

Kovács Judit:

**Felemás felezés-
az egyenlőségheurisztika működése összetett társas
elosztási helyzetekben**

habilitációs értekezés

Debreceni Egyetem, TEK, BTK
2008

„Az emberek egyenlőségének eszméje a következő alapon nyugszik: Minden valóban okos ember megtapasztalta már azt is, hogy milyen butának lenni. Minden nagy ember megélte már azt is, hogy milyen kicsinek lenni. Vannak persze, akik soha nem érzik magukat gyengének; azért, mert ők tényleg azok....”

Gilbert Keith Chesterton

Nyitó gondolatok

Fele-fele. Egyrészt a testvéri, felebaráti szeretet kifejezése, másrészt indulatos konfliktusok egyetlennek tűnő kompromisszumos megoldása.

Ki ne ismerné a barátok, testvérek, szerelmespárok következő rituáléját: a csokoládéból, italból, bármiből, ami jól osztható, az, akinek a kezében van a portéka, vesz, majd odanyújtja a másinak, aki hasonlóan jár el, stb. Amíg passzolni tud az épp soros, kifejezi másikkal való osztozását. Hogy akkor is ad, amikor már alig van miből. Majd a felek megállapodnak benne, hogy vége a játéknak, kettéosztják és egyszerre lenyelik az utolsó pici porciókat, elejét véve annak, hogy a végén valaki vesztes legyen a „ki szereti jobban a másikat” játékban. Ily módon is megerősítik egymást odaadásukról. Az osztozás szertartásait gyakran nem is ketten, hanem egész csoportok művelik, gondoljunk csak a bulikban körbeadott palackokra, butykosokra, vagy az indiánok pipaszertartására, de gondolhatunk a keresztények Úrvacsora-vételére is. Az osztozás az összetartást, a kötelékeket erősíti, olykor szakrális és szimbolikus, máskor és többnyire profán tartalommal.

Másrészt, ki ne tudna mondani arra példát, amikor egy negatív indulatokkal teli konfliktus egyetlen elfogadható, egyszerre ésszerű és békét hozó megoldásaként áll elő a felezés vagy egyenlő részekre osztás? (Gondoljunk például olyan helyzetekre, ahol egy csoport által közösen használt tárgyban valamilyen kár keletkezik, anélkül, hogy egyik vagy másik tag felelőssége bizonyítható lenne. A költségek egyenletes viselésén kívüli bármilyen más megoldást alighanem sokan vitatnának).

A fenti példák közös jellemzője, hogy az osztozás tárgya egyetlen minőség volt, ráadásul osztható minőség (az oszthatatlanokkal -pl. egyetlen gyermek vagy egyetlen értékes műkincs- tanulmányunkban egyáltalán nem is foglalkozunk).

Azonban ezek az egyszeri osztások életünkben általában komplex rendszerbe illeszkednek, hacsak nem futó, nagyon konce

ntrált, egy dologra fókuszáló vissza nem térő találkozásokról van szó. A rendszerek komplexitását az adja, hogy a felek közötti kapcsolatban cserélt jutalmak több komponensből állnak össze, ahol is a komponensek időben és minőségben mintát alkotnak: egyszerre több tételre osztoznak, és végső „egyenlegük” sok-sok ilyen egyszeri osztás hozta „részegyenleg” összegéből áll elő.

Maradva a nagyon egyszerű, csokiosztásos példánál: az egyforma beltartalmú mikuláscsomagokkal a testvérek gyakran üzletelnek egymással: kicserélik a dolgaikat egymás között egyéni ízlésük szerint, hogy aztán a megegyezéseik nyomán még nagyobb édes örömben legyen részük. A Mikulástól természetesen nem elvárható, hogy ismerje az ajándékozottak ízlését (még gyanúba is keveredne ezzel a kis figyelmességgel), egyszerű földi halandóktól viszont természetes, ha személyre szabott ajándékkal fejezik ki egymás iránti szeretetüket.

Mégis, hány meg hány, gyermekét nagyon is szerető szülőtől látjuk, hogy ha vesznek valami vágyott dolgot az egyik gyereküknek, rögtön megvásárolják ugyanazt a holmit a másoknak is, harmadiknak is, miközben ők valami más dolognak sokkal jobban örülnének. Vajon miért teszik?

Vagy, ha kiadja a vezető egy munkahelyen az utasítást, hogy egy helyiséget a szoba használóinak át kell költöztetni egy másik helyiségbe, és azt is kifejezi, hogy szeretné, ha a megoldásban mindenki ugyanúgy részt venne, vajon nem lenne-e természetes, hogy a munkát úgy osszák meg egymás között, hogy figyelembe veszik, ki miben jó és miben különösen gyenge? Dobozoljon a rendes, cipekedjen az erős, takarítson a tisztaságmániás. Majdnem biztos, hogy a leggyorsabb, legpontosabb, és egyéni szempontok szerint is legkevésbé terhes megoldáshoz úgy jutnak, ha egy adott fázisban nem vesz részt egyformán mindenki.

Mégis, hány példát látunk arra, hogy csoportok javakat vagy terheket úgy osztanak föl egymás között, mintha nem vennék figyelembe azt, hogy személyesen a javak vagy terhek az érintetteknek mekkora hasznot vagy kiadást jelentenek. A kis testi erejűek ugyanúgy cipekednek, mint a Herkulesek, az allergiások ugyanúgy porolnak, mint akik ettől kevésbé szenvednek, a vegetáriánusok karácsonyi ajándékba a cégtől ugyanúgy pulykát kapnak, mint a húsevők. Vajon miért? Kijelenthetjük-e magabiztosan, hogy ez bizony nagy hiba?

Tanulmányunkban azt fogjuk vizsgálni, hogy összetett (egyszerre többféle minőséget osztó) elosztási helyzetekben az egyenlősítések alkalmazása mivel magyarázható.

Az egyszerűsítésekhez, mint amilyen a fenti példákban az osztott javak tételesen egyenletes elosztása, úgy fogunk viszonyulni, hogy azokat nem kipellengérezni akarjuk, hanem megkeresni azokat a funkciókat, melyeket alkalmazóik számára betöltenek.

A lehetséges funkciók közül tanulmányunkban kitüntetett figyelmet szentelünk az egyenlőségheurisztika bizonytalanságsökkentő funkciójának: annak, hogy az egyenlősítés az osztó igazságos szándékáról úgy győzi meg az érintetteket, hogy ahhoz semmilyen egyéb háttértényezőről való tudás nem kell. Nem kell ismerni azt, hogy személyesen kinek mire, mikor és hogyan van szüksége, nem kell bízni benne, hogy az osztást végző ezeket a tulajdonságokat ismeri, nem kell kivárási és türelem, nem kell bízni a jövő kedvező fordulataiban, és nem kell belelátni az elosztó jövőt érintő terveibe. Az egyenlősítés mindezzel a sok feladattal, sok bizonytalansággal el tud bánni.

Az osztási helyzetekben előálló bizonytalanság előidézői között dolgozatunkban részletesen a bizalom személyközi állapotát figyeljük: Úgy kísérleti, mint kérdőíves vizsgálati keretek között igazoljuk, hogy a bizalom a komplex elosztási helyzetekben kedvez a személyes hasznosságokkal ésszerűen számoló osztásoknak.

Ugyanakkor jelentős hangsúlyt fognak kapni az egyenlősítő megoldásokat pontosan az összetartozás erősítése végett előíró hagyományok, szokások, normák is, melyek előírják, hogy osztási helyzetekben egyáltalán helyes-e, lehet-e az egyéni szükségletek és ízlés irányába elmozdulni.

Az egyenlősítés erősíti az összetartást, az összetartás utat enged a személyes igényeknek. Összetartozás és különbözőség: kétoldalúan működő dinamikussal, mint oly sok más, ami állandó mozgásban tart, nyugodni nem hagy bennünket.

Első fejezetünkben az egyenlősítésről, mint társas normáról, elosztási elvről szólunk, némi betekintéssel az igazságosság irodalmába. Különös hangsúlyt fognak kapni azok a társas, helyzeti, személyes és kulturális tényezők, amik befolyásolják, hogy az osztásokban az egyenlőség elve vagy más elv, a teljesítmény- vagy a személyes hasznosságok (szükséglet) elve a mértékadó. A második fejezet az egyenlőségheurisztikával ismerteti meg. A fejezet legfontosabb szándéka láttatni,

hogy kizárólag a logikai, formai hibás egyenlősítést értjük egyenlőségheurisztikus alatt, a logikailag hibátlant nem. A harmadik fejezet összetett osztási helyzettel dolgozó kísérletünk tanulságait mutatja be, melyben bizonyítottuk, hogy döntési helyzetben első gondolatunk egyenlőségheurisztikus, és a racionális megoldás irányába, számolva az egyéni szubjektív hasznosságokkal, többet korrigálnak azok, akik bizalmi helyzetben hozzák meg döntéseiket. A következő, negyedik rész ugyanezt az összefüggést másféle megformálással vizsgálja. Kérdőíves vizsgálatunkból kiderül, hogy munkacsoportokban az egyenlőségheurisztikus megoldást összetett osztásoknál inkább ott alkalmazzák, ahol a bizalom és az összetartás közepes erősségű, vagyis ahol 'már' és ahol 'még' érdemes az összetartás erősítésén dolgozni, visszaigazolvva ezzel az egyenlősítés társas funkcióját és az összetartás-különbözőség kétoldalú dinamizmust. Az ötödik fejezetben az egyenlősítés ősi gyökerei nyoma után eredünk, és teszünk egy talán rendhagyó evolúciós kultúrantropológiai kitérőt gondolati ívünkben. A hatodik és hetedik rész az összetett osztások két hétköznapi példáját emeli ki, és mutat be empirikus tapasztalatokat velük kapcsolatban. A hatodikban munkamegosztásról van szó, egy olyan csoportban, ahol az egyik munka a csoport egy részére különösen veszélyes, a másik részére pedig nem. Az érzékeny csoport a másik munkát hatékonyan tudja végezni. Elgondolkodtató tapasztalat, hogy segítő foglalkozásokat képviselő vizsgálati személyeink 60 %-a nem foglalt a kímélet mellett állást. A hetedik részben azt mutatjuk be az olvasónak, hogy a dolgozatunkban tárgyalt alapösszefüggés, vagyis hogy a bizalom az egészsleges problémakezelést, a bizalmatlanság pedig a tagoló-részletezőt segíti, még olyan nagyon távoli kontextusban is értelmezhető, mint a választói elkötelezettség (bizalom) és a politikai pártok részletező vagy egészsleges kampányeszközei irányában mutatott attitűd kapcsolata.

Ezt követően az empirikus vizsgálatokban és az értelmezésekben elemzett legfőbb fogalmakat és hatásokat egy modellben, az ún. „feszített-húr”-modellben helyezük el. A zárszóban dolgozatunk eredményeit tömören újra összefoglaljuk.

A dolgozat olvasását főbb szakaszonkénti összefoglalások könnyítik.

1. Az egyenlősítés szociálpszichológiai keresztmetszetben

a. A méltányosság kérdése.

Az egyenlősítő elosztási normát az elosztási méltányosság egyik mértékadó elveként ismerjük. Így először a méltányosság problematikájával ismerkedünk meg nagyvonalakban.

A társas kapcsolatokat a csereelmélet nézőpontjából javak cseréjeként is felfoghatjuk (Homans, 1961). A cserék által miközben mi magunk is adunk, értékes javakat kapunk is. A kapott javak és a költségek különbsége a hasznot adja. A cserét nemcsak a haszon, de az egyensúly is minősíti, mivel a jövőben egy cserepartnerrel további jó cserére akkor számíthatunk, ha a csere a felek között méltányos volt, vagyis tartotta magát az önérdek maximalizálását kordában tartó alapvető társas normához. Ez a megközelítés csak első hallásra sokkolóan számító, míg el nem szakadunk a „csere-téma” kapcsán automatikusan eszünkbe jutó dologi-tárgyi, elsősorban a közgazdaságtan által tárgyalt és pénzben mérhető vonatkozásoktól. Azonban nem lenne a csereelmélet egy meghatározó, markáns elmélete a pszichológiának, különösen a szociálpszichológiának, ha nem tudná az emberi interakcióknak az üzleti kapcsolatokon túlmutató sokkal szélesebb körét magyarázni. A csereelmélet ugyanis a cserélt javak között éppúgy számon tartja a szeretetet, a szolgáltatást, a státuszt és az információt, mint a tárgyakat és a pénzt is. Foa és Foa (1975) ezeket a minőségeket erőforráskategóriáknak nevezi. Sőt, arra is képes, hogy azzal is számoljon, a másik jutalma, öröme, nekünk mennyit ér (Kelley, Thibaut 1978). Legyen ez bármily meglepő, a szociálpszichológia azon területei közül, ahol a csereelméleti megfontolásoknak rangos helye van, az üzleti kapcsolatok elemzésén túl pontosan az intim kapcsolatok területe a legkiemelkedőbb (Kelley és mtai, 1983)! A méltánytalanságérzés feszültséget kelt bennünk, ezt a feszültséget oldanunk kell, egyébként hosszú távon akár egészségkárosító hatása is lehet (Greenberg, 2004). A feszültség a méltányosság helyreállítására készlet. Történjen a helyreállítás akár gondolati, kognitív szinten a fejünkben, akár viselkedéses szinten, a szervezet, vagy bármilyen más társas egység, ami a méltánytalanság színtere, a méltánytalanság hatására gyengül. Így történik ez, mérjük a hatást akár a teljesítményben, akár az

elkötelezettségben, ne adj' isten lopásokban vagy a vezetői döntésekkel szembeni elfogadási készségben kifejezve (pl. Greenberg, 1996).

A méltányosságot értelmezhetjük az eredményre koncentrálnak is (disztributív igazságosság), és az eredményhez vezető folyamatra figyelve is (procedurális igazságosság). Akár így, akár úgy teszünk, a méltányosság azt jelenti, hogy a döntés eredményében vagy folyamatában tartja magát azokhoz az alapelvekhez, melyeket a csere társas közege önmagára vonatkoztatva követendőnek tart. Ez egyfajta garancia számunkra arra, hogy a cserepartnerrel, partnerekkel a csere folytatható, legyen a cserének a közege akár egy partnerkapcsolat, akár egy baráti kör, akár egy munkahely vagy egy üzleti partnerkapcsolat.

Ha mélyebbre akarunk ásni, és még kimerítőbb választ adni arra, hogy mégis miért fontos szempont az igazságosság a kapcsolatokban, akkor az emberi társas alapmotívumok szintjén kell keresgelnünk. Az igazságosságról való szociálpszichológiai gondolkodásban Tom Tyler (1994) kezdeményezte, bizonyította, és hangsúlyozta, hogy az igazságosság nemcsak anyagi szempontok miatt számít, hanem társas szempontok miatt is. Csoport-érték modelljében (Tyler, 1989) arról beszél, hogy a saját csoportunk velünk való bánásmódja üzeneteket hordoz arról, hogy mennyire is vagyunk mi „igazi”, értékes csoporttagok, akik kiérdemlik az odafigyelést, az elvárható tiszteletet, a normatartó bánásmódot. Akihez kötődünk, akivel azonosulunk, akit csoporttagnak tekintünk, azzal szemben való viselkedésünkben különösen érvényesítjük az univerzális emberi normákat (pl. viszonyosság) és persze a csoport saját normáit is, akit nem tartunk „igazi” csoporttagnak, nem számíthat erre. Ha az ember társas alapmotívumainak a ma egyik divatos tagolását vesszük (Smith és Mackie, 2001, 73.o.), amelyek közé a világ dolgai kézben tartására való igényt (kontroll), a kötődés, valahová tartozás igényét, és a pozitív önértékelés igényét különböztetjük meg, akkor könnyen belátható, hogy a méltányosság iránti igény mindhárommal igen szoros kapcsolatba hozható: Ha a méltányosságot a hosszú távú „tisztas” haszon egyféle garanciájának tartjuk, a kontroll iránti vágy motívumát fejünkben tartva beszélünk róla. Ha a társakhoz való kötődés szoros velejárójaként emlegetjük, akkor a valahová tartozás vágyának alapmotívumát emeljük ki. S ha arra gondolunk, hogy a méltányos bánásmódra az önértékelésünk, önbecsülésünk miatt van szükségünk, akkor a pozitív önértékelés iránti vágyat hangsúlyozzuk. Suzanne Fiske a magyarul 2005-ben megjelent Társas

alapotívumok c. könyvében talán éppen ezért, mint önálló társas alapötívumról beszél a méltányosság igényéről.

Tanulmányunknak nem tartozik elsődleges céljai közé, hogy az igazságosság szakirodalmáról, az igazságossági benyomások kialakulásáról nagyon alapos áttekintést nyújtson, éppen ezért a kérdéskört ezen a ponton csak nagyon vázlatosan tekintjük át, s inkább olyan részterületeire fogunk a témának koncentrálni, mely tárgyunk (összetett elosztások) szempontjából kiemelkedően fontos lesz a későbbiekben. Aki a tárgykörben behatóbb áttekintések után keres, számos irodalomhoz fordulhat (Mező és Kovács, 1999; Greenberg, 2004; Folger és Cropanzano, 2001).

Az egyenlőség igazságossági mérce. A cserék igazságossága iránti igény társas alapötívumunk. Ha ez sérül, annak káros következményei lesznek arra, aki átéli, de annak is inkább kára származik belőle, mint haszna, aki méri. A haszonmaximalizálás miatt is és társas szempontok miatt is fontos.

b. A disztributív és a procedurális igazságosság

Az elosztások eredményének igazságossága tehát arra vonatkozik, vajon az elosztás eredménye (a felek által kapott javak egymáshoz képest vett aránya) megfelel-e a kapcsolatban az osztások mércéjeként szolgáló elosztási alapelveknek. Három ilyen nagy alapelv ismert, az egyenlőség elve, a teljesítményarányos méltányosság elve és a szükséglet (vagy egyéni szubjektív hasznosság) elve (Deutsch, 1975; Leventhal 1976). Az egyenlőség azt írja elő, hogy mindegyik érintett fél kapjon ugyanannyit az osztásra kerülő jószágból, alanyi jogon. A teljesítményalapú elosztás azt jelenti, hogy a jutalmakat a teljesítmények arányait követve osztjuk el. A szükségletalapú pedig azt fejezi ki, hogy minél inkább szüksége van valakinek egy dologra egy másik emberhez képest, annál inkább adunk neki belőle.

Az elosztások igazságosságában azonban nemcsak az eredmény számít, de az eredményt megelőző folyamat, az elosztáshoz vezető út is, sőt még az eredmény kommunikációja is. Azok a legfontosabb eljárásbeli sajátosságok, melyek egy elosztási döntést megalapozó folyamatot korrektnek mutatnak az érintettek szemében, a következők: az érintettek személyes szempontjait, véleményét, a

döntéshozó megismeri (ez a szakirodalomban „voice”-hatásként vagy „hangadás”-ként vált ismertté, Thibaut és Walker (1975) nyomán); a döntéshozó magyarázatot ad a döntésére; a döntés elfogulatlan információgyűjtésre alapoz; a folyamat követi a társas egység folyamatra vonatkozó szabályait ,és az alapvető etikai normákat, az emberi méltóság érzését nem sérti (Leventhal,1976; Lind és Tyler, 1988). A procedurális igazságosságot kutató tudósok még számos más jellegzetességet is hangsúlyoznak, itt mi azokat emeltük ki, amelyek gyakorlatilag minden szerzőnél szerepelnek.

A tartalom és forma (eredmény és folyamat) viszonyáról számos elképzelés született, melyek közül a legemblematikusabbakról szólunk. Leventhal (1976), aki legelsőként fogalmazott meg elgondolásokat erről a viszonyról, úgy gondolta, hogy jó eljárás nélkül nem születhet meg olyan eredmény, amit az érintettek igazságosként tudnának látni, a jó eljárás viszont olyat eredményez. Egy nagyon egyszerű példával élve, egy focimeccsen igazságos eredmény csak nagyon pontosan bíraskodó bíró mellett alakulhat ki. A későbbiekben azonban számos empirikus tapasztalat szólt amellett, hogy az emberek, ha személyesen nem járnak rosszul egy döntéssel, nem törődnek sokat a döntést megelőző folyamattal (a nyertes csapat nem sokat bosszankodik meg nem adott szabályos rúgott gólon), és nem is látják az elosztást (a végeredményt) igazságtalannak.

Továbbá az is bebizonyosodott, hogy a korrekt eljárások hozta eredménnyel akkor is megbékélnek az emberek, ha az eredmény személyesen nem érintette jól őket (jó bíraskodás mellett vesztek). Tehát akár az eredmény a kedvező, akár az eredményt megelőző folyamat korrekt, mindkét feltétel elégséges ahhoz, hogy kialakuljon a döntés irányába valamiféle elfogadás. Ennek a szervezetpszichológiai kutatási áramnak (pl. Folger és Konovsky, 1989; Brockner és Siegel, 1996) az a markáns ajánlása a vezetéselmélet, vezetőképzés felé, hogy a vezetőket arra kell megtanítani, a döntéselőkészítés mikéntjében tartsák magukat az eljárási igazságosság szabályaihoz. Azért ezt, vagyis az eljárást emelik ki, mert az eljárások helyes módja bármikor és bárkivel szemben betartható, viszont az eredményekkel mindenkinek kedvezni nem lehet (Greenberg, 2004). Ugyanis hiába is jutunk elosztási arányában meggyőződésünk szerint igazságos eredményre, attól a perctől, hogy személyes és nehezen mérhető, esetleg vitatható input- és output elszámolási egységekről beszélünk, a személyes költség/jutalom arányok elcsúsznak és összekuszálódnak az önkiszolgáló torzítások csalafinta talaján, ahol mindenki kicsit

jobbnak, többre hivatottnak, érdemesebbnek képzei magát a többiekénél (Thompson és Loewenstein, 1992).

Az igazságosság irodalmának egyik legmodernebb elmélete még ennél a „legyen vagy az eredmény vagy a folyamat kedvező, de tanácsosabb a folyamatra koncentrálni”-gondolatnál is tovább megy. Folger és Cropanzano (2001) szerint kizárólag akkor kezdünk el az igazságosság dimenziójában gondolkodni, ha a szóban forgó eredménynek van elképzelhető olyan alternatívája, amivel jobban jártunk volna. (Folytatva a focimeccs-analógiát, például ha a jobban játszó csapat esetében nagyon is elképzelhető alternatíva, hogy döntetlen helyett nyerhetett volna, ugyanis lőtt egy meg nem adott gólt.) Ha van ilyen elszalasztott alternatíva, csak akkor bosszankodunk rajta hosszasan, ha lett volna olyan procedúra, olyan forgatókönyv, ami pontosan azt eredményezte volna, amit végül is nem kaptunk meg (ha a meg nem adott gól szabályos volt). De igazán igazságtalanságnak csak akkor tartjuk az esetet, ha úgy látjuk, hogy a döntéshozók szándékosan, és morálisan elítélhető módon nem azt a forgatókönyvet alkalmazták, ami a jobb eredményt hozta volna (ha bundát gyanítunk, s nem egyszerű figyelmetlenségnek tartjuk a hibát). Ezt az elméletet a szakirodalom „Would-could-should”-elmélet néven is emlegeti a három szempont alapján, amit magyarrá fordítani hasonlóan szellemesen elég nehéz lenne. Említést kell még tennünk arról a gondolatról is –ezt főleg Lind (2001), illetve iskolája hangsúlyozza–, hogy cserekapcsolatok kialakulásakor a partnerek viselkedésmódjából következtetéseket vonunk le arról, hogy a szóbanforgó cserepartner-jelölt mennyire is lenne jó cserepartner. Ilyen értelemben a cserepartnernek interaktív viselkedésmódja előrejelzi a kapcsolat folytathatóságát, mely, legalább is ebben a csereelméleti megközelítésben, attól függ, hogy egyrészt mennyire hasznos számunkra, másrészt, hogy mennyire méltányos. (Emlékszünk, a méltányosságot a kapcsolatok fenntarthatóságára vonatkozó garancialevélnek tekinthetjük!) A kommunikációból a metakommunikatív, viszonzyszabályozó jelekre figyelve vonhatunk le következtetéseket például a másik figyelmességére, ami esetleg arra enged következtetni, hogy a későbbi cserekapcsolat során is készségesen meghallgatja szempontjainkat. Esetleg a mindenkin átgázoló önérdékvezéreltségre is utalhatnak igen korai jelek a kommunikációban. Összefoglalva, Lind (2001) úgy tekint a „hogyan”-ra (folyamat), mint ami alapján durván meg lehet becsülni az eredményt, s mint ami könnyű észlelhetősége miatt megtámogatja azokat a döntéseinket, melyek arról szólnak, hogy belebonyolódjunk-e

egy kockázatos cserekapcsolatba vagy nem. A kockázat itt azt jelenti, hogy a másik esetleg kihasznál bennünket, vagyis visszaél a bizalmunkkal.

A Lind (2001) gondolatmenetéhez hasonló, attól mégis kicsit különböző, másik, számunkra mondanivalónk szempontjából fontos gondolat Moorman-é (1991), aki azt hangsúlyozza, hogy az elosztási döntések eredményeit állandóan fejben tartani, számolgatni, régi dolgokat újakkal összeadni pokolian energiaemésztő, éppen ezért olyan közegekben, ahol bizalom van az elosztásról döntő személy irányában, az eredmények beható, analitikus elemzésére kevesebb késztetést éreznek az emberek, s kontrollvágyukat teljesen kielégíti, ha a főnök vagy elosztó a könnyen észlelhető viselkedéses jegyek mentén rászorgál erre a bizalomra. Ezzel szemben a bizalmatlanság éberré tesz, s beindítja a számolgatási hajlandóságot. S mivel a bizalmatlanság egyrészt leszűkíti azt az időtávot, amiben a viszonytal kapcsolatban számolunk, s a számolást nagyon bonyolítani sem akarjuk, mert ki tud annyi dolgot fejben tartani, az ellenőrzések hatóköre a csereviszony egy-egy epizódja. Hogy jobban el tudjuk képzelni, vegyünk egy példát! Legyen szó egy áruházról, ahova régóta járunk. Már leszoktunk róla, hogy a blokkot a tételekkel tüzetesen összevessük, a visszajáró pénzt is csak úgy lazán belegyűrjük a pénztárcánkba. Hiszen olyan régóta ismerjük őket. Ha egyszer viszont valami bakira ráérzünk (s ennek ebben az „altatásban” már tényleg nagynak kell lenni), utána teljesen természetes, hogy egy ideig újra résen leszünk, s az is nyilvánvaló, hogy az egyenlegnek egészen precízen passzolnia kell. Persze ez a példa nagyon egyszerű, mert az érték egy jólismert skálán és egyneműen van benne kifejezve (pénz), ráadásul a kassza szépen összead benne helyettünk.

Hozzá kell tennünk még, hogy bizalommal, kötődéssel teli kapcsolatok esetén azért is foglalkozunk kevesebbet az elosztás épp aktuális arányaival, mert az, amit a másik kap, örömteli számunkra akkor is, ha mi nem kaptunk belőle. Persze itt ne olyan kapcsolatokra gondoljunk, mint a vevő és pénztáros kapcsolata, ahol elég sokat kellene gondolkoznunk hozzá, hogy ráismerjünk, vajon miért jó az nekünk, ha megrövidítenek bennünket. Sokkal inkább olyanokra, ahol az emberek a közös csoporthoz tartozásukban eggyé válnak, közös lesz a társas identitásuk (Tyler és Smith, 1996), vagy párcapcsolat esetén „osztott” (közös) selfjük, énjük lesz (Aron, Aron, Tudor és Nelson, 1991). Hogy életük egy kiragadott epizódjában kinek jut több vagy kevesebb, szinte mindegy, hiszen tudnak egymás örömeiben osztozni, és az

egység sikere közös céljuk. (Ezzel nem állítjuk, hogy a tartós egyensúlytalanság ne válhatna problémává).

Az igazságosság megítélésében az is számít, hogy mit kapunk (disztributív igazságosság), az is, hogy hogyan (procedurális és interakciós igazságosság) kapjuk. Bizonyos helyzetekben (és elméletekben) az egyik, más helyzetekben (és elméletekben) a másik szempont élvez kitüntetett figyelmet. Egy összehangoló elmélet (Moorman, 1991) szerint stabil, magas kohéziójú kapcsolatokban kevésbé követjük nyomon az egyes epizódok részletes egyensúlyát, figyelmünk inkább a könnyebben észlelhető társas és formai jegyek észlelésére irányul.

c. Az elosztás mércéi– amit a szakirodalom szerint tudunk

Mivel ez a tanulmány az egyenlősítés problematikája köré szerveződik, indokolt, hogy az elosztási elvek preferenciáját befolyásoló szakirodalmi tapasztalatokat összegezzük. A fenti, 1/b. szakaszból talán az derülhetett ki, hogy az elosztás tényleges arányai nem is olyan fontosak, mint a mikéntje. Volt idő, amikor a disztributív szempontok aránytalan hegemoniája indokoltá tette ezt a fajta másik túlzást (Tyler, 1989). Azonban mai tudásunk szerint a tények (osztások) mégiscsak az igazságtalanságélmény kiindulópontjai (Greenberg, 2004; Cropanzano és Folger, 2001), amelyekre hol jobban, hol kevésbé figyelünk oda. Ha a bizonytalanságcsökkentés motívumától áthatva kialakuló kapcsolatainkban kizárólag a viselkedéses jegyekről van információnk, azokat is csakis valamilyen céllal értékeljük ki, a célok pedig az együttműködésben megszerezhető javakra vonatkoznak (Lind 2001). Összegezve tehát, az elosztási elvek preferenciáival való foglalatosság bár tűnhet régmódinak, aktualitása örökzöld.

Alfejezetünkben először bemutatjuk a nagyon általános egyenlő osztásra való hajlandóságot, majd végigpásztázzuk, hogy az elosztási elvekre vonatkozó preferenciáinkat hogyan befolyásolják olyan tényezők, mint az osztott erőforrás természete, valenciája, az osztás körülményeinek olyan jellegzetességei, mint a befektetések és eredmények közötti kapcsolat szorossága, olyan további helyzeti körülmények, mint a kultúra, és olyan soha el nem hagyható árnyaló sajátosságok, melyek a személyiségből fakadnak. A kultúra és a személyiség hatásainál, bár nem

szorosan az elosztási elvek preferenciáihoz tartozik, megemlíjtük az igazságosság általános leképeződésében azonosítható kulturális és személyiségfüggő különbségeket.

