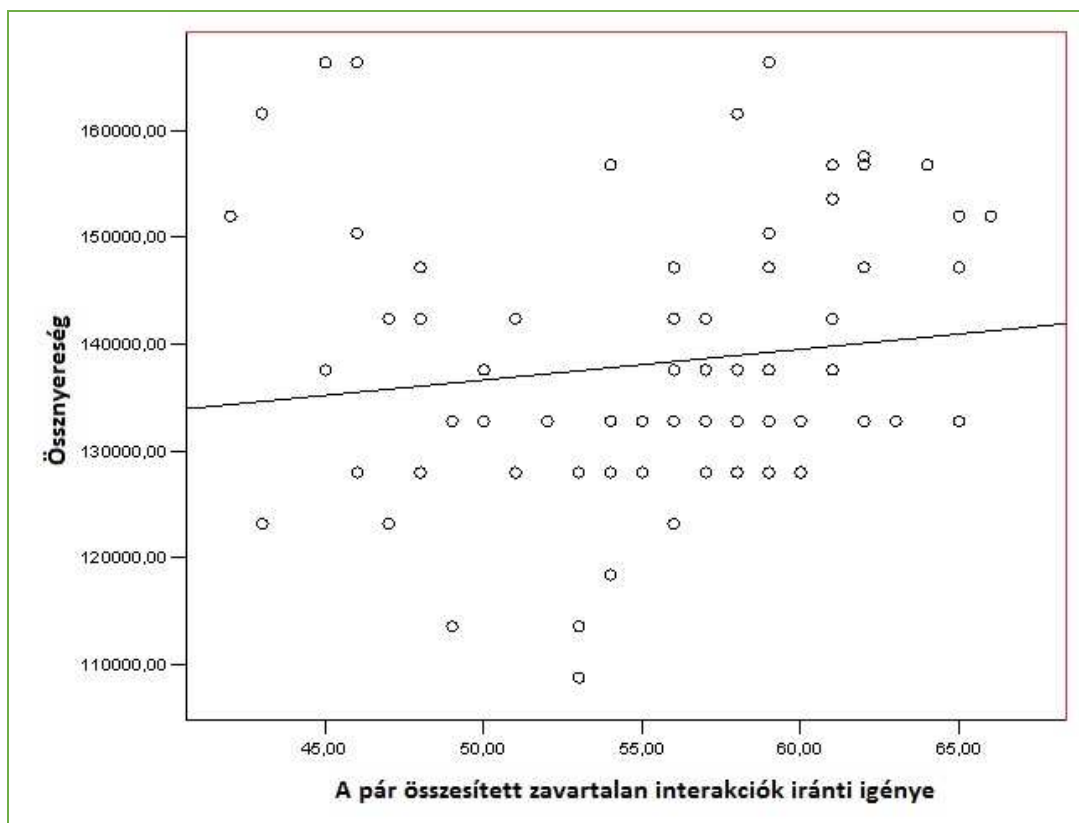
** A korreláció 0,01-es szinten szignifikáns.

* A korreláció 0,05-ös szinten szignifikáns.



7. számú ábra. A pár összesített mentalizációs igényének hatása az össznyereségre

A pár össznyeresége a pár zavartalan interakciók iránti összigenyével is gyenge, szignifikáns pozitív összefüggésben állt ($r=0,24$; $p=0,03$). Tehát minél nagyobb igényt mutatott a pár a zavartalan interakciók iránt annál több össznyereségre tett szert (Lásd 8. számú ábra.)



8. számú ábra. A páros zavartalan interakciók iránti igényének össznyereséggel való összefüggése (kísérleti tallérban kifejezve)

Emellett végeztünk egy elemzést, mely azt kívánta ellenőrizni, hogy a páron belül a mentalizációs igény additív, konjunktív vagy diszjunktív módon járul-e hozzá a jobb integrációs teljesítményhez.

Korrelációvizsgálattal ellenőriztük, hogy a páron belüli mentalizációs igények összege (additív komponens), a páron belüli mentalizációs igények maximuma (diszjunktív komponens), illetve a páron belüli mentalizációs igények minimuma (konjunktív komponens) hogyan függ össze az integrációs teljesítménnyel (vagyis a pár össznyereségével).

Egy korrelációs táblában foglaljuk össze, hogy az össznyereség melyik komponenssel hogyan korrelál.

9. számú táblázat. Az össznyereség páron belüli kisebb (minimum) valamint nagyobb (maximum) mentalizációs igénnyel való korrelációs összefüggése

	<i>minimum</i>	<i>maximum</i>	<i>összegzett</i>
<i>integráció</i>	$r = 0,14$ $p = 0,22$	$r = \mathbf{0,26}$ $p = \mathbf{0,02}$	$r = \mathbf{0,24}$ $p = \mathbf{0,04}$

Az eredmények alapján az össznyereséggel a legerősebb összefüggést a pár nagyobbik mentalizációs igényű tagjának a mentalizációs igénye mutatja.

Ennek gyakorlati implikációja, hogy az egyén mentalizációra való igénye, annak növelése akkor is pozitív hatású az alkura, ha a pár nem rendelkezik különösebben erős mentalizációs igénnyel. Senki nem vonhatja ki magát azzal a felkiáltással a másik dolgainak megismerése alól, hogy „mit ér az én törekvésem, ha a másik nem vevő rá”.

8.6.3. A mentalizációra irányuló igény prioritások feltérképezésére irányuló kommunikációs stílus-jeggyel, valamint további stílusjegyekkel való összefüggései többszemponos integratív alkuhelyzetben

8.6.3.1. A szövegtörzsek elemzése és az adatok kvantifikálása

A *második hipotézis* vizsgálatához a tárgyalás kommunikációs stílusbeli jellemzőit vettük górcső alá. A kommunikációs stílusjegyek meghatározásánál Vidar Shei, Jorn K. Rognes és Debra L. Shapiro (2011) kutatására támaszkodtunk részben, illetve a szövegtörzsek többszöri átolvasása és a párbeszéd szisztematikus feldolgozása és interpretálása (Coffey-Atkinson, 1996 idézi Vicsek, 2006) után hoztunk létre kategóriákat. Így induktív és deduktív (korábbi kutatások alapján képzett kategóriák) kategória-alakítási eljárást egyaránt alkalmaztunk (Mayring, 2000).

A tartalomelemzési kategóriákat és definíciójukat lásd a *10. számú táblázatban*.

10. számú táblázat. Az alkutárgyalások szövegtörzseinek elemzési szempontjai és a szempontok definíciója

Tartalomelemzési szempont/kategória	Tartalomelemzési szempont definíciója	Példa
pozitív megnyilvánulás	pozitív, empátikus megjegyzések	„Ez (<i>amit a másik mondott</i>) meglehetősen érdekes.”

negatív megnyilvánulás	negatív megjegyzések, pl. a tárgyaló a csalódását, kiábrándultságát, nem tetszését fejezi ki a másik javaslatára, vagy negatív következményre utal: nem megy bele, nem egyezik meg	„Biztos, hogy nem!”
érvelés	érvelő információk, melyek meggyőzésre vonatkoznak (a saját pozíció igazolására, bizonyítására) vagy megkérdőjelezzik a másik érvelését	„Az a javaslat, amit ajánlasz, nagyon eltér a mi elképzelésünktől, hogy különböző, exkluzív termékeink is legyenek, és ahogyan más beszállítók tudnak kínálni 12 különböző terméket is, így úgy gondolom, hogy az ajánlatodat nagyon nehezen tudnám elfogadni.”
manipuláció	a nyílt manipulációs befolyásolás, manipulációs „technika” használata pl. viszonyosság normájára való hivatkozás, saját lehetőségeinek korlátosságára való hivatkozás, zsarolás, kioktatás, mellébeszélés	„én is engedtem, ön is engedhet..” „maga, mint hentes tudja a legjobban..”
Saját érdek kifejezése-prioritás információval (elsődleges prioritás)	ha a megszólalás tartalmaz információt arra vonatkozóan, hogy mi a	„Nekem jobb lenne, hogyha kevesebb terméket vennék, mint hogyha hosszabb

	személy elsődleges prioritása	szállítási időt hagynék.”
Reflexió a másik prioritásaira is (másodlagos prioritás)	ha a megszólalás tartalmaz információt arra vonatkozóan is, hogy a személy saját prioritása érvényesítése mellett tekintetbe veszi alkupartnerének prioritásait is	„hát úgy gondoltam, hogy a kiszállítási idő az napi kétszer legyen, a tenyésztett állatfajták, amit nekem hoz az minimum 8-9 és fizetni, pedig ahogy Ön gondolta”
hazugság	Nem tartja magát a szabályokhoz a három kérdéskör/alkutéma tekintetében. (A 3x9 lehetőségen kívül másokat is beemel.)	Pl. „3 hónapos fizetési határidő” „Csak 2 állatom van”

A beszélgetéseket első körben diktafonról rögzítettük írott formába, majd ezután kezdődött meg a szövegtörzsek felállított szempontok szerinti tartalomelemzése első körben egyesével beszélgetésként, azon belül is megnyilvánulásként. (Egy alkutárgyalás szövegtörzset lásd a 10. számú mellékletben.) A tartalomelemzéshez nem alkalmaztunk kvalitatív adatelemző szoftvert.

A fenti *puha* tartalomelemzési szempontok mellett az alkupartnerek dominanciája is lekódolásra került a szavak száma alapján. Szintén megnyilvánulásként kódoltuk a dominancia mértékét, azonban egy összesített mutatót is készítettünk az egyes megnyilvánulások dominancia összegéből.

Mind a 75 beszélgetést egy kódoló kódolta le, azonban további két kódoló is kódolt beszélgetést, nagyjából a beszélgetések 20%-át, ugyanazokat a beszélgetéseket (Schei, Rognes, Shapiro, 2011). Mivel standardizáltuk a megfigyelési és elemzési folyamatot, ami önmagában növeli a megbízhatóságot, másrészt a három kódoló kódolása korrelált egymással, így a kódolást, mint az adatok vizsgálatának érvényes és megbízható módját tekintettük.

A kvalitatív elemzés alapján a kvantitatív elemzést az egyes kategóriák előfordulásának gyakorisága alapján végeztük (Stewart, Shamdasani, 1990 idézi Vicsek, 2006), követve

azokat az értelmezési módszereket, melyek a kvalitatív és kvantitatív elemzés kombinációjának hasznosságát hangsúlyozzák (lásd pl. Carey, 1995).

A kvalitatív elemzést követően kezdődött meg a tartalmak kvantifikálása és további adatbázisok kialakítása.

A meglehetősen sok szempontra kiterjedő, alkatárgyalásokon belül is diskurzusonkénti elemzés így 75 adattáblát eredményezett, majd ezután nem csak egy, hanem két adatbázist is kialakítottunk. Egy adatbázis személyenként tartalmazta az adatokat, egy másik pedig páronként. A hipotézisek teszteléséhez mindkét adatbázisra szükségünk volt.

Átlagosan 354,80 szóban tárgyaltak az eladók és 355,96 szóban a vásárlók. E között nincs szignifikáns különbség ($t=-0,25$; $df=148$; $p=0,98$). A szerepeket ebből a szempontból is ekvivalensnek tekinthetjük.

A *második hipotézis* tesztelésének bemutatását a kommunikációs tartalomelemzési szempontok mentalizációs igény skálával való összevetésével kezdjük. A hipotézisünk elemzése tulajdonképpen az első hipotézisünk eredményét magyarázhatja részben, hogy a nagyobb mentalizációs igény hogyan eredményezhet nagyobb nyereséget, azáltal, hogy bizonyos kommunikációs stílusjegyekkel szignifikáns kapcsolatban áll. Azt szeretnénk volna feltérképezni, hogy milyen verbális megnyilvánulásai vannak annak, aki jobban szeretné megismerni társas szituációkban társa mentális tartalmait.

A tartalomelemzési szempontok leíró statisztikáit lásd a *12. számú mellékletben*.

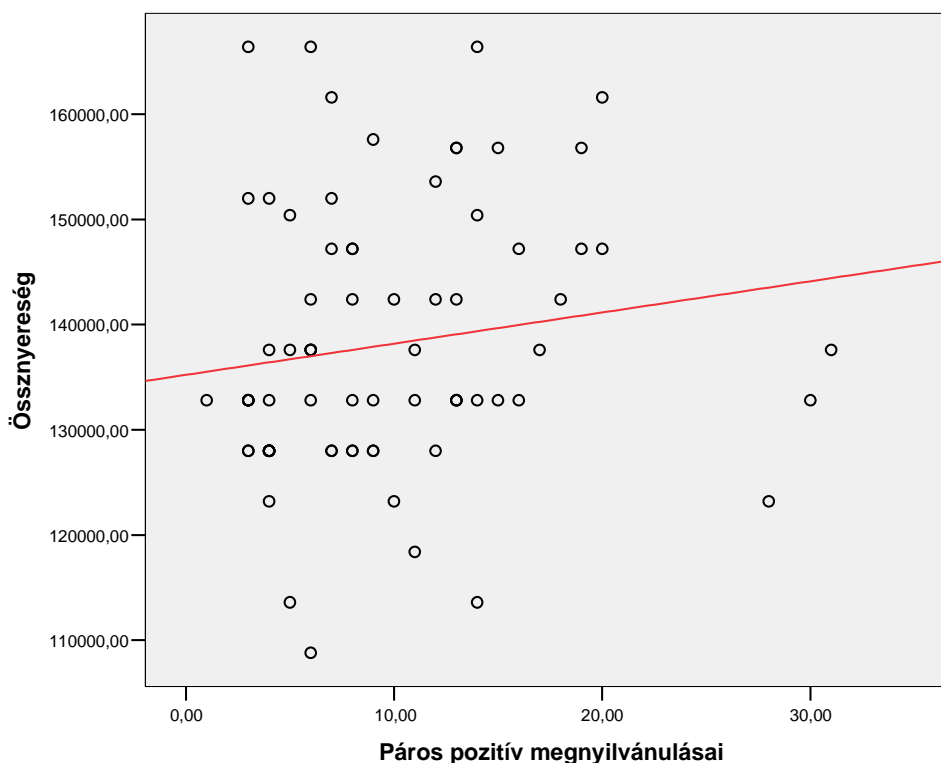
A mentalizációs skála egyes kommunikációs jegyekkel való összevetése előtt azt néztük meg, hogy a nyereségre van-e szignifikáns hatása bizonyos stíluselemeknek. A korrelációs elemzések azt mutatták, hogy a személy nyereségének az érveléssel ($r=0,15$; $p=0,054$), és manipulációval volt tendencia-szintű összefüggése ($r=0,14$; $p=0,08$).

Megnéztük azt is, hogy a pár össznyereségére volt-e hatása a személyek különböző kommunikációs jellemzőinek. Gyenge, szignifikáns korrelációt a pozitív megnyilvánulások ($r=0,16$; $p=0,04$) esetében találtunk, valamint tendenciaszintűt az érvelések esetében találtunk ($r=0,14$; $p=0,07$).

Az elemzéseket nem paraméteres korrelációs eljárásokkal számoltuk a változók nem normális eloszlásából fakadóan. A változók eloszlását lásd a *11. számú mellékletben*.

A páros adattáblából a páros összesített kommunikációbeli mintázatát elemezve azt találtuk, hogy a páros össz nyereségével a pár pozitív megnyilvánulásainak volt gyenge, szignifikáns

pozitív kapcsolata ($r=0,23$; $p=0,04$). Tehát a pozitív megnyilvánulások növelték a párnak kifizetett nyereséget. Lásd 9. számú ábra.

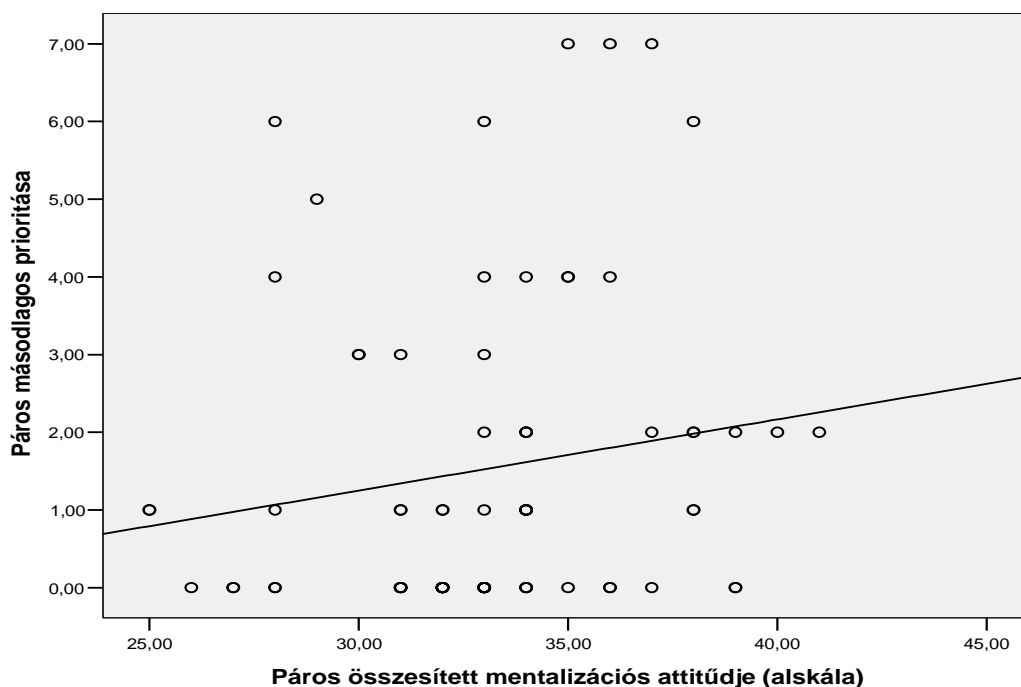


9. számú ábra. A páros pozitív megnyilvánulásainak össznyereséggel való kapcsolata

Az egyéni adatokat elemezve, a mentalizációs igény skála összpontszáma a másodlagos prioritással mutatott tendencia szintű, gyenge pozitív összefüggést ($r=0,13$; $p=0,1$) míg a skála harmadik faktora, tehát a mentalizációra irányuló attitűd a másodlagos prioritásokkal nagyon gyenge, tendenciózus összefüggést mutatott ($r=0,13$; $p=0,09$). Emellett ugyanez a skála a hazugsággal gyenge, de szignifikáns negatív irányú összefüggést mutat ($r=-0,18$; $p=0,03$). Ez arra utal, hogy minél nagyobb mértékben jelent kedvelt tevékenységet egy egyén számára a mentalizációs tevékenység, annál kevesebb olyan megnyilvánulása volt az alkutárgyalás folyamán, amely valótlan információt tartalmazott a helyzetre vonatkozóan.

A páros mentalizációra irányuló igényét elemezve pedig azt mutatják az eredmények, hogy a mentalizációra irányuló attitűd, tehát a mentalizációs igény skála harmadik faktora a másodlagos prioritással mutat gyenge, egyenes irányú, szignifikáns összefüggést ($r=0,23$; $p=0,04$). Tehát, azok a párok, akik mentalizációs tevékenységre irányuló attitűdje pozitívabb volt, több esetben tettek egymás prioritásaira vonatkozó megjegyzéseket. Lásd 10. számú ábra. Ezt interpretálhatjuk úgy, hogy a prioritásaik kifejezésében többször utaltak arra is, hogy a tárgyaló partnerüket hogyan érintené az ő saját prioritásaiknak az érvényesítése.

Mindez alapján azok a személyek, akik számára a mentalizáció kedvelt tevékenységet jelent, többször fejezik ki magukat olyan terminusokban, mely szem előtt tartja a beszélgetőpartner szempontjait is. Ennek értelmében második hipotézisünk igazolást nyert.



10. számú ábra. A pár mentalizációra irányuló attitűdjének másodlagos prioritásokra utaló megnyilvánulásokkal való összefüggése

A pozitív, illetve negatív megnyilvánulások, érvelés és manipuláció és hazugság gyakorisága tekintetében nem találtunk szignifikáns összefüggést a páros mentalizációs összigenyével.

A kommunikációs stíluselemek használata egymással is kapcsolatban állt néhány elem esetében. Az érveléssel az elsődleges prioritás állt összefüggésben, ($r=0,19$; $p=0,018$), illetve minél több manipulációval élt az alkufél, annál több hazugságot is mondott ($r=0,60$; $p=0,00$), és annál több elsődleges prioritásra utaló megnyilvánulást tett ($r=0,18$; $p=0,02$), Ugyanígy, a manipulációt gyakrabban használók a másodlagos prioritásra is többször utaltak az alkudozásuk során ($r=0,17$; $p=0,03$).

Emellett az utókérdőív segítségével lehetőségünk volt felmérni az alkupartnerek feladatról való mentális reprezentációit, így ezek között olyan kérdéseket is szerepeltettünk,

amely a személyeknek a saját, illetve társuk tárgyalás alatt mutatott viselkedésének a reprezentációjára kérdezett rá.

Ez alapján azt láttuk, hogy azok a személyek, akik magasabb értékeket értek el a mentalizációs igény skálán (1. faktor) szignifikánsan jobban törekedtek arra, hogy meghallgassák és figyelembe vegyék partnerük érveit ($r=0,17$; $p=0,03$, utókérdőív 4. kérdése alapján), annál többet szerettek volna kihozni az alkuból ($r=0,18$; $p=0,03$) jobban igyekeztek mindkettőjük számára tisztességes megállapodást kötni ($r=0,18$; $p=0,02$) (utókérdőív 10. iteme), annál kevésbé gyanították, hogy bizonyos pontokon nem tartotta magát alkupartnerük a leírtakhoz ($r=-0,16$; $p=0,04$; utó 11. iteme), valamint minél magasabb igényt mutattak a társ mentális állapotainak a feltérképezésére annál inkább érezték úgy, hogy érdekelte társukat a saját álláspontjuk megismerése (utó 12. item ($r=0,25$; $p=0,00$)). Nagyobb elégedettséget is mutattak az alkuban elért eredményükkel ($r=0,17$; $p=0,03$) (utó 13. item), és tartották szimpatikusnak a partnerüket ($r=0,26$; $p=0,00$) (utó 18. item).

Tehát összességében azt látjuk, hogy a nagyobb mentalizációra irányuló igény az alkudozás folyamán összességében pozitívabb attitűdöt eredményezett mind a partner megítélésében, mind pedig a partner velük szemben tanúsított hozzáállásának reprezentációjában és az alkuban elért eredményben is.

8.6.4. A mentalizációra irányuló igény és a feladatstruktúra mentális leképezésének összefüggései

A *harmadik hipotézis* tarthatóságát, egészen pontosan a feladatstruktúra mentális leképeződésének helyességét az utókérdőív alapján néztük meg. Az utókérdőív (lásd 8. számú melléklet) 14, 15, és 16. iteme vonatkozik az egyes tárgyalási szempontok felek közötti elsődlegességének felmérésére. Ez alapján tudjuk megítélni azt, hogy helyesen észlelték-e a felek a különböző szempontokban a vásárló vagy eladó prioritását.

A 14. item a következő állítást tartalmazta: „Úgy gondolom, hogy a kiszállítási idő a társamnak ugyanolyan fontos szempont volt, mint nekem.”

A 15. item: „Úgy gondolom, hogy a tenyésztett állatfajták száma a társamnak ugyanolyan fontos szempont volt, mint nekem.”

A 16. item: „Úgy gondolom, hogy a fizetési határidő a társamnak ugyanolyan fontos szempont volt, mint nekem.”

Az eredmények azt mutatják, hogy a mentalizációra irányuló nagyobb igény nem jár együtt a feladatstruktúra pontosabb leképezésével, pontosabban a nagyobb mentalizációra irányuló igény nem segíti a szempontok közötti prioritások *meglátását*, mivel azt találtuk, hogy az összmentalizációs igény, illetve a ment. igény 1. alskálája mind a három kérdéssel szignifikáns pozitív összefüggésben állt.

Tehát mindhárom szempontot egyforma mértékben fontos szempontként reprezentálták a tárgyalók, abban nem találtak különbséget. Sőt, minél inkább számolt be valaki nagyobb mentalizációs igényről (1. faktor), annál inkább gondolta úgy, hogy a szempontok egyformán fontosak a tárgyaló felek részére (14. item $r=0,23$; $p=0,04$, 15. item: $r=0,32$; $p=0,00$, 16. item: $r=0,20$; $p=0,01$).

Ez nagyon érdekes abban az értelemben, hogy a mentalizációs igény ezek szerint nem úgy képes hozzájárulni a hatékonyabb alku kialakításához, hogy a személyek pontosabban reprezentálják a feladat szerkezetét, hanem más eszközökkel minden bizonnyal.

Emellett szintén nagyon érdekes eredményként konstatáltuk, hogy azok a személyek, akik jobban törekednek a másik mentális állapotainak megismerésére, jobban hittek az *egyenlőségben*, abban az értelemben, hogy a tárgyalópartnerek helyzetét a prioritásaik tekintetében egyformának látták.

8.6.5. A mentalizációra irányuló igény és alku méltányosságának összefüggései

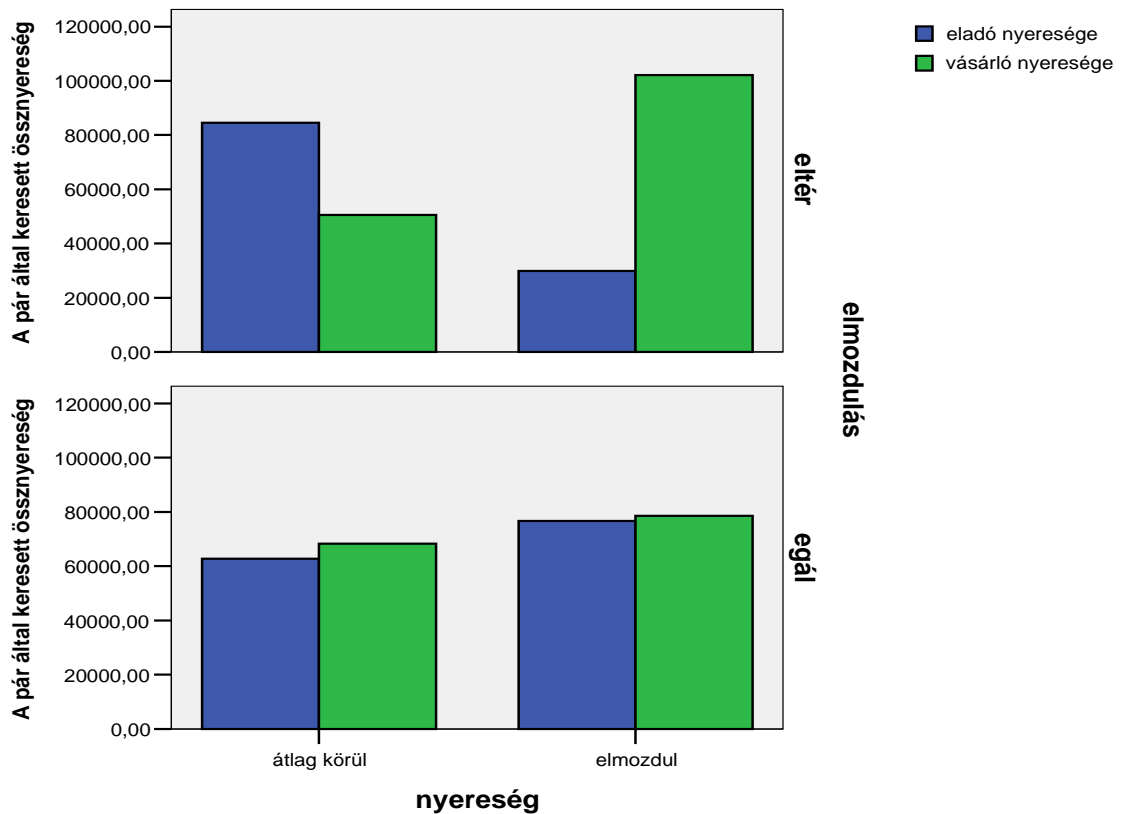
A *negyedik hipotézisünk* tesztelését úgy kezdtük meg, hogy képeztünk egy olyan változót, ami a tárgyalófelek végső hasznának a különbségét tartalmazta. Tehát a 150 tárgyalásban részt vevő vizsgálati személy, illetve 75 pár esetében tartalmazta a nyereségek közötti különbséget. Ez a szám minél kisebb volt, annál kisebb volt a különbség a felek által megszerzett kísérleti tallérban, illetve hazavitt forintban. A korrelációelemzés eredményei alapján nem találtunk szignifikáns összefüggést a felek által hazavitt összegek különbségében a mentalizációs igény összefüggésében, egyik faktor tekintetében sem. Tehát nincs összefüggés a mentalizációra irányuló igény és méltányos alku között. Hangsúlyoznám, hogy ez az eredmény a felek által hazavitt összegek közötti különbségre vonatkozik, és nem pedig az integráció fokára, arra, hogy mennyit tudtak kihozni a helyzetből a saját, illetve partnerük javára.

8.6.6. A megegyezések mintázatai és összefüggésük a mentalizációra irányuló igénnyel

A párok által megkötött egyezségeket mélyebb analíziseknek is alávetettük. Mindezzel célunk az volt, hogy lássuk, hogy a párok által hazavitt össznyereség hogyan alakult ki az össznyereséget alkotó három szempont mentén, tehát milyen mintázatok azonosíthatóak a válaszadásban.

A 75 pár egyezségeit górcső alá véve a következő klaszterek kerültek azonosításra: az első klaszterbe (*nyereség* klaszter) azok a párok tartoztak, akik mindhárom szempontban nagyjából a kilenc válaszopció közepén egyeztek meg (mivel kilenc opcióban egyezhettek meg mindhárom szempontban, így nagyjából az ötödik körül), és ennek megfelelően keresetük is nagyjából az átlag körül mozgott, illetve azok a párok, akik elmozdultak a „középső opciótól”, és összességében többet is kerestek. Ezeket *átlag körül* és *elmozdul* szavakkal címkéztünk a 11. számú ábrán a könnyen érthetőség kedvéért.

Ezen felül is további csoportokat azonosítottunk. Voltak olyan párok, akik megkeresett össznyereségében nem volt jelentős eltérés a vásárló és eladó tekintetében, tehát a vásárló és az eladó is nagyjából ugyanannyit keresett (*egál*) és ahol a vásárló és eladó nyeresége eltért (*eltér*). Ezt a klasztert *elmozdulás* klaszternek neveztük. (A párok nyeresége közötti elmozdulásra utalva.) Ezt láthatjuk szintén a 11. számú ábrán. Emellett a 11. számú táblázat tartalmazza az egyes klaszterekbe tartozó párok számát.



11. számú ábra. A párok által keresett össznyereség klaszterekbe való csoportosítása az eladó és vásárló nyereségének függvényében

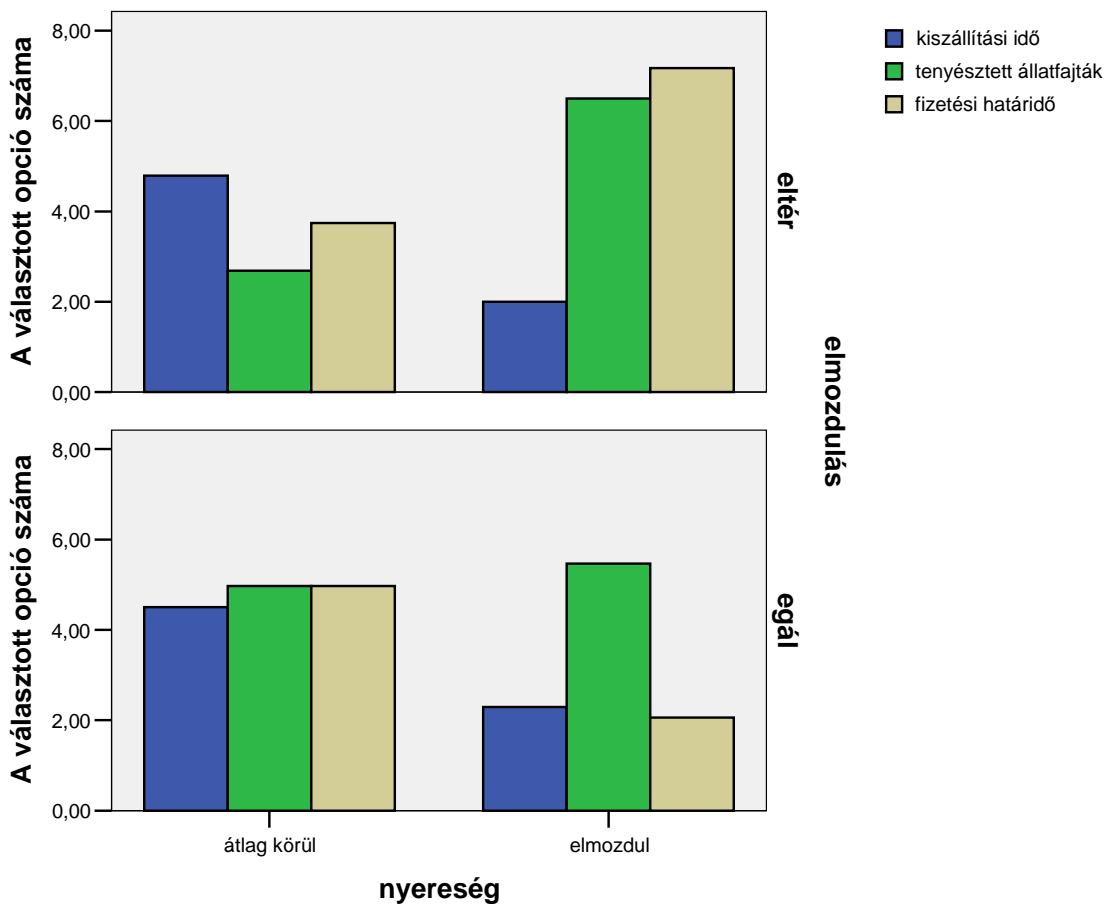
11. számú táblázat. Az egyes klaszterekbe tartozó párok száma

Elmozdulás * Kereset keresztábra

		Nyerés		Összesen
		átlag körül	elmozdul	
Elmozdulás	egál	32	17	49
	eltér	19	7	26
Összesen		51	24	75

A táblázatból látható, hogy a legtöbb pár az átlag körül mozgott keresetüket tekintve, úgy, hogy a vásárló és eladó is nagyjából ugyanannyit (*egál*) keresett.

Mindez a három megegyezési szempont mentén a következő mintázatot mutatta:



12. számú ábra. A négy klaszterbe tartozó párok megegyezési mintázatai a három szempont tekintetében

Látható, hogy itt is azonosíthatóak a fenti csoportok: azok, akik átlag körüli megegyezéseket hoztak mindhárom szempontban, illetve azok, akik elmozdultak a megegyezések tekintetében a középső értéktől. Ezen felül is, akik igazságosan vagy szimmetrikusan (*egál*), és azok, ahol a pár egyik tagja *lenyomta a másikat (eltér)* olyan értelemben, hogy egyenlőtlen megegyezést kötöttek egymás között.

Azok a párok, akik elmozdultak a középső opciótól, és *egál*ban mozdultak el, mert a kiszállítási és fizetési határidő tekintetében is az alacsonyabb opció felé mozdultak el- tudták a leghatékonyabban kihasználni a komplementer alkuteret. Tehát ebbe a klaszterbe tartozó párok jártak összességében és személyenként is a legjobban.

Ez az alapján mondható, hogy egyssel a kiszállítási idő tekintetében a naponta kétszeri szállítást kódoltuk, míg a fizetési határidő tekintetében az azonnali fizetést, és kilencessel pedig ennek megfelelően a 4,5 napos szállítást, illetve az 1 hónapos fizetési

határidőt. Ezek az egyes megegyezési szempontokon belül az első és utolsó opciónak feleltethetőek meg. A közbülső opciókra a közbülső fokozatokat használtuk.

Tehát mivel az ebbe a klaszterbe tartozó párok a fizetési és kiszállítási határidő tekintetében is az alacsonyabb érték felé mozdultak el, nagyobb nyereséghez jutottak, még hozzá egyenlően, kölcsönösen előnyös módon az eladó és vásárló között, mert a kiszállítási és fizetési határidő egymás komplementerei voltak hasznosságukat tekintve. Lásd a 12. számú ábrán az *elmozdul-egál* negyedét (klasztert).

A mentalizációra irányuló igény tekintetében az eredmények azt mutatták, hogy valójában szignifikáns eltérés nincs a különböző módon kötött egyezségek és mentalizációra irányuló igény összefüggései tekintetében. Ugyanakkor, akik elmozdultak a középről az integráció irányába, magasabb mentalizációra irányuló igényről számoltak be (mentalizációra irányuló igény első faktor). Lásd 12. számú táblázat. Ez tendencia-szintű különbséget mutat ($F=3,185$, $df=1$, $p=0,07$).

nyereség	elmozdulás	Mentalizációra irányuló igény (kérdőív 1. faktor) Átlag	Szórás	Össz elemszám (párok száma)
átlag körül	egál	38,4688	5,47124	32
	eltér	40,5789	5,17811	19
	Összesen	39,2549	5,41052	51
elmozdul	egál	41,8824	5,60003	17
	eltér	42,5000	4,67974	7
	Összesen	42,0435	5,27841	24
Összesen	egál	39,6531	5,69924	49
	eltér	41,0400	5,03719	26
	Összesen	40,1216	5,48960	75

12. számú táblázat. A mentalizációra irányuló igény nyereség és elmozdulás mintázataival való összefüggése

Mindemellett mindhárom mentalizációra irányuló igény faktor tekintetében látható az elmozdulás esetében a magasabb mentalizációra irányuló igény pontszám (A pontos adatokat lásd lejjebb a 13. számú táblázatban.)

nyereség klaszter	N	Átlag	Szórás
Eladó ment.ig. (1. faktor)	átlag körül	40,2745	4,02531
	elmozdulás	40,3478	4,85806
Eladó zav.ia.(2.faktor)	átlag körül	27,5294	3,74888
	elmozdulás	28,2174	3,88419
Eladó ment.att.(3.faktor)	átlag körül	16,5098	2,66363
	elmozdulás	16,9130	2,39152
Vásárló ment.ig.(1faktor)	átlag körül	39,2549	5,41052
	elmozdulás	42,0435	5,27841
Vásárló zav.ia.(2.faktor)	átlag körül	26,8627	4,37730
	elmozdulás	28,5652	4,80365
Vásárló ment.att(3faktor)	átlag körül	16,3333	2,52719
	elmozdulás	17,0000	1,90693

13. számú táblázat. Az átlag körüli nyereséget hazavitt és átlagtól több nyereséget hazavitt párok klasztereinek mentalizációra irányuló igénnyel, zavartalan interakciók iránti igénnyel és mentalizációra irányuló attitűddel való összefüggései az eladó és vásárló tekintetében

Ez az eredmény tulajdonképpen megerősíti a nagyobb mentalizációra irányuló igény és össznyereség közötti szignifikáns pozitív korrelációt. Tehát azok a párok, akik eredményesebb alkut kötöttek abban az értelemben, hogy több pénzt tudtak *kivenni* a feladattól (elmozdultak az átlagtól felfelé), nagyobb mentalizációra irányuló igényről számoltak be.