Az egyenlőség ereje

Ha bármi elosztására megkérnek bennünket, legelső gondolatunk az egyenlősítés: Könnyen számítható, könnyen érthető, könnyen kommunikálható, sőt: magyarázatra sem szorul. Messick egyenesen azt ajánlja, hogy bármilyen elv alapján is születik egy vitatott kérdésben döntés, a döntéshozónak ki kell emelnie, a megoldás hogyan valósítja meg az egyenlőség ideálját: az egyenlőség abszolút értelemben egyenlősít, a teljesítményarányos méltányosság az egységnyi teljesítményt jutalmazza egyenlően, a szükségletarányos pedig a szükségleteket elégíti ki egyenlően (Messick, 1995).

Az egyenlőség (a tényleges alanyi egyenlősítés) még az egocentrikus torzítások talaján szerveződő igazságtalanságélmény veszélyétől is véd, persze csak akkor, ha az egyenlő osztás megoldásának helyességét mindenki elfogadja. Ugyanis az egyenlő elosztás „befektetés-alapja” az egyén maga, és minden érintett alanyi jogon kap pontosan ugyanannyit, mint a másik. Az egyenlők közt nincsenek legegyenlőbbek (ideális esetben). Annál pedig, hogy valaki hány személy, kevés dolog elvitathatatlabb a világon.

Az egyenlő elosztásnak azonban nemcsak erényei, de hátrányai is lehetnek. Bizonyos esetekben más megfontolások miatt még akkor sem a legszerencsésebb, ha azzal az érintettek osztatlanul egyetértenének, mivel visszafoghatja a nagyobb egyéni teljesítményre törekvést.

Az egyenlőség-hatékonyság dilemma a szervezeti és a társadalmi igazságosság irodalmában

A méltányosság kutatásának szakirodalma a három mérce elfogadottságát, igazságosságát, követésére való hajlandóságot legnagyobb erőfeszítéssel a munkahelyi ösztönzés vonatkozásában és a társadalmi újraelosztás vonatkozásában tárgyalja.

Deutsch (1976) az egyenlőséget olyan mérceként mutatja be, mely olyan csoportokban gyakori preferált normája az elosztásnak, ahol a csoport által végzett feladatok erősen összefüggnek, az egyéni hozzájárulás magabiztosan nem

összehasonlítható. Ezekben a csoportokban, ha a teljesítmények jutalmazásakor megtörik ez az elv, akkor az igen rombolóan hat a csoportkohézióra és a teljesítményre is. Az erőfeszítési szándékon túli teljesítmény-meghatározók, mint a véletlen, a szerencse, szintén az egyenlő jutalmazás irányába hatnak (Messick, Schell, 1992). Ellenben, ha az egyéni hozzájárulások a csoportteljesítményhez jól azonosíthatóak, a csoporton belül korrekt módon összemérhetőek, az egyéni teljesítmény az egyének által jól kontrollálható, vagyis leginkább saját képességen és szándékon múlik, akkor a saját teljesítménnyel arányos fizetség erősebb, jobb teljesítményre serkent, ráadásul igazságosnak is tűnik.

A munkahelyi ösztönzésben alkalmazott szükséglet alapú megfontolások a humanitás értékének tiszteletét közvetítik a munkahelyről (Mannix, Neale és Northcraft, 1995). Nem annyira a fizetésben megnyilvánuló szükséglet-alapú jutalomra kell itt gondolni, hiszen jól tudjuk, hogy a minél több pénzre mindenkinek szinte összehasonlíthatatlanul erős szüksége van, hanem azokra az egyéni szempontokra, melyeket egy munkahely a személyügyi politikájában figyelembe vehet: cafeteria rendszer a béren kívüli juttatásoknál, akadálymentesítés, szükségletekhez igazodó munkaköri módosítások, egyéni munkaidő beosztás, leépítéseknél szociális szempontok figyelembe vétele (Elster, 1992) stb., stb.

A disztributív igazságosság társadalmi igazságosság vetületének is központi dilemmája, hogy hogyan lehet megtalálni a jólét elosztásának egyenlősége és a jólét előállításának hatékonysága között (Okun, 1975).

Egyfelől a legtöbb politikus, közgazdász egyetért abban, hogy jóléti intézkedésekkel támogatni kell a hátrányos helyzetűeket, amihez szükségesek a jól élők tevékenységei által előállott javak. Másik oldalról viszont ezek az egalitárius eszközök gazdasági szempontból mindenképp a hatékonyság kárára válnak, egyrészt a mechanizmusok szükségszerű emberi hibázásai miatt, másrészt a bürokrácia működtetéséhez szükséges források miatt, harmadrészt azon oknál fogva, hogy kiesik a vállalkozói aktivitásra fordítható összeg egy jó része.

A társadalomtudósok azonban a probléma ilyen mechanisztikusan dichotóm, ellentpontoszó felfogásával nem teljesen értenek egyet. Nem teljesen világos, hogy az egyenlőség és a hatékonyság egységei hogyan lennének egymásnak pontosan megfeleltethetők (Bauer, 1981), különösen nem, ha a hatékonyság olyan alternatív felfogásaival is számolunk, mint a Pareto-hatékonyság vagy a hiány, szükség eliminálása.

Nem beszélve arról, hogy a szegények jövedelmének egységnyi növekedése nagyobb növekedést eredményezhet az ő szubjektív jóllétükben, mint amennyit eredményezne a (meg nem valósult) innováció hozta növekedés a gazdag szubjektív jóllétében.

Mindazonáltal az egyenlőség és hatékonyság ellentétéről elég széleskörű az egyetértés, úgy a politikusok, közgazdászok, mint az átlagemberek között (Cook, Pearlman, 1981.)

Mitchell, Tetlock, Mellers és Ordóñez (1993) szerint az emberek három csoportba sorolhatók, mikor aszerint próbáljuk őket osztályozni, hogy mennyi egyenlőtlenséget vagy mennyi hatékonyságbeli kiesést bírnak elviselni.

Vannak, akik egyik vagy másik értékkel azonosulnak. Ők azok, akik érték-vezérelt módon nyilvánítanak véleményt. Rohrbaugh, McClelland és Quinn (1980) tapasztalata szerint például a konzervatívok a társadalmi egész szempontja szerinti hasznosságot hangsúlyozzák, mikor például különböző munkaerőpiaci érdekképviseleti egyezségeket kívánatosságát kell megítélni, a liberálisok pedig az egyenlőség szempontjának érvényesülését tartják szem előtt.

A második megközelítés szerint, ami Bouldingé (1962), az emberek az alapvető gondoskodás célján túl azt szeretnék, ha a javak érdem szerint jutnának az embereknek. Frohlich, Oppenheimer és Eavey (1987), valamint Oppenheimer és Eavey (1990) kísérleti adatokkal is alátámasztották, hogy ez az elv, a kompromisszum elve nagy népszerűségnek örvend.

A harmadik elv Rawls (1971) maximin elve, ami azt mondja ki, hogy az emberek, ha nem lenne becslésük arról, hova esnek a társadalmi ranglétrán, akkor mindig azt az elvet támogatnák, ami a legrosszabb helyzetét védi a legjobban.

Mitchell és Mtsai (1993) arra tettek kísérletet, hogy megvizsgálják, ha ütköztetik az elosztási elvek alternatíváit, az emberek melyiket választják inkább. Hipotetikus társadalom paradigmát használtak, melyben az átlagjövedelmet és a szórást, valamint az erőfeszítés és a jólét kapcsolatának erősségét manipulálták. Személyeik a meritokrácia különböző fokozataiban tettek az elosztások közötti páros összehasonlításokat. A maximin elv az erőfeszítés és siker kismértékű kapcsolata esetén bizonyult népszerűnek. A kompromisszumos elv pedig ott örvendett támogatottságnak, ahol a tettek és jövedelmek feszes kapcsolatban álltak egymással. Ilyen körülmények között bár elutasították azokat az elosztásokat, ahol valakinek a létminimumhoz szükségesnél kevesebb jut, de ezen a megszorításon

kívül az előrejutást és hatékonyságot támogatták. A közepesen erős meritokráciában politikai nézet szerint erősen szétváltak a vélemények: míg a liberálisok a szerencse szerepét hangsúlyozták ki, és azt, hogy a balszerencséje miatt egy ilyen rendszerben valaki könnyen rosszul járhat, addig a konzervatívok szemében nagy erőfeszítésekkel és jó képességekkel az ember ilyen feltételek mellett is el tudja kerülni a bajt.

Az osztott erőforrás természetének a hatása

Ez elosztás három elve közül bármelyik szolgálhat az elosztás mércéjeként egy kapcsolatban, akár implicit akár explicit normaként, s gyakran a kapcsolatok által érintett különböző életterületeket nem is ugyanazok a normák jellemzik. (Hogy egy nem túl lírai explicit példával éljünk, egy házassági szerződés rögzítheti a hozott vagyont, amit egy későbbi váláskor az eredeti arányokat megtartva kell osztani („teljesítményarányos méltányosság”), deklarálni, hogy a házasságkötés után szerzett vagyont egyenlően kell szétosztani (egyenlőség), és rögzítheti, hogy mindezt próbálják majd úgy elérni, hogy az egyéni hasznosságokat figyelembe veszik, tehát például a könyvek osztásakor nem azok ára, hanem a tulajdonos általi nagyra becsültsége számít (szükséglet alapú méltányosság). Vagy, hogy egy empirikus adattal nyomatékosítsuk azt, hogy ezek a normák különböző életterületeken mennyire mások lehetnek, hivatkozhatunk Martin és Harder (1994) vizsgálatára is, akik vizsgálatából kiderült, hogy a szervezeti döntéshozók a különböző csereminőségek esetén máshogy gondolkoznak a méltányosság irányadó mércéjéről: a dologi természetű forrásokat igyekeznek érdem szerint, a szocio-emocionális természetűeket pedig a szükséglet, illetve az egyenlőség elve szerint osztani.

Az elosztásra kerülő dolog valenciájának és az elosztási elveknek a kapcsolata

Az sem mellékes, hogy az osztás tárgya pozitív vagy negatív értékkel bír.

Számos tapasztalat szerint a jutalmakat és a terheket nem ugyanolyan mechanizmusok, elvek szerint értékeljük, osztjuk. A különbözőségekről azonban nem lehet nagyon sommásan beszélni, lévén nincsenek, vagy mondjuk így, nincsenek egyértelműen dokumentált, minden más szemponttól függetleníthető általános különbségek a jutalmak és terhek osztásában. Ennek az is oka, hogy a disztributív igazságossági kutatás első három évtizedében a kutatók főleg a pozitív minőségek

osztásával foglalkoztak (Törnblom és Vermunt, 1998). Törnblom és Ahlin (1998) szerint az ellentmondó eredményeknek az is az oka, hogy a problémával foglalkozó tanulmányok más-más megfogalmazásokkal, feladatokkal dolgoztak, bennük a jutalom és a teher nem ugyanazt jelenti, nem ugyanolyan módon került osztásra. Néha jutalmazásról van szó, néha annak visszavonásáról vagy visszatartásáról. Ugyanezek a változatok jelen vannak a negatív oldalon is. Ezen szerzők szerint a jutalom osztásakor összességében az egyenlőség a vezető elv, a terhek osztásakor pedig az egyenlőséghez hasonló népszerűségnek örvend a szükséglet elve is (kímélni a gyengét), amely elv a negatívumok visszatartásakor még kifejezetten előre is rúkkol.

Lehetne ugyanakkor olyan irodalmakra is hivatkozni, melyek szerint a pozitív oldalon az érdem szerinti osztás, a negatívon viszont az egyenlőség (Törnblom és Jonsson, 1985; Meeker és Elliot, 1987;) vagy a szükséglet a támogatott az emberek véleményében (Murphy-Berman és mtsai, 1984). A pozitív oldal egyenlőség kontra érdem vitáját minden bizonnyal az a kérdés választja meg, hogy az érdem-elvnek mekkora hitele van a vizsgálat körülményei között: van-e tényleges vagy mondott erőfeszítés, amit valóban lehet jutalmazni.

Az egyenlősítés vitathatatlan fölényét Kameda, Takezawa, Tindale és Smith (2002) a kiszámíthatatlan, nehezen befolyásolható jutalmak esetén hangsúlyozzák, ebben az esetben tapasztalataik szerint az egyenlőség favorizálása sem a kultúrától, sem a politikai meggyőződésektől, sem az esetleges befektetésektől nem függ. A jelenséget evolúciós szempontokat érvényesítve magyarázzák, melyben az emberi vadásztársadalmak csak az emberre jellemző kiterjedt cseréi és (hús)osztásai, osztozásai jelentik a gyökereket, a nagyvadak feletti osztozások, melyek esetében a vadászsiker esetleges. Közösségi szinten az esetleges sikerek mégis egyenletes táplálékellátást tudnak biztosítani a fontos hústáplálékból.

A negatív oldalon azonban számos ellentmondásosnak tűnő és nehezen magyarázható tapasztalatra bukkanunk. Miért van az, hogy veszteségeken alkudozó alkupartnerek sokkal szívósabban és makacsabban alkudoznak egymással, kevésbé tartják maguk számára elfogadhatónak a fele-fele osztást, amit persze egyébként igazságosnak tartanak, és vállalják a meg nem egyezés kockázatát, míg ugyanolyan súlyú nyereségeken fele-fele alapon könnyedén megállapodnak (Ohtsubo és Kameda, 1998; Bottom és Studt, 1993)? És miért van az, hogy ezzel együtt a terhek osztásakor inkább hajlunk az egyenlősítő megoldásokra, érdemek osztásakor pedig

az érdem szerintire? És ha az amúgy igazságosnak látott megoldás ellen foggal-körömmel küzdünk, próbálva megúszni a személyes veszteséget, ahogyan arról Ohtsubo és Kameda (1998) beszámolt, hogyan lehet, hogy nagyvonalúak is vagyunk, és a szokásos saját csoport fölülértékelést és részrehajlást minimális csoportközi paradigma helyzetben a negatív oldalon, a terhek osztásakor nem hozzuk (Otten és Mummendey, 1999)? És hogyan lehet igaz az, hogy számos vizsgálat tanulsága szerint a veszteségek osztásakor még akár a sorshúzást is igazságosnak tartjuk (Meeker és Elliot, 1987; Sabbagh, Dar és Resh, 1994; Godwin, 1992), miközben a terhek egyenlő osztásáról is beszélünk?

Mielőtt megpróbálunk ezekre az ellentmondásokra egy viszonylag megnyugtató választ adni, röviden beszámolunk a fenti, s még további szerzők értékes eredményeiről, mely áttekintés talán Törnblom és Ahlin (1998) megállapítását, mely szerint a probléma nagyon változatos megragadásáról van szó a kutatásban, is érzékletesen szemlélteti.

Törnblom és Jonsson (1985) svéd egészségügyi főiskolás nővérhallgatókat kérdeztek ki pozitív és negatív dolgok osztásáról, ahol az egyik független változó az érintettek száma volt, a másik pedig a csoporttagság. A legtöbb esetben a méltányosság bizonyult mértékadónak, amit jutalmak esetében mindazonáltal sokkal kívánatosabbnak tartottak, mint büntetés esetén.

A terhek saját csoporton belüli egyenlő osztására a szerzők attribúciós magyarázatot kínálnak: a saját csoport tagjaival való azonosulás egocentrikus siker-kudarctorzításhoz vezet, melyben a kudarc mögött inkább környezeti okokat látunk, amit indokolatlan lenne „érdem” (felelősség) szerint büntetni.

Murphy-Berman és Tsai (1984) eredménye szerint egy tehetséges és egy rászoruló munkás közötti osztási problémát a kívülálló nézőpontjából az amerikai és az indiai diákok is a rászorultság elve alapján oldottak meg, ha veszteségről volt szó (fizetés-csökkenés) és az érdem szerint, ha nyereségről (jutalom).

Elster tanulmánya (1992) is támogatja a nyereségoldali érdem és veszteségoldali szükséglet vagy egyenlőség tételt. A munkaerőfelvétel hipotetikus helyzetében alanyai inkább az érdem elvét érvényesítve gondolkodtak, elbocsátás-helyzetben pedig a fájdalmak minimalizálása bizonyult a legfőbb szempontnak. Az elbocsátásokat, és minden negatív kimenetet általában többet is kell magyarázni, mondja Elster. Ez az aszimmetria azzal is jár, hogy a negatívumok esetében meggyőzőbb, hitelesebb, alapvetőbb érveinknek kell lenni.

Az egyenlőség elve rendelkezik ilyen tulajdonságokkal, ahogyan arról Messick is ír (1993) mértékadó tanulmányában. Az egyenlőség a legkevesebb számítással jár, a legegyszerűbb.

Tehát, mint ahogyan azt az eddig idézett munkák mind hangsúlyozzák, a terheket nem szívesen osztjuk nagyon aszimmetrikusan, legfeljebb annyira, hogy a terhelés (számításba véve az egyéni különbségeket, szükségleteket is) egyenlő legyen. Ez a fajta elővigyázatosság nemcsak személyközi, csoporton belüli helyzetekben jellemez bennünket, hanem, ahogyan arról Otten és Mummendey (1999) beszámol, csoportközi helyzetekben is. Arról írnak, hogy számos tanulmány konzisztens eredménye, hogy a minimális csoportközi paradigmával megtapasztalható csoportközi különbségtevésnek van egyfajta aszimmetriája: a saját csoportot előnyben részesítjük, illetve favorizáljuk a pozitív oldalon, azonban tartózkodunk a negatív diszkriminációtól a negatív oldalon. A társas igazságosságról való gondolkodásnak tehát van egyfajta értékspecifikus érzékenysége.

Annak ellenére, hogy az eddigiekben arról tárgyaltunk, hogy a terheléseket hajlunk egyenletesen mérni, Ohtsubo és Kameda (1998) azt mutatták ki, hogy a nyereségeken való osztozás helyzeteiben az emberek inkább használják az egyenlőségheurisztikus kiindulópontot, mint a veszteségeken, költségeken való osztozás helyzeteiben. Két azonos szerkezetű, de ellentétesre hangolt osztozási helyzetet teremtettek, melyben a kísérleti személynek egy másikkal vagy arról kellett megegyezni, hogy hogyan osszanak el 3000 egységnyi bevételt, vagy arról, hogyan osszanak el 3000 egységnyi költséget. Az első esetben azt közölték vele, tartsa szem előtt, volt 1350 egységnyi kiadása, a második esetben azt, hogy volt 1650 egységnyi bevétele. A másik ember ilyen természetű adataival nem voltak tisztában, és a számítógépen keresztül csak az ajánlatokról, viszontajánlatokról kommunikálhattak. A „másik” valójában egy program volt, aki az 1500-1500 ajánlat mellett tartott ki. Ha bizonyos idő alatt nem sikerült megegyezniük, akkor a kísérleti személy nem kapott pénzt. A költségek osztásáról tovább alkudoztak, és bár a fele-fele ajánlatot hasonlóan igazságosnak találták, mint a nyereség-feltétel személyei, azt magukra nézve mégis elfogadhatatlanabbnak ítélték. Eredményüket Kahneman és Tversky (1979) kilátáselmélete alapján magyarázták, amely szerint a nyereségek esetében kockázatkerülők vagyunk (csak legyen egyezség, nyerjünk valamit), a veszteségek esetében pedig kockázatvállalóak (hátha megúszhatjuk komoly költségek nélkül a helyzetet). Korábbi kutatási tapasztalatokat is idéznek, melyek

szerint a negatív kimenetelre hangolt alkupartnerek sokkal makacsabban és szívósabban alkudoznak egymással, mint a pozitív oldalra beállítottak (Neale és Bazerman, 1985); Bottom és Studt, 1994).

Kahneman és Tversky kilátáseméletét az eredmények interpretálására nemcsak Ohtsubo és Kameda (1998) alkalmazzák, de Sabbagh és Schmitt (1998) felfogása szerint is ez az elmélet ad megfelelő magyarázatot a nyereség és veszteség oldalon talált nem szimmetrikus tapasztalatokra. A veszteséggel szembeni averziót hangsúlyozzák, kapcsolódva a kilátásemélet azon komponenséhez, mely szerint a hasznossággörbe a veszteség oldalon sokkal meredekebb, mint a nyereségeknél. Érvelésükben azt hangsúlyozzák, hogy abban a lelkiállapotban, melyet a veszteség perspektívájában átélünk, egyszerűbben tudunk gondolkodni. Így alkalmazunk olyan kockázatkereső stratégiákat, mint például a sorshúzás vagy a legkisebb különbséget tevő osztás az egyenlőség vagy a szükséglet elve alapján (Meeker és Elliot, 1987; Sabbagh és mtsai, 1994).

Sabbagh és Schmitt (1998) azt tudták kimutatni, hogy kísérleti személyeik pozitív kimenetelű eseményeket összetettebben és kevésbé szélsőségesen ítélték meg egy skálán, mely történetek kiértékelésére szolgált. A vizsgálóeszközben voltak anyagi és nem anyagi természetű jutalmak osztását tartalmazó helyzetek, gazdasági valamint képzési társas kontextusban. Mindegyik osztásnál meg kellett ítélni, hogy egyik, másik, harmadik elosztási elv mennyire lenne helyénvaló. A válaszokat az SSA (Similarity Space Analysis) módszerrel értékelték ki.

Tehát Sabbagh és Schmitt (1998) a döntésekre fordítható kognitív kapacitást látják elsődleges oknak abban, hogy a veszteségoldalon miért nyúlunk egyszerűbb eszközökhöz. Azt, hogy ezek ténylegesen hogyan lennének kockázatkeresők, nem indokolják. (Erre található tanulmányunkban egy sajátos magyarázatot a „Kíméljük a gyengéket!” fejezetben. Röviden: a csoporttal való egység perspektívájában a terhelések egyenlősítésével azt kockáztatjuk, hogy azt senki ki nem bírja, de azért remény szerint mindenki kibírja. Ha figyelmetlenül osztunk terhet, az, aki túl nagy terhelést kap, megroppanhat bele, de a többiek nagyobb valószínűséggel jönnek ki jól a helyzetből, mint az egyenletes terhelés esetén. Tehát az egyenletes terhelésben benne van a legnagyobb siker, de a legnagyobb bukás is. A nagy bukás esélye az egyenlőtlen terhelés esetén kisebb, viszont van benne valószínű bukás).

Összességében, akár a pozitív akár a negatív oldalon történik az osztás, az elosztási elvek preferenciájának vizsgálatakor számos tényezővel kell számolnunk: vajon milyen személyes kontroll van a teljesítmény és az osztás mögött (megdolgozott vagy adódott jutalom, hibázások vagy véletlen hozta veszteség); az, akitől döntést kérünk, érintett-e személyes vagy csoportidentitásában (önmagát vagy a csoportját tekinti a kockázatkeresés vagy kerülés alanyának); van-e tényleges következménye a döntésnek (anyagi vagy erkölcsi); milyen a kapcsolat az elosztásban érintett felek között, hogy csak a leglényegesebbnek látszó szempontokat emlegessük. Azonban a kilátásmélet által leírt különbségek a nyereségekhez és veszteségekhez való viszonyban minden bizonnyal bármilyen „csillagállás” szerint is jelen vannak.

Kulturális különbségek az elosztási mércék preferenciáiban és az igazságosság leképeződésében

Az, hogy az igazságosság univerzálisan hatótényező, tehát a világban bárhol is legyünk, számít az embereknek, kétségtelen. Ugyanakkor nagyon keveset tudunk arról, hogy pontosan mi is érdekli az embereket az egyes kultúrákban (Greenberg, 2001). Erre a tudásra pedig globális világunkban a multinacionális cégek sikeres működtetéséhez praktikus is nagy szükség lenne, nem beszélve arról, hogy a kérdés kutatása elméleti síkon is újat hozhatna az igazságosságkutatásban. A 80-as években a kérdést kizárólag úgy tették föl, hogy a preferált elosztási elvekre milyen hatása van a kultúrának (Leung és Bond, 1982). A kutatók arra a meglehetősen sablonos eredményre jutottak, hogy a kollektivisták kultúrákban az emberek inkább az egyenlősítő, az individualistákban pedig a teljesítményarányos elvet preferálják. (Leung és Bond, 1982; Smith és Bond, 1998). Későbbi kutatások figyelmeztettek rá, hogy ezek a különbségek felnagyíthatnak vagy akár el is tűnhetnek, olyan tényezők függvényében, mint a feladattal járó kölcsönös függés szintje vagy a csoporttal való azonosulás (Morris és Leung, 2000). Fischer (2004) két európai országban vizsgálta ennek az összefüggésnek az érvényességét, és azt meg tudta erősíteni, hogy az individualistább (legalább is Hofstede 1980-as felmérése szerint) angol cégeknél a szervezeti jutalmazásnál többet számít a teljesítmény, mint a németeknél. Azt viszont nem tudta igazolni, hogy a németek feltétlenül egyenlőségelv-pártibbak lennének, mint az angolok. Míg az angoloknál a teljesítményelv hangsúlyosabban volt jelen, mint az egyenlőség, a szükséglet és a

szolgálati idő, addig a németeknél mind a négy fentebb említett szempont kiegyensúlyozottan volt jelen a cégek jutalmazási-büntetési döntéseinél a válaszadó dolgozók szerint.

Ha két (nyugat-)európai ország között is lehetnek már különbségek, nem meglepő, hogy a nyugati világ tudósai megtették az amerikai-európai összehasonlításait is. Ezen törekvések közül az egyik legkorábbi Törnblomé és Jonssoné (1985), akik arra a megállapításra jutottak, hogy hipotetikus elosztási helyzetekben a svédok bármilyen erőforráskategóriába eső erőforrásról legyen is szó (szeretet, státusz, információ, pénz, természetes jószág, szolgáltatás), az egyenlőség elve szerinti osztást támogatják leginkább, ennél kissé kevésbé népszerű a szükséglet elve, és még kevésbé népszerű számukra a teljesítményarányos méltányosság elve, míg a sorrend az amerikaiaknál erőforráskategóriaként változott. Az amerikaiak és svédok összehasonlításában egymáshoz képest a konkrét dolgok osztásában inkább az amerikaiaknak, a kevésbé megfogható minőségek osztásában a svédeknek volt határozottabb véleménye.

Ugyancsak az elosztási elvek preferenciáját vizsgálták Berman és Murphy-Berman (1996), akik szerint az USA-beli diákok igazsággal kapcsolatos történetek megítélésében érzéketlenebbek voltak a szükséglet szempontjára a német diákoknál.

Túlmutat az elosztási elvek preferenciáinak a kérdésén, tehát másféle kérdéssel éltek Kim és Leung (2007), akik azt vizsgálták, hogy az általános igazságossági ítéletek, és az igazságosságra adott reakciók miben hasonlóak és különbözőek amerikai, japán, koreai és kínai dolgozóknál.

Tapasztalataik szerint a disztributív igazságosság az általános igazságossági ítéletet Amerikában és Japánban kevésbé határozta meg, mint Koreában és Kínában. Amerikában és Japánban az interakciós igazságosság bizonyult a legmeghatározóbb hatótényezőnek. A szervezeti attitűdök (pl. a munkahelyelhagyási szándék) kizárólag az amerikai mintában függött szorosán össze az általános igazságossági ítélettel, ami érthető is az amerikaiak mobilitásáról kialakított képünk alapján. A szerzők a kapott mintázatra (hol számít a disztributív és hol az interakciós igazságosság) a materializmus konstruktuma segítségével vélik megtalálni a koherens magyarázatot. Véleményük szerint ez a tapasztalat megerősíti és kiterjeszti Abramson és Inglehart (1995) következtetését, mely szerint a materialistább nézetek az anyagi jólét hangsúlyozásával járnak, például a fizetésre és előlépésre való nagyobb

odafigyeléssel, miközben a poszt-materialista ember nagyobb hangsúlyt helyez a környezetre, az emberi és állati jogokra, és az életminőségre.

Abramson és Inglehart 40 országban végezték összehasonlításukat. A nagyobb egy főre jutó nemzeti össztermék kisebb materializmussal járt együtt. Az Abramson és Inglehart felfogás szerint a kínaiak és a koreaiak materialistábbak a japánoknál és amerikaiaknál, ezért az igazságossági ítéletek hangsúlyyaiban talált különbségek támogatják ezt az elméletet. Jegyezzük meg, hogy a Folger és Konovsky (1989) által hangsúlyozott nézőpont is elégséges magyarázatot nyújtana, nevezetesen, hogy a procedurális igazságosság és a társas igazságosság szempontjai akkor számítanak, amikor a fizetés már elérte azt a határt, amiből korrekten meg lehet az adott társadalom standardja szerint élni. Továbbá, azt is fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy Abramson és Inglehart szóhasználatában és mérésében a materializmus alatt inkább valamiféle általános társadalmi értéket, mozgatórugót kell érteni, és nem a Richins és Dawson (1992) vagy Belk (1984) féle patológiás materializmust, amiben – tudjuk jól – pontosan a világ leggazdagabb helyein nagyon is sokan szenvednek. Hasonlóan sok országra (59!) kiterjedő vizsgálatáról számol be Leigh (2006), aki szerint minél nagyobb az egyenlőtlenség a társadalomban, az emberek annál kevésbé bíznak egymásban. Az egyenlőtlenséget úgy ragadta meg, hogy a populáció 2 random kiválasztott tagja között várható jövedelemkülönbséget vette. A bizalmat úgy mérte, hogy megkérdezte, általában véve vajon a legtöbb emberben meg lehet-e bízni vagy inkább jobb az óvatosság.

Ezekkel a hihetetlenül széles spektrumú, de nagyon kevés változót kezelő felmérésekkel, azonban nagyon mértéktartóan kell bánnunk, hiszen ha ilyen egyszerű lineáris összefüggések mentén lenne leírható a világ, minthogy az egyenlőség bizalomkeltő (1); a bizalom kovásza a gazdasági növekedésnek (2); a gazdagsággal szociálisan érzékenyek leszünk (3); akkor nem vitatkoznának az értelmes gazdaságfilozófusok a konzervatív vagy liberális politikai értékek mögé sorakozva (Mitchell és mtsai 1993).