Azt is megvizsgáltuk, hogy a kapott két klaszter (nyereség és elmozdulás) tekintetében az egyes szempontok (kiszállítási idő, tenyésztett állatfajták száma, fizetési határidő) mentén milyen összefüggések találhatóak az eladó (állatfarm igazgató) és vásárló (hentesbolt tulajdonos) mentalizációs értékei mentén.

Az eredmények azt mutatják, hogy ott vannak nagyobb mértékű korrelációk az eladó vagy vásárló mentalizációs igény pontszámai és az egyes szempontok tekintetében, ahol a párok nagyjából az átlag körül *mozognak* a nyereséget illetően.

Tehát már ez is arra utal, hogy a nagyobb mentalizációs pontszám valamiféle közepes (*igazságos?*) megegyezések megkötésével jár együtt.

Az eredmények részletesebben a következőket mutatják a nyereség tekintetében átlag körüli párok (51) tekintetében.

Minél nagyobb az eladó mentalizációs igénye (1. faktor), annál több állatfajtaban egyeznek meg ($r=0,33$, $p=0,01$). Ez tulajdonképpen a vásárlónak jön jól, az eladó enged ilyenkor valójában. És ez a pozitív, szignifikáns korreláció valójában mindhárom mentalizációs alfaktor esetében kimutatható az eladónál (zavartalan interakciók iránti igény és állatfajta száma: $r=0,28$, $p=0,04$; mentalizációra irányuló attitűdje és állatfajta száma: $r=0,31$, $p=0,02$). A vásárló tekintetében pedig az látható, hogy minél magasabb a mentalizációra irányuló attitűdje, tehát minél kedvezőbb tevékenység számára a mentalizáció, annál kisebb fizetési határidőben egyeztek meg ($r=-0,35$, $p=0,01$). Ez megintcsak a pár másik tagjának hozott nagyobb hasznot, tehát megint azt láthatjuk, hogy a magasabb mentalizációs törekvés engedmény-adással, mondhatni lemondással, a másik érvényesülésével járt együtt.

Emellett azt is látjuk, hogy az eladó nyeresége annál nagyobb minél nagyobb a vásárló mentalizációs attitűdje ($r=0,36$, $p=0,008$), a vásárló nyeresége pedig annál kisebb minél nagyobb a mentalizációs attitűdje ($r=-0,28$, $p=0,04$) és ugyanez a mintázat látható a vásárló nyeresége és eladó mentalizációs attitűdje esetében is.

Tehát a nagyobb mértékű mentalizációra irányuló igény indirekt módon engedi a másik prioritásait kielégíteni. És ez nagyon távolról, de mégis összefüggésbe hozható a mentalizációra irányuló igény nagyobb mértékű együttműködéssel való kapcsolatával abból a szempontból, hogy a nagyobb igény a másik perspektívájának a megismerésére olyan válaszokkal jár együtt, ami a másoknak jobb, tehát proszociálisabb válaszokban, viselkedésben nyilvánul meg.

És ami külön érdekes és hozzáad a mentalizációs igény és nagyobb párosan keresett össznyereség pozitív összefüggése mögötti dinamikához az az, hogy láthatjuk, hogy a nagyobb mentalizációra irányuló igény úgy képes hatékonyabban *kihasználni* a rendelkezésre álló alkutert, hogy engedi a másik szempontjainak az érvényesülését. És ha a partnernek szintén magasabb a mentalizációra irányuló igénye, akkor viszonzozza ezt, és összességében is jól járnak integratív helyzetben.

Tehát az látható, hogy nem a feladatstruktúra átlátása, jobb megértése révén vezet nagyobb nyereséghez a nagyobb mentalizációs igény, hanem egy olyanfajta viszonyulás révén a másik iránt, ami engedi a másik szempontjainak a tekintetbe vételét, ami egy feladatunkhoz hasonló, komplementer alkutérben kölcsönösen nyereséges kimenetekhez vezet.

8.7. Megvitatás

Eredményeink azt mutatják, hogy a másik személy mentális tartalmainak, úgymint gondolatainak, szándékainak, perspektívájának feltérképezésére irányuló erősebb igény elősegíti a helyzet adta lehetőségek jobb kihasználását párban, interaktív helyzetben. A nagyobb mentalizációs igény elősegíti a gazdasági értelemben is hatékonyabb kimenetek elérését, hiszen több pénzt tudtak hazavinni az alkufelek ebben az esetben a tárgyalás végére.

Mindemellett érdekes kiemelni, hogy a mentalizációs igény hatása csupán párban volt képes szignifikánsan együttjárni a nagyobb nyereséggel, a felek egyéni mentalizációra irányuló igénye nem mutatott szignifikáns összefüggést az egyéni nyereséggel.

Ez számos kérdést vet fel, arra vonatkozóan, hogy milyen olyan hatása van a megnövekedett mentalizációs igénynek, amely egyéni szinten nem képes növelni az egyéni hasznot, ugyanakkor párban, a felek mentális állapotaira irányuló magasabb megismerési motiváció mégis segíti a párosan, összességében jobb kimenetek elérését.

Ez azt érzékelteti velünk, hogy a mentalizáció egy olyan képesség, illetve a mentalizációra irányuló motiváció is a személynek egy olyan jellemzője, ami interaktív és komplementer helyzetekben segíti elő a hatékonyabb interperszonális kimenetek elérését, az alkutér és a feladat jobb „kihasználását.”

Emellett azt láttuk, hogy a páros össznyereségéhez a páros nagyobb mentalizációs igényű alkufélje volt képes nagyobb mértékben, szignifikánsan hozzájárulni, tehát ez alapján nem lehet azt mondani, hogy csak akkor lehetséges magas hasznot elérni, ha a pár mindkét tagja egyformán magas mentalizációs igénnyel rendelkezik. A magasabb mentalizációs igényű fél, ezek szerint képes úgy alakítani az interakciókat, és a kölcsönös egymáshoz való hangolódást, hogy azzal magasabb haszonra tegyen szert a pár.

Emellett rendkívül érdekes eredményeket kaptunk, amikor a mentalizációs igényt az utókérdőívben mutatott reprezentációkkal vetettük össze, ami a feladatról, partnerről és partner viselkedéséről való elképzeléseket tartalmazta, mert azt láttuk, hogy azok a személyek, akik társas helyzetekben nagyobb érdeklődést mutatnak interakciós partnerük mentális állapotának megismerésére, jobban igyekeztek meghallgatni és figyelembe venni partnerük érveit, ami a mentalizációs tartalmak megismerésére való eszköznek tekinthető tulajdonképpen, valamint alkupartnereikről is tisztességesebb képet festenek.

Emellett szintén, a társukról is azt feltételezik, hogy érdekli őket a saját álláspont megismerése.

Tehát alkupartnereikről összességében pozitív képet festenek, és plauzibilisnek tűnhet a magyarázat, hogy mivel pozitívabb képet festenek a társukról és nagyobb igényt is mutatnak a

partnerük mentális állapotainak megismerésére, ezáltal elképzelhető, hogy nem képesek *lenyomni* a társukat, mert bennük ezek a destruktív tettek negatív érzelmek kialakulását idéznék elő. A nagyobb mentalizációs igény egy interperszonális értelemben szenzitív ember képét festi. Visszacsatolva a harmadik vizsgálatunk eredményéhez, ott is azt láthattuk, hogy a mentalizációra irányuló nagyobb igény kevesebb negatív érzést, gondolatot eredményezett egy olyan helyzetben, ahol előzetesen sérelmet kellett átélnie a személynek. Tehát a nagyobb mentalizációs igény inkább pozitívan alakítja a kapcsolatokat. Mindezekből arra lehet következtetni, hogy, a magasabb mentalizációs igényű személyeknek a kapcsolat, és a morális értékek mérvadóak. Ezek az eredmények érdekes *kiegészítői* skálánk validitásának, legalábbis jól igazolják azt, hogy a nagyobb mentalizációs igény egy olyan helyzetben, ahol az érdekek összehangolása a kulcs a sikerhez, a partner érveinek a meghallgatása és figyelembevétele fokozatokban segítheti a kölcsönösen hatékony kimenetek elérését. Emellett a magasabb mentalizációs igényű személyek társukat szimpatikusabbnak tartják, azokról hasonlóan magas mentalizációs megismerési motivációt feltételeznek, mint magukról. A szimpátia bizalmat kelthet, és a bizalom tárgyalási kimenetekre való hatásáról a szakirodalom is beszámol (Bazerman és mtai., 2000). Vizsgálatunkban ennek a tényezőnek feleltethetjük meg a mentalizációra való igény indirekt hatását, ami egy *ilyen* kiélezett helyzetben, ahol pénzről kell egyezkedni a feleknek és a szempontok összeegyeztethetőek, indirekt segíti a hatékonyabb kimenetek elérését.

Ugyanakkor szintén az utókérdőív elemeit vizsgálva a partnerek egyéni hatékonyságával azt találtuk, hogy amíg a nagyobb mentalizációs igényű személyek szignifikánsan nagyobb mértékben igyekeznek meghallgatni és figyelembe venni társuk érveit, addig a nagyobb egyéni nyereség pont ezzel a tétellel szignifikánsan negatív összefüggésben áll. És ugyanez az összefüggés mondható el a személy tisztességes megállapodás iránti igyekezetének mentalizációra irányuló, valamint össznyereséggel való összefüggéseiről is. A nagyobb mentalizációs igényű személyek jobban igyekeztek mindkét fél számára tisztességes megállapodást kötni, míg azok, akik nagyobb nyereséget vittek haza szignifikánsan kevésbé igyekeztek a tisztességes alku létrehozására.

Ezek az eredmények ugyanakkor attitüdinális szinten mutatják az egyes változók közötti kapcsolatot, azok tényleges, viselkedésbeli megnyilvánulásáról nem informálnak.

A kommunikációs stíluselemeket vizsgálva az mondható el, hogy a magasabb mentalizációs igényű személyek, noha nem tesznek szignifikánsan több pozitív vagy kevesebb negatív megjegyzést, több prioritást kifejező megjegyzést tesznek, ami egy integratív alkuhelyzetben elősegítheti a hatékonyabb kimenetek elérését. Prioritásaik pedig a

partner prioritásaira is kiterjednek, tehát a saját érdekük kifejezése mellett társuk érdekeire is kiterjednek explicit megnyilvánulásaik.

Emellett kevesebb valótlan dolgot emelnek be a beszélgetésbe, ami megint csak megerősíti azt, hogy ők nem a manipuláció eszközével próbálnak többet kihozni a helyzetből, hanem ellenkezőleg, jobban bíznak a partnerükben, és inkább a valós érdekek összeegyeztetésének a feltárásával igyekeznek elérni azt.

A prioritások kifejezése gyakorlatilag tekinthető a feltárás eszközének, ami pedig lényegében megfeleltethető egy szinten a mentalizációval, a mentalizációs feltárással. Valójában a prioritások kifejezése egy eszköze, triggere a viszontválasznak, ami pedig lehetőséget ad a partner helyzetének megismerésére, prioritásainak feltérképezésére.

Tehát valójában azt látjuk, amit a szakirodalom is alátámaszt, hogy az együttműködésre kész, pozitív, nyitott, konstruktív személyiség-beállítódás kimutatottan jobb tárgyalási kimeneteket eredményez, és a mentalizációs képesség együttműködési hajlandósággal való kapcsolata is bizonyított (lásd pl. Bazerman és mtsai., 2000; Paal, Bereczkei, 2007), ami közvetett módon a mi vizsgálatunkban is megjelent. A nagyobb mentalizációs igényű személyek magukról, és alkupartnerükről való reprezentációja is pro-szociális képet fest.

Harmadik hipotézisünkben nem sikerült igazolni, hogy a nagyobb mentalizációs igényű személyek pontosabb reprezentációt képesek kialakítani a feladatról. Valójában feltételezésünk alapja az volt, hogy a másik személy érdekének is a figyelembevétele kognitív megértési folyamat segítségével látható be többszemponos alkuhelyzetben. Mindemellett eredményünk nem meglepő. A mentalizációra irányuló igény nagysága egyrészt nem jár együtt a jobb mentalizációs teljesítménnyel (második vizsgálatunk eredménye szerint), ami egy ilyen, többszemponos helyzetben a gondolatok, szándékok helyesebb megítélésével potenciálisan elvezethet a feladat pontosabb *feltérképezéséhez*, másrészt a nagyobb mentális állapot megismerésére irányuló igény megjelenésének közvetítő hatásai nem ismeretesek, így abból közvetlenül a feladat-struktúra helyes felismerésére következtetni pontatlan és elnagyolt.

Negyedik hipotézisünk a méltányosságra vonatkozott. Nincs különbség a párok között abban, hogy milyen mértékű mentalizációra irányuló igénnyel rendelkeznek és mennyire méltányos alkut kötnek. A mentalizációra irányuló igény ebben az értelemben valóban csak igényt fejez ki, ami kapcsolatban áll a tisztességes alku megkötésének igyekezetével és a méltányos tárgyalási folyamat iránt (ezeket erősítette meg a mentalizációs igény kérdőív utókérdőívvel való összevetése), de az nem manifesztálódik a kimutatható javak közötti különbségben.

9. Összefoglalás, kitekintés, korlátok

Jelen disszertáció fókuszában a mentalizáció témaköre áll. Annak a képességnek, ami a társas életben való olajozott interakciók fenntartásához járul hozzá, tehát fontos, talán elhanyagolhatatlan szerepet tölt be a humán társas érintkezésben. Ennek a képességnek a segítségével nyernek értelmet társas interakcióink, és ennek a képességnek a segítségével tudunk így módon emberként létezni. Számos tanulmány született a témában ezidáig, azonban az írások mégis számos megválaszolatlanra váró kérdést hagytak maguk után, jellemzően a felnőttkori elmeolvasás szerepét illetően. Jelen disszertáció alapján véve a felnőttkori elméletória társas érintkezésekben betöltött szerepének feltérképezését tűzte ki célul egészséges felnőtt személyek körében.

Kutatásainkban konkrétan azt vizsgáltuk meg, hogy egy olyan *jellemző*, amely a személynek arra az igényére utal, ami a másik elmeállapotainak feltérképezésére irányul, képes-e szignifikáns szerepet betölteni a társas érintkezések néhány aspektusában. Valójában az a kérdés fogalmazódott meg bennünk a mentalizációs skála kialakítása előtt, hogy vajon tényleg csak az számít mindennapjainkban, hogy mennyire pontosan becsüljük meg a többiek szándékait, vágyait, tudását? Vagy annak is kimutatható következményei lehetnek, ha csupán a megismerésükre törekszünk? A mentalizációra irányuló motivációt- kutatásaink eredménye alapján- határozottan elkülöníthetjük a mentalizációs képességtől, mivel az egy olyan személyre jellemző motivációs késztetés, ami nem áll szignifikáns korrelációban a mentalizációs teljesítménnyel, ugyanakkor szintén jelentős hatást gyakorol mindennapi szociális érintkezéseinkben. Kutatásaink alapját tehát ennek a mentalizációs motivációnak a társas élet néhány szegmensében betöltött szerepének vizsgálata képezi.

A disszertáció alapvető tézise a fent nevezett distinkciónak a demonstrációja. Vizsgálatunk eredménye alapján az elmeolvasásra irányuló motiváció pozitív kapcsolatban áll a mentalizációs képességgel, azonban nem jelentős mértékben. A másik tudatállapotainak pontosabb, jobb felismerése elhanyagolható mértékű pozitív összefüggésben áll a másik mentális állapotainak a feltérképezésére irányuló motivációval, tehát nem állítható az, hogy akár a mentalizációs képesség, akár a mentalizációs igény növekedése szignifikánsan együttjárna a másik konstruktum növekedésével is. Tehát a mentalizációra irányuló nagyobb igény nem jelenti a mentális állapotok pontosabb felismerését. És fordítva: a különböző mentális tudatállapotok felismerésére való jobb képességből nem vonhatunk le következtetést a tudatállapotok megismerésére irányuló nagyobb motivációról. Az általunk bemutatásra került mentalizációs igény a képességtől elkülönül, a mentalizációnak egy eddig nem *feltárt* aspektusát jeleníti meg. Mindemellett szükséges megemlíteni, hogy a mentalizációra irányuló

motiváció mentalizációs teljesítménnyel való összefüggését, a témában legfrekvenciáltabb mérőeszközzel vetettük össze, ami egyes meghatározások szerint a mentalizáció komplex jelenségének csupán affektív oldalát ragadja meg (Domes és mtsai., 2007). A jövőben célszerű további mentalizáció teljesítményt mérő eszközzel összevetni a mentalizációs igény mérésére kialakított skálát, hogy magabiztosabban lehessen prezentálni a mentalizációra irányuló motiváció mentalizációs képességgel való összefüggését, valamint az út nyitva áll azon vizsgálatok számára is, melyek az elmeolvasás és elmeolvasásra irányuló igény közötti kapcsolat nem lineáris természetét kívánják ellenőrizni. Emellett az elmeolvasás és elmeolvasásra irányuló igény közötti kapcsolat konceptualizálására potenciálisan figyelembe vehetőek azok a modern motiváció-elméletek, amelyek a viselkedést a viselkedéssel összefüggésben álló képesség és akarat függvényében tekintik. Tehát ha megvan a képesség és értéket képvisel az adott cselekvés, akkor történik meg a cselekvés kivitelezésére irányuló elköteleződés (lásd pl. Eccles, Wigfield, 2002). Ezzel azonban óvatosan kell bánni a mentalizációs képesség vonatkozásában. Ahogyan azt a 2.4. fejezet is tartalmazza, a mentalizáció, ami a mentalizációs képesség segítségével valósul meg, valójában az esetek jelentős részében automatikusan, és folyamatosan működik. Az elmeolvasás élményszinten nem ragadható meg, tehát hogy akarok-e mentalizálni, és megismerni a velem interakcióban álló személyek mentális tartalmait. Az elmeolvasás sokkal alapvetőbb képességet jelent és indítékkal bír. Vélelmezhetően ezért nem feleltethető meg egy az egyben olyan cselekvésnek, amely előfordulása nagyrészt a személy akaratán, elképzelésein múlik.