Egyéni különbségek az elosztási elvek preferenciáiban és az igazságosság leképezésében, valamint az igazságtalanságra adott válaszokban

Az igazságossággal foglalkozó kutatásoknak természetesen már szinte megjelenésükkor is kísérő kérdése volt, hogy az alapösszefüggéseket (mint például

azt, hogy dolgok osztásakor hajlunk az egyenlőségre) milyen személyi és helyzeti tényezők árnyalják.

A témában született egyik legkorábbi áttekintést Major és Deaux (1982) adták, akik szerint az ezen a területen az individuális szintű különbségekkel foglalkozó kutatásokat két csoportra lehet osztani. Az egyik csoportba azok a tanulmányok esnek, amelyek azzal foglalkoznak, hogy az elosztási döntésekben milyen különbséget eredményeznek az egyéni sajátosságok. A másik csoportba pedig azok, melyek kérdése az, hogy a személyes különbségek a méltánytalanságokra adott válaszokban hogyan mutatkoznak meg.

Major és Adams már 1983-ban arról számolnak be, hogy ha egy vizsgálat keretében egy hozzánk hasonló nemű, de nálunk alacsonyabb teljesítményt elérő ember és köztünk osztunk jutalmat, inkább egyenlősítünk, és ezzel többet adunk a másoknak, ha (1) nők vagyunk; (2) az interperszonális orientációnk magasabb; az 1-2 pontban jelzett különbségek csak nem nyilvános helyzetben (3) jelentkeznek. A helyzet nyilvánossága (4) és az interakció esélye(5)mindenkit egyenlőbb elosztásra készítet.

A disztributív igazságosság kutatása, az elosztási elvekről való gondolkodást befolyásoló egyéni tényezők utáni keresés szülte Huseman, Hatfield és Miles (1987) munkáit is, akik szűk tartományú elméletükben bevezették a méltánytalanságra való egyéni érzékenység konstruktumát. Méltányosság-érzékenység tekintetében a nevezett szerzők szerint az embereket 3 kategóriába lehet sorolni. Vannak egyrészt az alázatosak (benevolent), akik azt szeretik, ha túlteljesítenek a jutalmaikért. Velük ellentétben az önteltek (entitled) azt preferálják, ha több a jutalmuk, mint amennyiért megdolgoztak. Akik sem az egyik, sem a másik csoportba nem tartoznak, tulajdonképpen ők azok, akikre a méltányosság eredeti posztulátuma vonatkozik (Walster, Walster és Berscheid, 1978), vagyis, akik érzékenyek arra, hogy a kapcsolatokban az input-output arány rendben legyen. Ők kapták a méltányosság-érzékeny nevet.

King, Miles és Day később (1993) felülvizsgálták az alázatosak és az önteltek fogalmi meghatározását, és már nem azt mondták, hogy az alázatosak egyenesen szeretik az aluljutalmazást, az önteltek pedig a túljutalmazást, hanem azt, hogy jobban tolerálják.

Érzékenység tekintetében nemcsak az tehet különbséget az emberek között, hogy ki mennyire ügyel érzékenyen az arányos osztás betartására, de az is, hogy egyáltalán mennyire fogékony a méltányosság-igazságosság szempontjára. Dar és Resh (2001)

például azt mutatták be, hogy az emberek nagyon nem egyforma mértékben érzékenyek a relatív deprivációra (Crosby, 1976). Az igazságos világba vetett hit (Lerner, 1980) sem egyformán erős énvédő illúziója az embereknek, mint az az igazságos világba vetett hit skálával (Dalbert, Lipkus, Sallay és Goch, 2001) végzett kutatások tapasztalataiból jólismert, így nem alaptalan feltételezni, hogy az igazságos világban jobban hívő személyek életének az igazságosság fontosabb rendező elve.

Vannak az egyénközpontú nagytóval való vizsgálódásnak még közelebbi fókuszú eszközei is, olyanok, amelyek az elosztásokra vonatkozó attitűdinális különbségeket kezelik. Ilyen például a Davey, Bobocel, Huing és Zanna (1999) által bevezetett attitűd-mérő skála, a PMP, ami az érdem elve preferenciáját méri (a Preference for the Merit Principle után a rövidítés), mely eszköznek remek szerkezeti validitása van, és az általa mért attitűdök konceptuálisan jól elkülöníthetőek olyan más attitűdöktől, mint a jobboldali autoritarianizmus vagy az előítéletesség. Az eszköz hatékony becslési alapot nyújt ahhoz, hogy például a támogató politikával kapcsolatos attitűdökre következtessünk a skálában elért eredmény alapján. Az egyes elosztási elvekről alkotott vélemény azt is erősen befolyásolja, hogy ki mennyire fogékony olyan szituációs információkra, amelyek egyik vagy másik elv alkalmazását támogatnák vagy elleneznék egy helyzetben. Így Schmitt és Sabbagh (2004) tapasztalatai szerint azok a szituációs információk, amelyek könnyen igazolhatnának egy egyenlőtlen elosztást (ők terhek osztásával foglalkoztak), kisebb hatást gyakorolnak azokra, akik kedvelik az egyenlőséget, mint azokra, akik elutasítják.

Más szerzők általánosabb attitűdökre irányítják a figyelmet, olyanokra, melyek befolyással vannak arra, hogy ki hogyan gondolkodik elosztási kérdésekben. Így Skitka és Tetlock (1992) a politikai konzervativizmust tartják nagyon fontosnak, mely erősen befolyásolja például azt, hogy hogyan viszonyulnak az emberek a szűkös erőforrások segélyezéssel történő elosztásához. Politikailag konzervatívabb kísérleti személyeik egyik vizsgálatukban a rászorultságukért felelős személyektől (olyanoktól, akiknek az igénye mögött személyes kontroll alá eső ok van), még akkor is visszatartották a forrásokat, ha azok bőven álltak rendelkezésre, mindenkinek jutott volna belőlük, az igényt megfogalmazó kétségkívül súlyosan rászorult a segélyre, és a hatékony segítség esélye magas volt. Velük ellentétben a liberálisabbak próbáltak mindenkinek juttatásokat adni.

Ugyancsak egy gazdasági-politikai attitűd, az úgynevezett protestáns munkaetika jelentőségét hangsúlyozta már korábban Stake (1983). A protestáns munkaetika skálán magas pontot elért kísérleti személyei érzékenyebbnek bizonyultak a dolgozók által kontrollált befektetésekre a jutalmazásban, ahol általában is a teljesítményalapú méltányosságot követték, ha a jutalmakat, fizetéseket a hipotetikus kísérleti helyzetben fair módon kellett elosztaniuk. Stake (1983) vizsgálata egyébként abba a kutatási vonalba illeszkedik, amelyet a „bizonyos célokhoz illő bizonyos elosztás” elképzelés vezetett (Legismertebb képviselői ennek a felfogásnak Leventhal, 1976, és Deutsch, 1975). Stake (1983) is lejegyzett a teljesítményalapú, fairnek gondolt elosztáson túl képességalapú, teljesítménynövelőnek, és egyenlőségalapú, kapcsolatépítőnek gondolt elosztást. Vizsgálata nemi különbségekről nem számolt be.

A procedurális igazságosság szempontjának térhódítása az igazságosságkutatásban, ami az 1990-es évekre esik, a személyes meghatározók kutatásának is új lendületet adott. Számos olyan tényezőt sikerült azonosítani, ami moderálja a procedurális igazságosságra adott attitűdinális és viselkedési válaszokat. Így például Schmitt és Dorfel (1999) kimutatták, hogy az elkövetett igazságtalanságra való érzékenység (SBI, a „Sensitivity to Befallen Injustice” után) alakítja a procedurális igazságosság és a szubjektív jóllét közti kapcsolatot.

Találhatunk még adalékokat az önértékelés (Brockner és tsai, 1998), az önértékelés labilitása (De Cremer és Sedikides, 2004), az igazságos világba vetett hit (Hagedoorn, Buunk és van de Vliert, 2002), az emocionális reakciók érzelmi intenzitása (Van den Bos, Mads, Waldring és Semin 2003), és a moralitás (Colquitt, 2006) befolyásoló erejéről. A felsorolt tényezők mind olyanok, melyek az adott konstruktum mentén alacsonyabb és magasabb értékekkel jellemezhető embereket eltérő mértékben teszik érzékenyebbé az igazságosság, igazságtalanság szempontjára. Így érzékenyebbek az alacsonyabb és labilisabb önértékelésűek, az erősebb érzelmi reakciókat mutatók, az erősebb moralitásúak. A mechanizmusok jól nyomkövethetők, értelmezhetők. Például a moralitás esetében, ami egy Hofstee, de Raad és Goldberg (1992) kezdeményezte konstruktum, a magasabb moralitású emberek igazságtalanabbnak látják ugyanazt a valóban aggályos eseményt, mint az alacsonyabb moralitásúak. Ez a Folger-Cropanzano-féle (2001) méltányosság-

elmélet szerint jól értelmezhető, ugyanis az elmélet a morális értelemben vett hibázási ítéletet tekinti az igazságtalanság-élmény kiteljesítőjének.

A procedurális és társas igazságosság által kitágított vizsgálati spektrumon is található olyan személyiségjellemzőket is, melyek általánosabb jegyek, de mégis kapcsolatban állnak az igazságossági ítéletekkel és az igazságtalanságra adott reakciókkal. Ilyen jegyek például a bizalom-készség, illetve a bizonytalanságkeresés (Colquitt, Scott, Judge és Shaw, 2006). Colquitt és mtsai (2006) érdekes interakciókra hívták föl a figyelmet a moralitás, a bizalomkészség, a bizonytalanságkerülés, mint személyiségtényezők, illetve a disztributív, a procedurális és társas igazságosság feltételei között. Például míg az erősen bizalomkész személyek a hideg, elutasító, addig a bizalomra nem hajló emberek a meleg, szívélyes bánásmód feltétele mellett hajlamosak inkább arra, hogy a jogosultságukon túlmenő mértékben kompenzálják magukat egy helyzetben (tollakat tulajdonítsanak el).

Összességében megállapíthatjuk, hogy a személyes különbségek irányában tett kutatások számos személyiségbeli és attitüdinális különbséget tártak fel, melyek vagy főhatásként vagy pedig valamilyen helyzeti tényezővel interakcióba lépve befolyásolták az elosztási kérdésekben kialakuló véleményeket, az ilyen helyzetekben mutatott reakciókat.

Helyzeti tényezők

Az elosztási elvek preferenciáira ható helyzeti tényezők legtöbbször valamelyik másik, korábban már tárgyalt tényezőnyalábbal együtt kerültek vizsgálatra, így ezen a ponton, szinte felsorolásszerűen emeljük ki újra mindazokat a tapasztalatokat, melyeket az előző oldalakon megismertünk.

Nyilvános helyzetben, potenciális interakciós partnerrel szemben az egyenlő osztásra hajlunk (Major és Adams, 1983). Munkateljesítmény értékelésekor olyan körülmények között, mikor jól kontrollálható az erőfeszítések eredménye, az érdem elvének érvényesítésére hajlunk (Mitchell és mtsai, 1993; Messick és Schell, 1992). Ha célunk a magas kohézió, a társsal való egység, az egyenlőséget részesítjük előnyben (Aron és mtsai, 1991; Deutsch, 1976; Mannix és mtsai, 1995). Ha teljesítményhelyzetben nem jól azonosítható az egyéni hozzájárulás, akkor is inkább voksolunk az egyenlőség mellett.

Egy pillanat erejéig térjünk zárasképp vissza Messick (1993) azon gondolatára, hogy bármelyik elvét is tekintsük az elosztásnak, mindegyik tulajdonképpen egy egyenlőség-gondolatot fogalmaz meg. A helyzeti tényezők pásztáztakor Messick gondolatával teljes harmóniába állítható Güth (1994) elképzelése a méltányossági elvek hierarchikus szerveződéséről, miszerint a méltányosság, bármelyik elv érvényesül is, egyfajta egyensúlyt, egyenlőséget jelent, csak az a kérdés, mi a mértékegysége az egyenlőségnek. Minél bonyolultabb egy mérce, annál több információra van szükség az érvényesítéséhez, így annál bonyolultabb számítást is igényel érvényesítése. Güth (1994) szerint, ha van információnk a bonyolultabb elv érvényesítéséhez, és ez az információ publikus, abban az értelemben, hogy mindenki birtokolja, akkor sérti az igazságosságot, ha mégsem számolunk vele. Így tehát ő az információgazdagságot emeli ki helyzeti körülményként. Egyszerűen szólva ez azt jelenti, hogy pl. egy tanár, ha egy dolgozatot közös munkaként két diák ad be, nem adhat igazságosan mindkét diáknak az amúgy kiváló dolgozatra ötöst, ha mindenki számára nyilvánvaló, hogy a dolgozatot a kettő közül csak az egyik írta, ráadásul mindenki tudja, hogy ezt a tanár is és mindenki más is tudja. Hozzá kell tenni, hogy ez az elmélet olyan feltételezéssel él, hogy a bárminemű hasznosságok elvileg kifejezhetőek egy általános hasznossági skálán, tehát pl. a szükségletek vitathatóságával vagy szempontok összehasonlíthatatlanságával nem foglalkozik.

Ezen a ponton az 1/1. táblázatban összefoglaljuk azokat a legfontosabb tényezőket, melyeket a szakirodalom áttekintése alapján az interaktív viszonyokat jellemző elosztási mércék meghatározóiként ismertünk meg. A táblázat az osztás kontextusát, az osztásban érintett személyek jellemzőit és az osztott dolog minőségét kezeli, ezt a három fő faktort az „elosztási elv preferenciáját befolyásoló tényező természete” oszlopban jelenítettük meg. Nem soroljuk fel újra az összes hatást, csak azokat, amelyeket a leglényegesebbeknek tartunk.

Fontosnak tartjuk kiemelni, hogy az idézett kutatások – bár valamilyen szinten kezelik az osztásban érintett felek kapcsolatát, mint az osztás kapcsolati, környezeti hátterét, – nem jellemző, hogy az elosztást tényleges interakciókban, cselekvéses szinten, a kapcsolati dinamika precízebb elemzésével tennék. Ehelyett legtöbbször bizonyos osztásokról kérnek véleményt, hipotetikus helyzetben. Mindeközben a kölcsönös függés és interakció jelentőségét több szinten konstatálhatjuk. Ez a hatás a kulturális különbségeknél (Morris, Leung, 2000), a nemi különbségeknél, az

attitűdinális és személyiségbeli különbségeknél is erősebb lehet (Major, Adams, 1983). Sőt, a kölcsönös függés tanulmányozása adhatja a kulcsot a negatív valenciájú dolgok osztásával kapcsolatos ellentmondó eredmények értelmezésének. Ennek ellenére szinte alig lehet olyan tanulmányt találni, melyben egyszerre lehet a kapcsolati történést és az elosztási elv preferenciájában hozott döntést vizsgálni. Enélkül a törekvés nélkül azonban érdemben nehéz a disztributív igazságosság kutatása által feltárt tudáselemeket funkcionálisan, vagyis a méltányosság társas motívuma funkciójához kötve értelmezni.

Az elosztási elv preferenciáját befolyásoló tényező természete		A tényező pontos meghatározása	A hatás lényege és az azt leíró szerző(k)
Az elosztás <u>helyzetének</u> sajátosságai		Az osztásra kerülő dolog és az azt eredményező <i>munka</i> összefüggése	A jövedelemkülönbségek csökkentése az erőfeszítés és siker gyenge kapcsolatánál, az <i>érdem elve az erőfeszítés és siker erős kapcsolatánál</i> (Mitchell és mtsai,1993). A <i>véletlen</i> hozta jutalmak <i>egyenlő</i> osztása (Kameda és mtsai, 2002).
		Az elosztási helyzetről szóló <i>információk</i> gazdagsága és nyilvánossága	Minél több <i>háttérinformáció</i> van egy helyzetről, és ezek minél inkább tudottak az érintettek körében, annál összetettebb elvet igazságos alkalmazni (Güth, 1994).
Az elosztásban érintett <u>személyek</u> jellemzői	Az <u>osztó</u> tulajdon-ságai	<i>Politikai</i> nézet	A <i>konzervatív</i> politikai nézetet vallók a liberálisokkal szemben inkább érdem-elv támogatók, segélyezésnél különösképp (Skitka és Tetlock, 1992). A <i>protestáns munkaetika</i> skálán magas pontot elérő emberek érzékenyebbek a kontrollálható befektetésekre és általában véve érdem-elv pártiak (Stake, 1983)
		Elosztási elvekre irányuló <i>attitűd</i>	Az <i>érdem elve preferenciáját</i> mérő skálán magas pontot elérők inkább támogatják az érdem elvét (Davey és mtsai, 1999).
		<i>Kultúra</i>	A <i>kollektivistá</i> kultúrákban az emberek inkább az egyenlősítő, az individualistában pedig a teljesítményarányos elvet preferálják. (Smith és Bond, 1998). Vannak az individualista kultúrákban is különbségek: A svédok az egyenlőséget, a németek a szükséglet elvét jobban preferálják az érdem-elvhez képest, mint az amerikaiak (Törnblom és Jonsson, 1985; Berman és Murphy-Berman, 1996). A feladattal járó kölcsönös függés vagy a csoporttal való azonosulás könnyen elfedi a különbségeket (Morris és Leung, 2000).
	Az elosztásban érintettek <u>viszonya</u>	<i>Azonosulás</i>	Akivel <i>azonosulunk</i> , annak akkor is velünk egyenlő jutalmat adunk, ha nem is tudja, hogy tőlünk kapta (Aron és mtsai, 1991).
		<i>Kohézió</i>	Az <i>egyenlőséget kapcsolaterősítőnek</i> , az érdem szerinti osztást teljesítménynövelőnek gondoljuk (Stake, 1983; Deutsch 1976; Mannix, és mtsai, 1995).
		<i>Interaktivitás</i>	A kilátásba helyezett <i>interakció</i> az egyenlő osztás felé befolyásol (Major és mtsai, 1983).
Az osztandó <u>tárgy</u> sajátosságai		<i>erőforráskategória</i>	A <i>dologi források</i> at inkább érdem, a szocioemocionális természetű forrásokat inkább szükséglet vagy egyenlőség szerint osztjuk (Martin és Harder, 1994).
		<i>valencia</i>	A <i>terheket</i> egyrészt <i>egyenlőbben</i> osztjuk, mint a jutalmakat (Törnblom és Jonsson, 1985). Másképp érintettként nehezen állunk rá az egyenlő osztásra, ha a másikkal nincs semmiféle közös érdekünk (Ohtsubo és Kameda 1998).

1/1. táblázat: Az elosztási elvek preferenciáit befolyásoló tényezők és hatások

A másik dolog, ami feltűnő, hogy a legtöbb vizsgálat és adat arra vonatkozik, hogy mikor, milyen feltételekkel mozdul el az egyenlőség mércéje a teljesítményarányos mérce felé, mintha a szükségletek nem is léteznének. Ez annak is köszönhető, hogy a méltányosság-igazságosság kutatás nagy hangsúlyát jelentő szervezeti igazságosság kutatás előszeretettel gondolkodik teljesítményben, s első ránézésre (de sokadikra is (Mező, Kovács, 1999)) elég könnyű azt mondani, hogy a szükségletek csak peremkörnyezetét jelentik a teljesítménynek, s a szükségletekkel hangulatjavító megfontolásból érdemes foglalkozni, de érdemi, legalább is közvetlen köze a teljesítményhez nincs. Ez a gondolatmenet azonban nagymértékben hibás, mert igen gyakran a szükségletek pontosan a munkavégzéshez kapcsolódnak, például a megváltozott munkaképességű emberek munkakör-beli módosítást (Csizik, 2007) szükségeltető problémái esetén (gondoljunk csak például egy gerincsérves, ülőmunkát végző ember speciális szék iránti igényére).

A másik nagy kutatási kontextus, a társadalmi igazságosság kutatása a szükségleteket a segélyezés és a pozitív diszkrimináció kutatásában kezeli (Skitka, Tetlock, 1992).

Meglátásom szerint a szükséglet elve jóval általánosabban jelenlevő relevanciával bír az elosztásokban. Bizonyos értelemben szükségletnek nehezebb mindaz, ami az osztásra került dolgok szubjektív hasznosságát befolyásolja. Ha pénz kerül osztásra (mint a legtöbb vizsgálatban), a pénz szubjektív hasznosságát az befolyásolja, hogy mennyire van arra szükség. Rawls (1971) maximin-elve például azért szimpatikus sokaknak, mert annak ad viszonylag sokat, akinek a legnagyobb szüksége van rá.

A pénz szükségessége, hacsak nem kísérleti társadalom paradigmával dolgozunk, mint tették azt például Mitchell és Mtsai (1993) vagy Frochlich és Oppenheimer (1990), nehezen megragadható. Viszont, ha elszakadunk a „teljesítmény-kereset” forgatókönyvtől, és egyszerűen dolgok vagy tevékenységek vagy terhek osztásában, felosztásában gondolkozunk, a szükséglet, vagyis az egyéni hasznosság könnyen manipulálhatóvá válik (nem ezt tettük, de például a szomjaztatott ember egészen biztosan többre értékeli a vizet, mint aki egy közösségi ásványvízautomata mellett ül).

A szubjektív hasznosságok egyéni különbözőségének kezelése különösen releváns összetett osztásoknál, ahol is a kapcsolatban kölcsönösen kedvezni lehet egymásnak a különbözőségek ésszerű figyelembevételével

Az egyenlőség elve az összetartozás érzést támogatja, a teljesítményalapú méltányosság a teljesítményt serkenti, a szükségletalapú méltányosság az elosztó humanitásába vetett hitet erősíti. Számos tényező befolyásolja azt, hogy mikor melyik mérce tűnik igazságosabbnak. A szervezeti igazságosság kutatása főképp teljesítményértékelési összefüggésben és főleg egyenlőség kontra teljesítményelv vonatkozásában vizsgálta a kérdést. A kutatások kis figyelmet szentelnek az érintettek kapcsolati jellemzőire. A teljesítményértékelési, ösztönzési rendszerek igazságossági kérdéseire képest az erőforrásgazdálkodásban felmerülő igazságossági kérdések nem jelennek meg őket megillető súllyal.

d. Az egyéni preferenciák méltánylása– viszonytermészetű megfontolások

A dolgozat következő, 2. fejezetében tárgyalandó összetett elosztási problémákban különös szerepet fog kapni a részvétel-alapú egyenlőség elvétől a szükséglet-alapú méltányosság felé történő elmozdulás, ezért a következő gondolatmenetünkben azt próbáljuk körbejárni, hogy ezt az elmozdulást vajon milyen tényezők befolyásolhatják. Kifejtésünkben különös hangsúlyt kapnak azok a viszonytermészetű meghatározók, melyeket a fenti szakirodalmi áttekintésből hiányoltunk. Előrebocsátjuk, hogy nem olyan eredményekre, elméletekre, szerzőkre fogunk hivatkozni, akik egészen pontosan ezt a kérdést kutatták, mivel, amint arról már szó volt, a speciálisan ilyen fókuszú munkákban a szakirodalom szűkölködik. Amely elméletekkel találkozunk, azok sokkal inkább a szociálpszichológiai kontextus megfelelő részletezését segítik.

Elsőként azt vesszük szemügyre, hogy a kapcsolatok intimitásának, közelségének a mértéke hogyan befolyásolja az egyéni preferenciák számításba vételét. Azokban a csoportokban, melyeknek igazán tagjainak érezzük magunkat, amelyekben sok időt töltünk, ahol a csoporttagokkal folytatott interakcióink személyközi helyzete egymásról sok információt tár fel (Tajfel, 1978), a kölcsönös „egymás kedvében járás” sokkal jelenlevőbb lehet: egyrészt szeretnénk is a másinak kedvezni, másrészt, tudjuk is annak útját-módját. Ezekben a kohézív csoportokban a másikkal, a csoporttal való azonosulás erősebb, ez segíti a közösségi összhasznosság

szempontjának támogatását, ugyanis az összetartó csoportok a csoportcélok szolgálatába állítják a kooperációt (Turner és mtsai, 1987). A sikeres kooperációnak, kölcsönös segítségnyújtásnak, az igényekre való odafigyelés elemi feltétele. A személyes hasznokkal gondolkozó közösségi ésszerű optimumok, a látszólagos érdekkülönbségeket ügyesen kiküszöbölő integratív konfliktusmegoldások (Pruitt és Lewis, 1977) és az ehhez vezető út a pozitív érzések kialakulását segítik elő a csoporttagok között (Gaertner és mtsai, 1990). A sikeresség és hatékonyság érzésével töltik el a csoportot, ez az érzés segít a csoportot jónak, a legjobbnak látni, segít kielégíteni a pozitív társas identitásból építkezni kívánó pozitív önértékelésre törekvés igényét (Cialdini és mtsai, 1976).

Ez nem jelenti azt, hogy az összetartó csoportok fölénye az egyénre szabott megoldások feltétlen és mindenre kiterjedő favorizálásában rejlik.

Lássuk azokat az általunk legfontosabbnak gondolt szempontokat, amelyek árnyalják, gazdagítják a képet!

Fenyegetettség hatása :

A csoport alapvető céljainak megghiúsulását fenyegető helyzet vagy egy csoportközi konfliktus, bármi, ami növeli a csoporttagság hozzáférhetőségét, a saját csoporton belül a közösségi és hasonlósági érzéseket erősíti: ilyenkor nem az válik fontossá, miben különlegesek és a legjobbak az egyének, és miben gyengék, hanem a csoporttagságból adódó együvé tartozás, egyformaság (Miller és Brewer, 1986). Jó példa lehet erre a váltásra az időnyomásból fakadó fenyegetettségérzés: Ha egy csoport alapcéljait, alaptervékenységét sürgősen elhárítandó komoly veszély fenyegeti, teljesen természetes, ha a „tűzoltás” cselekvéses terheit egyenletesen osztják szét egymás között, mert egyetlen más dologgal foglalkozó ember hiánya is kritikus lehet. Így például ha egy rockbanda koncert előtt valamilyen ok miatt kifut az időből, nincs elég idő a szokásos pakolásra és a beállásra, akkor teljesen természetes, ha maguk a zenészek is pakolnak, nemcsak a technikai segítők. Viszont, ha minden a kényelmes forgatókönyv szerint zajlik, ez a „bajtársias” hozzáállás egyszerű erőforráspazarlás. Mindenki sokkal jobban jár vele, ha a zenész a zenélésre hangolódik.

Csoportdinamikai megfontolások:

Együttesség : Minden csoport szempontjából kritikus a ténylegesen együtt töltött idő érzelmi feszültsége (Mérei, 1947), különösen igaz ez a vonzalmi, rokonszenvi kötelékekkel átszőtt csoportokra (Johnson és mtsai, 2006). Vannak olyan élethelyzetek, amikor a személyre szabott egyéni igények figyelembe vétele egyúttal azzal is jár, hogy a csoport gyakorlatilag térben, időben nincs együtt (gondoljunk csak például a munkahelyhez kötött munka és a családdal töltött idő egymást kizáró nyalábjaira). Az együttesség, a közös programok iránti vágy nyilvánvalóan határt szab abban, hogy milyen mértékben lehet vállalni az együttességgel nem kompatibilis egyéni igényeket. Ugyanakkor az érett, bizalomteli kapcsolatok (Boon és Holmes, 1991; Lewicki és Bunker, 1996), melyekben a „mi”-tudaton kívül a személyes szuverenitásnak is helye van, teret engednek az ilyen aktivitásoknak is. A kapcsolatukat féltő kötődések kötelékeire azonban a kevesebb együttesség és több különút kifejezetten kockázatos, romboló hatású lehet.

A „különutak” nemcsak az erős, de a kifejezetten gyenge kapcsolatokra is jellemzőek: gondoljunk csak az intenzív közös élményeket nélkülöző látszatcsaládokra.

Hierarchia:

Sokak által, sokféle felfogásban megfogalmazott „örök” igazság, hogy a társadalomban, a csoportokban, a hierarchia magas fokán lévők kisebb szorítását élik meg az uniformizálódásnak, normáknak, és inkább lehetnek újítók, különlegesek, egyéniek (Tarde, 1903; Goffman,1981; Moscovici és Lage, 1976; Kelley, 1999). Tehát a csoportvezető, a családon belül magasabb presztízsű óhaja, igénye, ízlése valahogyan többet számít. Nem azért, mintha azt ráerőltetnék a csoportra: a csoporttagok maguk is ezek kielégítésén „dolgoznak”, saját akaratukból. Valószínűleg azért, mert szeretnék megtartani a vezetői pozíciójában szükségszerűen több szabad kötődési potenciált magáénak tudó vezetőt (Kelley, 1999).

Számosság:

Van egy szint, amin túl az egyéni különbségeket szinte képtelenség fejbentartani. Ez a szint nemcsak a személyes egymásra figyelést, de számos más funkciót is akadályoz. Például azoknak a helyzeteknek a koordinálását, melyek együttességen, egyenlő részvételen alapulnak. Ez történik például, ha túlméretezett, 30-40 fős baráti társaság indul el együtt túrázni, hivatásos „hajcsárok” nélkül. Ahogy telik-múlik az idő, úgy érezzük, a többieknek egyre jelentéktelenebb fotótémák válnak akkurátus

fényképezésre érdekesség, egyre több gyereknek kell cipőt kötni, enni adni, az úttól messzi barlangokat látogatni. A potyautas jelenség jobban beindul, nem érezzük, hogy a közösségnek akkora visszatartó ereje lenne, hogy megérné visszafogni egyéni igényeket (Hindriks és Pancs 2002). Talán nem is véletlen az egybeesés, hogy az ősi vadász-gyűjtögető társadalmak szoros embercsoportjai is 25-50 fősek (Harris, 1991). Persze valójában tudjuk, hogy ez a csoportnagyság nem azért alakult ekkorává, hogy a potyautasok ne élőködhesse a közösségen, hanem azért, mert egy adott terület ennyi embert tudott élelemmel ellátni. Mindenesetre hasznos volt az egybeesés!

Ez a csoportnagyság a modern ember által is kedvelt. Brewer (1991) szerint van a csoportoknak egy olyan létszámoptimuma, mely a hasonlóság és különlegesség iránti, egyszerre, egymás mellett jelenlévő igényeinket legsikeresebben elégíti ki. Talán nem túlzás ezt a megállapítást az egyenlő részvétel alapú együttességre és az egyéni szempontok érvényesítésére átfordítani. Ez alatt a csoportméret alatt a személyes igények méltánylása egyszerűbb, de nem adja meg olyan hatékonysággal a csoportban való feloldódás élményét. A létszám fölött a csoport szétesik.