A disszertációban bemutatott vizsgálatok alanyai kivétel nélkül egészséges felnőtt személyek voltak, akiknél mentális deficitről nem volt tudomásunk. A mentalizációs képesség szerepe eleinte klinikai populáción került az érdeklődés középpontjába, mivel annak meghatározó szerepét azonosították különböző, autisztikus spektrumú rendellenességek hátterében, melyeknek legjellemzőbb tünetei a társas életre hatnak ki, és a társakkal való együttműködést gátolják. A témában születő vizsgálatok túlnyomó többsége máig klinikai populáción vizsgálja a mentalizációs deficit hatását. Emellett a kutatások másik jelentős irányvonala a kognitív-fejlődési irány, mely a képesség fejlődését vizsgálja, és arról számol be, hogy a meta-reprezentációk kialakulásának képessége kognitív fejlődési stádiumokhoz kötött.

Tehát a mentalizációs képesség több pszichológiai aldiszciplína érdeklődésének is a fókuszába került, ám jellemzően klinikai és gyermekek vagy serdülő mintán.

A mentalizáció egészséges felnőtteknél való kognitív, affektív és konatív hatása csak mintegy évtizede került az érdeklődés fókuszába, demonstrálva azt, hogy finom különbségek egészséges felnőtteknél is létezhetnek.

Vizsgálatainkkal a mentalizáció felnőttek körében megjelenő hatásainak bemutatásához kívántunk hozzájárulni.

Az eredmények összességében azt mutatják, hogy a többiek elmeállapotainak feltérképezésére irányuló igény a kapcsolatok konstruktív fenmaradásához járul hozzá.

Első vizsgálatunkban a mentalizációs képesség bosszúspirálból való kilépési hajlandósággal való összefüggését mutattuk be, ahol a jobb mentalizációs képességű személyek nagyobb arányban fogadták megbocsátóan a másik fél békülési kezdeményezését egy elmérgesedett konfliktusban, szemben azokkal, akik kevésbé jól mentalizáltak. Ebben a vizsgálatban a mentalizációs képességet egy affektív mentalizációs teszttel mértük, mely tehát az érzelmek felismerését kérte a kitöltőktől.

A második vizsgálatban mutattuk be az általunk kialakított mentalizációs igény skálát, annak koncepcióját, alfaktorait és egy mentalizációs képességet mérő teszttel való összehasonlítását. Az eredmények az mutatták, ahogyan arra már fentebb is utaltam, hogy a mentalizációra irányuló igény mentalizációs teljesítménnyel való pozitív korrelációja nem szignifikáns. Tehát embertársaink mentális állapotának jobb felismerése mögött nem feltétlenül a megismerésre irányuló nagyobb motiváció áll. A mentalizáció automatikus és tudatos útjai elkülönülnek. Ez, noha lehet váratlan eredmény, de a különböző működésszintek közötti kapcsolat hiányára találhatunk a szakirodalomban is utalást (lásd pl. Cacioppo, Petty, Feinstein, Jarvis, 1996). A képesség sokkal inkább egy szerzett dolog, amit idegrendszeri-érési folyamatok alakítanak, és az öröklődés, míg a motiváció, noha utalhat tudattalanul is bizonyos törekvésekre, annak a mértéke könnyebben alakítható önreflektív módon a személy által. Mindemellet a mentalizációs teljesítmény és mentalizációra irányuló igény társas viselkedésben betöltött szerepe vagy hatása lehet hasonló. Vizsgálataink korlátja, hogy bár megvizsgáltuk a mentalizációs igény egyfajta mentalizációs teljesítménnyel való összefüggését, a vizsgálatok vagy egyik, vagy másik mentalizációs aspektus társas viselkedésben betöltött szerepét világítják meg, ezért javasoljuk a továbbiakban olyan vizsgálatok elvégzését, melyek mind a képességnek, mind az igénynek nézik a társas viselkedésre való hatását, tehát, ahol a két dolog mindegyike mérve van.

Emellett illik megjegyeznünk, hogy vizsgálatunk további korlátja, hogy a mentalizációra irányuló igény skálát csupán egy mentalizációs teljesítményt mérő teszttel vetettük össze. Mivel az elmélet a több képesség meglétét is feltételezi, amelyek mind kulcskomponensei lehetnek a humán társas információfeldolgozásnak, és amelyekre reflektál az elmélet a különböző aspektusait mérő számos mérőeszköz, célszerű volna azt is megnézni, hogy a mentalizációra irányuló motiváció a további, mentalizáció különböző kulcsképeit mérő eszközökkel milyen kapcsolatban áll. Elképzelhető, hogy a különböző típusú társas helyzetek,

lásd például konfliktus nem személyközi helyzetben, vagy részben ütköző érdekek által kialakult konfliktus face-to-face helyzetben, vagy kreatív, többértelmű, vizuális üzenetek (lásd pl. reklámlakátok) szándékainak a felismerése különböző elmeolvasási képesség helyes és magas szintű működését követeli meg. Így tehát adódik a kérdés, hogy a mentalizációra irányuló igény, mely mások gondolatainak, érzéseinek, és viselkedéses szándékainak feltérképezésére irányul, hogyan viszonyul a különböző mentalizációs képességekhez.

A mentalizációs igény bizonyos személyiségjegyekkel való kapcsolata szintén érdekes adalékokkal szolgálhat a humán társas viselkedés különböző területein való sikerességet illetően. Az elmeolvasási képességek magasabb szintű működésének kooperativitással való relációjáról találhatók bizonyítékok (lásd pl. Kepenek, Smith, 2010; Paal, Bereczkei, 2007). Valójában nagyon érdekes kérdés vetődik fel, hogy mások tudatállapotainak követésére való nagyobb igény is magasabb-e kooperatívabb emberekben, mint kompetitívekben, illetve milyen személyiségjegyekkel mutat összefüggést? Ezeknek a dolgoknak akár jelentős praktikus hozzájárulásuk is lehetne így a hatékonyabb személyközi interakciók megvalósulásához, amennyiben, a nagyobb mentalizációs igény valóban konstruktív hozzájárulással bír a személyek közötti kapcsolatokban.

Következő vizsgálatainkban ezt néztük meg; a mentalizációra irányuló motiváció megbocsátással való relációit és részben ütköző érdekekről való tárgyalásban betöltött szerepét és hatását olyan szituációban, ahol a prioritások összeegyeztethetőségének felismerése a tárgyaló személyek „feladata” volt, mivel az explicite nem lett kikommunikálva. A mentalizációra irányuló motiváció harmadik vizsgálatunk eredménye alapján szignifikáns pozitív összefüggésben állt a sérelmet okozó személy iránti pozitívabb érzésekkel és viselkedéses reakciókkal. A sérelmes helyzetben megnyilvánuló viselkedéses reakciót diktátorjáték segítségével operacionalizáltuk, melynek lényege, hogy a sérelmet megélt személy szabadon dönthet arról, hogy mennyi pénzt ad át annak a személynek, aki a sérelmet elkövette. A nagyobb átadott pénz nagyobb megbocsátást tükröz. Ebben a helyzetben azok a személyek, akik magasabb igényről adtak számot egy általános másik mentális állapotainak megismerésére irányulóan, nagyobb összeget adtak át a sérelmet elkövető félnek. Ezt úgy értelmeztük, hogy a magasabb mentalizációs motiváció elősegítheti a megbocsátást. Az a törekvés, hogy általában ismerjük, és értsük meg *a másik helyzetét*, pozitívabb társas interakciókat eredményez. Az eredmények azt mutatták tehát, hogy a magasabb mentalizációs motiváció mind attitűdinális szinten, mind pedig a tényleges viselkedésben pozitív korrelációban állt a megbocsátással. A vizsgálat korlátja, hogy a magasabb mentalizációs igény megbocsátásban való szerepének a hatásmechanizmusáról nem tud beszámolni. Pontosabban azt nem tudjuk megmondani, hogy a mentalizációra irányuló nagyobb igény

kapcsolatban áll-e olyan személyiségjellemzőkkel, melyek kimutatottan növelik a megbocsátást, vagy hatása független azoktól. Példának okáért, az együttműködési készség, vagy proszociális személyiség-irányultság megbocsátással való kapcsolata ismeretes (Ashton és mtsai., 1998). Mindemellett arra is találhatunk bizonyítékot, hogy a mentalizáció képessége kooperatívabb személyekben magasabb (Kepenek, Smith, 2010; Paál, Bereczkei, 2007). Ez alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy a mentalizáció megbocsátással való kapcsolatát az *együttműködésre hajlandó személyiség* indirekt növeli. Ez az eredmény azonban egyrészt a mentalizációs képességre vonatkozik, így a mentalizációs igény megbocsátással való szoros kapcsolata háttérben feltételezhető együttműködési hajlamról csak óvatosan vonhatunk le következtetéseket, másrészt további személyiség-tényezők hatása is feltételezhető a nagyobb mentalizációs igény és nagyobb megbocsátás háttérben. Ezeknek a tényezőknek a hatása pedig egyaránt lehet mediáló vagy moderáló. A mentalizációra irányuló igény *közvetítheti* az adott személyiség-változó hatását, de *befolyásolhatja* is annak mértékét.

Mindezzel együtt a megnövekedett mentalizációra irányuló igény megbocsátással való pozitív kapcsolatáról egyértelműen beszámolhatunk.

Negyedik vizsgálatunkban részben ütköző érdekek esetében kellett tárgyalniuk a vizsgálati személyeknek, és elérni minél magasabb hasznot. A vizsgálat az előzőhöz képest egy nyílt társas szituáció volt, ahol a vizsgálati személyek offline, face-to-face alkudozhattak egymással. Az eredmények a mentalizációra való törekvést illetően azt mutatták meg, hogy minél nagyobb a személyek mentalizációra irányuló igénye, annál több összhaszonra tudnak szert tenni. Mindez ugyanakkor egyéni szinten nem igazolódott. Tehát az alkupárok összesített mentalizációs igénye mutatott pozitív irányú összefüggést az össznyereséggel. Ezen belül azt is megvizsgáltuk, hogy a tárgyalófelek közül a magasabb vagy alacsonyabb mentalizációs igénnyel rendelkező fél mentalizációs igénye eredményezi ezt. Az eredmények értelmében az mondható el, hogy a párban a magasabb mentalizációs igényű félnek van meg a lehetősége pozitív irányba alakítani az interakciót, pontosan úgy, hogy nagyobb haszonra tegyenek szert.

Ezen túl megnéztük, hogy a nagyobb mentalizációs igény milyen további változókkal áll kapcsolatban, melyek részt vehetnek az eredmények alakításában. A fent vázolt legfőbb eredményünket több oldalról közelítettük meg. Elsőként vizsgáltuk a mentalizációra irányuló motiváció kommunikációs jellegzetességekkel való összefüggését. Az mondható el, hogy a mentalizációra irányuló motiváció az alkutárgyalásban olyan jellegű kommunikációval mutatott szignifikáns összefüggést, mely figyelembe veszi az alkufél prioritásait is. Tehát azok a személyek, akik nagyobb igényről számoltak be embertársaik kognitív és affektív mentális tartalmainak megismerése vonatkozásában, jobban érdeklődtek a prioritások

összeegyeztetőségére vonatkozóan, legalábbis többször tettek említést megnyilvánulásaikban a saját érdeküket kielégítő döntések társukra való hatásáról. Emellett kevesebb olyan megnyilvánulásuk volt, mely hazugságot tartalmazott. Tehát az ügyesebb manipulációt potenciálisan segítő hazugság kevésbé volt jellemző azoknál a személyeknél, akik számára a mentalizáció, a mentális állapotok feltérképezése kedveltebb tevékenységet jelentett. Ezek a személyek kisebb mértékben szédítették alkupartnerüket a nagyobb haszon reményében.

Emellett azt láttuk, hogy, akik magasabb értékeket értek el a mentalizációs igény skálán, szignifikánsan jobban törekedtek arra, hogy meghallgassák és figyelembe vegyék partnerük érveit, jobban igyekeztek mindkettőjük számára tisztességes megállapodást kötni, és annál kevésbé gyanították, hogy bizonyos pontokon nem tartotta magát alkupartnerük a leírtakhoz. Emellett minél magasabb igényt mutattak a mentális állapotok a feltérképezésére, annál inkább érezték úgy, hogy érdekelte társukat a saját álláspontjuk megismerése. Ezeket a partnerükről, magukról és feladatról való reprezentációik alapján láttuk. Nagyobb elégedettségéről is számoltak be az alkuban elért eredményükkel kapcsolatban és nagyobb mértékben tartották szimpatikusnak partnerüket is.

A nagyobb elmeolvasásra irányuló igény mindemellett nem segítette a feladat struktúrájának jobb mentális leképezését. Így nem tartható az az elképzelése, hogy a másik mentális állapotainak megismerésére irányuló nagyobb motiváció indirekt, például a kommunikáció közvetítésével segíthet megérteni egy helyzet komplexitását, ami ezután értelemszerűen elősegíti a hatékonyabb kimenetek elérését. Ez részben a motiváció képességtől való elkülönülésére is alapozható. Egy helyzet struktúrájának jobb leképezése inkább képesség-alapú lehet, semmint motivációs. Ezen túl pedig számos, mentalizációtól különböző kognitív képesség segítheti a megértést.

A mentalizációs igény a megkötött alkuk méltányosságát tekintve sem hozott eredményt. A pár mentalizációra irányuló motivációjának nagysága nem volt hatással arra, hogy az elvitt nyereségek tekintetében milyen nagyok voltak a különbségek a párban, a két alkudozó között.

Összefoglalva, elmondható, hogy a mentalizációs igény segíti a társas környezethez való jobb alkalmazkodást. Az elmeolvasás mások belső világának megértése révén segíti a társakkal való gördülékeny és olajozott interakciókat, míg a mentalizációra irányuló motiváció a belső állapotok megismerése iránti magasabb igény segítségével. Mindezek konstruktív módon járulnak hozzá a személyközi kapcsolatok alakításához, ami alapján az interperszonális hatékonyság látens eszközei.

A disszertációban bemutatott vizsgálatok eredményei alapján igazolódni látszik, hogy a mentális elmeállapotok megismerésére irányuló motiváció, a mentalizációs képességhez

hasnol6an l6enyeges hat6ast t6olt be a t6arsas viselked6sben. Mindemellert a mentaliz6aci6os ig6eny 6s szoci6alis viselked6sek k6oz6tt fenn6all6 kapcsolatok felt6etelezhet6en ugyanolyan m6ert6ekben bonyolultak, mint az elmete6ria 6s t6arsas viselked6s k6oz6tt fenn6all6 kapcsolatok (Slaughter, Repacholi, 2003), ez6ert a mentaliz6aci6ora ir6anyul6 motiv6aci6o t6arsas viselked6sben bet6olt6tt szerepe m6og6tt megh6uz6d6 val6sz6n6s6thet6en t6obb f6ele k6ul6nb6z6 v6altoz6 6s mechanizmus azonos6t6asa tov6abbi vizsg6alatok elv6gz6s6t jel6li ki.

Mindezzel egy6tt, jelen disszert6aci6oban el6rni k6iv6ant c6elunk az volt, hogy bizony6tsuk a mentaliz6aci6ora ir6anyul6 ig6eny fontoss6g6t eg6szs6ges feln6tt szem6elyek t6arsas megnyilv6nul6saiban, 6s eljussunk egy olyan konkl6uzi6ora, amely a t6em6aban val6 tov6abbi k6erd6sek megv6alaszol6s6nak jelent6s 6llom6s6t k66pviselheti.

10. Köszönetnyilvánítás

Mindenek előtt témavezetőmnek, Molnárné dr. Kovács Juditnak tartozok köszönettel. Judit szakmai tanácsai, útmutatása és gondoskodó felügyelete nélkül jelen disszertáció nem készülhetett volna el. Az ő személye mutatta meg nekem, hogy milyen egy igazi kutató, egy kiváló témavezető és egy nagyszerű kolléga.

- Judit, köszönök mindent, végtelenül hálás vagyok érte!

Mellette köszönöm segítségét kollegáimnak, és volt diáktársaimnak, akik a vizsgálatok levezetésében voltak segítségemre és járultak hozzá nagymértékben, hogy azok megvalósulhassanak. Ez esetenként, és főleg az utolsó vizsgálatom elvégzésénél jelentett rendkívül nagy hozzájárulást.

Köszönöm férjemnek, szüleimnek és nővéremnek is a biztatást, támogatást és türelmet.

11. Irodalomjegyzék

Achával, D., Costanzo, E. Y., Villarreal, M., Jáuregui, I. O., Chiodi, A., Castro, M. N., Fahrner, R.D., Leiguarda, R. C., Chu, E. M., Guinjoan, S. M. (2010): Emotion processing and theory of mind in schizophrenia patients and their unaffected first-degree relatives, *Neuropsychologia*, 48, 1209-1215.

Adenzato M., Todisco P., Ardito, R.B. (2012): Social cognition in anorexia nervosa: evidence of preserved theory of mind and impaired emotional functioning, *PloS one*, 7(8), e44414.

Aichorn, M., Perner, J., Kronbichler, M., Staffen, W., Ladurner, G: (2006). Do visual perspective tasks need theory of mind? *NeuroImage*, 30, 1059–1068.

Ali, F., Chamorro-Premuzic, T. (2010): Investigating Theory of Minddeficit in nonclinical psychopathy and Machiavellianism, *Personality and Individual Differences*, 49, 169–174.

Allen, J. G., Fonagy, P., Bateman, A. W. (2011): Mi a mentalizáció? In: Mentalizáció a klinikai gyakorlatban, Lélekben Otthon Könyvek, Budapest

Ashton, M. C., Pauonen, S. V., Helmes, E., Jackson, D. N. (1998): Kin altruism, reciproc altruism, and the Big Five personality factors, *Evolution and Human Behavior*, 19(4), 243-255.

Axelrod, S., May, J. G. (1968): Effect of increased reward on the two-person non-zero-sum game, *Psychological Reports*, 23, 675-678.

Barefoot, J. C., Boyle, S. H. (2009): Hostility and Proneness to Ager In: Leary, M. R., Hoyle, R. H. (Eds.) (2009): *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*, 210-226.

Baron- Cohen, S., O’Riordan, M., Stone, V., Jones, R., Plaisted, K. (1999): Recognition of faux pas by normal developing children and children with Asperger syndrome or high-functioning autism. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 29, 407-418.

Baron- Cohen, S., Tager- Flusberg, H., Cohen, D. J. (1993): *Understanding Other Minds: Perspectives from Autism*. Oxford: Oxford University Press.

Baron-Cohen, S. (1991): Do people with autism understand what causes emotion?, *Child Development*, 62, 385-395.