Stabilitás:

Vannak időben állandó és változó csoportok. A hosszú távú kapcsolatokat sajátos szabályok rendezik, legyen szó bármelyik típusúról, munkahelyi, baráti, partneri vagy rokoni kapcsolatokról. A szabályok kategóriánként jellegzetesek, de a cserére, a cserék egyensúlyára mindegyikben vonatkozik „passzus” (Argyle, 1984). A különbözőség háttérben az is állhat, hogy a munkahelyi kapcsolatok változóbbak, mint a barátiak, a barátiak változóbbak, mint a rokoniak. Munkahelyi kontextusban a munkakapcsolatok együttessége a barátinál kisebb hőfokon való lángolással is kielégítheti az együttesség igényét. Nagyon érdekesek a rokoni kapcsolatok. Ma már, modern társadalmunkban, nagyon szorosan kevesen ápolják. Ha mégis, akkor viszont a nagy rokoni összejöveteleket szigorú szabályok teszik arra alkalmassá, hogy az állandóság, egység és folytonosság élményét időtlenül hömpölyögtethessék: a szűk családokból ilyen-olyan ürüggyel nem hiányozhat egyetlen csemete sem. A rokonlátogatás nem kedv kérdése, hanem adottság. Csakúgy, mint a rokoni kapcsolat maga, melyben az azonos rokonsági fok egyenlőséget biztosít.

Ezzel a szakasszal azt érzékeltettük, hogy a kötelékek természete és stabilitása is határt szab kapcsolatainkban az ízlés dolgának.

Érték hatások:

Az emberek, kultúrák között nagy különbségek vannak abban a tekintetben, hogy milyen súllyal tekintik fontosnak a közösséghez tartozás és az egyéni boldogulás értékeit. Az inkább kollektivistákban inkább fontos az összetartozás, a családi, munkahelyi, közösségi kapcsolatok, az inkább individualistákban pedig a személyes jóllét, önérvényesítés, siker (Markus és Kitayama, 1991). Abramson és Ingelhart (1995) ezt a jelenséget a tradicionális és modern értékek problémájának nevezik. Zurcher (1977) pedig a self-szerkezetben a self-reflektív én térhódításának a társadalmi én rovására. Csányi Vilmos (2002) „egyszemélyes kultúráról” és „kvázi-közösségekről” beszél, és sorolhatnánk még az elméleteket, melyek mind ugyanazt a problémát azonosítják: az egyéni és a közösségi modern összeegyeztethetőségének kérdését.

Nyilvánvaló, hogy– ezúttal az Abramson és Ingelhart kifejezésével élve– a tradicionálisabb értékrendű ember jobban félti az együttséget, tehát az időben és térben szétválasztó, az együttséget akadályozó egyéni szempontoknak nagy valószínűséggel kevesebbet enged.

Az egyéni és a közösségi integratív összeegyeztethetősége

Vannak az egyéni ízléssel való számolásnak olyan helyzetei, melyek az együttséget nem fenyegetik, és vannak olyanok, amelyek igen. A térben szétválasztó szabadidős tevékenységek beosztása (pl. feleségnek aquapark, férjnek túra) jellegzetesen az első, az ajándékozás (személyre szabott ajándékok) vagy étellel kínálás (kedvencekkel való kedveskedés) jellegzetesen a második csoportba esnek. Vannak átmeneti helyzetek is, ilyen például az erősségek mentén történő munkamegosztás, munkaszervezés, ami nem feltétlenül választ teljesen szét, de egy kicsit mégis. A fenn sorolt példák a felek közötti kölcsönös függés más és más konkrét eseteit jelenítik meg. A térben szétválasztó szabadidős tevékenységek problémájában a „nemek harca” vegyes motívumú függési alaptípusra ismerhetünk rá (Rapaport, 1966). Az emberek általában megoldásaikban különbséget tesznek a kölcsönös függéssel jellemzett szituációk különböző típusai között, és a megfigyelt különbségek többnyire tükrözik a helyzetek stratégiai tulajdonságait (Grzelak, 1995). Ha olyan embercsoportról beszélünk, amely tagjainak az együttség fontos, esetenként még a személyes igények kielégítésénél is fontosabb, azokban a

helyzetekben, melyek a személyes igények kielégítésével fenyegetik az együttességet, gyakran lemondanak a személyes igényekről.

Az előzőekben is számos olyan hatást tárgyaltunk, aminek az erejét nagymértékben befolyásolhatja, hogy ilyen értelemben az egyik vagy másik típusú helyzetről, netán a köztesről van szó. Konkrétan szólva, egy hagyományos értékrendű családban az együttességre vonatkozó erős igények valószínűleg kevesebb teret engednek a térben szétválasztó egyéni szempontoknak, de a hagyományos érték valószínűleg ennél kevésbé vitatja az egyéni ízlést az étkezésben. Azért fogalmazunk ilyen bizonytalanul, mert igazából ez kérdés, hogy vajon milyen logikával, vagy ha nem logikával, akkor intuícióval disztigválunk a helyzetek között, egyáltalán disztigválunk-e? Vajon csak hamis sztereotípiá-e, hogy a hagyományos értékrendű, életmódú (sokszor nagyobb) családokban nem válogatnak annyira a gyerekek és a modern, sokszor étterembe járó, sokszor kisebb családok nem élnek olyan összetartó családi életet?

Gazdasági, gyakorlati, kivitelezhetőségi megfontolások

A személyes szempontok méltánylását sokszor prózai okok hiúsítják meg: vannak extrém, nehezen kivitelezhető, esetleg kockázatos, józan belátással nehezen elfogadható preferenciák. Valószínűleg ilyen kívánságokra, ízlésbeli eltérésekre mindenki tudna példát mondani. Egy háziasszony minden jószándéka ellenére sem működhet étlapos vendéglőként. Az attitűd befolyásolta viselkedéses szándéknak az attitűd kifejezésének költségei, a környezet helyeslése, helytelenítése, és az attitűd-befolyásolt viselkedés személyes kivitelezhetősége (személyes kontroll) mind meghatározó tényezői (Ajzen és Fishbein, 1977).

Az 1/2. táblázat tömören fogja össze mindazokat a tényezőket, melyek befolyásolják, hogy csoporton belüli allokációs helyzetben (legyen ez akár javak, akár munka, akár a szabadidős tevékenységekre szánt idő felosztása) vajon a csoport számol-e az egyéni szempontokkal és szubjektív hasznosságokkal vagy inkább a csoporttagok egyenlőségéből indul ki.

Szempont		Feltételezett hatás	Mire alapozzuk a feltételezett hatást?
Csoportösszetartás		Az erős kötelek és erős bizalom segíti a személyes hasznosságok figyelembevételét.	A <i>társas identitás</i> elméletére (Tajfel, 1978; Turner és mtsai, 1987; Brewer, 1991): A csoporton belüli pozitív személyközi interakciók az eredményes kooperáció feltételei, ahol a valamelyes érdekkülönbözéssel leírható problémahelyzetek is integratív, a közös és egyéni érdekeket is maximalizáló megoldást nyernek. A <i>bizalom</i> fejlődéselméletére (Lewicki és Bunker, 1996): A szoros kapcsolatok számos ismeretet és a másikkal való azonosulást eredményeznek, melyben a másik személyes szempontjaival való számolás személyes jó érzést is jelent.
Csoport-dinamikai	együtteség	Ha az egyéni igény méltánylása nem kompatibilis a csoportra jellemző együtteségi igény kielégítésével, akkor ez gátló hatású.	A csoportoknak és egyéneknek az <i>együttes, csoportos élmények</i> iránti igényére. Az affiliációs szükségletek főleg a rokonszenvi választásokon alapuló kapcsolatokban elégülnek ki (Johnson és tsai, 2006).
	hierarchia	A hierarchia magasabb fokán lévő személy egyéni igényét a csoport inkább követi.	A <i>státusz és a kisebbségi-többségi</i> hatások összefüggésére (Kelley, 1999).
	számosság	Minél nagyobb egy csoport, annál nehezebb az egyéni hasznosságok mentén szervezni benne az életet. A nagy csoportok szétesnek, mert az egyén nem lehet bennük egyéniség.	A hasonlóság és különbözőség egyszerre jelenlévő igényeiről és az „ <i>optimális csoportlétszám</i> ”-ról szóló tudásra (Brewer, 1991).
	stabilitás	A rokonszenvi választásokon alapuló kapcsolatoknak a személyesség, és változékonyság, a rokoniaknak az egyenlőség és stabilitás markáns jegye.	A <i>különböző típusú</i> szoros kapcsolatok (rokoni, baráti, szomszédi, stb.) más és más <i>dinamikai</i> sajátosságokkal írhatók le (Argyle, 1984).
Fenyegetettség		Ha időnyomás vagy egy másik csoporttal való konfliktus fenyegeti a csoport alapcéljának teljesítését, akkor a bajtársiasság és hasonlóság érzése erősödik.	A <i>csoportközi helyzetek</i> a saját csoport tagjai különösségének, különbözőségének tudatát a <i>hasonlóság és összetartozás</i> tudatába fordítják (Miller és Brewer, 1986).
Érték		Az összetartozást többre értékelő tradicionálisabb értékrendű személyek valószínűleg kevésbé tartják indokoltnak a személyes hasznosságokkal való számolást.	A <i>kollektivista-individualista, illetve a hagyományos-modern</i> értékpreferenciák tartalmi különbözősége (Markus és Kitayama, 1991; Abramson és Inglehart, 1995).
A közösségi és egyéni összeegyeztethetősége		Összeegyeztethetlenség esetén mindazok a hatások, amik az együtteség igényére épültek, erősebbek (ha a csoport összetartó).	A <i>kölcsönös függés pontos szerkezete</i> a vegyes motívumú helyzetek megoldását befolyásolja (Grzelak, 1995).
Kivitelezhetőség, gazdaságosság		A könnyen kivitelezhető különbségtevéseket inkább megtesszük, mint a nehezen kivitelezhetőket.	A <i>tervezett cselekvés elmélete</i> szerint az attitűd kimutatásának költsége, és az attitűdvezérelt viselkedés felett észlelt kontroll erős hatással van a viselkedéses szándéokra (Ajzen, Fishbein, 1977).

1/2. táblázat: A személyes hasznosságok figyelembevételét ösztönző és gátló tényezők

Kapcsolati, viszonytermészetű megfontolásokat mutattunk be, melyek az osztási mérce választásával kapcsolatban állhatnak – kiváltképp komplex osztási, erőforrásgazdálkodási helyzetekben. A megfontolások a remélt meggyőzőerejüket a bemutatásban nem a vonatkozó empirikus adatok bemutatásából, hanem a mögöttük hódódó koncepciókéból és a tapasztalati megfigyelésekből nyerik. Az egyéni hasznosságok csoportos osztásnál történő figyelembevételét a szoros kötelékek esetén valószínűsítjük. Az egyéni preferenciák figyelembe vételét számos tényező befolyásolhatja, így a közösségi és egyéni érdek összeegyeztethetősége, az érintett személyek értékrendje és az együtteség igénye, az egyéni igény méltányolhatósága, a kapcsolat típusa (rokoni, baráti, munkatársi kapcsolatoknál más lehet), és az is, vajon nincs-e olyan feladat, amelyben a csoportnak együttesen, egyéni különbségekre való tekintet nélkül sürgősen kell részt venni.

2. A heurisztikus egyenlősítés, mint hiba

a. A heurisztikákról általában

A heurisztikák egyszerűsítéseket jelentenek a problémamegoldásban, olyan egyszerűsítéseket, melyek abban segítenek bennünket, hogy fárasztó, elemző gondolkodási műveletek nélkül közelítő becslésekkel döntésre tudjunk jutni egy helyzetben. Például, ha egy városban A pontból B pontba kell eljutni, és nincs a dologról tapasztalatunk, gyakran használjuk azt a mankót, hogy választunk egy olyan C pontot, ahova ismerjük A-ból a járást, és azt is tudják, C-ből B-be hogyan kell menni. Majdnem biztos, hogy a C pont megtöri az A-B képzeletbeli egyenest, és hosszabb utat jelent. Viszont valahogy célhoz érünk, és még az sem biztos, hogy hosszabb idő alatt, ahhoz képest, mintha a térképpel kezdünk el bogarászni, amibe esetleg még az is becsúszhat, hogy egy kicsit eltévedünk.

A heurisztikákkal foglalkozó szakirodalom alapvetően kétféle alapállást vesz fel.

Az egyik nézőpont a heurisztikus becslésekből származó hibákat boncolja, hihetetlen leleményességgel rátapintva az emberi gondolkodás gyenge pontjaira, és hosszasan listázva a legkülönbébb heurisztikákat (reprezentativitás, hozzáférhetőség, rögzítés-igazítás, visszafelé tekintő torzítás, stb.). Hasznos összefoglalót nyújt a témában magyarul Faragó Klára (2002). Ennek a felfogásnak a legemblematikusabb képviselői Tversky és Kahneman (1974), de folytathatjuk Lichtenstein, Earle, Slovic (1975) vagy Fischhoff (1975) említésével a sort. Ebben a felfogásban a hibák az emberi információfeldolgozási kapacitás korlátosságából és az emberi információfeldolgozás tökéletlen működéseiből erednek. Például a „játékos tévedése”-ként ismert heurisztika esetében, vagyis amikor egy rulett-játékos egymás után sokadszor piros gurítás esetén a következő körben nagy téttel magabiztosan fogad a feketére, mondván, hogy mostmár úgyis annak kell következnie, nem számol az események függetlenségével, és a reprezentativitási heurisztika szellemében arra gondol, hogy rövid sorozatoknak is hoznia kell a fele-fele piros-fekete gyakoriságot. A hibákra „mentségül” az szolgál, hogy a mindennapi viselkedés időnyomásos helyzeteiben az egyszerűsítésekkel időt spórolunk meg.

A másik nézőpont szerint ezek a hibák egyrészt nem is végzetesek, másrészt pedig még akár, azon túl is, hogy időt takarítanak meg, hasznosak is lehetnek, abban az

értelemben, hogy jobb vagy ugyanolyan jó megoldást eredményeznek, mint a gondolkodás. Ez a felfogás abból indul ki, hogy az emberi gondolkodás az evolúció során nem véletlenül hozott olyan sajátosságokat, amelyeket, hanem azzal a rendszerrel, azzal a környezettel interakcióban, amelyben kifejlődött. Így a nézőpont szerint ha a kísérleti vizsgálóeszközöket minél inkább olyanná tesszük, ami közelít a problémák természetes előfordulásához, annál inkább pontos, helyes válaszokat remélhetünk, s a torzítások, heurisztikák elvékonyodnak. Ennek a felfogásnak már igen korán, igaz, kissé homályosan Simon (1958) volt a szószólója. Aztán, érdekes módon, a Tversky és Kahneman-felfogás oly meghatározó hatásúnak bizonyult, hogy hosszú ideig feledésbe merült, mígnem a 90-es években újból erőre kapott. „Az emberi racionalitást egy olyan ollónak foghatjuk fel, melynek két szára a feladatkörnyezet struktúrája és az emberi gondolkodási kapacitás”- veti papírra 1990-ben Simon. Az olló csak akkor vág, ha mindkét szára egymás mellett van, egymáshoz jól odacsavarozva. Ebben a nagyszerű metafórában hangsúlyozza, hogy a feladatmegoldások környezetének tanulmányozása nélkül hiányos a gondolati működések vizsgálni, amelyek önállóan, egyszál magukban nem használhatók, így szükségszerűen fogyatékosak. A vizsgálóeszközök természeteshez közelítésének áldásos hatására jó példa az, ahogyan a természetes kontextus javítja pl. a Wason-feladat (Cosmides, 1989) megoldását. Az absztrakt megfogalmazásban 4 kártyát emlegetnek, aminek csak az egyik oldalát látjuk, rajta az 1, 2, a, A jeleket. Az a kérdés, hogy hány kártyának szükséges és elégséges megtekinteni a másik oldalát ahhoz, hogy eldönthessük, nem sértik-e meg a kártyák azt a szabályt, hogy a páratlan szám hátoldalán kisbetű szerepel. Míg ez az absztrakt megfogalmazás nagy arányban csal ki rossz válaszokat még képzett, intelligens emberekből is, azt azért majdnem mindenki tudja, hogy egy kocsmában a rendőrnek a szemmel láthatóan fiatalok italát, illetve a szemmel láthatóan alkoholt ivók korát kell ellenőrizni, ha azt akarja megvizsgálni, hogy a tulajdonos betartja-e a „18 éven aluliakat szeszes itallal nem szabad kiszolgálni”-szabályt. Az emberek könnyen megoldják azokat a Wason-feladatokat, amelyek életszerű társas helyzeteket, olyat, mint például az ellenőrzés, tartalmazzak, míg más közegben sokat hibáznak.

Az evolúciós szemlélet hozta „ökológiai racionalitás” (Goldstein és Gigerenzer, 2002; Gigerenzer, 2004) képviselői sokszor még ennél (vagyis, hogy természetes-közeli megfogalmazásban a hibák csökkennek) is tovább mennek. Rámutatnak, hogy számos esetben a fogyatékoságnak tűnő sajátosságaink pontosan jó szolgálatot

tesznek nekünk abban a környezetben, amelyben működnek. Például Karev (2000) arra mutatott rá, hogy a rövidtávú memóriakapacitási korlátunk diszkrét változók korrelációit pontosan abban a tartományban mutatja erősebbnek (0,5-es korreláció fölött), amik már kellőképpen jelentőségteliek lehetnek, de még éppen a korrelációs „észlelési küszöbünk” (0,6) alatt vannak. Vagy, hogy az emberi lustaságot hájjal kenegető ismerősségi heurisztikát említsük, sokszor pontosan azért tudunk jobb döntéseket hozni egy tárggyal kapcsolatban, mert nagyon kevés információnk van róla, de az az információ, amink van, erős alapot nyújt a döntéshez. Goldstein és Gigerenzer (2002) mutatták be provokatív tanulmányukban, hogy ha amerikai vagy német nagyvárosokról kellett a válaszadóknak eldönteni, hogy melyik a nagyobb, akkor az amerikai diákok eredményesebbek voltak a német nagyvárosok összehasonlításában, a németek pedig az amerikaiakéban. A jelenség magyarázata természetesen nem az elvágódás vagy a „szomszéd kertje mindig zöldebb” jelenség, hanem az, hogy a saját városainkról „túl sokat” tudunk ahhoz, hogy az ismerősségi heurisztikára tudjunk támaszkodni. Az ismerősségi heurisztika itt azt jelenti, hogy gyakorlatilag nulla szintű tudás birtokában azt mondták nagyobbak, amelyikről egyáltalán hallottak már. A dolog azért nagyon eredményes, mert azok a tényezők, melyek egy város nevét ismertté teszik, erősen korrelálnak a nagysággal. Ha mindkettő ismerős, akkor haladhatunk sorra a szempontok (pl. van-e híres egyeteme, reptere, múzeuma, stb) szerint, s az első megkülönböztető erővel bíró jegy eldönti a kérdésre adandó választ.

Az ökológiai racionalitásnak, és a heurisztikák evolúciós funkciójának a gondolatát a nemzetközi szakirodalomban a fent emlegetett szerzők vitték sikerre. Méltatlan lenne azonban nem megemlíteni, hogy a hazai döntésszichológiai kutatás nagy alakja, Engländer Tibor már a 80-as években ehhez a szemlélethez igencsak hasonlítható nézőpontot képviselt. A „Paranoid paradoxon” c. meghatározó dolgozatból (Engländer, Bódog, 1980) megtudhatjuk, hogy becslési, fogadási feladatokban a paranoid betegek nem végeznek el olyan (normatív értelemben persze megkérdőjelezhető!) műveleteket, amelyeket a sine morbo csoportba tartozó emberek elvégeznek. „Vagyis a becslési műveletekből eredő „hibák” kiiktatása esetünkben a szemléleti realizmus összeomlásával együtt jelentkezik, támogatva azt a gondolatot, hogy ezek a „hibák” fontos szerepet töltenek be a biológiai és társadalmi alkalmazkodás terén (Engländer és Bódog, 1980)” írja Engländer 1999-ben összefoglaló írásában (Viaskodás a bizonytalannal). E munkában azzal az

eredményével is részleteiben megismerkedhetünk, mely szerint az, hogy az ember normatív szempontból is viszonylag helyes (bayesiánus) logikát vagy a bayesiánus logikát sértő becsléseket alkalmaz, helyzetfüggő, és egy problémaszituációban is a helyzet alakulásával változik. Ez az eredmény összhangzatos a környezetet és a kognitív készségeket, kapacitást, megoldásokat együtt tekintő felfogással.

A két szemlélet különbségét azért mutattuk be, mert látnunk kell, az egyszerűsítő műveleteket korántsem evidens hibaként azonosítani, márpedig mi a tanulmányunkban egy bizonyos típushibáról szeretnénk beszélni, melyek színterei az összetett elosztások.

A heurisztikák egyszerűsítik az ítéletalkotást, döntést. A heurisztikák által eredményezett hibák a természeteshez közelítő vizsgálati helyzetekben kisebbek. Egyes elméletek egyenesen azt állítják, hogy a heurisztikák bizonyos helyzetekben javítják az ítéletalkotás minőségét.

b. Az egyenlőségheurisztika

Azok után, hogy első fejezetünkben részletesen kifejtettük, az egyenlősítés elosztási elve mikor lehet mértékadó az elosztásokban (pl. kevés vagy bizonytalan információ, rokon kapcsolat, stb. esetén), milyen funkciókat betöltve (pl. elvitathatatlan egyensúly, egyenlőség a testvériességben, bajtársiasságban, stb.), s azok után, hogy az előző pontban rávilágítottunk, a heurisztikák hibaként való megítélése mennyire nem egyértelmű, váratlan fordulat lenne, ha arra jutnánk, hogy az egyenlősítés az elosztásokban nem más, mint szimpla egyszerűsítés, egy nem túl pontos, de eredményt hozó heurisztika.

Nem is teszünk így, hanem arra mutatunk rá, hogy az egyenlőség gondolatától vezérelve a problémamegoldási módokba csúszhatnak bele olyan hibák, melyek formai hibaként való azonosítása egyértelmű. Dolgozatunknak azonban az is célja, hogy e hibák funkcióin gondolkodjon, keresse a társas környezetnek azokat a tulajdonságait, amelyhez ez a hiba igazodott, amelyhez „hozzá lehet csavarozni”, és a tompának tűnő szerszámból mégis „éles ollót készíteni”, hogy folytassuk a Simon (1990) hasonlatát.

Ismételten hangsúlyozzuk, hogy egyenlőség-heurisztikáról beszélni kizárólag olyan helyzetekkel kapcsolatban létjogosult, ahol a döntés eredményétől független módon a döntés, gondolkodás hogyanjáról is van információnk, mivel az eredmény, vagyis az egyenlőség, értéktelített eszme mivoltában alkalmatlan arra, hogy az ésszerűség mércéjével ítéljük meg. Egyszerűen szólva, ha két emberről csak annyit tudunk, hogy fele-fele alapon osztanak el egy erőforrást, sem azt nem tudhatjuk, hogy ezt alapos vagy hirtelen meggondolással tették-e, sem azt, hogy ezzel hibáztak-e el bármit is.

A leggyakrabban emlegetett egyenlőségheurisztikus alaphelyzet a szakirodalomban Messick és Schell (1992) bemutatásában vált ismertté. A tanulmány által világos értelmet nyer, mi is ez a bizonyos „formai hiba”. Vizsgálatukban a vizsgálati személyek (továbbiakban v.sz.) olyan piaci árusítással összefüggő elosztási feladatot kaptak, amelyben a képzeletbeli helyzetnek öt résztvevője volt. A vizsgálati személyekkel közölték, ki mennyit árult, így a teljesítményük pénzösszegben kifejezve ismert volt. Továbbá adott volt, hogy mennyi a csoport összköltsége, amiből a beszerzési, bérleti díjakat fizették. Az eladással megtermelt pénzösszeg és a költség különbsége adja a profitot. A v.sz.ek kaptak egy táblázatot, amelyben fel volt tüntetve az öt személy pénzben kifejezett teljesítménye, és minden személy mellett volt még két üres rubrika, költségek és profit címmel. A feladat az volt, hogy osszák el vagy az összköltséget, vagy az összprofitot igazságosan és ésszerűen az öt érintett között. Eredményként azt kapták, hogy a v.sz.ek az esetek 70%-ában az egyenlőség elvét követték, függetlenül attól, hogy a költséget vagy a profitot kellett szétosztaniuk. A vizsgálat rávilágít a heurisztikák leglényegesebb vonására, arra, hogy nem racionális mérlegelésen alapulnak, hiszen az egyik dimenzióban (költségek) az egyenlősítés a másik dimenzióban (profit) egyenlőtlenséget teremt, és fordítva. Ha az embereket általában véve átgondolt választások jellemeznék, nem fordulhatna elő, hogy mindkettő elosztásában egyenlősítésre törekedjenek.

A szakirodalomban tehát egyenlőségheurisztikaként vált ismertté az a jelenség, hogy javak vagy terhek emberek közötti osztásakor, bármiről is legyen szó, először, első ötletként az egyenlő részekre bontás jut eszünkbe, főleg, ha konfliktusra is lehetőséget adó helyzetről van szó, és sokszor maradunk is ennél az első ötletünknel, esetleg valamennyit igazítunk rajta.

Az igazításról született egy kétlépcsős modell (Roch és mtsai., 2000), ami azt állítja, hogy konfliktusos elosztási helyzetekben az első gondolatunk az egyenlősítés, amit akkor igazítunk ki, ha van rá kapacitásunk. A kiigazításra el nem használt kapacitást

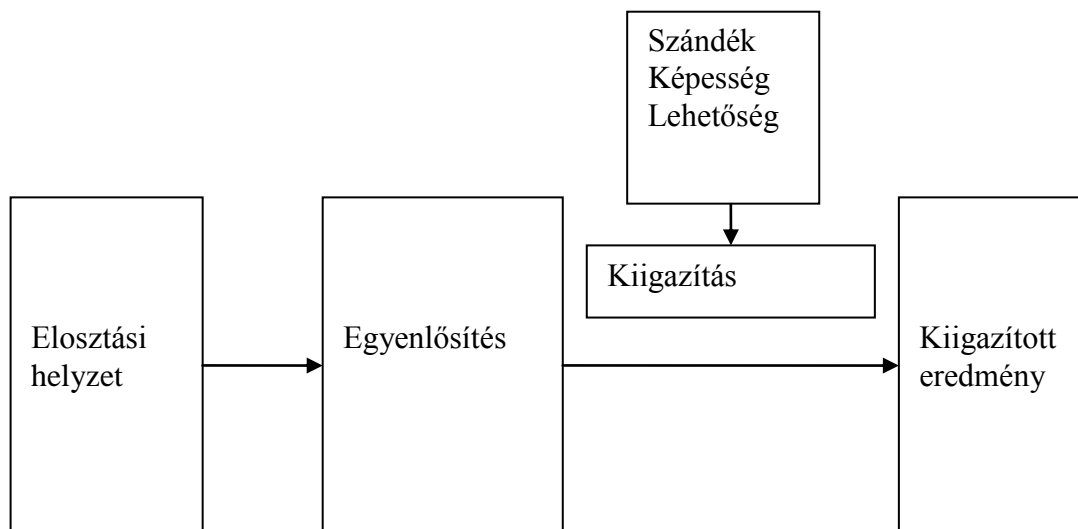
értelemszerűen hasznosnak kell tartanunk, ha követjük a metaracionalitásnak azt a gondolatát, hogy nemcsak a gondolatok hozta eredmények pontosságával, de a döntések gyorsaságával is számolnunk kell, ha a döntéseket ésszerűség szempontjából értékeljük.

A szociálpszichológiai szakirodalom jellemzően annak magyarázatára, hogy miért ez az első ötletünk, azt a választ adja, hogy ez a legegyszerűbb (Messick, 1993), továbbá, hogy konfliktusos esetben (Messick, 1995) ebből baj biztosan nem lehet, mert nincs az az ember, aki ne fogadná el. Az egyenlőség afféle végső érvként, megoldásként a magyarázatra szoruló helyzetek kiforrott, ősi varázsszere (Sabbagh és Schmitt, 1998). Hogy a kiigazításra sor kerül-e, az a felületes és mélyfeldolgozás, valamint kognitív terheltség nagyon általános elmélete szerint (Gilbert, Pelham és Krull, 1988) azon múlik, hogy vajon tudunk-e szálni erre kapacitást, képesek vagyunk-e kiigazítást tenni, van-e rá lehetőségünk. Ez az összefüggés a kognitív szociálpszichológiában számos kontextusban visszaköszön, például a sztereotípiák használatára vonatkozóan (Devine, 1989; Bodenhausen, 1990).

Roch és mtsai (2000) egy olyan helyzetbe hozták a kísérleti személyeiket, melyben a kísérleti csoport tagjai egy közös forrás felosztására jelenthették be egymás után sorra a személyes igényeiket, melyeket a kísérlet szabályai szerint, amíg volt miből, azonnal ki is elégítettek. Vagyis „aki kapja marja” alapon szét lehetett hordani a közös vagyont: aki először érkezik, akár az egészet elviheti. Az igények bejelentésének sorrendjét – a kísérleti személyek így tudták – sorsolással döntötték el. Valójában persze sem sorsolás, sem csoport nem volt, hanem csak a kísérleti személyek, akik „véletlenül” mindig elsőként szólalhattak meg, és vihették a jussukat. A nehezítést egy nyolcjegyű szám megjegyzése jelentette. A nehezítés feltételével az igények sokkal közelebb voltak az egyenlősítéshez, a nehezítés nélkül az egyenlő porciónál nagyobbak voltak. A szerzők a helyzetről való gondolkodásukat a kísérleti személyeknek visszamenőlegesen részletesen kikérdezték, így jutván közvetett bizonyítékhoz arról, hogy első gondolatként általánosan az egyenlőség „ugrott be”, amit kiigazítottak, ha éppen nem voltak lefoglalva a nehezítő feladattal. A visszakérdezés eszközével szerzett bizonyítékokat maguk sem tekintették perdöntőnek, tekintve, hogy a gondolati működéseinkről való beszámolók hitelessége aggályos. Ezt a megállapításukat különösen megszívlelendőnek tarthatjuk, ismervén a megannyi tapasztalatot arról, hogy az emberek mennyire nem tudnak hozzáférni saját élményeikhez (McFarland, Ross és DeCourville, 1993),

gondolataikhoz (Nisbett és Bellows, 1977), döntésük háttéréhez (Konečni és Ebbeson, 1982).

A Roch és tsai (2000) által az elosztási döntések esetére felvetett modellt a következő egyszerű ábrába sűrítve mutathatjuk be:



2/1. ábra: A Roch és tsai (2000) által az elosztási döntések esetére felvetett modell

Az elgondolás tartalmazza azt az implikált feltételezést, hogy az egyenlőségheurisztikával hozott megoldások rosszabbak, mint a kiigazítás utániak. Hozzá kell tennünk, hogy a szerzők által alkalmazott kísérleti helyzetben az egyenlőségheurisztika fogalma elég lazán van értelmezve, lévén semmiféle formális logikai szabály, amit az egyenlősítés sértene.

Az egyenlőségheurisztika alkalmazása döntési helyzetekben azt jelenti, hogy első, könnyen hozzáférhető gondolatunk az osztásra az egyenlősítés. Amikor hibaként szólunk róla, nem vitathatjuk az egyenlőség tartalmát, mint célt, de bírálhatjuk a cél megvalósításához vezető utat, gondolkodásmódot, mely sokszor formai, logikai hibáktól terhes.

c. Összetett osztásos kísérleti alaphelyzet állandó és változó értékű zsetonokkal

Ebben a részben kerül sor a saját vizsgálatunkban használt kísérleti paradigma bemutatására. A kísérleti feladat eredeti formájában megtalálható az 1. sz.

mellékletben. Itt egy egyszerűbb, a későbbi elemző érvelések logikáját támogató változatát mutatjuk be. Azt mindenképpen érdemes tekintetbe venni, hogy az „igazi”, éles kísérleti feladat ennél sokkal kevésbé strukturált, tehát nehezebb (mivel nem szerepelnek benne kész válaszalternatívák).

Képzelve el, hogy Ön és egy Ön számára ismeretlen Másik személy kap tőlünk 12 darab fekete, és 12 darab fehér zsetont, amelyeket a kísérlet vége után pénzre lehet váltani. Ön és a Másik személyesen nem is fognak találkozni, kettejük között a közvetítő kapocs a kísérletvezetők lesznek. Mi ezeket a zsetonokat kettejüknek adjuk, de a beváltás egyéni alapon megy. Ön az, aki ezeket a zsetonokat szétosztja. Az osztás módjára javaslatot tesz, amit ha a Másik elfogad, akkor az osztás az Ön javaslata szerint megtörténik. Ha a Másik nem egyezik bele, akkor a zsetonok értéküket veszítik, senki nem kap értékű pénzt. A fekete zseton értéke 100 Ft, bárkihez is kerül. A fehér zseton a Másiknak 300 Ft-ot ér, az Ön számára viszont a fehér zseton értéke lehet akár 500 Ft is, de lehet, hogy csak 100 Forint. Ön a javaslattételkor természetesen tudja, hogy a javaslata melyik feltételre vonatkozik, vagyis hogy az „alacsony üzemmódos” esetre (amikor Önnek a fehér zseton értéke csak 100 Ft) vagy a „magas üzemmódosra” (mikor a fehér zseton értéke Önnek 500 Ft). A Másik viszont ezt nem tudja. Azonban, ha akarja, utánajárhat, ez 200 Ft-jába kerül. Ha kéri az erre vonatkozó információt, annak a híre magához is eljut még a javaslattétel előtt, és ennek Ő is tudatában van.

Most tétélezzük föl, hogy a Másik azt üzeni Önnek, hogy tudni fogja, mennyit ér a fehér zseton Önnek, mert akarja tudni, és ezért hajlandó kifizetni 200 Ft-ot.

Melyik osztási javaslat mellett voksolna, ha Önnek a fehér zseton csak 100 Ft-ot ér (alacsony üzemmód)? (Természetesen ezt a kérdést arra az esetre is feltehetnénk, ha a Másik nem kéri az információt.)

	Kereset	
	Ön	Másik
A. 12 fekete és 11 fehér nekem, 1 fehér neki	2300	300
B. 12 fekete és 6 fehér nekem, 6 fehér neki	1800	1800
C. 12 fekete nekem, 12 fehér neki	1200	3600
D. 6 fekete nekem, 12 fehér és 6 fekete neki	600	4200
E. 6 fekete és 6 fehér nekem, 6 fekete és 6 fehér neki	1200	2400
F. 6 fekete és 9 fehér nekem, 6 fekete és 3 fehér neki	1500	1500
Egyéb:		

Melyik osztási javaslat mellett voksolna, ha Önnek a fehér zseton 500 Ft-ot ér (magas üzemmód)? (Ezt a kérdést is feltehetnénk arra az esetre is, ha a Másik nem kér információt.)

	Kereset	
	Ön	Másik
A. 12 fehér és 9 fekete nekem, 3 fekete neki	6900	300
B. 12 fehér nekem, 12 fekete neki	6000	1200
C. 6 fehér nekem, 6 fehér és 12 fekete neki	3000	3000
D. 3 fehér nekem, 9 fehér és 12 fekete neki	900	3900
E. 6 fekete és 6 fehér nekem, 6 fekete és 6 fehér neki	4200	2400
F. 6 fekete és 5 fehér nekem, 6 fekete és 7 fehér neki	3100	2800
Egyéb:		

Kísérleti alaphelyzetünk egy egyszerű ultimátumjáték, az ultimátumjátékok alaptípusához (Güth, Schmittberger és Schwarze, 1982) képest annyi bonyolítással, hogy az osztójátékos első lépésként nemcsak egy, hanem két dolog osztására is javaslatot tesz (a szokásos egyszerű változatban mindössze arról van szó, hogy egy bizonyos konkrét összegben osztoznak). Ha a fogadójátékos ezt a javaslatot elfogadja, akkor megtörténik köztük a megegyezés, és az osztójátékos javaslata érvénybe lép, mindketten megkapják a részüket. Ha a fogadójátékos a javaslatot elutasítja, akkor egyikőjük sem kap semmit sem, és ezt már „jóvátenni”, megváltoztatni nem lehet. Az ultimátumjátékokkal kísérletező kutatás nagymennyiségű felhalmozott tapasztalata alapján (Camerer, 2003) egy ilyen helyzetben az elosztás elég közel kerül a fele-felehez (60-40 %), egyrészt az osztójátékos fogadójátékos felé irányuló empátiája (ha nincs visszautasítási jog, akkor is adnak kb. 20 %-ot), másrészt a tőle való félelme miatt is (a 20 %-ot nem meghaladó ajánlatok közül minden másodikat tényleg vissza is utasítanak). A fele-felehez való közelítés hátterében az is ott rejlik, hogy a kísérleti alaphelyzet szerint a pozíciókat nem érdem, hanem sorshúzás szerint osztják az emberekre, és ilyen

véletlen helyzetekben talált javak elosztásakor az emberek általában az egyenlő elosztást tartják igazságosnak (Kameda és mtsai, 2002). Tehát ultimátumhelyzetben minden indokunk megvan rá, hogy azt várjuk, az elosztás társas normái közül az egyenlőség valóban aktiválódik.

Nem mindegy azonban, hogy ezt az egyenlőség-közeli eredményt milyen módon alakítják ki az elosztók. Ezen a ponton válik lényegessé, hogy összetett osztásról beszélünk, ugyanis az egyik dolog darabja (a 12 db fekete zsetoné), bármelyikük kapja is, ugyanannyit ér (100 Ft), a másik dolog darabja viszont (a 12 db fehér zsetoné), különböző mértékben hoz hasznot a két félnek. A kétféle minőségű dolog egyszerre történő osztása az egyensúlyt vélhetőleg tartani kívánó osztónak sokkal nagyobb mozgásteret, szabadságot ad, mint adna az a helyzet, ha a két minőséget külön-külön, időben egymástól elszakítva, eltávolítva, az összeadásukra irányuló készletések erejét elveszítve kellene elosztani. Mit is tehetne akkor? Kénytelen lenne az egyensúlyt az egyes epizódokban, osztási részecselekciókban megvalósítani, ennél fogva a változó értékű jószágból (fehér zseton) valamivel többet adni annak, akinek kevesebbet ér.

A szakirodalom szerint ha változó értékű dolgot (olyat, mint amilyen nálunk a fehér zseton) egyszerű osztással osztanak ultimátumjátékban szét az emberek (vagyis ha csak a „fehér zsetonok” osztása a feladat, és szó sincs semmiféle „másik zsetonról”), akkor valóban így járnak el, főleg, ha a fogadó tud róla, hogy a forrás értéke más és más, attól függően, hogy ki kapja (Nydegger és Owen ,1975; Roth és Malouf , 1979). Itt azonban, élve az egyszerre két dolog osztásából származó helyzeti előnyökkel, egész nyugodtan megtehetik, hogy az állandó értékű zsetont kompenzációs eszközként használják, és annak adják, akinek a változó értékű jószág kevesebbet ér, hogy így minél kevesebb változó értékű vagyont kelljen odacsoportosítani, ahol annak megtérülése nem elég hatékony. Konkrét számokra lefordítva, egyáltalán nem mindegy, hogy az osztó például az alacsony üzemmódban mondjuk az egyenlőséghez úgy jut el, ahogyan azt az „F” válaszalternatívákban tüntettük fel a fenti táblázatban (1500-1500 Ft) vagy úgy, ahogyan a „B” válaszalternatívákban (1800-1800 Ft). Nem is kérdés, melyik a jobb válasz és melyik tartalmaz formai, a gondolkodás módjából fakadó hibát. Helyzetünkben az ilyen, kompenzációval nem élő, a fehér és fekete zsetonok készletét elkülönítve kezelő, az egyensúlyt az elkülönített készleteken belül megvalósító („készleten belül egyenlősítő”) megoldásokat („F” válaszok) egyenlőségheurisztikusnak, vagyis az egyenlőség célját

egyszerű eszközökkel elérőnek fogjuk nevezni. (A „készlet” fogalmát Tahler (1985) mentális könyvelés fogalmának megfelelően használjuk, utalván arra, hogy az emberek gyakran összeadható tételeket nem vonnak össze a fejükben, hanem kontextushoz kötve különálló forrásként kezelnek. Tahler ismert példája szerint „egy strandoló egész más összeget hajlandó fizetni egy sörért akkor, ha a közeli bodegából veszi, és akkor, ha csak egy sokcsillagos szálloda bárja van éppen nyitva a közelben.)

Természetesen az egyenlőségheurisztikus megoldások közé soroljuk azokat a még egyszerűbb, „*darabszámra egyenlősítő*” megoldásokat is, amelyek kizárólag darabszámmal számolnak, és tekintet nélkül arra, hogy egy zseton kinek mennyit ér, felezik meg a fehér és fekete zsetonokat („E” válasz). Ez az „igazi” alanyi jogon való egyenlősítés, ami nem számol egyéni hasznosságokkal. Az egyéni hasznosságokkal való számolás műveletét a készleten belül egyenlősítő „F” válasz valójában megteszi, csak azokkal nem kompenzatórikusan, nem racionálisan sáfárkodik.

E részben megismerkedtünk kísérleti alaphelyzetünkkel, ami egy összetett osztásra szólít fel, és ahol világossá válik, mit értünk az egyenlőség célját nem hibátlanul szolgáló egyenlőségheurisztikus megoldáson.

A következő fejezetben az ezzel az alaphelyzettel végzett kísérletes tapasztalatainkat fogjuk megismertetni, mégpedig arra a kérdésre választ keresve, hogy vajon az osztás bizonyos viszonytermészetű sajátosságai (nevezetesen az osztó és a fogadó közti bizalom megléte vagy hiánya) hogyan befolyásolja az egyenlőségheurisztika működését.

3. Az összetett osztásos kísérleti alaphelyzettel végzett kísérletünk tapasztalatai

a. Az általános kérdés

Az előző pontban bemutatott feladatot tehát annak a kérdésnek a vizsgálatára alakítottuk ki, hogy a bizalomteliség, illetve bizalomhiány hogyan befolyásolja az egyenlőségheurisztika működését összetett osztási helyzetben, vagy ha általánosabban fogalmazunk, hogyan befolyásolja az osztások minőségét, ésszerűségét.

Amint azt az igazságosságról írt szakaszunkban láthattuk, a bizalom kérdése az elosztási kérdésekhez szerves módon hozzátartozik, hiszen a bizalom csereelméleti felfogásban pontosan azt jelenti, hogy merjük azt a döntési alternatívát választani, melyhez az kell, hogy bízzunk abban, a másik fél nem olyan megoldást fog választani, ami számunkra hátrányos. Ezt a bizalmat döntésképp megragadó bizalomfelfogást képviseli a játékelméleti háttéren kibontakozó szakirodalom, olyan szerzők, mint pl. Kreps (1990) vagy Miller (1992), illetve a bizalom játékelméleti felfogását összegző szakaszunkban később citált szerzők.

Másrészt az elosztás és bizalom összefüggése a kapcsolatorientált bizalommodellek (Kramer, 1999) nézőpontjából is értelmezhető, amennyiben ezek a kapcsolatközpontú modellek nagy hangsúlyt fektetnek az azonosulás és az időperspektíva kérdésére (Brewer, 1996; Orbell, Dawes és Schwartz-Shea, 1994), melyek az elosztások számszaki elemzését nagymértékben bonyolítják az érintett alanyok énhatárainak átfedése és elszámolási időhorizontjaik tágulása miatt.

Olykor, mint láthatjuk majd, az identitás szempontja még a szigorúan vett játékelméleti megközelítésekbe is belopózik (Akerlof és Kranton, 2000).

De mégis mondhatjuk, hogy a bizalom és elosztás kapcsolatának témája a pszichológiai és rokon tudományok-beli szakirodalomban kétféle nézőpontból, kétféle felfogásban, kétféle fókusszal jelenik meg:

Az egyik nézőpont a döntéselméleté, mely a kísérletes játékok játékelméleti felfogásával arra a fő kérdésre keresi a választ, hogy „kifizetődik-e és mikor” a bizalom. E kutatási irány fontos kérdései közé tartozik azoknak a feltételeknek a vizsgálata, melyek meghatározzák, az emberek a kockázatok ellenére

megszavazzák-e magukban a bizalmat egy másiknak, hogy ezáltal önmaguknak és a másiknak is lehetővé tegyék olyan javak elérését, melyekre másképp szert nem tehetnének. Ennek az iránynak az is lényeges kérdése, vajon mi befolyásolja azt, hogy a másik rászolgál-e a bizalomra vagy visszaél vele. A következő bekeretezett összefoglalónkból nagyvonalakban nyomon követhetjük, hogy a viselkedéses játékelmélet mire jutott a kérdései megválaszolásában.

„Kifizetődik-e a bizalom?” - a játékelméleti fölfogás válasza

A bizalommal foglalkozó sok társadalomtudomány, diszciplína közül a játékelméleti fölfogás leginkább a közgazdaságtani megközelítés szerves része.

A közgazdászok általánosan, makrogazdasági vetületben fogalmazva a tranzakciós költségeket csökkentő szerepét emelik ki, mondván, hogy „olajozottá teszi a gazdaságot” (Arrow, 1974). Knack és Keefer (1997), akik a gazdaság fejlődésével foglalkozó közgazdászok, azt mutatták ki, hogy van egyfajta erős korreláció a gazdasági fejlődés és azon lakosok országban belüli aránya közt, akik azt állítják, hogy ők általában bíznak az emberekben.

A bizalom a kísérletes játékokban nagyon változatos köntösben jelenik meg, de valójában mindig hasonló szerepben, hasonló dramaturgiával. A dramaturgia lényege, hogy a bízó eldönti, vajon egy biztos, de kisebb haszonnal járó utat választ vagy egy kockázatosabb, de nagyobb haszonnal kecsegtetőt. A kockázat abban rejlik, hogy a bízó fél nem lehet benne biztos, hogy a másik nem fog visszaélni a bizalmával (ha a másik a bízó lépése után lép), vagy hogy a másik ugyanúgy megbízik benne (ha egyszerre lép).

Legegyszerűbb játékelméleti megragadását Berg, Dickhaut és McCabe (1995) kínálták. A játékban az egyik személy dönthet arról, hogy egy bizonyos X összegből mennyit „fektet be” egy kapcsolatba egy másikkal, ahol is a másikinál a kapott összeg „megfial”, és a másik ebből szabadon szíve szerint juttathat annak vissza, akitől a forrást kapta. Tehát ebben az egyszerű bizalomjátékban az ember egy olyan másikkal való kapcsolatba „fektet be”, akit nem ismer, nem beszél vele, és nem is fog vele találkozni személyesen soha. A másik viszonzása semmilyen szinten ki

nem kényszeríthető. A legtöbb kísérletben a személyek a pénzük kb. felét fektetik be (Camerer, 2003), a viszonzások pedig körülbelül nullszaldóra hozzák ki ezt a befektetést, vagy kicsit veszteségesre, ez nyilvánvalóan attól is függ, hogy a „pénzfialás” milyen mértékűre van beállítva a rendszerben.

A kétszemélyes bizalomjátékokban a bizalmat valamiféle érzelmi kapocsként ragadhatjuk meg, pl. a viszonzást „hála”-ként. Ez az érzés –mondhatnánk– értelmét veszti, ha a viszonzó egy másik személy, nem pedig az, akinek a bizalommal közelítő adta a befektetést. A bizonyítékok azonban éppen az ellenkezőjére utalnak: Az indirekt viszonzás számottevő, még ha nem is vetekszik a személyessel (Nowak és Sigmund, 2000). Ezek a hatások egyértelműen mutatják, hogy a csoport lehet játékelméleti elemzési egység. Egy olyan gazdaságtan, ami nem számol a csoportidentitással, valami nagyon fontosat kihagy– írja Akerlof és Kranton 2000-ben.

Vannak persze többlépcsős bizalomjátékok is, ahol az a tipikus eredmény, hogy egy ideig biztosan élnek a bizalom adta felhalmozási lehetőséggel, és csak a játék vége előtt pár körrel válik kérdésessé, hogy megkísérli-e az önérdek csábítása a résztvevőket (McKelvey és Palfrey, 1992).

Bizalomjáték valamiféle értelemben az adok-kapok játék is (Fehr, Kirchsteiger és Riedl, 1993), mely egy munkaadó-munkavállaló kapcsolatot mintáz, ahol a munkavállaló erőfeszítése ki nem kényszeríthető, de a tapasztalatok szerint méltányolható fizetésért viszonzásképp általában bekövetkezik. Ezzel kapcsolatosan az egyik legérdekesebb tapasztalat, hogy az extrinsic ösztönzők meg is fojthatják a bizalmat (Fehr és Schmidt, 1999). Míg a viszonzóság a morális hazardot egyszerűen megoldja, az extrinsic ösztönzők nagyon silány helyettesítőnek bizonyulnak.

A másik nézőpont, másik felfogás, melyben szintén megjelenik a bizalom és az elosztás kapcsolata, a bizalom kapcsolatorientált megközelítése, melyre a szervezetpszichológiai szakirodalomból találunk számos példát (Kramer, 1999; McAlister 1995; Lewicki és Bunker 1996). Igen releváns vonatkozó elmélet a tranzakciós és kapcsolati szerződések elmélete (Rousseau, 1990). Az elmélet szerint a szervezetek kétféle módon definiált pszichológiai szerződéssel dolgozhatnak. A szerződések megformálásának egyik módja cserealapú, azaz tranzakciós. Az ilyen

szerződések konkrét „üzleteket” definiálnak egy adott rövidebb időperiódusra, leszögezvén, hogy milyen konkrét tevékenységekért milyen jutalmakra számíthat a dolgozó. A kapcsolati szerződések ezzel szemben nem kifejezetten gazdasági, hanem sokkal inkább szocioemocionális természetű elvárásokról tett kölcsönös megállapodások, gyakran nagyvonalú megfogalmazásokkal. Általában nem egy szűk periódusra, hanem hosszabb időre vonatkoznak, az idő múlásával módosulásokon is áteshetnek. A bizalom, a kölcsönös megbecsülés és a lojalitás fogalmi köré szerveződnek. Az elmélet számos empirikus megerősítést nyert (pl. Raja, Johns és Ntalianis, 2004), illetve további elméleteket is inspirált, így Moormannak (1991) a szervezeti önkéntes viselkedés (OCB) és a bizalom összefüggéséről szóló elgondolását, mely szerint a kapcsolati szerződések bizalomteli klímájában sokkal gyakoribbak az önzetlen kooperatív hozzájárulások, mivel a dolgozók nem a rövid távú egyéni számszaki adok-kapok mérleggel vannak elfoglalva. Sokkal inkább összhangban lévőnek látják saját és szervezeti érdekeiket, és bízván a hosszútávú méltányosságban, inkább le tudnak mondani pillanatnyi egyéni érdekeikről. Vagyis ez az elmélet a kapcsolati bizalom és nagyvonalúság összefüggésére épít, ezt aknázza ki.

Kifejezetten arra azonban, hogy az elosztások ésszerűségét hogyan befolyásolja a bizalom, nem irányult különösebb figyelem, sem egyik, sem másik oldalról.

A viselkedéses játékelmélet oldaláról közelítve talán azért nem, mert, mint ahogyan azt már hangsúlyoztuk, az elosztási mércék tartalma (egyenlőség, teljesítményarányosság, szükséglet alapú méltányosság) nem ésszerűségi kérdés, csak a megvalósításuk formája, aminek vizsgálatára csak bizonyos típusú osztások alkalmasak. A „kifizetődik-e a bizalom?” kérdéskörbe tartozó kísérletek problémái viszont nem ilyenek, mert azoknak a kísérleteknek nincs „dolguk” az *egyéni döntések másik viselkedésétől független jóságával*, a bizalmat kifejezetten a stratégiai döntések oldaláról ragadják meg, mégpedig igen egyszerűen. Egyszerűségük szándékos: a bizalmat mérő helyzetekben a társas preferenciákra keresik a választ, lehetőleg úgy, hogy a preferenciák kifejezését semmiféle kognitív nehézség ne hátráltassa (Gächter, 2004).

Az más kérdés, hogy úgynevezett „jó” választások (a standard játékelméleti egyensúlyi megoldások) stratégiai helyzetekben is vannak, még ha sokszor a „jó”

válaszok hozta haszon alatta is maradhat bizonyos „rossz” válaszkombinációk hozta eredményeknek. A „jó” válaszok azok, amelyek szigorú játékelméleti alapon, minden résztvevőtől racionális választ és reakciókat, valamint ezek kölcsönös feltételezését is elvárva, a legnagyobb hasznot hozzák az egyénnek. A fogoly-dilemma helyzet jó példa rá, hogy lássuk, a racionális válasz, vagyis a kölcsönös versengés, kevesebb hasznot hoz mindenkinek, mint a kölcsönös együttműködés (Axelrod és Hamilton, 1981).

A fogoly-dilemma helyzet példáján keresztül érzékeltetni tudjuk, mit is értünk azon, hogy a bizalmat vizsgáló stratégiai döntési helyzeteknek általában nincs dolguk a döntések „önmagában vett” jóságával. Ugyanis akár az együttműködést, akár a versengést választja a döntéshozó, az adott döntésen belül nincs lehetőség arra, hogy ilyen vagy olyan árnyalatokkal jól vagy rosszul kivitelezze ezt az adott célt. Mondhatjuk azt is, hogy az együttműködés vagy versengés választása a fogoly-dilemma helyzetben azzal ér fel, hogy egy egyszerű ultimátumjátékban sokat vagy keveset adok a másiknak. Lehet belőle következtetni (talán) a döntéshozó emberképeire, például arra, hogy mennyire fejezi ki benne a „minden ember számára legfontosabb a saját haszna, a többi dologgal csak ezután vagy egyáltalán nem foglalkozik”-ideológiát, de arról semmi különösebbet nem lehet mondani, hogy az az adott döntés az adott célokhoz illesztve relatíve a legjobb vagy sem. Erre a következtetésre viszont a mi kísérleti helyzetünkben lehetőség van.

A bizalom és az elosztás ésszerűségének kapcsolatára vonatkozó konkrét kérdés ilyen formában a szervezetpszichológia nézőpontjából sem merült fel.

Ez talán annak tulajdonítható, hogy a bizalom kapcsolati, társas változója ebben a felfogásban nem kapcsolódik elég szorosan össze az elosztás struktúrájának változójával.

A bizalomnak vannak jólismert hatásai. Ilyenek a kooperatív hozzájárulások választására való pozitív hatása, a konfliktuscsökkentő hatása, a tranzakciós költségeket csökkentő hatása (Rousseau, Sitkin, Burt és Camerer, 1998). De nem dokumentált a hatása a döntések színvonalára. Pedig azokra hathat, egyrészt a döntési környezet feszültségi szintjének módosításán, másrészt a döntési perspektíva befolyásán (rövidebb vagy hosszabb táv) keresztül. Elosztási döntéseknél mindkét szempont igen releváns. Tehát, annak ellenére, hogy ismert, hogy a bizalmatlanság inkább a rövid távra tervezést hozza magával, nem merült föl

az a kérdés, hogy a bizalmatlanság nem vezet-e vajon rosszabb döntésekhez, például olyan helyzetekben, melyekben a dolgokat rendszerben, egészben, nagyvonalúbban, nem pedig tagolva kellene nézni.

Kísérleti vizsgálóeszközünket, a benne megformált problémát olyannak tartjuk, ami a döntéseméleti nézőpont precizitását és a szervezetszichológiai nézőpont filozófiáját ötvözni tudja a bizalom és elosztási ésszerűség kapcsolatának vizsgálatában.

Tulajdonképpen, ha józan eszünket használva belegondolunk, az, hogy konfliktusban álló, egymással szemben bizalmatlan felek nem az ésszerűség mentén hoznak döntéseket, ismerős tapasztalat. És nemcsak ismerős tapasztalat, de igazolt tény is. Érzelmileg zaklatott hangulatban, ha annak okát nem is kötjük feltétlenül a bizalmatlansághoz, általában véve sem vagyunk a gondolkodási képességeink csúcán, ezt számos tanulmányban nagyon sokféle fejtörésre alkalmas feladattal kapcsolatban kimutatták már. Loewenstein (1996) három okot is megjelöl a fokozott arousalal járó érzelmi állapotoknak a döntések racionalitására nézve ártalmas hatása mögött. Egyrészt az ilyen állapot beszűkíti a figyelmet és a figyelem fókuszába inkább az érzelem maga kerül; másrészt, leszűkíti az időhorizontot, és inkább gyorsan túl akar jutni a döntéshozó a problémán, a rövidtávú szempontokra súlypontoszva; harmadrészt a fokozott érzelmi állapotban más érintettek szempontjait kevésbé méltányoljuk és kifejezetten „énes” problémamegoldások születnek.

Vannak szakirodalmi tapasztalatok a bizalmi konfliktus általános problémamegoldást gátló hatásairól is (Simons és Peterson, 2000).

Ilyen értelemben az a feltételezés, hogy egy konfliktusteli, bizalomhiányos helyzet kevésbé átgondolt, ésszerűtlenebb megoldásokat szül elosztási helyzetekben (is), a józan ész, az elméleti megfontolások és a közel hasonló kérdést vizsgáló kutatási tapasztalatok által is támogatott feltételezés.

Elemzésünkben be fogjuk mutatni, hogy az ésszerűtlenség nem véletlenszerű, hanem pontosan az adott érzelem (bizalmatlanság) dinamikájából következik.

Tudományos szempontból vizsgálatunk a Roch és mtsai.-féle (2000) kétszakaszos modellben (2/1. ábra) vázolt folyamat 1. szakaszának közvetlen igazolására tett kísérletnek is felfogható, mely tézis a szerzőktől csak közvetett bizonyítékokat nyert.

A modell első szakasza szerint osztási helyzetben első ötletünk mindig az egyenlősítés. A megoldások mögött keresni fogjuk az egyenlőségheurisztikus eredetet, anélkül, hogy erről megkérdeznénk a személyeket. (A modell másik része, vagyis az, hogy a kapacitás befolyásolja a kiigazítást, azért nem „fordítható le” precízen kísérletünk nyelvére, mert a helyzetben a bizalom (nem kérni ellenőrző információt) nemcsak a feszültséget csökkenti (véltetően), így a kapacitást növeli, de a bizalom horizonttágító hatása miatt a rendszerfelfogást is szervesen befolyásolhatja, így manipulációnk nemcsak a kapacitásra hat, de a feladatmegoldásban tényleges segítséget is jelent. Ezt a problémát a 4. részben bemutatott kérdőíves vizsgálatban feloldjuk.)

A vizsgálat általános hipotézise, hogy a bizalmatlanság ront az összetett osztások normatív döntéseméleti értelemben vett jóságán, vagyis hogy összetett osztásban a bizalmatlanság az irracionális döntéseket serkenti. Vizsgálóeszközünket olyannak tartjuk, mely a döntéseméleti paradigma precizításával nyit utat a bizalom kapcsolati tényezője hatásának vizsgálatára.

b. A helyzet részletes anatómiája: a bizalom manipulációja és az ésszerűség operacionalizációja

A bizalom manipulációja és a vizsgálat menete:

A bizalmat a helyzetben úgy fogtuk fel, mint a másik jószándékúságának meg nem kérdőjelezését. Mint ahogyan azt a mellékletben szereplő instrukció olvasásakor vagy akár a pár oldallal ezelőtt megjelenített rövid változatban már megfigyelhettük, a fogadó játékos a helyzetben nem tudta, hogy a fehér zseton az elosztónak mennyit ér. Azt tudta, hogy vagy 100 Ft-ot vagy 500 Ft-ot, de ha efelől egészen biztos akart lenni, akkor ezt megkérdezhetette 200 Ft fejében, amit a kísérletvezetők levontak a végén a „fizetéséből”. Egészen pontosan, megüzenhette az elosztónak, hogy kíváncsi erre az információra, így az elosztó már annak tudatában szerkeszthette meg ajánlatait, hogy a játékostársa kérte az információt vagy sem. Szándékunk szerint az információkéréssel a bizalmatlanságot, az ellenőrzés, kontroll utáni készletet próbáltuk megjeleníteni a vizsgálatban. A kísérleti manipulációt ellenőrző kérdéseink tanulsága szerint ez

sikerült is, hiszen akik kérték ezt az információt, valóban kisebb bizalmat éltek át az elosztó irányában.