Baron-Cohen, S. (2001): Theory of mind in normal development and autism, *Prisme*, 34, 174-183.

Baron-Cohen, S. (2006): *Elemi különbség: férfiak, nők és a szélsőséges férfiagy*. Budapest: Osiris Kiadó.

Baron-Cohen, S., Jolliffe, T., Mortimore, C, Robertson, M. (1997): Another advanced test of ToM: Evidence with very high functioning adults with autism or Asperger syndrome, *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 38, 813-822.

Baron-Cohen, S., Wheelwright, S. (2004): The Empathy Quotient: An Investigation of Adults, with Asperger Syndrome or High Functioning Autism, and Normal Sex Differences, *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 34(2), 163-175.

Baron-Cohen, S., Wheelwright, S., Hill, J., Raste, Y., Plumb, I. (2001): The “Reading the mind in the eyes” test revised version: A study with normal adults, and adults with Asperger syndrome or high-functioning autism. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 42, 241–251.

Barry, B., Friedman, R. A. (1998): Bargainer characteristics in distributive and integrative negotiation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 345-358.

Bartsch, K., Estes, D. (1996): Individual differences in children’s developing theory of mind and implications for metacognition, *Learning and Individual Differences*, 8, 281-304.

Bazerman, M. H., Curhan, J. R., Moore, D. A., Valley, K. L. (2000): Negotiation, *Annual Review of Psychology*, 51, 279-314.

Bereczkei, T. (2003): Elme. Modularitás: álláspontok és viták. In: *Evolúciós pszichológia*. Osiris Kiadó, Budapest. 338- 343.

- Bernáth Á., Balázs K., Jónás P. (2012): A mentalizációs képesség hatása a kreatív reklámok értékelésére, *Alkalmazott Pszichológia*, 2, 5-19.
- Bernáth Á., Kovács J. (2013): A mentalizációs igény és a machiavelliánus nézetekkel való egyetértés, *Magyar Pszichológiai Szemle*, 68(4), 671-685.
- Bernáth Á., Kovács, J. (2014): A mentalizációra irányuló igény társas viselkedésben betöltött szerepe In: Münnich Á. (szerk.): *Pszichológiai Kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program*, Debreceni Egyetemi Kiadó, 85-98.
- Berry, J. W., Worthington, E. L. Jr., O'Connor, L. E., Parrott, L., Wade, N. G. (2005): Forgiveness, vengeful rumination, and affective traits, *Journal of Personality*, 73(1), 186-226.
- Birch, S. A. J., Bloom, P. (2007): The curse of knowledge in reasoning about false beliefs, *Psychological Science*, 18(5), 382-386.
- Bolle, F., Tan, J., Zizzo, D. (2013): Vendettas. *American Economic Journal: Microeconomics* (forthcoming). (nottingham.ac.uk/economics/cedex/papers/2010-02.pdf)
- Bosacki, S., Astington, J. W. (1999): Theory of mind in preadolescence: relations between social understanding and social competence, *Social Development*, 8, 237-255.
- Bosco, M., F., Colle, L., De Fazio, S., Bono, A., Ruberti, S., Tirassa, M. (2009): Th.o.m.a.s.: An exploratory assessment of ToM in schizophrenic subjects. *Consciousness and Cognition*, 18. 306– 319.
- Bowler, D. M. (1992): „Theory of Mind” in Asperger’s Syndrome, *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 33(5), 877-893.
- Brose, L. A., Rye, M. S., Lutz-Zois, C., Ross, S. R. (2005): Forgiveness and personality traits. *Personality and Individual Differences*, (39), 35-46.
- Brown, R. P. (2004): Vengeance is mine: narcissism, vengeance, and the tendency to forgive. *Journal of Research in Personality*, 38, 576-584.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E. (1982): The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 116–131.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J. A., Jarvis, W. B. G. (1996): Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.

Carey, M. A (1995): Comment: Concerns in the Analysis of Focus Group Data, *Qualitative Health Research*, 5(4), 487-495.

Carnevale, P. J. (2006): Creativity in the outcomes of conflict. In: Deutsch, M. Coleman, P. T., Marcus, E. C. (Eds.): *Handbook of conflict resolution*, 2nd edition, San Francisco: Jossey Bass, 414-435.

Carpendale, J. I. M., Lewis, C. (2006): *How children develop social understanding*. Oxford: Blackwell Publishers.

Castellino, N., Bosco, F. M., Marshall, W. L., Marshall, L. E., Veglia, F. (2011): Mindreading abilities in sexual offenders: An analysis of theory of mind processes, *Consciousness and Cognition*, 20(4), 1612–1624.

Cavojová, V., Belovicová, Z., Sirota, M. (2011): Mindreading and empathy as predictors of pro-social behaviour, *Studia Psychologica*, 53(4), 351-362.

Charman, T., Baron-Cohen, S., Swettenham, J., Baird, G., Cox, A., Drew, A. (2000): Testing joint attention, imitation and play as infancy precursors to language and theory of mind, *Cognitive Development*, 15, 481-498.

Cheung, I., Olson, J. M. (2013): Sometimes it's easier to forgive my transgressor than your transgressor: effects of subjective temporal distance on forgiveness for harm to self or close other, *Journal of Applied Social Psychology*, 43, 195-200.

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

Cialdini, R. B. (1993): *Influence: Science and Practice* (3rd ed.). New York: Harper Collins.

Coffey, A., Atkinson, P. (1996): Making sense of qualitative data: Complementary research strategies, London, Sage

Curhan, J. R., Elfenbein, H. A., Xu, H. (2006): What do people value when they negotiate? Mapping the domain of subjective value in negotiation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 493-512.

Davidson, D. L. (1993): Forgiveness and narcissism: consistency in experience across real and hypothetical hurt situations. *Dissertation Abstracts International*, 54, 2746.

Davis, M. H. (1994): *Empathy: A social psychological approach*. CO: Westview Press

De Achával D., Costanzo E.Y., Villarreal M., Jáuregui I.O., Chiodi A., Castro M.N., Fahrer R.D., Leiguarda R.C., Chu E.M., Guinjoan S.M. (2010): Emotion processing and theory of mind in schizophrenia patients and their unaffected first-degree relatives. *Neuropsychologia*, 48, 1209-1215.

De Dreu, C. K. W., Beersma, B., Steinel, W., Van Kleef, G. A. (2007): The Psychology of Negotiation. Principles and Basic Processes In: Kruglanski, A. W., Higgins, E. T. (Eds.), (2007): *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed.), (pp. 608-629). New York, NY, US: Guilford Press

De Dreu, C. K. W., Beersma, B., Stroebe, K., Euwema, M. C. (2006): Motivated information processing, strategic choice, and the quality of negotiated agreement, *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(6), 927-943.

De Dreu, C. K. W., Weingart, L. R., Kwon, S. (2000): Influence of social motives on integrative negotiation: A meta-analytic review and test of two theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 889-905.

Desmet, P. T. M., De Cremer, D., van Dijk, E. (2010): On the Psychology of Financial Compensations to Restore Fairness Transgressions: When Intentions Determine Value. *Journal of Business Ethics*, 95 (1), 105-115.

Deutsch, M. (1973): *The resolution of conflict: Constructive and deconstructive processes*, New Haven, CT: Yale University Press.

Deutsch, M. és Krauss, R. M. (1981): A fenyegetés hatása az interperszonális alkura. In: Csepeli Gy. (szerk.): *A kísérleti társadalomlélektan főárama*. Gondolat Kiadó, Budapest

Doherty, M. J. (2009): *Theory of mind: How children understand others' thoughts and feelings*. Hove, UK: Psychology Press.

Domes, G., Heinrichs, M., Michel, A., Berger, C., Herpertz, S. C. (2007): Oxytocin Improves "Mind-Reading" in Humans, *Biol Psychiatry*, 61(6), 731-733.

Doosje, B., Branscombe, N. R., Spears, R., Manstead, A. S. R. (1998): Guilty by Associations: When One's Group Has a Negative History. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (4), 872-886.

Dutton, K. (2010). *Flipnosis: the art of split-second persuasion*. London: Random House.

Eccles, J. S., Wigfield, A. (2002): Motivational beliefs, values, and goals, *Annual Review of Psychology*, 53, 109-132.

Emmons, R. A. (1992): Abstract versus concrete goals: Personal striving level, physical illness, and psychological well-being, *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 292-300.

Esperger, Zs., Berezckei, T. (2011): Törekvés mások belső világának feltérképezésére: spontán mentalizáció és machiavellizmus, *Magyar Pszichológiai Szemle*, 66(3), 487–506.

Exline, J. J., Baumeister, R. F., Zell, A. L., Kraft, A. J., Witwliet, C. V. O. (2008): Not so innocent: Does seeing one's own capability for wrongdoing predict forgiveness? *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 495–515.

Exline, J. J., Worthington, E. L., Hill, P., McCullough, M. E. (2003): Forgiveness and Justice: A Research Agenda for Social and Personality Psychology, *Personality and Social Psychology Review*. 7(4), 337–348.

- Fehr, R., Gelfand, M. J., Nag, M. (2010): The road to forgiveness: A meta-analytic synthesis of its situational and dispositional correlates, *Psychological Bulletin*, 894-914.
- Ferguson, F., Austin, E. J. (2010): Associations of trait and ability emotional intelligence with performance on Theory of Mind tasks in an adult sample, *Personality and Individual Differences*, 49,414–418.
- Fernández-Abascal1, E. G., Cabello R., Fernández-Berrocal, P., Baron-Cohen, S. (2013): Test-retest reliability of the ‘Reading the Mind in the Eyes’ test: A one-year follow-up study, *Molecular Autism*, 4(33), 1-6.
- Fincham, F. D., Paleari, F. G., Regalia, C. (2002): Forgiveness in marriage: The role of relationship quality, attributions, and empathy. *Personal Relationships*, 9, 27–37.
- Fischbacher, U. (2007): z-Tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments, *Experimental Economics*, 10(2), 171-178.
- Fisher, R., Ury, W. (1981): *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving*, Boston, MA: Houghton Mifflin
- Frick C., Lang S., Kotchoubey B., Sieswerda S., Dinu-Biringer R., Berger M., Vesper S., Essig M., Barnow S. (2012): Hypersensitivity in borderline personality disorder during mindreading, *PLoS One*, 7, e41650
- Frith, U., De Vignemont, F. (2005): Egocentrism, allocentrism and Asperger syndrome. *Consciousness and Cognition*, 14, 719–738.
- Gardner, H. (1983): *Frames of Mind: The theory of multiple intelligences*. New York: Basic Books.
- Golan, O., Baron-Cohen S., Hill J. J., Rutherford, M. D. (2006): The „Reading the Mind in Films” Task: Complex emotion recognition in adults with and without autism spectrum conditions, *Social Neuroscience*, 1(2), 111-123.

Golan, O., Baron-Cohen S., Hill J. J., Rutherford, M. D. (2007): The 'Reading in the Mind in the Voice' Test-Revised: A Study of Complex Emotion Recognition in Adults with and Without Autism Spectrum Conditions, *Journal of Autism Spectrum Disorders*, 37(6), 1096-1106.

Green, J. D., Burnette, J. L., Davis J. L. (2008): Third-party forgiveness: (not) forgiving your close other's betrayer, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(3), 407-418.

Gruber, H. E. (2006): *Creativity and Conflict Resolution: The Role of Point of View* In: Deutsch, M., Coleman, P. T., Marcus, E. C. (Eds.): *The Handbook of Conflict Resolution. Theory and Practice*, Jossey-Bass, 391-401.

Güth, W., Schmittberger, R., Schwarze, B. (1982): An experimental analysis of ultimatum bargaining, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(4), 367-388.

Happé, F. (1994): An advanced test of Theory of Mind: Understanding of story characters' thoughts and feelings by able autistic, mentally handicapped, and normal children and adults, *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 24, 129-154.

Heavey, L., Phillips, W., Baron-Cohen, S., Rutter, M. (2000): The Awkward Moments Test: A naturalistic measure of social understanding in autism. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 30, 225-236.

Hooker, C. I., Verosky, S. C., Germine, L. T., Knight, R. T., D'Esposito, M. (2008): Mentalizing about emotion and its relationship to empathy. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 3, 204-217.

Hooker, C.I, Verosky, S.C., Germine, L.T., Knight, R.T., D'Esposito, M. (2008): Mentalizing about emotion and its relationship to empathy, *Social cognitive and Affective Neuroscience*, (3), 204-217.

Horváth-Szabó K. (2002): Az iskolai konfliktusokról In: Mészáros A. (szerk.): *Az iskola szociálpszichológiai jelenségvilága*, Budapest, ELTE Eötvös Kiadó, 264-286.

Johnson, D. F., Pruitt, D. G. (1972): Preintervention effects of mediation versus arbitration., *Journal of Applied Psychology*, 56(1), 1-10.

Johnson, D. W. (1971): Role reversal: A summary and review of the research, *International Journal of Group Tensions*, 1, 318-334.

Johnson, D. W., Johnson, R. T., Tjosvold, D. (2006): Constructive controversy: The value of intellectual opposition. In: M. Deutsch, P. T. Coleman, E. C. Marcus (Eds.): *The Handbook of Conflict Resolution: Theory and Practice* (pp. 69–91). (2nd ed.) San Francisco: Jossey-Bass.

Kahneman, D., Knetsch, J. L., Thaler, R. H. (1986): Fairness and the assumptions of economics. *Journal of business*, S285-S300.

Kaland, N., Callesen, K., Moller-Nielsen, A., Mortensen, E. L., Smith, L. (2008): Performance of children and adolescents with Asperger syndrome or high-functioning autism on advanced theory of mind tasks. *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 38, 1112–1123.

Kepenek, C., Smith, A. (2010): An investigation into the relationship between individual differences in cooperative vs competitive prisoner's dilemma strategies and ToM competence. (nem publikált kézirat) letöltve: <http://www.iqmindware.com/markashtonsmith/wp-content/uploads/2010/10/Ceren-K-Thesis.pdf> 2013.10.10.

Kihlstrom, J. F., Cantor, N. (2000): Social Intelligence. In: Sternberg (Ed.): *Handbook of intelligence*, 2nd ed. (pp. 359-379). Cambridge, U.K.: Cambridge University Press

Kinderman, P., Dunbar, R., Bentall, R. P. (1998): Theory of mind deficits and causal attributions, *British Journal of Psychology*, 89(2), 191-204.

Kis M., Kovács J. (2010): A bosszú pszichológiai összetevői. *Mentálhigiéné és pszichoszomatika*, 11, 129-150.

Kiss Sz. (2005): *Elmeolvasás*, Budapest: Új Mandátum Könyvkiadó.

Koltayné, B.K. (2001): Főiskolás hallgatók pályaszocializációs vizsgálata II. Szociálismunkás és gyógypedagógus hallgatók szociális intelligenciájának jellemzői. *Esély*, 2001/6.

Kovács J., Pántya J. (2011): Kreatív konfliktusmegoldás In: Münnich Á. (szerk.): *A kreativitás több szempontú vizsgálata*, 223-243.

Kovács, J., Pántya J., Bernáth Á., Máth J., Hidegkuti I. (2012): „Elég-e már a rosszból?” – Az eszkzalálódó konfliktusból való kilépés kísérletes vizsgálata a viszonzatlan békülési gesztus és a mentalizációs képesség függvényében, *Magyar Pszichológiai Szemle*, 67(4), 653-671.

Lindner, E. G. (2002): Healing the cycles of humiliation: How to attend to the emotional aspects of “unsolvable” conflicts and the use of “humiliation entrepreneurship”. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, 8, 125–138.

Lyons, M., Caldwell, T., Shultz, S. (2010): Mind-reading and manipulation- is machiavellianism related to theory of mind?, *Journal of Evolutionary Psychology*, 8(3), 261–274.

Machado-de-Sousa J. P., Arrais K.C., Alves N.T., Chagas M.H.N., de Meneses-Gaya C., Crippa J.A.D.S., Hallak J.E.C. (2010): Facial affect processing in social anxiety: tasks and stimuli, *Journal of Neuroscience Methods*, 193(1), 1-6.

Maio, G. R., Esses, V. M. (2001): The Need for Affect: Individual Differences in the Motivation to Approach or Avoid Emotions. *Journal of Personality*, 69(4), 583–614.

Marwell, G., Schmitt, D. R. (1972): Cooperation in a three-person Prisoner's Dilemma, *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(3), 376-383.

Mayring, P. (2000): Qualitative Content Analysis. *Forum: Qualitative Social Research*, 1(2), letöltve: <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1089/2386> , letöltés időpontja: 2014. április 14.

McCullough, M. E., Bono, G., Root, L. M. (2007): Rumination, Emotion, and Forgiveness: Three Longitudinal Studies, *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3), 490-505.

McCullough, M. E., Rachal, K. C., Sandage, S. J., Worthington, E. L., Brown, S. W., Hight, T. L. (1998): Interpersonal Forgiving in Close Relationships: II. Theoretical Elaboration and Measurement, *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(6), 1586-1603.

McCullough, M. E., Sandage, S. J., Worthington, E. L. (2006): *Megbocsátás. Hogyan tegyük múlt időbe a múltunkat?*, Harmat Kiadói Alapítvány

McCullough, M. E., Witvliet, C. V. O. (2002): The psychology of forgiveness. In Snyder, C. R., Lopez, S. J.: *Handbook of Positive Psychology*. Oxford University Press, New York, 446-457.

McCullough, M. E., Worthington, E. L. (2001): Religion and the Forgiving Personality, *Journal of Personality*, 67(6), 1141-1164.

McCullough, M. E., Worthington, E. L., Rachal, K. C. (1997): Interpersonal forgiving in close relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(2), 321-336.

McIlwain, D. (2003): Bypassing empathy: A Machiavellian theory of mind and sneaky power. In: Repacholi, B., Slaughter, V. (Eds.): *Individual differences in theory of mind: Implications for typical and atypical development*, Hove, UK: Psychology Press, 39-67.

Meins, E. (1997): *Security of attachment and the social development of cognition*. Hove, UK: Psychology Press.

Mitchell, P., Robinson, E. J., Isaacs, J. E., Nye, R. M. (1996): Contamination in reasoning about false belief: An instance of realist bias in adults but not children. *Cognition*, 59, 1-21.

Mohr, P., Howells, K., Gerace, A., Day, A., Wharton, M. (2007): The role of perspective taking in anger arousal, *Personality and Individual Differences*, 43, 507-517.

Morris, M., Nadler, J., Kurtzberg, T., Thompson, L. (2002): Schmooze or lose: social friction and lubrication in e-mail negotiations, *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 6(1), 89-100.

Moss, F. A., Hunt, T., Omwake, K. T., Ronning, M. M. (1927): Social intelligence test. Washington, DC: George

Naquin, C. E., Paulson, G. D. (2003): Online bargaining and interpersonal trust, *Journal of Applied Psychology*, 88(1), 113-120.

Ochs, J., Roth A. E. (1989): An Experimental Study of Sequential Bargaining, *American Economic Review*, 79(3), 355-384.