Az elosztónak két ajánlatot kellett megszerkesztenie, egyet arra az esetre, ha rá vonatkoztatva az alacsony üzemmód lép érvénybe, egyet pedig arra az esetre, ha a magas. Véletlen alapon, pénzfeldobással, megegyezve arról, hogy a fej a páros, az írás a páratlan sorszámú széken ülő elosztókat jelenti, s amelyik oldal felül van, azok játszanak magas üzemmódban, csak az ajánlatok megformálása után döntöttük el, hogy kinek melyik módhoz lesz szerencséje. Természetesen ebből a procedúrából a fogadók arra nem tudtak következtetni, hogy a kapott ajánlat milyen üzemmódbeli lesz, tekintve, hogy véletlenszerűen voltak az elosztókkal párba rendezve, és ezt hangsúlyoztuk is. A fogadók információról való döntése, az elosztók erről való tájékoztatása, az ajánlatok megszerkesztése és az üzemmód eldöntése után nem maradt más hátra, mint hogy a kísérletvezetők a fogadónak személyesen kiközvetítették a nekik szánt ajánlatokat, amiről ők rövidesen eldöntötték, hogy elfogadják-e, majd erről az elosztókat a lehető leggyorsabban tájékoztattuk. Ezt a folyamatot kérdőívek kitöltése követte, amiben manipulációs kérdések, illetve a motívumaikra, benyomásaikra kérdező kérdések voltak. A vizsgálat kérdőíves részének eredményeit jelen dolgozatban nem mutatjuk be, de azok leglényegesebb pontjai más tanulmányban olvashatók (Kovács, 2005).

A racionalitás operacionalizációja:

Helyzetünkkel kapcsolatban már az eddigiekben is többször emlegettük, hogy ez egy olyan döntési probléma, amiben a „helyes” megoldás úgy válik el a „helytelenétől”, hogy a helyesség fokmérője független tud lenni elosztási normatív értékektől, céloktól, s nem vonatkozik semmi másra, mint a gondolkodás hogyanjára, ésszerűségére. Tehát nem attól fogunk valamit jó megoldásnak tartani, mert az elosztás arányaiban tartotta magát valami általunk helyesnek vélt normához, hanem attól, hogy ahhoz a célhoz, ami egyáltalán leképezhető ebből a rendszerből, és kiolvasható az ő válaszából, úgy tartotta magát, hogy az elosztásban érintettek a lehető legtöbbet keressenek. Mivel a kísérletre pénzt keresni jöttek a jelentkezők, amiről a manipulációt ellenőrző kérdőívben is

beszámoltak, az ésszerűséget a célokhoz mért pénzbőségben megragadni nehezen vitatható.

A következő gondolatmenet igen részletes betekintést nyújt abba, hogy pontosan mit is jelent ez a célokhoz mért „pénzbőség”. A helyzet anatómiájának megértését ábrákkal és példákkal is illusztráljuk.

A 3/1. ábra szemléletesen mutatja be a problémát. Az ábrán az összes lehetséges fekete zseton-fehér zseton ajánlatkombináció szerepel, pontosabban az általuk eredményezett elosztás a *forráskihasználás* (y-tengely) és a *méltányosság* (x-tengely) dimenzióiban elhelyezve. (Valójában az ábra felbontása nem teszi lehetővé, hogy mind a 169 pont különállóként mutakozzon). A forráskihasználás (F) a hatékonyság egyfajta mércéje, léptéke 0-12-ig terjedő 13 fokozatú skála, mely azt fejezi ki, hogy a fehér zsetonokból hány kerül ahhoz a félhez, aki számára többet ér. Alacsony üzemmódban minimális (0-értékkel) a forráskihasználás, ha az elosztó egyetlen fehér zsetont sem ad a fogadónak, maximális (12-es értékkel), ha az összest odaadja. A magas üzemmódban természetesen ennek a fordítottja igaz. A méltányosságot (M) úgy fejeztük ki, hogy megnéztük, az elosztó, illetve a fogadó nyereségrésze abszolútértékben mennyivel tér el a fele-fele résztől (természetesen a fogadóra, illetve az elosztóra vonatkozó két érték ugyanaz). Az egyes pontok mögötti konkrét jelentés (hány feketét és hány fehérét adott az elosztó a fogadónak) a fehér zsetonok tekintetében az F-értékből egyértelműen leolvasható: az alacsony üzemmódra vonatkozó ábrán az y-tengely felirataként szerepel is, a magas üzemmódnál pedig könnyen visszakövetkeztethető, ha az y-tengelyen vett értéket kivonjuk 12-ből. A fekete zsetonok értékét közvetlenül nem olvashatjuk le. Arra abból következtethetünk, hogy a fogadónak adott bizonyos számú fehér mellett vajon az adott feketék darabszámával együtt nő-e vagy csökken-e a méltányosság. Arra biztatjuk az olvasót, próbáljon ki pár kombinációt, s az eredményüket helyezze el a grafikonban!

Az ábra leglényegesebb mondanivalója, hogy sem a méltányosság egy adott értéke, mint feltételezett cél nem határozza meg egyértelműen a forráskihasználást, sem a forráskihasználás egy adott értéke nem determinálja az elosztás méltányosságát. Vagyis a döntésben van mozgástér, bizonyos

megszorításokkal a hatékonyság és méltányosság szempontjait egyszerre is ki lehet elégíteni.

Továbbá az ábrán a forráskihasználáson és a méltányosságon túl megjelenik egy harmadik igen fontos szempont, nevezetesen a *Pareto-hatékonyság*. (A tömött kombinációk Pareto-hatékonyak, az üresek nem.) A Pareto-hatékonyság a hatékonyságnak a forráskihasználástól eltérő, helyzeti-társas mozzanatot megragadó felfogása. A közgazdaságtanban és a gazdaságpszichológiában is nagyon elterjedt, nevét a 19. századi közgazdászról és szociológusról, Vilfredo Paretoról kapta. Azt jelenti, hogy az adott helyzetben nem lehet úgy eszközölni változtatást valaki javára, hogy azzal a változtatással egy másik valaki (itt: „A” másik fél) rosszabbul ne járna.

Lássunk egy példát a nem Pareto-hatékony megoldásra, s arra, azt hogyan lehetne Pareto-hatékonyra tenni! Ha alacsony üzemmódban 6 fehér és 6 fekete zsetont kap a fogadó, akkor a fogadó 2400 Ft-ot, az elosztó 1200 Ft-ot keres („E” válasz abban a táblázatban, amelyikben megismertedtünk a problémával, 45. oldal). Ha az elosztónál lévő 6 fehérből a fogadónak adnánk valamennyit vagy akár az egészet, a fogadónál lévő 6 fekete zsetonból pedig inkább az elosztónak adnánk legalább annyit, ahány darab fehér zsetont az elosztótól a fogadónak adtunk, s nem többet, mint háromszor annyit, senki nem veszítene semmit, s legalább egyikőjük jobban járna, mint a kiindulási helyzetben. Esetünkben egy ajánlat megszerkesztésekor a Pareto-hatékonyságon javítani csak a fehér zsetonok kedvezőbb kihasználásával lehet. Erre akkor adódik lehetőség, ha van fehér zseton annál a félnél, akinél kevesebbet ér, tehát lenne mit átcsoportosítani ahhoz, akinek többet ér. S hogy azt a felet sem érje kár, akitől elvisszük a másikhoz a fehér zsetont, a tőle elvett fehér ellenértékében számára vissza kell pótolnunk a másik fekete zsetonból. Következésképp egy megoldás nemcsak akkor Pareto-hatékony, ha az összes fehér zseton annál van, akinek többet ér, de akkor is, ha nincs fekete zseton annál, akinek a fehér zseton többet ér, akármennyire is esetleg nincs nála az összes fehér zseton annál, akinek többet ér és/vagy az összes fekete zseton annál, akinek a fehér zseton kevesebbet ér. (Igazából ez egy picit le van így egyszerűsítve, mert magas üzemmódban egyetlen fehér zseton érték növeléséhez 3 fekete zseton is kell, hogy legyen az elosztónál.)

A Pareto-hatékony megoldások az ábránkon ráadásul az *elosztó saját hasznának* értelmes fokozatait is megjelenítik. Az alacsony üzemmód esetében az elosztó saját haszna a kép jobb alsó sarkából elindulva (ahol az összes zseton az elosztónál marad) a Pareto-hatékony pontok által megrajzolt görbét követve pontonként haladva a jobb felső sarokig fokozatosan csökken, a magas üzemmódban pedig (ahol a jobb alsó sarok azt jelenti, hogy az összes zseton a fogadóhoz kerül), fokozatosan nő. Elemezzük részletesen az alacsony üzemmód ábráját és a jobb alsó sarokból kiindulva lépésről lépésre haladjunk a tömött pontok által kirajzolt görbén, mintha az arról való döntési folyamatát követnénk egy racionális elosztónak, hogy vajon hány zsetont, milyen zsetont kellene adni a másiknak! (Az elemzéssel analóg gondolatmenetet természetesen a magas üzemmódra is lehetne követni.)

Az elosztó először a fehér zsetonoktól „válk meg” („A” válasz a bemutatóban) : Így értelmes, hiszen míg neki a fehér és fekete ugyanannyit ér, a másik a fehérrel többre viszi. Az első fordulat akkor jön el, amikor megvált 6 fehér zsetonjától, s eléri a tökéletes méltányosságot, ahol elosztó és fogadó ugyanannyit keres („B” válasz). (Eddig a pontig elosztóként nagyobb a haszna). A következő fordulathoz akkor érünk el, amikor mind a 12 fehér a fogadóhoz kerül („C” válasz): ezzel elértük a maximális forráskihasználást. Innen a fekete zsetonok „hullatása” már nem túl valószínű („D” válasz). Mégis, vezetheti esetleg a visszautasítástól való irreális *félelem vagy a másikkal szembeni altruizmus*. Mindazonáltal a saját haszon ily csekély fokát megcélzó más elosztások mellett ezek a valószínűtlen válaszok is „legjobb”, vagyis Pareto-hatékony válaszok. Gondoljunk bele: ha mondjuk csak 300 Ft-ot akar az elosztó keresni (mert nem mer többet vagy úgy érzi, a másiknak sokkal nagyobb szüksége lehet a pénzre) akkor ezt sokkal jobb, ha 3 fekete zseton megtartásával teszi, ahol a másik 4500 Ft-ot keres, mint ha 3 fehér megtartásával, ahol a másik nyeresége 3900 Ft.

Tehát összességében kimondhatjuk, hogy a döntési helyzetben az elosztónak sokféle célja lehet: a saját haszonnal, a méltányos megoldással, a forráskihasználással, az elutasítás biztos elkerülésével, a másik hasznával kapcsolatosak. Egy azonban biztos: Bármelyik cél hangsúlyával az összes többi célt is a lehetőségekhez képest legjobban illesztő, legértelmesebb megoldás Pareto-optimális.

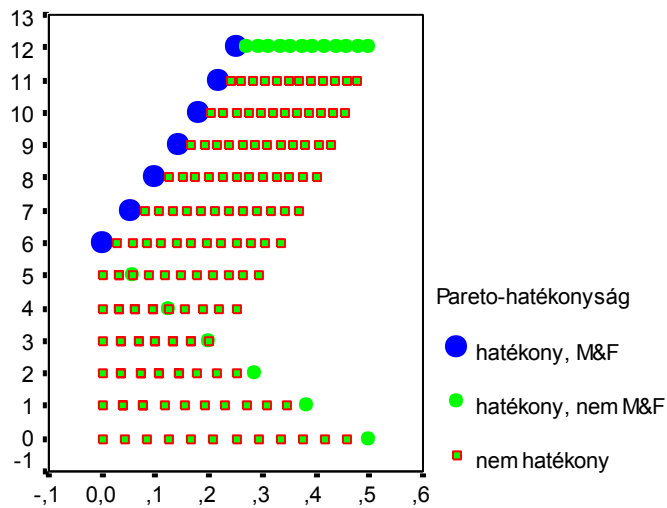
Erre a jó illesztésre példa, hogy a forráskihasználás és a méltányosság szempontjait együttesen leginkább összeegyeztető ajánlatok mindig Pareto-

hatékonyak (ezt jeleníti meg a nagy tömött pontokat bennfoglaló pászta, mely balról jobbra a relatíve leginkább forráskihasználó tökéletesen méltányostól a relatíve legméltányosabb tökéletesen forráskihasználó felé tart.).

A döntési probléma alacsony üzemmódban

A méltányosság (M), a forráskihasználás (F)

és a Pareto-hatékonyság

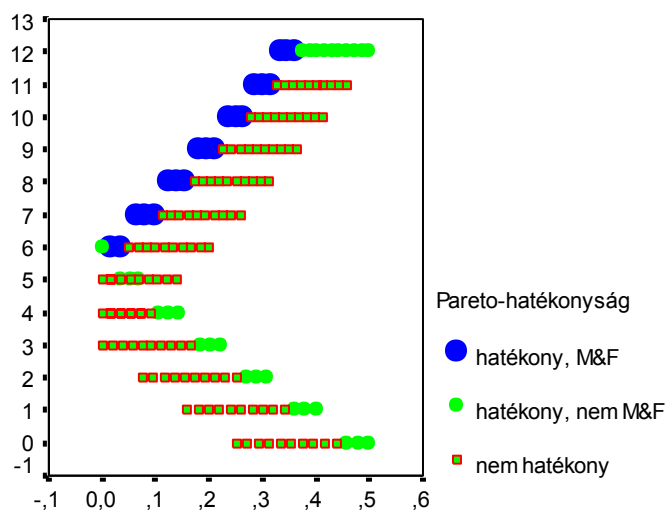


M: egy játékos részének a 0.5-től való eltérése

A döntési probléma magas üzemmódban

A méltányosság (M), a forráskihasználás (F)

és a Pareto-hatékonyság



M: egy játékos részének a 0.5-től való eltérése

3/1. ábra: A döntési probléma alacsony és magas üzemmódban.

A diagramok az összes lehetséges fekete zseton-fehér zseton ajánlat által eredményezett

forráskihasználást (F) és méltányosságot (M) szemléltetik. A diagramon továbbá megkülönböztetjük a Pareto-hatékony ajánlatokat (tömött pontok) a nem Pareto-hatékonyaktól (üres négyzet). A Pareto-hatékony pontok által kirajzolt görbe a saját haszon fokozatait is megjeleníti. Az alacsony üzemmódban a jobb alsó pontból kiindulva csökken, a magas üzemmódban pedig nő. A nagy pontok (hatékony, M&F) a méltányosság és a forráskihasználás szempontjait legjobban összeegyeztető ajánlatok. A kisebb pontok bár Pareto-hatékony elosztásoknak felelnek meg, vagy a méltányosság vagy a forráskihasználás vagy mindkettő csorbát szenved bennük, mindazonáltal a saját haszon vagy a másik haszna céljának értelmes fokozatai.

A megoldások racionalitási fokának megragadása

Az előző szakasz részletesen bemutatta azt, hogy helyzetünkben mit is értünk ésszerűség alatt. Meghatározásunkkal összhangban a döntéshozó megoldásai racionalitásának (fordított) fokmérője az lesz, hogy a két megfogalmazott ajánlatban, az alacsonyban és a magasban, összesen hány zseton kerül „hibás” helyre az adott ajánlathoz legközelebb eső Pareto-hatékony ajánlathoz képest. Egyetlen ajánlatban a hibát úgy kell meghatározni, hogy külön a fehér és külön a fekete zsetonok oldaláról meg kell nézni, hogy mekkora a távolság az adott ajánlatban rögzített érték és a Pareto-feltételben megszabott érték között: A két távolság közül a kisebbik megadja, hogy az adott ajánlathoz legközelebb hány zsetonnyira van a döntési térben Pareto-hatékony megoldás. Mivel egy döntéshozó két ajánlatot is megszerkeszt, az egyén összesített döntési hibáját a két ajánlat hibájának összesítésével kapjuk. Vegyük például azt a lehetőséget, amikor az ajánlat mind alacsony, mind magas üzemmódban 3 fehér és 6 fekete zsetont tartalmaz. Alacsony üzemmódban a fehér zsetonok oldaláról nézve 9 zsetonnyira, a feketék oldaláról tekintve pedig 6 zsetonnyira látunk ésszerű ajánlatot, tehát az alacsony módos hiba értéke 6. Magas üzemmódban a fehér zsetonok nézőpontjából 3, a feketék nézőpontjából pedig 6 zsetonnyira van ésszerű megoldás, tehát a magas módos hiba értéke 3. Összességében a két ajánlat hibaértéke 9, azaz $6+3$.

A bizalmat vizsgálatunkban mint az elosztás érintettje által az elosztó felé kommunikált „megbízom benne, hogy nem csapsz be, nem akarlak ellenőrizni”-üzenetet ragadtuk meg.

Racionalitás-mércénk a Pareto-racionalitás: Legyen olyan a döntés, amelyen nem lehetne anélkül változtatást eszközölni, hogy valamelyik fél rosszabbul ne járna. Helyzetünkben az osztással kapcsolatos bármilyen személyes célt meg lehet Pareto-optimális úton valósítani.

A megoldások racionalitási fokának fordított fokmérője a legközelebb eső Pareto-hatékony megoldástól való zsetonban mért távolság.

c. Eredmények

Vizsgálatunkban, mely a 2004-2005-ös év téli vizsgaidőszakjában zajlott, 110 egyetemi hallgató vett részt, 6 ülésben. Az egyetemisták a legkülönbébb szakokról jöttek, toborzás alapján. Az üléseket szándékunk szerint 20 fősre terveztük, vagyis 10 elosztó-fogadó párban gondolkoztunk egy ülésen. Egy nagy terem 4 sorában foglaltak helyet, az első két sorban az elosztók, a második kettőben a fogadók. A szerepeket a véletlen osztotta. A vizsgálatot papír-ceruza módszerrel folytattuk, a döntéseket a kísérleti asszisztensek közvetítették a felek között.

Az 55 fogadóból 30 döntött úgy, hogy nem kéri 200 Ft-ért az üzemmódra vonatkozó információt, s ez mindenféle beavatkozás nélkül így azt eredményezte, hogy kiegyensúlyozott módon alakult a független változónk két értékéhez (bizalmatlanság-bizalomteliség) tartozó megfigyelések száma.

Kísérletünkkel tehát azt szeretnénk igazolni, hogy a döntési helyzetünkben a döntésekben jelen van az egyenlőségheurisztikus rögzítés (1); hogy az ésszerű válaszok az egyenlőségheurisztikus horgonytól számított kiigazításképp értelmezhetőek (2); hogy a megoldások ésszerűbbek és az egyenlőségheurisztikus kiindulóponttól a jó megoldás felé többet igazítók bizalomfeltételben (3). Természetesen az a kérdés is nagy figyelmet fog kapni, hogy vajon milyen csatornákon keresztül hat a bizalom és milyen funkciót szolgál az egyenlőségheurisztika helyzetünkben (4). Vajon csak egy egyszerűsítő eszköz, mely segíti a bizalmatlansággal sújtott feszült döntéshozót, vagy netalán egy jónak megélt megoldásmód egy másféle felfogásban értelmezett feladatra? Eredményeinket fenti felsorolásunk sorrendjében közöljük.

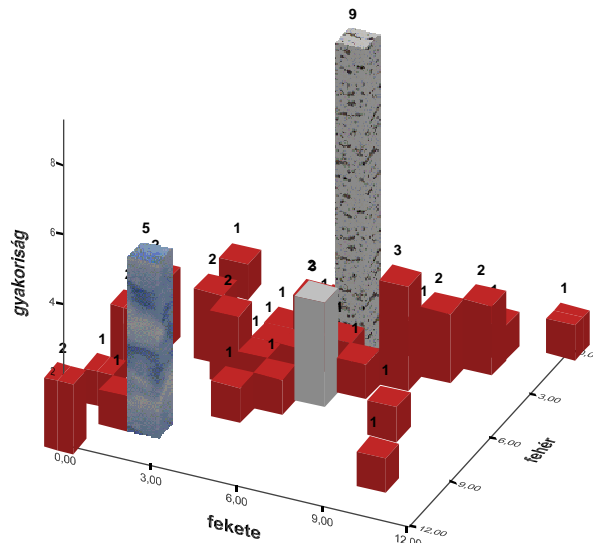
(1) Van-e horgony? Hol a horgony?

Az elosztási problémák megoldását magyarázó kétlépcsős modell szerint az osztási ésszerűtlenségek az egyenlőségheurisztikus horgonytól számított elégtelen kiigazításokból származnak.

Az egyenlőségheurisztikus rögzítés létezéséről többféle úton nyerhetnénk megerősítést: egyrészt, ha sikerülne kimutatni a válaszok eloszlásából olyan nagy gyakorisággal előforduló típusokat, melyek a példánkban szereplő összetett osztás esetében egyenlőség-heurisztikus horgonynak tekinthetők. Azokat a megoldásokat keressük, melyek valamilyen egyszerűsítést vetnek be az egyenlőség céljának szolgálatában, a készleteket darabszámra felezőket vagy a készleten belüli jövedelmeket egyenlősítőket. Ha ilyen szemmel látható, nagy gyakorisággal előforduló horgony által meghatározottnak értelmezhető megoldások nem lennének, akkor, feltételezve, hogy a kiigazítások tüntették el szemünk elől a horgonyt, azt remélhetjük, hogy az általunk keresett rögzítés közvetlen környezetébe kielégítően sok megfigyelés esik. Ebben az esetben bővebb határait kellene megadnunk a rögzítéseknek, és így szemügyre venni a megfigyelések gyakoriságát. Ha viszont a nagyobb kiigazítások jellemzőbbek, mint a kisebbek, akkor a kiigazítási célok és a keresett horgonyok közötti megfigyelések elrendeződéséből a horgonyok létezésére még mindig következtethetünk. Elemzésünkben megpróbáljuk a fentiekben vázolt alternatívák közül a legegyszerűbb, azaz a legelső szerint igazolni, hogy a megoldásokban az egyenlőségheurisztikus rögzítés jelen van.

A következőkben a bizalom független változójára való tekintet nélkül szemléltetjük a megoldások gyakoriságát egy-egy háromdimenziós ábrában, külön az alacsony (3/2. ábra), és külön a magas (3/3. ábra) üzemmódra.

Bars show counts



3/2. ábra: A fogadónak adott ajánlatok (fekete és fehér zsetonok) gyakorisága alacsony üzemmódban.

A leggyakoribb válasz a készleten belüli egyenlősítés (aprófoltos oszlop). Az 55-ből 22 válasz a 12-es „átló”-ra esik, vagyis összesen 12 darab zsetont ad. Ezzel az 55 válaszból 31 viseli magán valamiféle formai, a tartalmi egyenlőséghez érdemben nem kapcsolódó nyomát az egyenlőségnek.

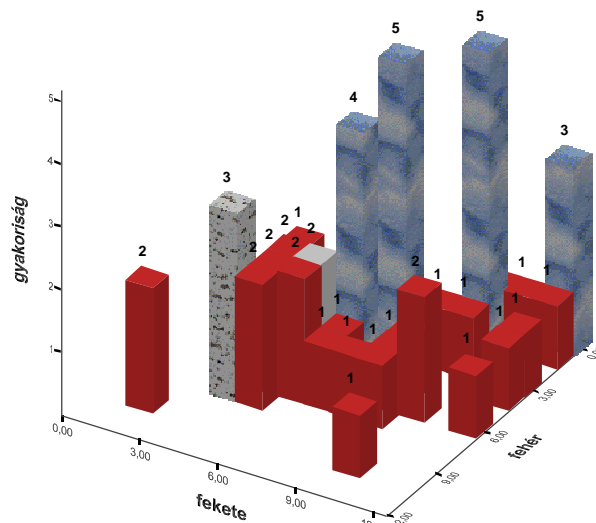
Az alacsony üzemmódban több olyan válasz is van, mely elég gyakori és értelmezhető. Nem nagyon gyakori, de jelenlévő a fekete és fehér zsetonok osztását is darabszámra való egyenlősítéssel elintéző, a fogadónak 6 fekete és 6 fehér zsetont felajánló megoldás (világosszürke oszlop a 3/2. ábrán). Kiugróan a leggyakoribb a készleten belüli egyenlősítés (aprófoltos oszlop), mely a fekete és a fehér zsetonokból nyerhető anyagi javakat is készletenként egyenlősíti (3 fehér és 6 fekete zsetont ad). A második leggyakoribb a tökéletesen racionálishoz elég közelálló, a fehér zsetonból a fogadónak 10-et, a feketéből pedig 2-öt kínáló megoldás (nagyfoltos oszlop). Ezt a típust az ésszerűség irányába történő leggyakoribb kiigazítási típusként azonosíthatjuk. (Felvetődik a kérdés, hogy ha már valaki eddig eljut a kiigazításban, azt a minimális lépést a végső kiigazításig miért nem teszi meg? Miért ad egyetlen fekete zsetont is a fogadónak? Nos, ez a jel arra enged gyanakodni, hogy akár a zsetonegyenlősítéstől, akár a forráson belüli egyenlősítéstől számítjuk a „horgonyláncot”, bizony a kötéll hossza sokszor megköti a

„hajót”. Mintha az ésszerűségeen túlmutatóan a változatosság, vagyis hogy legyen valamennyi mindkét típusú forrásból mindenkinek, is egy önálló érték lenne.) Ami még igen szembeötlő erről a háromdimenziós gyakorisági ábrából, hogy a megfigyelések 1-2 kivételtől eltekintve egy olyan derékszögű háromszög alapra esnek, mely háromszög átfogóját a megfigyelt események pontjai szinte folyamatosan rajzolják. Erre az átfogóra esnek azok a megfigyelések, melyek a 24 zsetonból a fogadónak 12-öt adtak, ilyen vagy olyan összetételben. A döntések 40%-a ilyen. Ez az „egyenlőség-tünet” eddig még nem is került tárgyalásra elemzésünkben. Formailag nem tekinthető egyértelmű hibának, hiszen az „átló” végpontjai még ésszerűek is. Mindamellett a 12 zsetont osztó döntések ily nagy aránya jól alátámasztja a felezési cél hangsúlyosságát.

Az alacsony üzemmód esetére vonatkozó megfigyeléseink tehát igen beszédesen utalnak az egyenlőség-horgony működésére, értelmezzük az egyenlőség-alapú rögzítést akár a készleten belüli egyenlősítés, akár a fele-fele fekete-fehér zsetonosztás mércéjével, vagy esetleg csak nagyon lazán, az „adjunk a 24-ből 12 zsetont” mércéjével. Ne feledjük, a tényleges, tartalmi elosztási arányokról eddig még érdemben nem sokat mondtunk, azon túl persze, hogy a készleten belül egyenlősítő megoldások szükségszerűen egyenlő eredményeket hoznak. Összességében tehát megállapíthatjuk, hogy az 55 elosztói döntésből 31 viseli magán olyan kizárólag formai nyomát az egyenlőségnek, ami az érdemi és hatékony egyenlőség szempontjából szükségtelen, sőt akadályozó (emlékeztetőképp: a maximálisan hatékony egyenlőség esetén 6 fehér zsetont kell adni a fogadónak és semmi mást).

Lássuk ugyanezt a típusú háromdimenziós gyakorisági ábrát magas üzemmódra is!

Bars show counts



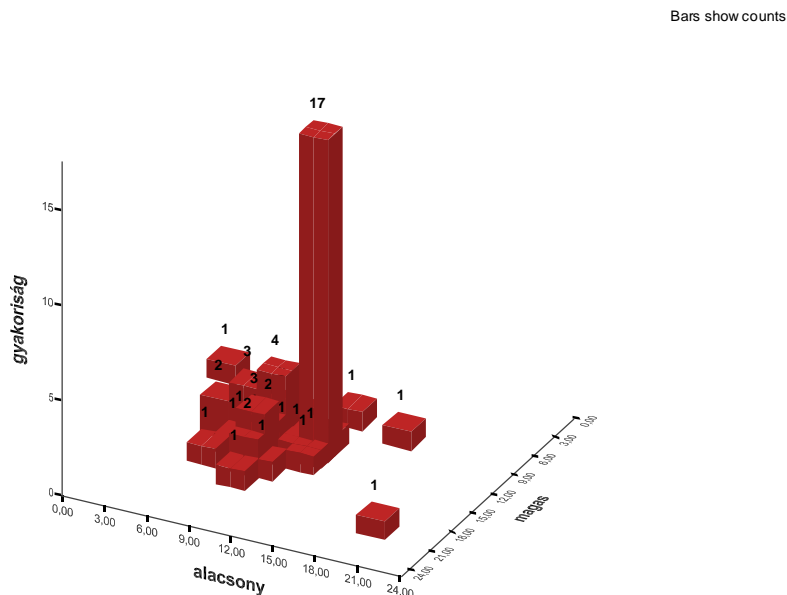
3/3. ábra: A fogadónak adott ajánlatok (fekete és fehér zsetonok) gyakorisága magas üzemmódban.

A 6 fekete-6 fehér kiinduláshoz képest a kiigazítások (nagyfoltos oszlopok) javarészt az ésszerűség irányában történnek. 55 megfigyelésből 29 a bizonyos „12-es átló”-ra esik.

Az a bizonyos 12-es zseton-átló magas üzemmódban is ugyanolyan markánsan kirajzolódik. Ami szembeűnő, hogy a 6 fekete-6 fehér horgony (világosszürke oszlop) szinte megbűjik a megfigyelések között, s a legjellemzőbb, leggyakoribb megfigyeléseket a racionalitás felé vett kiigazítások (kevesebb fehér, több fekete zsetont adni) adják (nagyfoltos oszlopok), szigorúan a 12-es átló mentén araszolgatva. A készleten belüli egyenlősítés (aprófoltos oszlop) alig azonosíthatóan van jelen. (Igazából amit itt aprófoltosra színeztünk csak kvázi készleten belüli egyenlősítés, mert tekintettel arra, hogy a fehér zsetont a maga 300 és 500 Ft-os értékével lehetetlen készleten belül egyenlősíteni, ez a megoldás a feketével kicsit utánaigazít a fehér osztásából származó 400 Ft-os, a fogadó javára fennálló különbségnek, azzal, hogy csak 4 fekete zsetont ad a fogadónak.)

Hogy a 12-es átlónak, ezzel a „felezzük a zsetonokat” kiindulási alapnak még nagyobb nyomatékot adjunk, érdemes egy pillantást a 3/4. ábrára vetni, mely azt mutatja meg, hogy az alacsony, illetve magas üzemmódban adott összes zsetonok

számának kombinációi milyen gyakorisággal fordulnak elő. A kép magáért beszél: A válaszadók 1/3-a mindkét helyzetben összesen 12 zsetont adott.



3/4.ábra: Alacsony, illetve magas üzemmódban a fogadónak adott összes (fekete és fehér együtt) zseton.

A kísérleti személyek csaknem egyharmada (17 személy) mindkét üzemmódban egyaránt 12 zsetont, az összes zseton pontosan felét kínálja. Ez a válasz szembeötlően sokkal gyakoribb, mint bármelyik másik válasz.

A horgonyok működésének bizonyításához, a horgonyok kereséséhez nem is szükséges ennél messzebbre mennünk. Örömkre (vagy szomorúságunkra?) számos „hajónak” olyan rövid horgonylánc volt, hogy felszínen való csoportos ringatózásukkal egyértelmű jeleket adtak annak, hogy ki vannak kötve. A későbbiekben érdekes lehet azonban az a megfigyelésünk, hogy a magasabb üzemmódban (ahol nagyobb lehetséges nyereményekről, emlékezhetünk rá, akár 5-6 ezer Ft-okról volt szó, ráadásul az elosztó javára szóló helyzeti előnnyel), úgy tűnik, sokkal inkább jelen van az ésszerűség irányába húzó kiigazítás.

A döntések jelentős része olyan formai természetű nyomait hordozza magán az egyenlősítő szándéknak, ami nem szükséges az érdemi egyenlősítéshez, az

egyenlősítés egyenlőségheurisztikus megoldásaként értelmezhető. Az összes válasz csaknem fele ilyen.

(2): Tényleg értelmezhető-e az ésszerűség az egyenlőségheurisztikához mért kiigazítás eredményeként?

Mielőtt a bizalom hatását és annak a csatornáit próbálnánk megérteni (erre a 3. és a 4. eredménypontban kerül sor), sarkalatos kérdésként merül fel, hogy vajon az ésszerű válaszok mögött is ott van-e kiindulópontként az egyenlőségheurisztikus megoldás. Ez azért ilyen fontos kérdés, mert, mint arra emlékezhetünk, vizsgálatunkat abban a modell-keretben helyezzük el, mely szerint elosztási döntésekkor az egyenlőségheurisztikus megoldás az első ötlet, és ehhez képest kiigazítást akkor végzünk, ha van rá kapacitás (Roch és mtsai, 2000).

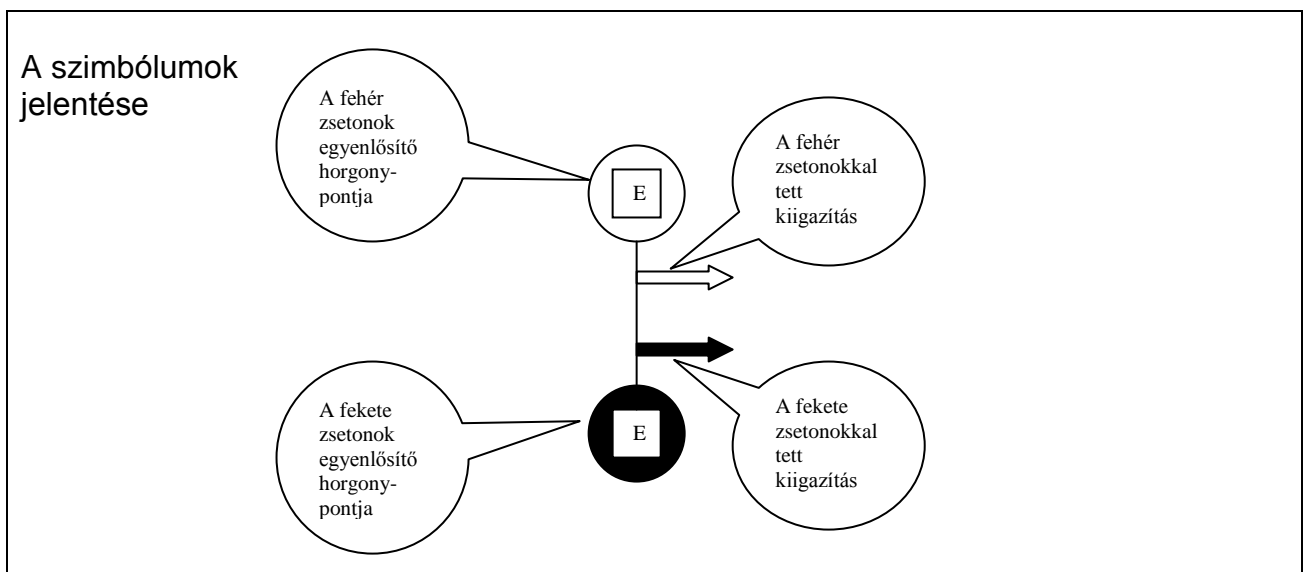
Egy készleten belül egyenlősítő vagy egy zsetonfelező válasz szükségszerűen ésszerűtlen. De honnan lehet azt tudni, hogy egy ésszerű válasz kiigazító munka eredménye? Hogyan lehetne tetten érni az ésszerű válaszokban is az egyenlőségheurisztikus rögzítés nyomát, amikor csak a végeredmény az, ami látszik, az oda vezető út nem?

Ehhez valami olyan jegyre lenne szükségünk, ami meggyőzően utal arra, hogy a gondolkodás kiindulópontja az egyenlőségheurisztikus horgony volt. Ezt a jegyet a fekete és fehér zsetonkészletek egyenlőség-horgonyhoz mért kezelésmódjának a hasonlóságában találtuk meg. Ha hasonló elveket követ a döntéshozó a két készlet kezelésében, ráadásul ezek az elvek épp az egyenlőségheurisztikus horgonyhoz való viszonyban hasonlóak, az erősen valószínűsíti, hogy használta az egyenlőségheurisztikus kiindulópontot.

Logikánkat hadd illusztráljuk egy hétköznapi példával! Ha egy kisgyermek állandóan az anyja szoknyájába kapaszkodik, nem is kérdés, mennyire ragaszkodik hozzá. Viszont ha rendre hasonló távolságra (mondjuk pár lépés távolságra, vagy látástávolságra) távolodik el tőle, akkor is az anyát tekinthetjük a gyerek inercia-rendszerének középpontjának. (Azokról a felnőtt gyermekekről nem állítunk semmit, akik leváltak az anyjukról, legkevésbé azt, hogy az anyjuk már nem is fontos számukra). A fenti hasonlattal élve, jelen vizsgálatunk adatait elemezve azt fogjuk igazolni, hogy még az ésszerű megoldások legtöbbször is az a jellemző, hogy alig-alig vált le egyenlőségheurisztikus anyjáról.

Számtalanszor belebotlottunk már abba a kérdésbe, hogy mit is értsünk az egyenlőségheurisztikus horgony alatt. Az egyszerű készletfelezést? Vagy a készleten belüli érdemi egyenlősítést? Végül is bármelyikkel kapcsolatban sikerüljön is „rábizonyítani” ésszerűnek nevezhető döntéshozóinkra, hogy a horgonytól jellemzően egyforma (nagy) távolságra távolodtak el, megbizonyosodunk felőle, hogy kísérletünk ésszerű összetett osztási döntései mögött is jellemzően egyenlőségheurisztikus kiindulópont van. Mégegyszer hangsúlyozzuk, az egyenlőségheurisztikus kiindulópont nemcsak akkor valószínűsíthető, ha a kiigazítás mindkét készlet esetében egyformán *kicsi*, de akkor is, ha *egyformán* nagy.

Hogy még pontosabban megértsük, miről is van szó, hívjunk segítségül egy egyszerű ábrázolási módot, melynek bemutatása után (3/5. ábra) annak alkalmazásával (3/1. táblázat) részletesen elmagyarázzuk, mit is értünk a két készlet egyenlőségheurisztikus horgonyponthoz mért eltérő vagy hasonló kezelésmódján.



3/5. ábra: Jelmagyarázat a 3/1. táblázatban a készletek hasonló vagy különböző kezelésmódját ábrázolni hivatott magyarázósémához.

A 3/1. táblázatunkban a készletek hasonló vagy különböző kezelésmódját illusztrálni hivatott magyarázó ábrák alatt néhány illusztráló példát is találhatunk, melyben azt is láthatjuk, hogy hogyan számoltunk a készletet zsetonszámra felező és a készletekből származó jövedelmeket egyenlősítő kiindulópontokkal.

		"A" eset		"B" eset			
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">hasonló</div> készletkezelés <u>következtetés:</u> valószínűleg egyenlőségheurisztikus a kiindulópont!					A kiigazítások kiindulópontjaként az egyenlősítés valószínűsíthető nemcsak akkor, ha azok a két készlet esetében egyformán kicsik, de akkor is, ha azok egyformán nagyok		
	Egyenlősítő kiindulópontok	Zsetonok darabszámra felezése	fehér (6)	fekete (6)	fehér (6)	fekete (6)	Számtalan példát adhatnánk az egyforma kiigazításokra, legyenek azok egyformán kicsik vagy nagyok. A 3/2. táblázatba foglalt ábrákból világosan kiderül, hogy a hasonló igazítások a lehetséges válaszok széles osztályát adják.
		Egyformán kicsiny kiigazítás	7	5	Egyformán nagy kiigazítás	12	
	Készleten belüli egyenlősítés (alacsony üzemmód)	fehér (3)	fekete (6)	fehér (3)	fekete (6)		
	Egyformán kicsiny kiigazítás	4	5	Egyformán nagy kiigazítás	9	0	
		"C" eset		"D" eset			
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">eltérő</div> készletkezelés <u>következtetés:</u> nem biztos, hogy egyenlőségheurisztikus a kiindulópont!					Ha a kiigazítások a két készletben különbözőek, nem lehetünk benne annyira biztosak, hogy a kiigazítások mögött az egyenlősítő pont húzódik meg horgonyként.		
	Egyenlősítő kiindulópontok	Zsetonok darabszámra felezése	fehér (6)	fekete (6)	fehér (6)	fekete (6)	Itt is nagyon sok példával élhetünk volna.
		A feketével erősebben igazít	4	2	A fehérrel erősebben igazít	12	
	Készleten belüli egyenlősítés (alacsony üzemmód)	fehér (3)	fekete (6)	fehér (3)	fekete (6)		
	A feketével erősebben igazít	6	0	A fehérrel erősebben igazít	0	6	

3/1. táblázat: Példák a készletek hasonló vagy eltérő kezelésmódjára

A következőkben azt vizsgáljuk, vajon igaz-e valamilyen mértékben az ésszerű megoldásokra is, hogy hasonlóan kezelik a két készletet, legalább is hasonlóbban, semmint azt a pusztán véletlen művének lehetne tartani.

Előző mondatunkban két pontosítandó fogalmat használtunk.

Először is, meg kell határoznunk, mi a határa az ésszerű megoldásnak, mi a kritériuma az ésszerű döntéshozónak. Lehetnénk nagyon szigorúak, ha csak azokat az elosztókat vennénk e csoportba tartozónak, akik mindkét döntésükben tökéletesen racionális megoldást hoznak. Ám így csak 6 emberről beszélhetnénk, ami nagyon kevés lenne. Tegyük hozzá, ennek a 6 embernek is a felét a két készlet tökéletesen azonos kezelésmódja jellemezte. E szigorú feltétel helyett az egyes döntések ésszerűségének azt a határát szabjuk, hogy ne vétsenek többet két zsetonhibánál. (A tökéletesen racionális megoldásban nincs zsetonhiba. Akár a zsetonfelező, akár a készleten belül egyenlősítő megoldás 6 zsetonhibás. A 2 zsetonhibánál több hibát felmutató válasza semmiképp nem mondhatjuk, hogy a kiigazítatlan-ésszerűen kiigazított tengelyen az ésszerű kiigazítás irányába teszi le a voksot).

A másik talányos fogalom fentebbi állításunkban az volt, hogy hasonlóan kezelik a két készletet, legalább is hasonlóbban, *semmint azt a pusztán véletlen művének lehetne tartani*. Ezzel arra utaltunk, hogy a fekete-fehér zsetonok lehetséges 169 kombinációjából véletlen alapon is, mindenféle gondolkodás nélkül, sok jó és sok rossz megoldást lehet hozni, köztük olyanokat, melyekben a két készletet a véletlen hasonlóan rendezi az egyenlősítéshez képest, és olyanokat is, ahol különbözően. Tehát a két készlet eltérő kezelésmódjának van egy véletlen hozta eloszlása is, ahol a véletlen minden zsetonkombinációjának egyenlő esélyt adunk. Az tehát a feladatunk, hogy bemutassuk, még az ésszerű válaszok is jellemzően hasonlóbban kezelik a két készletet, mint azt „kezelné” a véletlen.

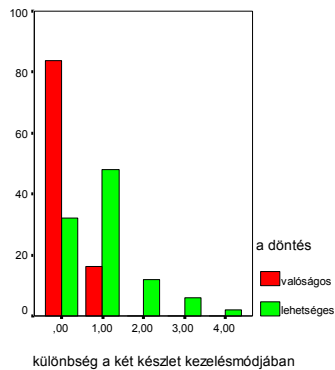
A 3/2. és a 3/3. táblázatban megjelenített ábrák és elemzések segítségével nyomon követhetjük, hogyan alakul alacsony és magas üzemmódban a készletkezelés különbözősége a jobb és a rosszabb döntéseket hozó vizsgálati személyeinknél a véletlen hozta döntésekhez való viszonyításban.

(A készletkezelés különbözőségének meghatározásánál elemzésünkben minden egyes döntéshozó azzal a horgonnyal, illetve ahhoz a horgonyhoz mért fekete és fehér zsetonos eltéréssel, az eltérések különbségével van beszámítva, amelyik különbség esetében kisebbnek bizonyult. Aki az egyszerű felezéshez mérve kezelte

a két zsetonkészletét hasonlóbban, annál ez a távolság, aki a készleten belüli egyenlősítés mércéjéhez mérve kezelte hasonlóbban, annál az a távolság számított.) A készletkezelés különbözőségét bemutató ábrákra csak egy pillantást vetve is azonnal leolvashatjuk, hogy akár az ésszerűtlen (3/6. ábra, 3/9. ábra), akár az ésszerű (3/7. ábra, 3/10. ábra) döntéseket tekintjük is, a készleteket az egyenlőségheurisztikus kiindulóponthoz mérve vizsgálati személyeink nagyon hasonlóan kezelik, jellemzően teljesen egyformán (1). A véletlen a különbségek másféle eloszlását hozná, a legnagyobb eséllyel nem az egyforma készletkezelés következne be (2). A hasonló készletkezelés az ésszerűtlen döntésekre még inkább jellemző, mint az ésszerűekre (3). A (2) és (3) pontban tett megfigyeléseinket sűríti könnyen leolvasható formában a 3/8. és 3/11. ábra.

Összességében megállapíthatjuk, nagymértékben valószínűsíthető, hogy a gondolkodási folyamat első lépése jellemzően az egyenlőségheurisztikus kiindulópont megtalálása, amit a tipikus hasonló mértékű kiigazítás követ.

Ésszerűtlen döntések
(3 v. annál több zsetonhiba)



3/6. ábra:

A két készlet kezelésének hasonlósága: ésszerűtlen megoldások. Alacsony üzemmód

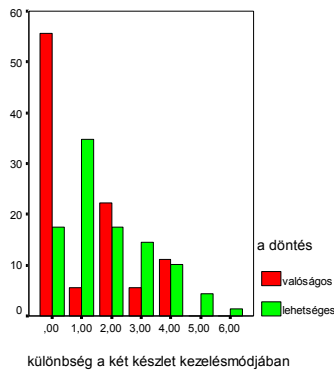
	Valóságos / szándékos N: 37	Lehetséges / véletlen N:100
M	0,16	0,98
SD	0,37	0,93

A készletek kezelés módjában mutatkozó különbségek átlaga, szórása

A Levene teszt szerint a szórások $p \leq 0,003$ szinten különböznek.

Az átlagok a MWU-teszt szerint $p \leq 0,000$ szinten különböznek

Ésszerű döntések
(2 v. annál kevesebb zsetonhiba)



3/7. ábra:

A két készlet kezelésének hasonlósága: ésszerű megoldások. Alacsony üzemmód

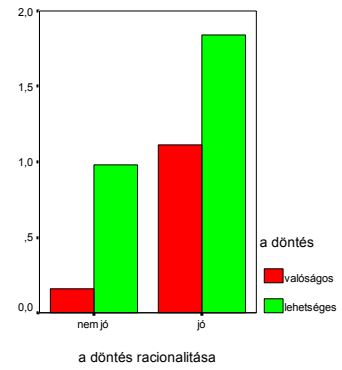
	Valóságos/ szándékos N:18	Lehetséges / véletlen N: 69
M	1,11	1,84
SD	1,45	1,49

A készletek kezelés módjában mutatkozó különbségek átlaga és szórása

A Levene teszt a szórásra nem ad különbözőséget.

Az átlagok a MWU teszt szerint $p \leq 0,03$ szinten különböznek.

2 független hatás
(a döntés szándékos vagy véletlen volta, illetve ésszerűsége)



3/8. ábra:

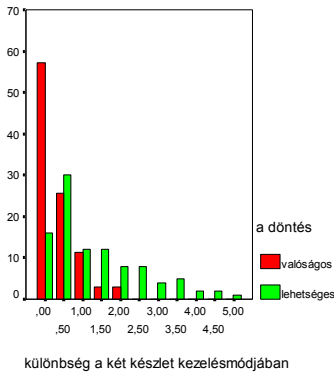
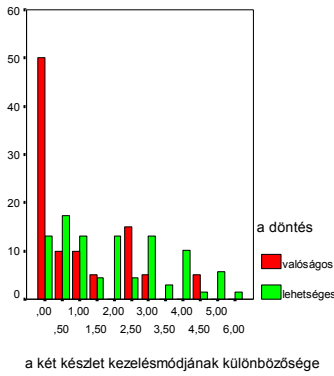
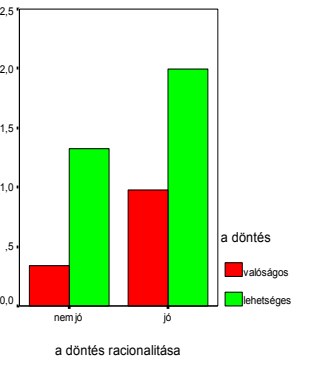
A döntés szándékos vagy véletlen mivoltának, illetve ésszerűségének hatása a készletkezelés különbözőségére alacsony üzemmódban

A szándékos döntések hasonlóbban kezelik a két készletet, mint a véletlenek. Az ésszerűtlen válaszok hasonlóbban kezelik a két készletet, mint az ésszerűek.

Két-szemponos varianciaanalízis eredménye szerint mindkét hatás erős ($p \leq 0,000$), köztük interakció nincs.

3/2. táblázat: A készletkezelés különbözősége alacsony üzemmódban

magas üzemmód

<p>Ésszerűtlen döntések (3 v. annál több zsetonhiba)</p>	<p>Ésszerű döntések (2 v. annál kevesebb zsetonhiba)</p>	<p>2 független hatás (a döntés szándékos vagy véletlen volta, illetve ésszerűsége)</p>																		
 <p>különbség a két készlet kezelésmódjában</p> <p>3/9. ábra: A két készlet kezelésének hasonlósága: ésszerűtlen megoldások. Magas üzemmód</p> <table border="1" data-bbox="188 1288 550 1473"> <thead> <tr> <th></th> <th>Valóságos / szándékos N: 35</th> <th>Lehetséges / véletlen N:100</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>M</td> <td>0,34</td> <td>1,32</td> </tr> <tr> <td>SD</td> <td>0,49</td> <td>1,22</td> </tr> </tbody> </table> <p>A készültek kezelésmódjában mutatózó különbségek átlaga, szórása</p> <p>A Levene teszt szerint a szórások $p \leq 0,000$ szinten különböznek.</p> <p>Az átlagok a MWU-teszt szerint $p \leq 0,000$ szinten különböznek</p>		Valóságos / szándékos N: 35	Lehetséges / véletlen N:100	M	0,34	1,32	SD	0,49	1,22	 <p>a két készlet kezelésmódjának különbözősége</p> <p>3/10. ábra: A két készlet kezelésének hasonlósága: ésszerű megoldások. Magas üzemmód</p> <table border="1" data-bbox="612 1288 975 1473"> <thead> <tr> <th></th> <th>Valóságos/ szándékos N:20</th> <th>Lehetséges / véletlen N: 69</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>M</td> <td>0,97</td> <td>1,99</td> </tr> <tr> <td>SD</td> <td>1,33</td> <td>1,59</td> </tr> </tbody> </table> <p>A készültek kezelésmódjában mutatózó különbségek átlaga és szórása</p> <p>A Levene teszt a szórásra nem ad különbözőséget.</p> <p>Az átlagok a MWU teszt szerint $p \leq 0,004$ szinten különböznek.</p>		Valóságos/ szándékos N:20	Lehetséges / véletlen N: 69	M	0,97	1,99	SD	1,33	1,59	 <p>a döntés racionalitása</p> <p>3/11. ábra: A döntés szándékos vagy véletlen mivoltának, illetve ésszerűségének hatása a készletkezelés különbözőségére magas üzemmódban</p> <p>A szándékos döntések hasonlóbban kezelik a két készletet, mint a véletlenek. Az ésszerűtlen válaszok hasonlóbban kezelik a két készletet, mint az ésszerűek. Kétszemponos varianciaanalízis eredménye szerint mindkét hatás erős ($p \leq 0,005$), köztük interakció nincs.</p>
	Valóságos / szándékos N: 35	Lehetséges / véletlen N:100																		
M	0,34	1,32																		
SD	0,49	1,22																		
	Valóságos/ szándékos N:20	Lehetséges / véletlen N: 69																		
M	0,97	1,99																		
SD	1,33	1,59																		

3/3. táblázat: A készletkezelés különbözősége magas üzemmódban

Az egyenlőségheurisztikus kiindulóponttól az ésszerű válaszok sem mentesek. Az, hogy még az ésszerű megoldások is jellemzően hasonlóan kezelték a két készletet,

feltételezésünket, miszerint a racionális kiigazítások mögött is meghúzódik az egyenlőségheurisztikus horgony, megerősíti.

Az egyenlőségheurisztikus horgony az ésszerűtlen válaszok mögött még karakteresebben megmutatkozik.

(3) A bizalmatlanság hatása a döntések racionalitására

Előző szakaszainkban az egyenlőségheurisztikus megoldásokról arra való tekintet nélkül beszéltünk, hogy azok a bizalom vagy a bizalmatlanság feltétele esetén születtek.

Vizsgálatunk alapvető hipotézise azonban mégiscsak az volt, hogy a bizalmatlanság a kapcsolatoknak olyan dinamikus tényezője, mely rontja az összetett elosztások hatékonyságát, csökkenti az egyenlőségheurisztikus horgonyponttól a helyes irányba történő kiigazítást.

Eredeti hipotézisünk ellenőrzése azt a feladatot jelöli ki, hogy bizonyítsuk, a bizalmatlanság feltétele tényleg gyengébb megoldásokat hoz.

Ehhez feltételekre lebontva, és összességében is vizsgáljuk a hibákat, vagyis azt, hogy átlagosan minimálisan mennyi változtatást kellene eszközölni az ajánlatokban ahhoz, hogy azokat Pareto-optimálisnak tarthassuk (itt 0 zsetonhibát értünk „optimális” alatt). Eredményeinket a 3/4. táblázatban jelenítjük meg, ami további hasznos információként a fogadó számára kínált fekete és fehér zsetonok darabjának átlagát és szórását is tartalmazza, az alacsony és magas üzemmód feltételeire lebontva. Az átlagok Mann-Whitney-próbával való összehasonlításának szignifikanciaértékeit az utolsó oszlop adja. (Az eloszlások nem bizonyultak normálisnak, ezért használtuk ezt a tesztet az átlagok összehasonlítására).

		Bizalom (30)	Bizalmatlanság (25)	A különbség szignifikanciája (Mann-Whitney próbával)
Alacsony üzemmód	fekete	4,40 (2,93)	5,28 (3,5)	n.s.
	fehér	5,73 (2,65)	4,72 (3,20)	n.s.
	„hiba”	4,13 (2,76)	5,12 (3,41)	n.s.
Magas üzemmód	fekete	8,56 (2,45)	6,60 (2,85)	$p \leq 0,01$
	fehér	4,13 (2,45)	5,60 (2,58)	$p \leq 0,05$
	„hiba”	3,06 (2,27)	4,88 (2,66)	$p \leq 0,01$
Összességében	„hiba”	7,20 (3,96)	10,00 (4,32)	$p \leq 0,01$

3/4. táblázat:

A fogadónak felajánlott fehér és fekete zsetonok, valamint a zsetonban számított, a legközelebb eső Pareto-optimális alternatívához mért hibák átlagai és szórásai a bizalom és a bizalmatlanság feltételeiben

Táblázatunkból kiderül, hogy a különbségek iránya bármelyik változót hasonlítsuk is össze, mindegyik esetében amellett szól, hogy a bizalomteli helyzetben hozott döntések ésszerűbbek, de ez szignifikáns megerősítést csak a magas üzemmódban nyert.

Hogyan értékeljük hipotézisünk szempontjából a kapott eredményt, vagyis, hogy alacsony üzemmódban nem sikerült igazolni a feltételezett összefüggéseket?

A bizalomfeltétel döntéshozói alacsony módban alapvetően sokkal kisebb kiigazításokat tettek, mint magasban, valószínűleg ezért nem bizonyulhatott szignifikánsnak a másik csoporthoz képest a racionalitás-beli különbség.

Ez azért lehet így, mert a kiigazítás alacsony üzemmódban kevésbé szolgálta érdeküket, mint magasban. A fehér zsetonok tékozlása kevésbé zavarhatta őket akkor, amikor az azokkal való ügyes sáfárkodás nem volt személyes érdekük. Sajnos, saját érdekünk képviselőjében mennyire okosabbak vagyunk, mint a máséban!

Az elosztók a feljüket kimutatott bizalmatlanság esetén valóban rosszabb döntéseket hoztak. A bizalom hatása akkor bizonyult igazán számottevőnek, amikor a döntéshozó maga is inkább érdekelt volt a döntés hatékonyságára való odafigyelésben, tehát magas üzemmód esetében.

(4) Mi az oka annak, hogy ésszerűtlenebbek a bizalmatlansággal sújtott döntéshozók döntései? A bizalom hatásának csatornái

Az eddigiekben tehát megmutattuk, hogy vannak gyakori egyenlőségheurisztikus válaszok (1), hogy az ésszerű válaszokat létjogosult kiigazított válaszokként emlegetnünk (2), és hogy a bizalom feltétele esetén ésszerűbbek a válaszok (3) de leginkább csak magas üzemmódban.

Zárásképp azt a kérdést járjuk körül, vajon milyen módon működhet a bizalom a helyzetben, milyen csatornákon keresztül eredményezheti azt, hogy végül is a bizalommal illetett döntéshozók jobb döntéseket hoznak?

Mondhatjuk-e, hogy a bizalom „okosít”, a bizalmatlanság pedig „elbutít”, abban az értelemben, hogy elszívja a feladat megoldására szánható kognitív kapacitást (Loewenstein, 1996)? Kijelenthetjük-e egyáltalán, hogy a bizalomfeltétel válaszai okosabbak voltak? Ha azt tekintjük, hogy összességében inkább teljesítették a Pareto-hatékonyság kritériumát, a válasz igen.

De vajon a bizalomteli helyzet elosztóit nemcsak kizárólag önös érdekük, kapzsiságuk hajtotta-e és vajon nemcsak a magas üzemmódban volt-e ez így, s vajon „gondolati” erejüket, bátorságukat nemcsak az ellenőrzés hiányából merítették-e, csúnyán kihasználva a másikat?

Hogy az ellenőrzés hiányában kapzsisabbá váltak-e, könnyen ellenőrizhetjük a javasolt önrészek összehasonlításával bizalomteli és bizalmatlan helyzetekben. Végső soron egyáltalán nem mindegy, hogy az osztók, akiknek bizalmat szavaztak a fogadók, úgy hoznak „okos” döntéseket, hogy attól a fogadók szenvedtek, vagy úgy, hogy azzal a fogadók is jól járnak.

Ennek vizsgálatához első lépésben azt vizsgáljuk meg, hogy átlagosan mennyit keres egy elosztó és egy fogadó, attól függően, hogy a fogadó kikérte-e a fehér zseton értékére vonatkozó információt (3/5. táblázat).

	bizalom	bizalmatlanság	Különbség a Mann-Whitney próba szerint
elosztó	2831 (617)	2570 (568)	$p \leq 0,05$
fogadó	2128 (491)	1942 (457)	$P \leq 0,1$
együtt	4960 (373)	4512 (445)	$P \leq 0,001$

3/5.táblázat:

Egy fogadó, egy elosztó és egy fogadó-elosztó pár átlagos várható jövedelme a helyzetben (azoknak a fogadóknak, akik kikérték az információt, a 200 Ft le van vonva. Az átlagos várható jövedelem úgy adódik, hogy a magas és az alacsony mód jövedelmének összegét elosztjuk 2-vel).

A táblázatból az látszik, hogy egy átlagos fogadó, abszolút mércével nézve, rosszabbul semmiképp nem járt, ha nem kérte az információt az üzemmódról, sőt: a tendenciaszerű összefüggés határát majdnem súrolva jobban járt. Az igazi erős különbség az elosztó és fogadó együttesen számolt jövedelmében van: ketten együtt szignifikánsan, még hozzá igen alacsony p érték mellett, kevesebbet keresnek a bizalmatlanság helyzetében.

Lássuk, hogyan néznek ki ezek az abszolút adatok relativizálva! A következő táblázatból (3/6. táblázat) az derül ki, hogy az elosztók az anyagi javaknak mekkora részére apelláltak összességében (igaz, az összességében szó jelentése virtuális a helyzetben, hiszen vagy egyik vagy másik eset következik be), illetve alacsony és magas üzemmódos helyzetekre bontva.