Paál T. (2011): Machiavelliánus döntéshozó stratégiák a szociális kapcsolatokban, Doktori (Ph.D.) értekezés, Pécs

Paál T., Bereczkei T. (2006): Elmeteória, együttműködés, machiavellizmus: A felnőttkori elmeolvasó képesség hatása a társas kapcsolatokra, *Magyar Pszichológiai Szemle*, 61(4), 511-532.

Paal, T., Bereczkei, T. (2007): Adult ToM, cooperation, Machiavellianism: The effect of mindreading on social relations, *Personality and Individual Differences*, 43, 541-551.

Papp G., Bernáth Á., Tóth E. (2014): A mentalizációra irányuló igény és a jóvátétel hatása a megbocsátásra közeli és távoli kapcsolatban, In: Münnich Á. (szerk.): *Pszichológiai Kutatások. Debreceni Egyetem Pszichológiai Doktori Program*, Debreceni Egyetemi Kiadó, 99-110.

Papp G., Kovács J., Pántya J. (2013): When does compensation lead to forgiving? – An experimental study about how the agent and extent of compensation influences forgiving in: Angyalosi, G., Münnich, Á., Pusztai, G. (Eds.): *Interdisciplinary Research in Humanities*, Nitra, 375-394.

Pareto, V. (1935): *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*. New York: Harcourt Brace

Petty, R. E., Brinol, P., Loersch, C., McCaslin, M. J. (2009): The Need for Cognition. In: Leary, M. R., Hoyle, R. H.: *Handbook of Individual Differences in Social Behavior*, The Guilford Press, New York, 318-329.

Povinelli, D. J., Nelson, K. E., Boysen, S. T. (1990): Inferences about guessing and knowing by chimpanzees (*Pan troglodytes*), *Journal of Comparative Psychology*, 104(3), 203-210.

Premack, D., Woodruff, G. (1978): Does chimpanzee have a theory of mind?, *Behavioral and Brain Sciences*, 1(4), 515-526.

Pruitt, D. G. (1981): *Negotiation Behavior*, New York, NY: Academic Press, Inc (<https://www.ncjrs.gov/App/Publications/abstract.aspx?ID=97338>)

Pruitt, D. G. (2012): A history of social conflict and negotiation research In: Kruglanski, A. W., Stroebe, W. (eds.)(2012): *Handbook of the History of Social Psychology*, Psychology Press, New York, 431-452.

Pruitt, D. G., Drews, J. L. (1969): The Effect of Time Pressure, Time Elapsed, and the Opponent's Concession rate on Behavior in Negotiation, *Journal Experimental Social Psychology*, 5, 43-60.

Pruitt, D. G., Lewis, S. A. (1975): Development of integrative solutions in bilateral negotiation., *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 621-633.

Pruitt, D. G., Rubin, J. Z. (1986): *Social Conflict: Escalation, Stalemate and Settlement*, New York: Random House

Risen, J. L., Gilovich, T. (2007): Target and observer differences in the acceptance of questionable apologies, *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(3), 418-433.

Rodrigues, S. M., Saslow, L. R., Garcia, N., John, O. P., Keltner, D. (2009): Oxytocin receptor genetic variation relates to empathy and stress reactivity in humans. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 106, 21437–21441.

Rubin, J. Z., Brown, B. R. (1975): *The Social psychology of Bargaining and Negotiation*, Academic Press

Rutherford, M. D., Baron-Cohen, S., Wheelwright, S. (2002): Reading the Mind in the Voice: A Study with Normal Adults and Adults with Asperger Syndrome and High Functioning Autism, *Journal of Autism and Developmental Disorders*, 32(3), 189-194.

Rydell, R. J., McConnell, A.R. (2006): Understanding Implicit and Explicit Attitude Change: A Systems of Reasoning Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91 (6), 995-1008.

Rye, M. S., Loiacono, D. M., Folck, C. D., Olszewski, B. T., Heim, T. A., Madia, B. P. (2001): Evaluation of the psychometric properties of two forgiveness scales. *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social*, 20(3), 260-277.

Schei, V., Rognes, J. K. (2003): Knowing me, knowing you: Own orientation and information about the opponent's orientation in negotiation. *International Journal of Conflict Management*, 14(1). 43-59.

Schei, V., Rognes, J. K., Shapiro, D. L. (2011): Can individualists and cooperators play together? The effect of mixed social motives in negotiations, *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(2). 371-377.

Scobie, E. D., Scobie, G. E. W. (1998): Damaging Events: The Perceived Need for Forgiveness, *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 28(4), 373-402.

See, Y. H. M., Petty, R., Fabrigar, L. R. (2008): Affective and Cognitive Meta-Bases of Attitudes: Unique Effects on Information Interest and Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 94, 938–955.

Slaughter, V., Repacholi, B. (2003) (Eds.): Introduction. Individual differences in ToM: What are we investigating? In: *Individual Differences in Theory of Mind* (pp. 1-12), New York, NY: Psychology Press.

Stewart, D. W., Shamdasani, P. N. (1990): *Focus Groups: Theory and Practice*, London, Sage

Stone, V. E., Baron-Cohen, S., Calder, A., Keane, J., Young, A. (2003): Acquired theory of mind impairments in individuals with bilateral amygdala lesions, *Neuropsychologia*, 41, 209–220.

Stone, V. E., Baron-Cohen, S., Knight, R. T. (1998): Frontal lobe contributions to theory of mind. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 10, 640–656.

Stuckless, N., Goranson, R. (1992): The Vengeance Scale: Development of a measure of attitudes toward revenge. *Journal of Social Behavior & Personality*, 7(1), 25-42.

Sycara, K. P. (1990): Persuasive argumentation in negotiation, *Theory and Decision*, 28(3), 203-242.

Székely I. (2006): A megbocsátás pszichológiai jelentősége. In: Székely I. (szerk.): *Pszichoterápia és vallás — újraközeledés*. Animula Kiadó, Budapest, 96-115.

Szondy M. (2006): A megbocsátás pszichológiája: kialakulása, hatásai és fejlesztése, *Mentálhigiéné és Pszichoszomatika*, 7(1), 15-34.

Takács D., Kondé Z. (2013): Intelligence and social efficiency In: Angyalosi, G., Münnich Á., Pusztai G. (eds.): *Interdisciplinary Research in Humanities*, Constantine the Philosopher University in Nitra Faculty of Central European Studies, Nitra, 327-344.

Tangney, J. P., Wagner, P. E., Hill-Barlow, D., Marschall, D. E., Gramzow, R. (1996): Relation of shame and guilt to constructive versus destructive responses to anger across the lifespan, *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(4), 797-809.

Thomas, K. W., Killman, R. H. (1977): Developing a forced-choice measure of conflict behavior: The "MODE" instrument. *Educational and Psychological Measurement*, 37, 309–325.

Thompson, L. (1998): *The Mind and Heart of the Negotiator*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

Thompson, L. L., Wang, J., Gunia, B. C. (2010): Negotiation, *Annual Review of Psychology*, 61, 491-515.

Thorndike, E. L. (1920): Intelligence and its use. *Harper's Magazine*, 140, 227-235.

Tomasello, M. (2002): *Gondolkodás és kultúra*. Budapest: Osiris Kiadó.

Van Lange, P. A M., De Dreu, C. K. W. (2007): Társas interakció: együttműködés és versengés. In: Hewstone, M., Stroebe, W. (szerk.): *Szociálpszichológia*. Budapest, Akadémiai Kiadó, 305-330.

Van Yperen, N. W., de Vliert, E. V. (2007): Szervezetek szociálpszichológiája In: Hewstone, M., Stroebe, W.: *Szociálpszichológia európai szemzőgből*, Akadémiai Kiadó, Budapest, 487-510.

Varga, E., Tényi, T., Fekete, S., Herold, R. (2008): Mentalizációs deficit vizsgálata faux pas teszttel szkizofréniában, *Neuropsychopharmacologia Hungarica*, X/2; 67-72.

Vellante, M., Baron-Cohen, S., Melis, M., Marrone M., Petretto, D. R., Masala, C., Preti, A. (2013): The “Reading the Mind in the Eyes” test: Systematic review of psychometric properties and a validation study in Italy, *Cognitive Neuropsychiatry*, 18(4), 326-354.

Vicsek L. (2006): Az eredmények értelmezése és elemzése In: *Fókuszcsoport*. Elméleti megfontolások és gyakorlati alkalmazás, Osiris Kiadó, Budapest

Völlm, B. A., Taylor, A. N.W., Richardson, P., Corcoran, R., Stirling, J., McKie, S., Deakin, J. F. W., Elliott, R. (2006): Neuronal correlates of theory of mind and empathy: A functional magnetic resonance imaging study in a nonverbal task, *NeuroImage*, (29) 90-98.

Wakabayashi, A., Katsumata, A. (2011): The motion picture mind reading test: measuring individual differences of social cognitive ability in a young adult population in Japan, *Journal of Individual Differences*, 32, 55–64.

Wallace, H. M., Exline, J. J., Baumeister, R. F. (2008): Interpersonal consequences of forgiveness: Does forgiveness deter or encourage repeat offenses? *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 453–460.

Walton, R. E. (1969): *Interpersonal peacemaking: Confrontations and third party consultation*. Reading, MA: Addison – Wesley

Webster, D. M., Kruglanski, A. W. (1994): Individual differences in need for cognitive closure, *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 1049-1062.

Weis, S. (2007): Theory and Measurement of Social Intelligence as a Cognitive Performance Construct, Phd. Dissertation. (<http://diglib.uni-magdeburg.de/Dissertationen/2008/susweis.pdf>)

Wellman, H. (1990): *The child's theory of mind*, Cambridge, MA: MIT Press

Wimmer, H., Perner, J. (1983): Beliefs about beliefs: Representation and constraining function of wrong beliefs in young children's understanding of deception. *Cognition*, 13, 103-128.

Worthington, E. L. (2005): More questions about forgiveness: Research agenda for 2005-2015. In: Worthington, E. L. (ed.): *Handbook of Forgiveness*, New York: Brunner-Routledge, 557-574.

Youngs, G. A., Jr. (1986): Patterns of threat and punishment reciprocity in a conflict setting, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 541-546.

Ysseldyk, R., Matheson, K., Anisman, H. (2007): Rumination: Bridging a gap between forgivingness, vengefulness, and psychological health. *Personality and Individual Differences*, 42, 1573-1584.

12. Mellékletek

1. számú melléklet. Az első vizsgálat instrukciója

Instrukció

Vizsgálatunk zárásaképp egy játékra invitáljuk Önöket, melynek eredményeképp kb. 1000 Ft értékű tárgynyereményeket lehet nyerni egy sorsoláson. A sorsolást személyesen fogjuk minden egyes résztvevő esetében lebonyolítani a következő rend szerint:

A *személyes sorsoláson* egy játékos valamilyen eséllyel indul, hogy mekkorával, az a játékban hozott döntéseitől is függ. Tétélezzük föl, hogy nyerési esélye 30%-os. Ekkor egy kalapba 70 fehér cédula mellé 30 pirosat teszünk, és ha a véletlen húzás eredménye piros, akkor ez a bizonyos személy megnyerte az éppen soron következő tárgynyereményt, ha fehér, akkor pedig nem. Igazából ezt a sorsolást számítógépen fogjuk lefolytatni, minden egyes személy esetében.

Hogyan határozzuk meg azt, hogy *kinek mekkora a nyerési esélye?*

1. A játékban mindenki egyformán 30 %-os nyerési eséllyel indul.
2. A játékosokat párokba rendeztük, egy meghatározott rend szerint. Az Önök párfjai a másik teremben ülnek. Hogy ki kivel játszott, az sem játék közben, sem utána nem fog kiderülni.
3. A párokat alkotó személyek *felváltva* hoznak döntést arról, hogy akarják-e növelni a nyerési esélyüket. Ha úgy döntenek, hogy igen, ez azt jelenti, hogy a párjuktól elvesznek 5 %-nyi esélyt. Ez számukra 3 %-nyi esélynövelést jelent. Tehát, ha a kezdő játékos úgy dönt, hogy növel, akkor ezáltal a párja nyerési esélye 25%-ra csökken, az övé pedig 33%-ra nő. Ezután a másik játékos lesz a soros, és ő is dönthet arról, hogy akarja-e növelni a saját nyerési esélyét.
4. A játék akkor ér véget, ha *egymást követő 2 lépésben egyik és másik játékos is úgy dönt, hogy nem akarja növelni a nyerési esélyét*. Továbbá a játék akkor is véget ér, ha bármelyik fél nyerési esélye 10 %-ra esett le.

Nagyon fontos, hogy megértse a játékszabályt, ezért ha valami nem világos, kérdezzen, segítünk. Ugyanakkor kérjük, ezt tegye személyesen a jelenlévő vizsgálatvezetőkhez fordulva, ugyanis nem szeretnénk, ha bármilyen vélemény nyilvános tárgyalásra kerülne, mert az befolyásolná a vizsgálatunk eredményét.

Ugyanígy arra is *nagyon nyomatékosan megkérjük, hogy ne beszélgesse játékostársaival és ne kommentáljon nyilvánosan mindaddig, amíg a vizsgálat véget nem ért!*

Együttműködését köszönjük szépen!

2. számú melléklet. Az első vizsgálatához tartozó utókérdőív

Kérdőív

1.

Ebben a kérdőívben érzéseiről, gondolatairól faggatjuk, amelyeket a játék során érzett, illetve most utólag érez. Kérjük, őszintén válaszoljon, nincs jó vagy rossz válasz.

A kijelentésekkel való egyetértését fejezze ki egy 1-5-ig terjedő skálán, ahol az 1-es érték a nem jellemző, a 2-es a kismértékben jellemző, a 3-as a közepesen jellemző, a 4-es az elég jellemző, az 5-ös pedig a nagyon jellemző tartalmaknak felel meg.

	Nem jellemző	Kicsit jellemző	Közepesen jellemző	Elég jellemző	Nagyon jellemző
1. Szeretem az ilyen helyzeteket, örömmel léptem bele.	1	2	3	4	5
2. Jó fej volt a partnerem.	1	2	3	4	5
3. Furcsállottam a partnerem viselkedését.	1	2	3	4	5
4. Haragudtam a partneremre.	1	2	3	4	5
5. Hálát éreztem a partnerem iránt.	1	2	3	4	5
6. Rossz érzésem, büntudatom volt a saját viselkedésem miatt.	1	2	3	4	5
7. Bánom, hogy hagytam magam kifosztani.	1	2	3	4	5
8. Szívesen megbeszelném a partneremmel a történeteket.	1	2	3	4	5
9. Szokványosnak tartottam a partnerem viselkedését.	1	2	3	4	5
10. Morális értelemben többnek éreztem magam a másiknál.	1	2	3	4	5
11. Elszomorított a dolgok alakulása.	1	2	3	4	5
12. Nagyon jellemző magamra nézve, hogy ilyen helyzetekben így viselkedek	1	2	3	4	5

2. A teremben ülő személyek közül az egyikőjük nem egy másik vizsgálati személlyel játszott, hanem egy előre programozott válaszsémával.

Mekkora esélyt ad annak, hogy pontosan Ön volt az, aki válaszsémát kapott partneréül?

0-20 % 21-40% 41-60% 61-80% 81-100%

3.

Kérjük, fűzze hozzá vizsgálatunkhoz bármilyen természetű kommentárját!

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. számú melléklet. A mentalizációs igényt mérő kérdőív tételei

1. Szeretem elemezni, hogy milyen a másik szándéka felém.
2. Kényelmetlenül érzem magam, ha valakinek nem értem a szándékait.
3. Izgalmasnak találom a konszenzus kialakítást olyan helyzetekben, ahol mindenki mást akar
4. Élvezetes számomra a másik fejével is gondolkozni.
5. Fontos számomra, hogy ráhangolódjak a másik érzéseire.
6. Konfliktushelyzetben törekszem arra, hogy megértsem, milyen módon lehet igaza mindkét félnek.
7. Általában nem érzek késztetést arra, hogy megértsem mások érzéseit.
8. Kényelmetlenül érzem magam, ha nem értem, hogy amit mondok, vagy teszek, mit jelenthet a másiknak.
9. Bosszant, ha nem tudok olvasni a sorok között.
10. Általában nem törekszem arra, hogy megértsem mindenkinek az álláspontját mielőtt véleményt alkotok.
11. Fontos számomra, hogy átérezzem, mit érezhet a másik
12. Megkönnyebbülve érzem magam, ha egy fontos megállapodás előtt a másik fejével is gondolkodtam
13. Azt gondolom, elengedhetetlen ismerni más emberek érzését.
14. Izgalmas dolog az activity-ben azon gondolkozni, hogy hogyan lehetne úgy elmutogatni a feladványt, hogy azt a másik a leghamarabb kitalálja.
15. Nem szeretek energiát fordítani arra, hogy kielégítő magyarázatot találjak a másik viselkedésére.
16. Nem gondolom, hogy fontos bejósolni a másik jövőbeli viselkedését.
17. Fontos számomra, hogy megértsem a másik viselkedését.
18. Szeretném tökéletesíteni azt a képességemet, hogy elővételezni tudjam, hogy saját viselkedésem mit jelenthet mások számára.
19. Kellemetlenül érzem magam, ha nem tudom megérteni miért mutatott *adott* érzelmi reakciót a másik.
20. Szeretek minél pontosabb becslést tenni arra, hogy hogyan fog valaki viselkedni a jövőben.
21. Amikor személyek vagy csoportok közötti konfliktus tanúja vagyok, kicsit sem törekszem arra, hogy minden fél álláspontját megértsem.
22. Fontos számomra megérteni, hogyan jutott adott következtetésre a másik.
23. Ha beszélek egy emberrel, mindig igyekszem az ő nézőpontjából is átgondolni a dolgokat.

4. számú melléklet. A harmadik vizsgálat instrukciója

Általános Instrukció

A következőkben a számítógép négy fős csapatokat fog kialakítani a teremben levők között. A csapatok egy csapatversenyben vesznek majd részt, melyben egymással együttműködve kell feladatokat megoldaniuk. A csapat minden tagja kap egy 150 Ft-os kezdőtőkét, amelyet a játék során feladatok jó megoldása révén gyarapíthat.

A játék megkezdése előtt lesz egy beugró feladat, egy kreatív szlogen megírása. A számítógép véletlenszerűen kisorsol a csapattagok között egy csapatvezetőt, akihez eljutnak a csapattagok szlogenjei, és ő kiválasztja, hogy a szlogenek alapján a négy csapattagból ki lesz az a három, aki a játékban részt vehet.

Változatok

Első helyzet (játék szabályzata dönt)

Most az lesz a feladatod, hogy fogalmazz meg egy kreatív szlogent arról az ábráról, amelyet a következőkben bemutatunk neked.

A szlogenek alapján a véletlenszerűen kijelölt csapatvezető döntést hoz arról, hogy a négyfős csapatból ki lesz az a személy, aki nem vehet majd részt a csapatversenyben.

A **játék szabályzata** a következőképpen szól: az a személy, akit a csapatvezető kizárt a játékból, **megkapja a 150 Ft kezdőtőkét/ nem részesülhet a 150 Ft kezdőtőkéből.**

Ha készen állsz a folytatásra, kattints az "OK" gombra!

Második helyzet (a csapatvezető dönt)

Most az lesz a feladatod, hogy fogalmazz meg egy kreatív szlogent arról az ábráról, amelyet a következőkben bemutatunk neked.

A szlogenek alapján a véletlenszerűen kijelölt csapatvezető döntést hoz arról, hogy a négyfős csapatból ki lesz az a személy, aki nem vehet majd részt a csapatversenyben.

A **csapatvezető** arról is döntést fog hozni, hogy akit kizárt a csapatból, az **megkapja-e a 150 Ft kezdőtőkét/ nem részesülhet a 150 Ft kezdőtőkéből.**

Ha készen állsz a folytatásra, kattints az "OK" gombra!

Diktátorjáték

Most lehetőség van a következőre: kapsz 500 Ft-ot, és ebből szabadon eldöntheted, mennyit adsz át annak a játékosnak, aki a csapatvezető volt, és mennyit tartasz meg önmagadnak. Bármekkora is legyen ez az összeg, azt a csapatvezetőnek el kell fogadnia, nincs lehetősége ezen változtatni.

5. számú melléklet. A Megbocsátás Skála harmadik vizsgálatban használt változata⁶⁷

1. Haragudnék a csapatvezetőre.
2. Többet nem szeretnék a csapatvezetővel kapcsolatba kerülni.
3. Elgondolkodnék azon, hogyan vághatnék neki vissza.
4. Jó dolgokat kívánok neki.
5. Arra törekednék, hogy elkerüljem a csapatvezetőt.
6. Gyűlölném őt.
7. Remélem, hogy a későbbiekben mindig méltányosan fognak majd az emberek a csapatvezetővel bánni.
8. Szeretném, ha a tette miatt rosszul járna.
9. Biztosan sokat gondolnék arra, hogy milyen rosszul bánt velem.
10. Ha legközelebb találkoznánk, nyugodt tudnék maradni.
11. Képes lennék arra, hogy az iránta érzett haragomat elengedjem.
12. Sajnálatot éreznék iránta.
13. Megbocsátanék neki.

⁶ Rye, Loiacono, Folck, Olszewski, Heim, Madia, 2001 alapján

⁷ Kékkel a negatív érzéseket mérő itemek vannak szedve.

6. számú melléklet. A negyedik vizsgálathoz tartozó vizsgálati instrukciók

Instrukció- Vásárló

Képzeld el, hogy egy hentesbolt tulajdonosa. A hentesbolt eddigi beszállítója a jövőben már nem fogja tudni ellátni az árubeszállítást, ezért felkeresett egy másik állatfarmot, hogy a gördülékeny árubeszállítás érdekében tárgyaljanak. A következő percekben lehetősége lesz találkozni az állatfarm igazgatójával, akivel megbeszélheti a részleteket.

A következő három témát érintve kellene tárgyalniuk: kiszállítási idő, áruválaszték, fizetési határidő.

A kiszállítási idő a megrendelés kiadásától a tényleges áruátadásig eltelt időt jelenti.

Az áruválaszték a kiszállított állatfajták számát jelenti.

A fizetési határidő pedig az áruátvételtől a kifizetésig eltelt időt jelenti.

A beszélgetés időtartama alatt az említett szempontok mentén kössön üzletet az állatfarm igazgatójával, ahogyan Ön azt a legjobbnak látja.

A kiszállítási idő többek között azért fontos, hogy a húsboltban minden nap friss termék kerüljön eladásra.

Ha az árubeszállítás nem elég gyakori, akkor féltő, hogy pl. csökkeni fog a vevőkör, a rendszertelen utánpótlás miatt.

Minél szélesebb az üzlet árukínálata annál több vevő fog betérni a boltba, mivel a szélesebb árukínálattal több vevőt tud becsalogatni.

Az ön vagyónának nagy százaléka a termékkészletben áll, ezért Önnek az az érdeke, hogy minél később fizessen, akkor, ha már a húsrak ténylegesen eladásra kerültek.

A pontos haszon/profit kiszámítás érdekében melléktünk egy táblázatot, amelyből megtudhatja, hogy a kiszállítási idő, áruválaszték, és fizetési határidő tekintetében milyen opciók közül választhat, és a különböző opciók mennyi hasznot jelentenek Önnek.

10 perc áll rendelkezésére felkészülni a tárgyalásra és 20 percen keresztül tárgyalhat.

Kizárólag a táblázatban leírt **konkrét összegekről nem** beszélhet tárgyalópartnerével, de minden másról igen.

A feladat lényege, hogy maximum 20 perc alatt megegyezzen partnerével, és az idő leteltével felírja a lapra, hogy mind a szállítási idő, mind az áruválaszték, mind pedig a fizetési határidő tekintetében melyik opcióban egyeztek meg.

A megszerzett kísérleti tallérok számát ████████ elosztva kapja meg a forintban értendő jutalmat, ami a fix óradíjon felül értendő.

Instrukció - Eladó

Képzeld el, hogy egy állatfarm igazgatója. A farmra egy új ügyfél látogat, aki egy hentesbolt tulajdonosa, és az Önök farmjától szeretné áruját beszerezni. A következő percekben a hentesbolt tulajdonosával lesz lehetősége találkozni, akivel megbeszélheti a részleteket.

A következő három témát érintve kellene tárgyalniuk: kiszállítási idő, áruválaszték, fizetési határidő.

A kiszállítási idő a megrendelés felvételétől a tényleges áruátadásig eltelt időt jelenti.

Az áruválaszték a kiszállítandó állatfajták számát jelenti.

A fizetési határidő pedig az áruátvételtől a kifizetésig eltelt időt jelenti.

A beszélgetés időtartama alatt az említett szempontok mentén kössön üzletet a hentesbolt tulajdonosával, ahogyan Ön azt a legjobbnak látja.

A gyorsabb kiszállítási idő Önnek azért nem előnyös többek között, mert adott esetben gyakrabban kellene erre megfelelő személyzetet foglalkoztatnia, illetve a magas benzinárak csökkentik a profitot.

Önnek nem előnyös több fajta állatot tenyészteni, mivel pl. gondoskodni kell külön-külön az állatok takarmányáról, szükséges gyógyszereiről, elhelyezéséről, stb.

Vagyonának nagy százaléka az állatkészletben áll, ezért az az érdeke, hogy minél hamarabb fizessék ki az átvett állatot, hogy folyamatosan gondoskodni tudjon az újabb állatbeszerzésről és az állatok felneveléséről.

A pontos haszon/profit kiszámítás érdekében mellékelünk egy táblázatot, amelyből megtudhatja, hogy a kiszállítási idő, áruválaszték, és fizetési határidő tekintetében milyen opciók közül választhat, és a különböző opciók mennyi hasznot jelentenek Önnek.

10 perc áll rendelkezésére felkészülni a tárgyalásra és 20 percen keresztül tárgyalhat.

Kizárólag a táblázatban leírt **konkrét összegekről nem** beszélhet tárgyalópartnerével, de minden másról igen.

A feladat lényege, hogy maximum 20 perc alatt megegyezzen partnerével, és az idő leteltével felírja a lapra, hogy mind a szállítási idő, mind az áruválaszték, mind pedig a fizetési határidő tekintetében melyik opcióban egyeztek meg.

A megszerzett kísérleti tallérok számát XXXXXXXXXX elosztva kapja meg a forintban értendő jutalmat, ami a fix óradíjon felül értendő.

7. számú melléklet. Az alkufelek nyereségei a különböző egyezségi alternatívák esetén
(Negyedik vizsgálat)

Vásárló						
Kiszállítási idő		Tenyésztett állatfajták		Fizetési határidő		
Alternatívák	Haszon	Száma	Haszon	Időtartam	Haszon	
naponta kétszer (d.e., d.u.)	64000	9	38400	Azonnal	0	
másnap reggelre	56000	8	33600	1 nap	3200	
másnap délutánra	48000	7	28800	2-3 nap	6400	
2 napra	40000	6	24000	4-5 nap	9600	
2,5 napra	32000	5	19200	1 hét	12800	
3 napra	24000	4	14400	10 nap	16000	
3,5 napra	16000	3	9600	2 hét	19200	
4 napra	8000	2	4800	3 hét	22400	
4,5 napra	0	1	0	1 hónap	25600	
Eladó						
Kiszállítási idő		Tenyésztett állatfajták		Fizetési határidő		
Alternatívák	Haszon	Száma	Haszon	Időtartam	Haszon	
naponta kétszer (d.e., d.u.)	0	9	0	Azonnal	64000	
másnap reggelre	3200	8	4800	1 nap	56000	
másnap délutánra	6400	7	9600	2-3 nap	48000	
2 napra	9600	6	14400	4-5 nap	40000	
2,5 napra	12800	5	19200	1 hét	32000	
3 napra	16000	4	24000	10 nap	24000	
3,5 napra	19200	3	28800	2 hét	16000	
4 napra	22400	2	33600	3 hét	8000	
4,5 napra	25600	1	38400	1 hónap	0	

8. számú melléklet. A negyedik vizsgálatban használt utókérdőív

Kód:

Szerep: vevő vagy eladó

Nem:

Kor:

Szak:

Dátum:

Utókérdőív

A vizsgálat utolsó fázisában a vizsgálattal kapcsolatos gondolataidra, érzéseidre vagyunk kíváncsiak. Kérlek, úgy válaszolj az alábbi állításokra, hogy minden állítás után bekarikázd azt a számot, ami a leginkább kifejezi a véleményed. A különböző számok a fokozatokat jelentik.

1- egyáltalán nem jellemző

7 – teljes mértékben jellemző

1. Nehézséget jelentett számomra belehelyezkedni a szerepbe.	1	2	3	4	5	6	7
2. Szerettem volna minél több pénzt szerezni.	1	2	3	4	5	6	7
3. Úgy érzem végig a társam irányította a beszélgetést.	1	2	3	4	5	6	7
4. Igyekeztem meghallgatni és figyelembe venni partnerem érveit.	1	2	3	4	5	6	7
5. Többet szerettem volna kihozni az alkuból.	1	2	3	4	5	6	7
6. Úgy gondolom végig én irányítottam a beszélgetést.	1	2	3	4	5	6	7
7. A tárgyalás folyamán végig arra törekedtem, hogy bármi áron az elképzeléseim szerint alakuljanak a dolgok.	1	2	3	4	5	6	7
8. Úgy gondolom alkukész partnere voltam társamnak.	1	2	3	4	5	6	7
9. Úgy gondolom, hogy egy ilyen szituációban a manipuláció a legcélravezetőbb.	1	2	3	4	5	6	7
10. Igyekeztem mindkettőnk számára tisztességes megállapodást kötni.	1	2	3	4	5	6	7
11. Volt egy olyan gyanúm, hogy bizonyos pontokon nem tartotta magát alkupartnerem a leírtakhoz.	1	2	3	4	5	6	7
12. Úgy érzem érdekelte társam az én állásponatom megismerése.	1	2	3	4	5	6	7
13. Összességében elégedett vagyok az alkuban elért eredményemmel.	1	2	3	4	5	6	7

14. Úgy gondolom, hogy a kiszállítási idő a társamnak ugyanolyan fontos szempont volt, mint nekem.	1 2 3 4 5 6 7
15. Úgy gondolom, hogy a tenyésztett állatfajták száma a társamnak ugyanolyan fontos szempont volt, mint nekem.	1 2 3 4 5 6 7
16. Úgy gondolom, hogy a fizetési határidő a társamnak ugyanolyan fontos szempont volt, mint nekem.	1 2 3 4 5 6 7
17. Összességében úgy érzem, hogy jól sikerült beszélgetést folytattunk.	1 2 3 4 5 6 7
18. Szimpatikus volt a partnerem.	1 2 3 4 5 6 7
19. Könnyű volt a partneremmel alkut kötni.	1 2 3 4 5 6 7
20. Feszült voltam a beszélgetés közben.	1 2 3 4 5 6 7
21. A kiszállítási idő volt a másik számára a legfontosabb.	1 2 3 4 5 6 7
22. A tenyésztett állatfajták száma volt a másik számára a legfontosabb.	1 2 3 4 5 6 7
23. A fizetési határidő volt a másik számára a legfontosabb.	1 2 3 4 5 6 7

24. Volt-e előzetes terve arra vonatkozóan, hogy hogyan építi fel az alkufolyamatot? IGEN - NEM

25. Ha igen, kérem, írja ide le!

26. Amennyiben volt előzetes terve, tudta-e magát végig ahhoz tartani? IGEN - NEM

27. Egyéb megjegyzés a vizsgálattal kapcsolatban:

9. számú melléklet. Beleegyezési és adatfelhasználási nyilatkozat

KÓD:

BELEEGYZÉSI ÉS ADAT FELHASZNÁLÁSI NYILATKOZAT

Alulírott (születési

--	--	--	--

--	--

--	--

 dátum:)
aláírással igazolom, hogy

- a vizsgálat céljáról a vizsgálat megkezdése előtt tájékoztatást kaptam, amely szerint a vizsgálat alkutárgyaláson mutatott teljesítményt vizsgál bizonyos egyéni változók függvényében
- megértettem, hogy a vizsgálatban való részvételem önkéntes;
- a vizsgálattal kapcsolatos előzetes tájékoztatás során elhangzottakat tudomásul vettem, és megértettem, hogy a vizsgálattal kapcsolatos esetleges ellenérzésem esetén azt félbehagyhatom, és a fix díjazást ez utóbbi esetben is megkapom;
- a vizsgálatban való részvételemért járó fix, illetve a vizsgálat során elért további jövedelmemnek a XXXXXXXXXX Iskolaszövetkezet által történő későbbi kiutalásához hozzájárulok;
- adataimnak a Debreceni Egyetem Pszichológiai Intézetének kutatócsoportja által történő rögzítéséhez, tárolásához, azoknak anonim módon történő oktatási-kutatási célú felhasználásához hozzájárulok;
- tájékoztatást kaptam arról, hogy a vizsgálat eredményeivel kapcsolatban a kutatas.011@gmail.com e-mailcímre küldött elektronikus levél formájában érdeklődhetek, érdeklődésemmre pedig az eredmények összegzése után kapok választ.

.....
(a résztvevő aláírása)

Aláírással igazolom és elfogadom, hogy a vizsgálatot az alábbi összeggel zártam:
..... Ft

.....
(a résztvevő aláírása)

Debrecen,

--	--	--	--

--	--

--	--

10. számú melléklet. Egy példa az alku tárgyalásra

K1 vásárló tárgyal a K4 eladóval

K1 (vásárló): Jó napot! XY vagyok, a Rigó utcai hentesbolt tulajdonosa, és azért kerestem fel Önt, mert beszállítót szeretnék váltani, és egy-két dologról szeretnék Önnel tárgyalni.

K4 (eladó): Jó napot kívánok, én Hát Izsák vagyok, és rendben, megegyezhetünk, de arról szeretnék akkor Önnel tárgyalni, hogy mennyi idő lenne Önnek a kiszállítási idő, illetve az áruválaszték, valamint a fizetési határidő? Hogy gondolta ezt a...

K1: Hát úgy gondoltam, először is a kiszállítási időt szeretném megemlíteni, hogy hát mivel a húsbo... a húsnak nagyon fontos, hogy friss legyen, ezért én minél gyakoribbra szeretném ezt vagy minél sürgősebb lenne számomra ez a kiszállítási idő. Hát én úgy gondoltam, hogy minden reggel. Hogyha leadom aznap délután, akkor másnap re... leadom előtte való nap délután, másnap reggelre megérkezzen a friss áru, mivel nekem az nem üzlet, hogyha délután érkezik meg, mert ugyebár délután már bezár a bolt, és hogy én azt szeretném, hogy minden reggel legyen.

K4: Tehát itt a kiszállítási idővel az lenne nekem, hölgyem, a gondom, hogy nyilván, hogyha minél többször szállít... minél gyorsabban szállít ki nekem, több személyzetet kell alkalmaznom, amire sajnos nincs-nincsen kerete...

K1: Hát azért nem szeretném...

K4: ...az állatfarmnak.

K1: ...azért nem szeretném naponta többször, mert el kéne úgy is az üzlet, hogy re... délelőtt-délután hozzon árut, de ezért...

K4: Aha.

K1: ...szeretném, hogy...

K4: Mit szólna ahhoz, hogyha olyan 3-4 naponta hoznám ki.

K1: Hát az nekem nem jó.

K4: 3 naponta?

K1: Hát de gondolom...

K4: Mert úgy érzem, hogy Önnek is meg kell azt érte, hogy-hogy tehát én se akarok nyilván csődbe menni, tehát ahhoz, hogy én fenn tudjam tartani az állatfarmomat, és üzletet tudjunk kötni, ahhoz nekem is egy ilyen... így legalább egy 3 napos...

K1: Értem.

K4: ...időintervallumra lenne szükségem.

K1: És a 2 nap? Mert az Önnek is jó, nekem is. Vagyis nekem nem jó, de...

K4: Hát nagyon... nagyon maximum 2 és fél, a-az alá már nem megyek.

K1: Akkor térjünk erre vissza még! Jó?

K4: Rendben, akkor elvileg 2 és fél. Igen, rendben.

K1: Erre térjünk vissza, mert én a 2 nap, ahhoz ragaszkodnék.

K4: Hát én a 2 napot... már abból nem, abból már nem szívesen engedek, mert tényleg, tehát arra nincs kerete sajnos az állatfarmnak, hogy...

K1: Hát szeretne elveszíteni egy ilyen beszáll... vagy egy ilyen vásárlót, mint én, ekkora üzlettel? Több üzletem is van, nem csak egy.

K4: Ne izguljon, nekem vannak, hölgyem, olyan kapcsolataim, ami-ami nem vinne ennyire csődbe, mint ahogy a maga cége tenné.

K1: Hát nekem se, tudok mástól is rendelni, nem olyan fontos Öntől. Na, majd visszatérünk rá.

K4: Rendben.

K1: Nahát, én az állatfajtából minél többet szeretnék rendelni, mivelhogy azzal tudom a vevőket becsalogatni, hogy nálam megtalálható ez az állatból is, abból az állatfajtából is, szóval nem érdekem, hogy csak 1-2 állat legyen, szóval én egy olyan 8 állat... 8-féle állatfajta gondoltam.

K4: Aha. Mit szólna ahhoz, hölgyem, hogyha abban egyeznénk meg, hogy kevesebb állatfajta...ból vinne, de jobb minőségben. Tehát én azt tudnám Önnel biztosítani, és ez 100%, hogy ha nem is 8-9, de egy jó 3-4 állatfajta biztosítanék Önnel, jobb minőségben. Én úgy érzem, hogy ez a vásárlóinak is megfelelő lenne, hiszen hogyha jobb... többet visz rosszabb minőségben, az a vásárlói kárára megy, de ha feleannyit visz...

K1: Én azért kere...

K4: ...elnézést kérek – ha feleannyit visz jobb minőségben, akkor majd később, esetleg hónapok vagy évek múltán megegyezhetünk egy több állatfajtaiban is.

K1: Hát én azért kerestem fel Önt, mert pont, hogy a minőségről híres az Ön cége.

K4: Így van!

K1: Szóval nem is feltételeztem, hogy esetleg Önnél rossz minőségű állatok is megfordulhatnak. Én azt hittem, hogy minden 100% a minőség alapján. Szóval ez a 3-4 ez nekem nagyon kevés. Ettől egy kicsit menjünk feljebb, mert ez a 3-4 ez...ez semmi.

K4: Hát én úgy érzem, hogy én ezt a 3-4-et tudnám Önnel biztosítani. Megegyezhetünk abban, egy arany középútban, hogy maximum 5, ameddig elmehetünk. Annál fentebb viszont nem tudok sajnos Önnel adni. Ahhoz, hogy én jó minőségű... nyilván tehát azért is jó minőségű, ugye ezért híresült el az én cégemről, állatfarmomról ez, mert...

K1: Hát ha az előzőben áttérünk a 2 napra, akkor itt megegyezhetünk az 5-ben.

K4: Aha. Hát annál a 2 napnál alább nem adok viszont, illetve a 2 és fél...

K1: A 2 nap, nekem jó! *(nevetnek)*

K4: ...2 és fél, a 2 és fél napnál alább nem adok, tehát...

K1: Hát, de Ön sehol nem kompromisszumképes? Ott se megy a 2 napra, itt se akar. Akkor-akkor legyen itt 6!

K4: Nem, ez biztos, hogy nem! Tehát 5-nél feljebb nem fogok adni.

K1: Hát, de most gondoljon bele! 5, az nekem olyan kevés, hogy az szinte semmi. Legalább 6-féle lenne! Ekkora üzletbe mindenképp vegyek meg tömördek mennyiségűt, ez nagyon...

K4: Azt is értse meg, hölgyem, tehát hogy nekem is valamiből fenn kell tartanom az állatfarmot, és...

K1: Én értem, értem, persze...

K4: ...és így hirtelen, tehát egyezzünk meg abban, hogy így a-az üzletkötés elején maradjunk ennél az 5 állatnál és 2 és fél napnál, mert ez a későbbiekben biztos, hogy nyilván változni fog az Ön irányában is, de így az elején nekem ez még fontos, hogy-hogy egy biztos alapot teremtsék az állatfarmomnak.

K1: Hm, értem. És a fizetési határidőt Ön hogy gondolta?

K4: Hát a fizetési határidő az vagy azonnal, de maximum 1-2 nap.

K1: 1-2 nap? Hát az a baj, hogy ha Ön 2 és fél napra akar vagy 2 és fél naponta hozna nekem árut, akkor most gondoljon bele, én meg... szóval énnekem úgy éri meg, hogyha megérkezik az áru, eladom, és abból kifizetem Önnek vissza, de 2 és fél naponta hoz árut, de én fizessem ki 1-2 nap alatt, szóval ez így nem jó!

K4: És mi lenne, hogyha abban egyeznénk meg, hogy, akkor ebből engedek, hogy 2 és fél nap a kiszállítási idő...

K1: Igen.

K4: ...5 nap az áruválaszték, és a fizetési határideje pedig akkor legyen maximum 3 nap. És akkor végül is a 2 és fél vagy 2 és fél nap kiszállítási idő az majdnem, hogy ugye megegyezik a fizetési határidővel.

K1: Én úgy gondoltam, hogy 1 hét, hogy hetente fizetnék.

K4: Hú, hát, hölgyem, ez nagyon... nekem az rengeteg-rengeteg idő.

K1: És mi lenne, ha a kiszállítási időt 2 napra emelném, és akkor kifizetem 3 naponta?

K4: Hát hogyha 2 napra akarja csökkenteni a...

K1: Vagyis csökkenteni, igen.

K4: ...kiszállítási időt, akkor viszont 2 naponta kellene a fizetési határidőt is, akkor úgy már viszont... lehet, hogy...

K1: 2-3 naponta?

K4: 2 naponta. Tehát hogyha 2 napra csökkentjük a kiszállítási időt, akkor a fizetési határidő is legyen 2 nap!

K1: Akkor legalább a tenyésztett állatfajtákat 6-ra nem emelhetjük fel?

K4: Azt viszont nem, abból viszont tényleg nem engedek, hölgyem, ne haragudjon! Tehát abban viszont meg tudok még egyezni, hogy akkor a 2 és fél nappól engedek, a kiszállítási időből, de-de... és akkor a... de viszont a fizetési határidő is akkor 2 napnak kellene, hogy legyen. Én úgy érzem, hogy ez a 2 nap ez-ez korrekt, ennél van olyan ismerősöm, aki-aki azonnal kéri, a helyszínen a fizetését...

K1: Ha naponta hozna nekem árut, én kifizetném azonnal is!

K4: Hm, várjon egy pillanatot! (*nevet*)

K1: Vagyis hát már minthogy, naponta hozna nekem, igen, árut, akkor én azonnal kifizetném.

K4: Aha. Hát szerintem maradjunk ebben a 2 nap... 2-2 nap kiszállítási idő és fizetési határidőben is, és akkor ez a-ez az arany középút, tehát 2 naponta lenne kiszállítás, 2 naponta fizetési határidő. És akkor 5 pedig az áruválaszték, 5 db állatról lenne szó.

K1: Hát, most mit tudok mondani erre?

K4: Én nagyon szeretném ezt a dolgot Önnel!

K1: Akkor beszéljük meg, hogy a tenyésztett állatfajták, akkor az legyen 5, ahogy megbeszéltük!

K4: Rendben!

K1: Akkor az le van tárgyalva, hogy megegyeztünk az 5-ben! És akkor a kiszállítási idő és fizetési határidőről pedig... hát... (kb. 20 másodpercet gondolkodik)

K4: Még én is közben gondolkozom ezen, hogy hogy lenne a megfelelő megoldás...

K1: Igen?

K4: ...Önnek is, énnekem is, hm.

K1: Mert ha naponta hozná nekem az árut, azonnal kifizetném? Akkor az úgy nem jó Önnek?

K4: Hát, most azt számolom én is éppen.

K1: És ha másnap reggelre hozná mindig az árut, ahogy eleinte volt róla szó, akkor pedig... ö...

K4: És hogyha úgy lenne, hogy a kiszállítási idő lenne 2 naponta, és a fizetési határidő meg... ja, igen, hát ezt mondtam, igen... (nevet) ...igen, hát csak úgy érné meg nekem, bárhogya is számolok itt, hölgyem, de nekem tényleg csak úgy érné meg, hogyha a kiszállítási idő az 2 nap lenne, és a fizetési határidő is 2 nap. Tehát nekem, én ebből a két és félből, tehát már eleve 3-4 napról indultunk kiszállítási időből is, nekem már a felét...

K1: Ön indult csak erről, én nem erről akartam indulni!

K4: Hát nyilván, tehát most így magamból indultam ki. Mert nyilván nekem ez-ez érte volna meg, ez a jó 4 nap, de még így is engedtem, tehát a feléből, sajnós!

K1: Hogy hogy mondja, hogy 2 nap és a fizetési határidő pedig 2-3 nap?

K4: 2 nap. Tehát hogy a kiszállítási idő 2 nap, fizetési határidő szintén 2 nap.

K1: És ha... nekem-nekem mindenképp jobban megérné, hogy kiszállítási idő minél rövidebb legyen. És mit tudok Önnek ajánlani az érdekében, hogy a kiszállítási időt... szóval az a lényeg, hogy felajánlom, hogy a fizetési határidő azonnal megvan, szóval azonnal kifizetem, amikor hozza az árut. A kiszállítási idő pedig mondjuk másnap reggelre?

K4: Aha.

K1: És azonnal kifizetem akkor mindig. Mert nekem ez a kiszállítási idő nagyon fontos, mert ugyebár ha látom, hogy valamelyik húsból már olyan szinten nincs, hogy nincs, akkor nem mondhatom egy vevőnek azt, hogy hát 2 nap múlva jöjjön vissza, mert a-addigra tudják kiszállítani, hiába megrendeltem. Nekem... ehhez ragaszkodom, hogy ez a kiszállítási idő minél rövidebb legyen!

K4: Rövidebb legyen, és akkor viszont azonnal is fizetne.

K1: Hát azonnali fizetés, igen, inkább azonnal fizetnék!

K4: És hogy gondolta, tehát ezt másnap délutánra, az jó, hogyha Ön hozná?

K1: Hát inkább reggelre kellene, mert délutánra nem érek vele semmit. Ha másnap reggelre hozná...

K4: És mit szólna ahhoz az alkuhoz, hogyha belemennék én ebbe, hogy azonnal fizetné, mindennap, de viszont akkor abban egyezünk már meg, hogy másnap délutánra. Tehát én is engedek, Ön is enged, hogy nem reggelre jöjjön, hanem délutánra. És viszont akkor nekem ez az utolsó alkum. Tehát vagy úgy jöjjön, hogy másnap délutánra mindig, azonnali fizetéssel, vagy akkor a kiszállítási idő és a fizetési határidő is 2 nap.

K1: Akkor legyen a másnap délután, de akkor egy nap múltai fizetés.

K4: Nem-nem, tehát, nem-nem. Tehát akkor itt vagy másnap délutánra azonnal, vagy 2 nap kiszállítási idő és 2 nap fizetési határidő. Ez a kettő lehetőség van, ennél alább viszont tényleg nem fogok engedni, sajnós. Ez-ez-ez biztos! Tehát nekem ez a 2 lehetőségem van.

K1: Legalább ezt az 1 napot engedje már el akkor, hogy másnap fizetek!

K4: Nem, tehát ebből-ebből viszont nem engedek! Tehát hölgyem, higgye el, nekem így is nagyon sokat kell még az érdekében tennem, hogy ugye a személyzetet is foglalkoztatni kell, a magas benzinárról nem is beszélve, tehát így csökken is a profitom. Nem... nem szeretnék ebbe belemenni. Vagy ez, hogy másnap délután hozza azonnali fizetéssel, vagy 2 naponta

mindkettőt, tehát a kiszállítási idő és a fizetési határidő is. Én erre szeretném kérni, mély tisztelettel, hogy válasszon a kettő lehetőség közül.

K1: Hát, akkor azonnal átgondolom, egy pillanat, ha már így...

K4: Rendben, nyugodtan-nyugodtan, időnk, mint a tenger!

K1: Jó, hát akkor azt választanám, ha már így ilyen válaszút elé állított, hogy másnap délutánra hozza ki, és azonnal kifizetem.

K4: Rendben-rendben! Tehát akkor a szállítási idő az másnap délutánra történne...

K1: Igen, és azonnal kifizetem.

K4: Rendben. Hát akkor nagyon szépen köszönöm...

K1: Hát én is...

K4: ...hogy...

K1: ...köszönöm.

K4: ...összehozott minket a sors, és megkötöttük az üzletünket! További kellemes napot kívánok...

K1: Önnek is!

K4: ...és lehet, hogy ez akkor felvirágzó üzletünknek kezdete!

11. számú melléklet. A negyedik vizsgálatban használt legfőbb változók eloszlás mutatói

A kommunikációs stílusbeli tartalmak, valamint egyéni és össznyereségek változóinak eloszlási mutatója (egyéni adatbázisban)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		nyereseg	össznyer	ossz_besz ed	ossz_poziti v_egyeni	ossz_negativ _egyeni
N		150	150	150	150	150
Normal Parameters(a,b)	Mean	68917,3333	137986,6667	355,3800	4,7867	7,3867
	Std. Deviation	18295,56277	12771,47969	284,10112	3,54943	8,23301
Most Extreme Differences	Absolute	,068	,184	,188	,148	,185
	Positive	,068	,184	,188	,148	,174
	Negative	-,068	-,124	-,148	-,116	-,185
Kolmogorov-Smirnov Z		,834	2,258	2,306	1,809	2,263
Asymp. Sig. (2-tailed)		,490	,000	,000	,003	,000

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		ossz_erve es_egyeni	ossz_ma nipulacio _egyeni	ossz_prior_ 1	ossz_prior_ 2	ossz_hazugs ag
N		150	150	150	150	150
Normal Parameters(a,b)	Mean	4,6933	3,0733	,9933	,7667	1,1600
	Std. Deviation	4,93168	4,21741	1,33360	1,25541	2,22276
Most Extreme Differences	Absolute	,209	,260	,271	,329	,301
	Positive	,209	,260	,271	,329	,275
	Negative	-,171	-,233	-,228	-,271	-,301
Kolmogorov-Smirnov Z		2,554	3,190	3,323	4,033	3,685
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

A kommunikációs stílusbeli tartalmak, valamint össznyereség változóinak eloszlási mutatója (páros adatbázisban)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		ossznyer	osszbeszed	paros_pozitiv_ megnyilv	paros_negativ_ megnyilv
N		75	75	75	75
Normal Parameters(a,b)	Mean	138101,33 33	710,7600	9,7067	14,8533
	Std. Deviation	12807,952 48	517,15497	6,34753	15,22772
Most Extreme Differences	Absolute	,181	,202	,139	,165
	Positive	,181	,202	,139	,163
	Negative	-,122	-,160	-,132	-,165
Kolmogorov-Smirnov Z		1,563	1,746	1,207	1,426
Asymp. Sig. (2-tailed)		,015	,004	,109	,034

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		paros_erveles	paros_manipulacio	paros_prior_1	paros_prior_2	paros_hazugasag
N		75	75	75	75	75
Normal Parameters(a,b)	Mean	9,4800	6,1467	1,9867	1,5333	2,3200
	Std. Deviation	9,24934	6,92370	2,15916	1,98190	3,65824
Most Extreme Differences	Absolute	,201	,228	,244	,246	,268
	Positive	,201	,228	,244	,246	,268
	Negative	-,166	-,187	-,179	-,220	-,263
Kolmogorov-Smirnov Z		1,738	1,978	2,115	2,131	2,323
Asymp. Sig. (2-tailed)		,005	,001	,000	,000	,000

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

A mentalizációs igény skála *egyéni* összpontszámának, valamint egyes faktorainak eloszlás mutatója

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		mentigen_y	ment_igeny_alskala	zavartalan_interakcio_alskala	ment_attitud_alskala
N		150	150	150	150
Normal	Mean	126,9867	40,1800	27,5067	16,5533
Parameters(a,b)	Std. Deviation	12,75741	4,88673	4,18329	2,47277
Most Extreme Differences	Absolute	,055	,087	,079	,134
	Positive	,034	,061	,055	,068
	Negative	-,055	-,087	-,079	-,134
Kolmogorov-Smirnov Z		,679	1,061	,973	1,642
Asymp. Sig. (2-tailed)		,746	,210	,300	,009

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

A páros összesített mentalizációs igényének, valamint a mentalizációs igény skála egyes alfaktorainak eloszlás mutatói

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		paros_ment_igeny_alskala	paros_zavartalan_int_alskala	paros_ment_attitud_alskala	paros_ossz_ment_igenye
N		75	75	75	75
Normal	Mean	80,3600	55,0133	33,1067	253,9733
Parameters(a,b)	Std. Deviation	6,32165	5,94909	3,49352	16,94504
Most Extreme Differences	Absolute	,078	,099	,119	,086
	Positive	,061	,081	,119	,086
	Negative	-,078	-,099	-,109	-,066
Kolmogorov-Smirnov Z		,672	,859	1,031	,746
Asymp. Sig. (2-tailed)		,757	,452	,238	,635

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

Az utókérdőív egyes tételeinek eloszlás mutatói

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		uto_1	uto_2	uto_3	uto_4
N		150	150	150	150
Normal Parameters(a,b)	Mean	2,9333	5,1667	3,1933	5,3667
	Std. Deviation	1,70930	1,57760	1,63722	1,41619
Most Extreme Differences	Absolute	,207	,168	,140	,191
	Positive	,207	,123	,140	,124
	Negative	-,129	-,168	-,136	-,191
Kolmogorov-Smirnov Z		2,541	2,058	1,718	2,342
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,000	,005	,000

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		uto_5	uto_6	uto_7	uto_8	uto_9
N		150	150	149	150	149
Normal Parameters(a,b)	Mean	4,8200	3,7733	3,9396	5,8267	3,6913
	Std. Deviation	1,67520	1,64315	1,56494	1,25718	1,87768
Most Extreme Differences	Absolute	,179	,155	,146	,275	,160
	Positive	,097	,125	,129	,175	,119
	Negative	-,179	-,155	-,146	-,275	-,160
Kolmogorov-Smirnov Z		2,197	1,897	1,785	3,366	1,950
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,002	,003	,000	,001

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		uto_10	uto_11	uto_12	uto_13	uto_14
N		150	150	150	150	150
Normal Parameters(a,b)	Mean	5,9600	2,0067	5,0267	5,4267	5,3733
	Std. Deviation	1,25254	1,50390	1,66264	1,35778	1,73610
Most Extreme Differences	Absolute	,279	,328	,200	,237	,234
	Positive	,203	,328	,118	,130	,174
	Negative	-,279	-,252	-,200	-,237	-,234
Kolmogorov-Smirnov Z		3,422	4,022	2,453	2,902	2,869
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		uto_15	uto_16	uto_17	uto_18	uto_19	uto_20
N		150	150	150	150	150	150
Normal Parameters(a,b)	Mean	4,9600	5,3800	5,6867	6,1867	5,3667	2,8667
	Std. Deviation	1,88202	1,84161	1,23232	1,17802	1,54319	1,84524
Most Extreme Differences	Absolute	,196	,245	,247	,264	,239	,241
	Positive	,139	,190	,143	,245	,145	,241
	Negative	-,196	-,245	-,247	-,264	-,239	-,156
Kolmogorov-Smirnov Z		2,405	3,002	3,025	3,230	2,930	2,948
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	,000

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		uto_21	uto_22	uto_23	uto_24	uto_26
N		150	140	140	54	19
Normal Parameters(a,b)	Mean	4,0333	4,0857	4,6500	1,6852	1,5263
	Std. Deviation	1,93664	1,95447	1,76262	,46880	,51299
Most Extreme Differences	Absolute	,137	,122	,157	,434	,348
	Positive	,137	,104	,104	,251	,321
	Negative	-,125	-,122	-,157	-,434	-,348
Kolmogorov-Smirnov Z		1,672	1,444	1,854	3,191	1,519
Asymp. Sig. (2-tailed)		,007	,031	,002	,000	,020

a Test distribution is Normal.

b Calculated from data.

12. számú melléklet. A negyedik vizsgálatban mért kommunikációs stílus-elemek leíró statisztikái

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
manipulacio	150	,00	24,00	3,0733	4,21741
elsődleges prioritás	150	,00	6,00	,9933	1,33360
másodlagos prioritás	150	,00	6,00	,7667	1,25541
hazugság	150	,00	13,00	1,1600	2,22276
dominancia	150	48,00	1990,00	355,38	284,10112
pozitív megnyilvánulás	150	,00	21,00	4,7867	3,54943
negatív megnyilvánulás	150	,00	44,00	7,3867	8,23301
erveles	150	,00	30,00	4,6933	4,93168
Valid N	150				