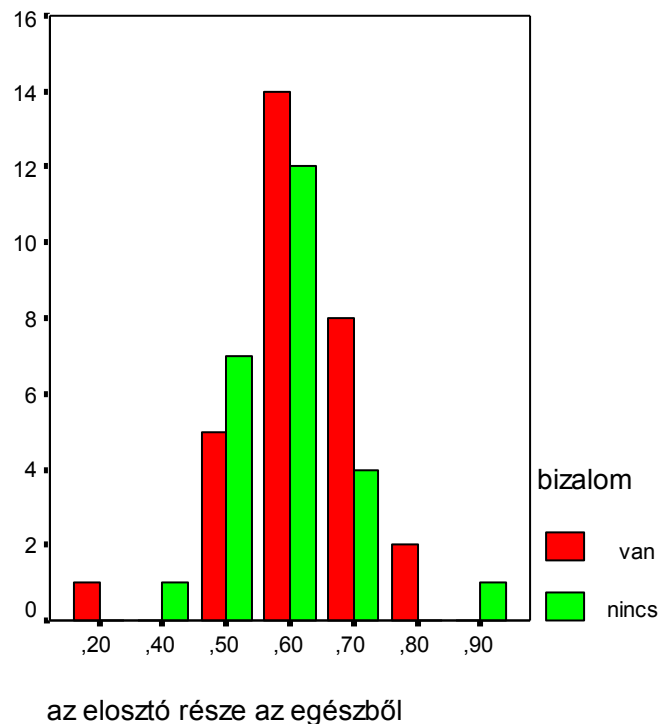
	bizalomteli	bizalomhiányos	Különbség a M-W próbával
Az elosztó része az egészből összességében	0,56 (0,11)	0,54 (0,10)	$p \leq 0,05$
u.ez alacsony	0,40 (0,11)	0,43 (0,12)	Nem szignif.
u.ez magas	0,66 (0,13)	0,60 (0,13)	$p \leq 0,05$

3/6. táblázat (itt a 200 Ft-ot nem számítottuk le, a részeket a zsetonosztásból származtatjuk).

A táblázatból azt látjuk, hogy igazán hatalmasnak nevezhető különbség a két csoport között nincs. Az alacsony módban egyáltalán nem különbözik a két helyzetben az elosztó önrésze. A bőséges helyzetben ugyan tendenciaszerűen nagyobb az önrész, éppen ezért összességében is, de ezek a különbségek drámainak semmiképp nem

nevezhetők. Messze nem arról van szó, hogy a bizalomhelyzetben az elosztó csúnyán visszaél a bizalommal és teljesen méltatlan helyzetbe sodorja partnerét.

3/12. ábránkon szemléletesen láthatjuk, hogy a tipikus önrész helyzetünkben a 0,6-es érték körül mozog, tekintet nélkül arra, hogy melyik helyzet elosztójáról van szó. Jegyezzük meg, hogy ez az arány, a kb. 0,6-es, tökéletesen belesimul az egyszerű ultimátumjátékokkal szerzett kísérleti tapasztalatok sorába (Camerer, 2003).



3/12. ábra: Az elosztó egészlegesen értelmezett önrésze a bizalomteli és bizalomhiányos helyzetekben (az adatokat a könnyebb ábrázolhatóság, áttekinthetőség kedvéért átkódoltuk, oly módon, hogy az önrészek a következő egész tizedesjegyig fel vannak kerekítve)

Eredményeink alapján megállapíthatjuk, hogy a bizalommal az elosztók nem éltek vissza, nem „forgatták ki a vagyonukból” a bennük megbízó másik felet. Valamennyire relatív összehasonlításban ugyan rosszabbul jártak a bizalommal teli fogadók, de kárpótlást nyerhettek ezért a kis veszteségért abból, hogy abszolút mércével nézve jobban jártak az információt kikérő társaikhoz képest.

Az epizódokra tagolt egyenlőség

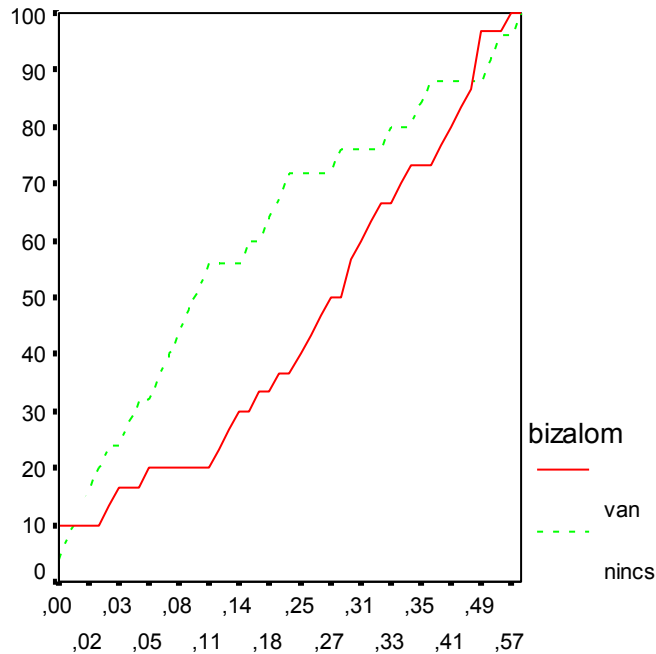
A 3/6. táblázatunkból egyszerű meglátni azt az összefüggést, hogy a bizalomteli helyzetben az elosztók által a magas, illetve alacsony módbeli helyzetekben megcélzott részek egymástól átlagosan távolabbra vannak, mint a bizalmatlan helyzetben. Vagyis, a bizalomteli helyzetben, amikor a másik az erősebb, akkor kicsit visszahúzódnak a fele-felétől a követeléseikben, viszont amikor ők maguk az erősebbek, akkor inkább előrenyomulnak. A bizalmatlan helyzetben az elosztói követelések közelebb maradnak a fele-fele osztozáshoz.

Ezt az összefüggést nemcsak a minták átlagait amolyan leíró módon, a táblázat adatait összehasonlítva, de a különbségeket személyekre lebontva, és a két mintát csak aztán összehasonlítva korrektebb módon is megvizsgáljuk.

	bizalomteli	bizalomhiányos	különbség
Az elosztó két ajánlatában megmutatkozó különbség, ami a saját részét illeti (Magas-rész-alacsony-rész abszolútértéke)	0,26 (0,16)	0,17 (0,17)	$P \leq 0,05$

3/7. táblázat: Az önrészek egymáshoz mért távolsága a két (magas és alacsony üzemmódos) ajánlatban

A magas és alacsony módbeli elosztó-részek személyekre bontott különbségeit elemezve azt tapasztaljuk, hogy a bizalomhiányos helyzetben ezek a különbségek jellemzően kisebbek. Mintha az elosztók következetesebben tartották volna magukat egy bizonyos (általuk vélhetőleg helyesnek, elfogadhatónak vélt elosztási arányhoz, gyaníthatóan a fele-feléhez), míg a bizalomteli helyzetben a két helyzet eltérőbb elosztási arányokat hozott. A bizalmatlan, a fogadófél által kontrollált helyzetben az elosztók gondolkodásmódját az egyenlőségnorma inkább meghatározta. Ezt az összefüggést jeleníti meg szemléletesen a 3/13. ábra. Míg a bizalmatlan helyzet elosztóinak több mint fele 10 %-nál kisebb részesedéskülönbséget irányzott elő a két döntésben, tehát az önrészeket nagyon hasonlóan ragadta meg, addig a bizalomteli feltételben ugyanezt csak az elosztók körülbelül egyötöde tette meg.



a két önrész különbsége

3/13. ábra: a magas és alacsony üzemmódban az osztó által saját magának javasolt önrészek különbségének kumulatív gyakorisága: a bizalomhelyzetben a különségek jellemzően nagyobbak

Következzen be bármelyik eshetőség, az elosztás legyen méltányos– ez lehetett a bizalmatlan feltétel osztóinak a célja.

De vajon miért nem tudták ezt a saját, végül is érthető céljukat hatékonyan teljesíteni? Miért nem adtak tökéletesen ésszerű és teljesen egyensúlyos ajánlatokat?

A tökéletesen ésszerű és tökéletesen egyensúlyos ajánlatok megtalálásához ki kellett volna lépniük a méltányosság-hatékonyság szokásos dichotómiájából, melyben a hatékonyság érdekében tett lépések szükségszerűen egyenlőtlenséghez vezetnek (Mitchell és mtsai, 1993), és be kellett volna látniuk, hogy a fekete zseton végsőkéig aszimmetrikus elosztásán keresztül vezet az út a leghasznosabb egyenlőségig. Egyrészt, úgy tűnik, bizalmatlanság hozta feszültség sem segít kilépni ebből a dichotóm gondolati sémából, ráadásul az epizódcentrikus (alacsony vagy magas üzemmódbeli) egyensúlyra irányuló figyelem is kifejezetten a készlettagoló problémakezelést teszi hozzáférhetővé.

A bizalom-feltétel osztóinak bölcsessége helyzetünkben nem abban mutatkozik meg, hogy kiszabadították magukat a „méltányosság vagy hatékonyság” problémafelfogásból, jellemzően ők is bennmaradtak, a hatékonyságot a

méltányosság rovására szolgálták. Sokkal inkább abban, hogy sem alacsony módban nem forszírozták túl a méltányosságot, és el tudták fogadni, hogy ha ez a helyzet következik be, a másik jobban fog járni, sem a magas módban nem féltek a visszautasítástól. Az alacsony módos döntéseiknél talán kárpótolta őket a kecsgetető esély, amelyben ők járnak jobban a másiknál.

A bizalomteli környezetben döntésüket meghozó elosztók az egyenlőség egészes, de részeiben különböző értelmezésével azt mutatják számunkra, hogy nagyvonalúbban, inkább összességében, rendszerében értelmezték a két helyzetet, anélkül, hogy az elfogadhatóság vagy jó ízlés kereteit túllépték volna, hiszen összességében ők sem követeltek nagyon sokkal többet a másik csoportnál. Ezek a megfigyelések összhangba hozhatóak a bizalom és a tágabb problémafelfogás kapcsolatáról szóló elméletekkel és szakirodalmi adatokkal (Rousseau, 1990; Moorman, 1991; Raja és mtsai, 2004).

A döntéshozók vizsgálatunkban jellemzően nem éltek vissza a bizalommal nagyon, döntéseik árnyalattal ugyan saját maguk irányába részrehajlóbbak voltak, de nem drámaian. Figyelemreméltó, hogy a bizalom feltétele a helyzet egészes kezelése irányába befolyásol. Míg a bizalmatlanság esetében az elosztók bármelyik eshetőségre is igyekeztek a jövedelmeket kiegyensúlyozni, addig a bizalom esetében minderre átlagosan törekedtek, vállalva a bizonyosan bekövetkező eseti egyensúlytalanságot.

Összegezve:

Kísérleti eredményeink bemutatásának összegzésképp tehát megállapíthatjuk, hogy sikerült igazolnunk, a bizalmatlanság egy olyan tényező, mely ronthatja az elosztási döntések ésszerűségét, gátolja a racionális döntésekhez vezető jó kiigazításokat.

Másik fontos eredményünk, hogy a bizalomteli helyzetben az egyes „epizódok”, (alacsony üzemmódos jövedelmek, magas üzemmódos jövedelmek) egyensúlya eltérőbb volt, mint a bizalmatlan helyzetben, ahol a döntéshozó igyekezett nagyon hasonló részeredményt képezni egyensúly vonatkozásában. A bizalmatlanság olyan keretkörülménynek bizonyult az összetett osztási kapcsolatban, mely a konkrét epizódok részegyensúlyára terelte a figyelmet, s nem az egészes arányosságra.

Hogyan lehetne eldönteni, hogy a bizalmatlanság a kapacitáskorlátozás miatt vezet egyszerűbb eszközökhöz vagy pedig a részekre tagolt figyelemből következik a hiba? Hogyan lehetne eldönteni, hogy a leterhelt döntéshozó eszköze, ami arra szolgál, hogy összességében egyensúlyos legyen az ajánlat, vagy a döntéshozó azon túl, hogy érzelmileg terhelt (hiszen a bizalmatlanság, illetve a visszautasítás gondolati hozzáférhetősége hízelgőnek és kellemesnek nemigen mondható), nem is csak egyszerűen leterhelt, de másféle is, másféle célokkal, másféle problémafelfogással?

Ez ebből a kísérletből nem eldönthető. Többféle folyamat is lejátszódhatott. Lehet, hogy a bizalmatlanság leterhelte a döntéshozót, és ezért vette elő a készletelvet, ami pedig végül is elvezet ahhoz, hogy a két üzemmódbeli önrész nem tér el jelentősen és marad a körülbelül fele-feleénél mindkét esetben. De az is lehet, hogy az érdemi feladatmegoldást a bizalmatlan helyzet azért gátolta, mert részekre bonttatta a feladatot a megoldóval. Fontossá vált számára, hogy bármelyik eset is következik be, körülbelül tartsa magát a fele-feleéhez. Az ilyenfajta tagolás aztán könnyen elvezethet a készletre tagoláshoz. A részekre bontás művelete mögött ebben az esetben nem, vagy nemcsak kognitív egyszerűsítést (eszközt) látunk, hanem ezt a bizalmatlan, részletes fókuszú kapcsolatok dinamikai sajátosságaként értelmezzük. Ehhez jó elméleti háttérrel nyújt például Rousseau (1990) tranzakciós és kapcsolati szerződésekről szóló elmélete.

Hogy könnyebben véleményt tudjunk erről formálni, célszerűnek tűnik egyszerűsíteni a feladatot. Ha sikerülne azt kell bemutatni, hogy a bizalmatlan ember annak ellenére választja az egyenlőségheurisztikus megoldást, hogy könnyen látható annak szuboptimális volta, akkor el kell fogadnunk, hogy az egyszerűsítésen kívül más célt is szolgálhat a heurisztika.

A részekre bontás esetleges nemcsak kognitív tehermentesítés által vezérelt mivoltának lehetősége arra figyelmeztethet bennünket, hogy érdemes számolnunk azzal, hogy általában az egyszerűsítések funkcionálisak, funkciójuk egy komplex környezetben alakul.

Kísérleti eredményeink arra választ nem adnak, hogy a bizalmatlanság hatása vajon abban áll-e, hogy elvonja a kiigazításra szánható kognitív kapacitást vagy abban, hogy más célokat fogalmaztat meg, melyek megvalósításában a heurisztikus egyszerűsítés nemcsak egyszerűnek, de kifejezetten hasznosnak, értelmesnek is

látszik. Ennek a kérdésnek a megválaszolásához visz bennünket közelebb a következő részben bemutatott kutatás.

4. Kérdőíves „terepkutatás” összetett osztásos helyzettel

a. Az általános kérdés

A kísérletek hozta eredmények általánosíthatóságához gyakorta egyfajta távolságtartó szkepszissel viszonyul nemcsak a közvélemény, de a szűkebb szakterület avatott szakértője is. Egy másfajta, nem az általánosíthatósággal kapcsolatos gond, ami persze nemcsak a kísérletek esetében merül fel, hogy egy pszichológiai konstruktum (esetünkben a bizalom) egyféle megformálásával (esetünkben az információkérés) nem lehetünk benne egészen biztosak, hogy a megformálásban az, és csakis az a konstruktum ölt testet.

Kérdőíves terepvizsgálatunkban mindkét „bajra” próbáltunk gyógyírt találni: arra gondoltunk, ha újra, ráadásul „igazi”, vagyis dolgozó emberek esetében sikerül kimutatnunk, hogy a bizalmatlan társas környezet ésszerűtlenebb megoldásokat szül, ráadásul a bizalmat ezúttal máshogy, másmilyen formában ragadjuk meg, akkor egyrészt a kísérletünk szerkezeti validitása felől is biztosabbak lehetünk, másrészt az eredményünket általánosíthatóbbnak is tarthatjuk. Vizsgálatunknak a validáláson túli másik célja az volt, hogy segítsen közelebb vinni a bizalom összetett osztásokat befolyásoló hatásmechanizmusához. Ebben a vizsgálatban ugyanis drasztikusan lecsökkentettük a bizalmatlanság hozta feszültség, mint érzelmi hatás, gondolkodást befolyásoló szerepét.

Kérdőíves kutatásunkat egy kelet-magyarországi székhelyű, a vegyipar ágazatában működő nagy ipari vállalatnál folytattuk, egy nagy, általános, a dolgozók motivációját, elégedettségét a vállalatvezetés kérésére vizsgáló felmérés részeként. Az adatgyűjtést interneten felvehető kérdőívekkel végeztük, összesen 270 dolgozóval. Közülük a bennünket jelen esetben érdeklő kérdések vonatkozásában 260-an adtak értékelhető választ. A vizsgálatok 2005 tavaszán folytak.

Általános kérdésünk tehát maradt az, hogy a bizalom kapcsolati feltétele mellett vajon racionálisabb megoldásokat hoznak-e az összetett osztások? Értelmezhető hatásként korábbi kísérletünkből csakis az egészszleges vagy részekre bontott figyelemfókusz maradt meg, az érzelmek döntéseket rontó szerepe nem. Ugyanakkor a probléma transzformációja és a minta (dolgozó emberek) sajátossága, továbbá a felmérés munkahelyi kapcsolatokra, klímára irányuló kérdései utat

nyitottak a kapcsolatalapú bizalomfelfogás alapján megfogalmazott szélesebb körű, gazdagabb értelmezéseknek is, mivel itt a munkahelyi kapcsolatokról több változó mentén nyertünk információt, mint ahány változót (egyet) a kísérletben kezeltünk.

Általános kérdésünk, vagyis az, hogy a bizalom hogyan befolyásolja az összetett osztásokat, a kérdőíves vizsgálatban is megmaradt. A kérdőíves vizsgálatban a bizalom a válaszadók társas háttérkörnyezetének jellemzőjeként jelenik meg, mely környezet szokásos döntései tehetik hozzáférhetőbbé az egyik vagy másik választási alternatívát, és fogalmaztathatnak meg jellemző célokat az összetett osztási problémában. A bizalmatlanság közvetlen érzelmi hatását igyekeztünk a kérdőíves feladatban leválasztani a válaszadástól.

b. A kísérletes összetett elosztási probléma transzformációja

A kísérletünkben az elosztási döntések (az alacsony, illetve magas üzemmódos javaslat) kidolgozása a döntéshozók számára elég hosszú időt vett igénybe, kb. 20-25 percet. Döntéshozóink a kísérletben egyetemisták voltak. Mivel a kérdőíves adatgyűjtésre a dolgozóktól (akiknél az átlagos iskolai végzettség inkább a középszint) a munkaidejükből raboltunk el időt, s a kitöltendő kérdőívük sokkal hosszabb volt, mint amennyit itt most bemutatunk belőle, teljesen egyértelmű volt, hogy a kísérletes problémát alaposan le kell leegyszerűsíteniük, hogy azért még a lényegi jegyei megmaradjanak.

A lényegi jegy az összetettség, kétféle elosztandó jószággal, egy állandó értékűvel és egy változó értékűvel.

Az egyszerűsítést két eszközzel szolgáltuk, egyrészt oldottuk a megfogalmazás absztraktságát, vagyis nem ennyit és annyit érő zsetonokról beszéltünk, hanem ilyen és olyan utalványokról. Másrészt, hogy segítsük a gondolkodást, jól struktúrálttá tettük a problémát, különböző választási alternatívákat felkínálva, mivel a meglévő lehetőségek közül mindig egyszerűbb egyet kiválasztani, mint saját erőből megformálni a választ.

Így jutottunk el a kísérleti osztási helyzetnek ahhoz a transzformációjához, melyet a 4/1. táblázatban követhetünk nyomon:

1. Kérjük olvassa el a következő esetet, majd utána válasszon a lehetőségek közül az instrukciónak megfelelően!

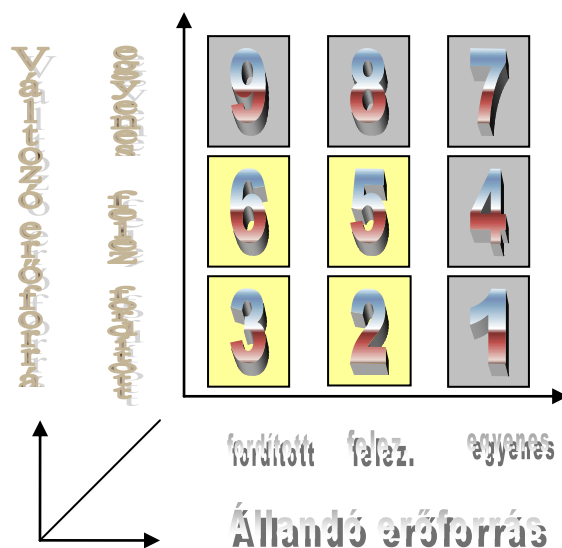
Képzelve el, hogy a cégvezetésük a MOL-lal való jó együttműködés jutalmául a MOL-tól utalványokat kapott, melyeket a dolgozók közt lehetne szétosztani. Kétféle utalvány van, nevezzük az egyiket „tankolós”-nak, a másikat „vásárlós”-nak. A tankolós utalvánnyal kinek-kinek annyit lehet tankolni egy MOL kútnál, amennyit a múlt héten tankolt. (Ezt tudják, hogy mennyi, mert egy felmérés miatt jegyezni kellett, és lejelenteni). A vásárlós utalvánnyal 3000 Ft-ért lehet vásárolni egy MOL üzletben. A csoportjuk (mondjuk legyenek öten) 10 tankolós és 10 vásárlós utalványt kapott. Hogyan osztanák szét?

Felsorolunk 9 lehetőséget. Az a feladata, hogy ebből azt kiválassza, mely ön szerint a legmegfelelőbb, ha az igazságosság és hatékonyság szempontjait vesszük figyelembe. A választását (egyetlent a 9 közül) jelölje meg!

1. Aki keveset tankolt, kapjon többet a tankolós kártyából, aki sokat tankolt, kapjon kevesebbet. Ha valaki nagyon sokat tankolt, vásárlós kártyát egyáltalán ne kapjon, ha valaki nagyon keveset tankolt, több vásárlós kártyát kapjon.
2. Aki sokat tankolt, kapjon kevesebb tankolós utalványt, mint aki keveset tankolt, hogy nagyjából hasonló mértékben részesüljenek a benzinajándékból. A vásárlós kártyából mindenkinek ugyanannyi darabot adnék.
3. Adjuk a tankolós jegyeket azoknak, akik keveset tankoltak. A vásárlós jegyek legyenek azoké, akik sokat tankoltak.
4. A tankolós jegyekből adjunk mindenkinek ugyanannyi darabot. A vásárlós jegyeket osszuk úgy szét, hogy aki kevesebbet tankolt, az kapjon többet, aki sokat tankolt, kapjon kevesebbet.
5. Mindkét jegyet osszuk szét darabszámra egyenlően, kapjon mindenki kettőt-kettőt.
6. A tankolós jegyeket osszuk szét egyenlően. A vásárlós jegyekből adjunk többet annak, akinek nagyobb volt a múlt héten benzinből a fogyasztása.
7. A tankolós jegyek legyenek azoké, akik átlagon fölüli sokat tankoltak. Ők viszont egyáltalán ne kapjanak vásárlós jegyet, azok illessék az átlagon alul tankolókat!
8. A tankolós jegyekből kapjanak többet a többet tankolók. A vásárlós jegyeket osszuk szét egyenlően.
9. A tankolós jegyekből kapjanak többet a többet tankolók. Akiknek a múlt heti benzinfogyasztása nagyobb volt, a vásárlós jegyből is kapjon többet.

4/1. táblázat: A kísérleti probléma transzformációjában használt elosztási probléma

Amint láthatjuk, a kísérletünk elméletileg lehetséges 169 féle válaszkombinációjából a kérdőíves döntési alternatívákat 9-re szűkítettük le, mely alternatívákat az állandó erőforrás (vásárlós jegy) és a változó erőforrás (tankolós jegy) 3-3 féle „típushasználatának” kombinációi adják (4/1. ábra). Az állandó és a változó erőforrásnál is azonosíthatunk egy darabszámra egyenlősítő megoldást (az ábrán „felez” felirattal), azt, amelyik a jegyeket egyenletesen osztja szét az érintettek között. Az „egyenes” (vagyis helyes) irányú differenciálás a változó értékű jegy esetében azt jelenti, hogy annak ad belőle többet, akinek többet ér (aki többet tankolt az előző héten), az állandó értékű jegy esetében pedig azt, hogy annak ad belőle többet, akinek a változó értékű kevesebbet ér (mondjuk akinek nincs autója). A „fordított” (vagyis helytelen) irányú differenciálás a változó értékű jegyből kevesebbet oszt annak, akinek többet ér, az állandó értékű jegy esetében pedig többet annak, akinek a változó értékű jegy többet ér. A két dimenzió egyes értékeihez, ahogyan azt a 4/1. ábra is mutatja, hozzárendelhetjük a 9 felkínált választási alternatívát:



4/1. ábra. A problématranszformáció hozta 9 választási lehetőség bemutatása az állandó értékű és változó értékű erőforrásokkal való bánásmód tengelyeinek rendszerében

Összhangban azzal, ahogyan az ésszerűséget a kísérletünkben értelmeztük, a felsorolt 9 alternatíva közül a szürke mezőben jelölt 5 alternatíva (1;4;7;8;9) mind ésszerű választások, mert legalább az egyik erőforrással egyenes (helyes) irányú differenciálást végez. A világossárga 4 alternatíva (2;3;5;6) választása ésszerűtlen, mert sem egyik, sem a másik irányban nem differenciál helyes irányban.

A kérdőívben mutatott összetett elosztási problémában a változó értékű osztandó és az állandó értékű osztandó 3-3 lehetséges osztásából (ésszerű differenciálás, differenciálás hiánya, ésszerűtlen differenciálás) összesen 9 választási alternatívát képeztünk, melyek közül az az 5, mely akár a változó, akár az állandó értékű osztandóval ésszerűen differenciált, megfelelt a kísérletünk racionalitáskövetelményének, a másik négy alternatíva pedig nem felelt meg. A 9 alternatíva egyike (az 5-ös) az egyenlőségheurisztikus megoldások közül a darabszámra egyenlősítő választ reprezentálta, egy másik (a 2-es) pedig a készleten belül egyenlősítőt.

c. A bizalom megragadása

A bizalom a kérdőíves vizsgálatunkban úgy jelenik meg, mint a szűk munkahelyi csoport vezetője irányába táplált bizalom, vagyis, hogy a válaszadó személy mennyire bízik a saját főnökében. Ezt olyan kérdésekkel vizsgáltuk, mint hogy „a főnök fontos célja az igazságosság” vagy „a főnököm meghallgatja fontos kérdésekben a véleményemet”. Ezek a kérdések a szervezeti igazságosságkutatás hagyományosan bizalomra vonatkozó kérdései (Zala, 2000). A 4/2. táblázatban az összes kérdést szerepeltetjük, ami a bizalomra vonatkozott.

A vezető iránt érzett bizalmat vizsgáló kérdések:

A vezetőm fontos célja az igazságosság.

A vezetőmön látszik, hogy számít neki, mérlegeli, amit mondom.

A vezetőm fontos döntések előtt meghallgatja a csoport véleményét.

A vezetőm képviseli az érdekeimet.

A vezetőm a saját hatáskörben meghozott fontos döntések háttéréről tájékoztat.

A vezetőm mindenkinek megadja az elvárható tiszteletet.

A skála Crombach alpha értéke: 0,89. A skála főkomponensével legjobban korreláló (0,86) állítás az elsőként bemutatott állítás.

4/2. táblázat: A vizsgálatban szereplő bizalomkérdések

Adatgyűjtésünkhöz hozzátartozik, hogy a vizsgálat jellege (a megrendelő érdekeit és az időtakarékoságát is szem előtt kellett tartanunk) a bizalom-adatok vonatkozásában kétféle adatról beszélhetünk. Mindazon válaszadók felétől, akik megoldották az összetett osztási feladatot, nincs részletes bizalomadatunk, csak egyszerű, mégpedig az arra adott válasz képében, hogy mennyire gondolja a válaszadó saját főnöke fontos céljának az igazságosságot. Hozzá kell tennünk, a szakirodalomban számos példát találhatunk rá, hogy a bizalmat csak egyetlen kérdéssel mérik, ráadásul pontosan ezzel (Tyler, 1994). Ez a kérdés esetünkben is bebizonyosodott, hogy nagyon általánosan és lényegében ragadja meg a bizalmat, mivel mintánk azon felénél, akik mindegyik bizalommal kapcsolatos kérdésre válaszoltak, igen jól (0, 86-os értékkel) korrelált a bizalomkérdésekre adott válaszokból képzett főkomponensértékkel. Mivel az összes bizalomkérdésre adott válasznak a Cronbach alpha értéke igen magas volt (0,89), nem találtunk benne kivétlnivalót, hogy a főnök iránt érzett bizalmat, hasonlóan másokhoz, mi magunk is arra az egyetlen kérdésre adott válaszban ragadjuk meg, hogy mennyire gondolja úgy a válaszadó, hogy a főnök fontos célja az igazságosság.

Felmerülhet bennünk a kérdés, hogy a döntési problémában megfogalmazott helyzetre adott válasznak vajon mi köze lehetne ahhoz, hogy a válaszadók mit éreznek a főnökük iránt. Ugyanis a problémában nincsenek alá és fölérendeltségi viszonyok megnevezve, csak egy ötfős csoportról van szó, ahol a döntésben a méltányosság és az ésszerűség szempontjait kellene érvényesíteni.

A vezető iránt érzett bizalom és az egymás iránt érzett bizalom, csoportkohézió, csoportklíma konceptuálisan szorosan összefüggnek, közös gyökereik vannak (Levine és Moreland, 2002; McPherson és Smith-Lovin, 2002). Olyan kötőelemekre gondolunk, mint a csoporttagság-eredetű azonosulás, az együttességben, interakciókban kialakuló kötődés, a hosszútávú kapcsolat vízióját feltételező kooperáció. A gondolat igen régi keletű a pszichológiai irodalomban, már Freud (1921) „Tömegelektan és én-analízis” c. esszéjében, a kettős identifikáció megfogalmazásából is kihallhatjuk.

Természetesen nem feleltethető meg a két konstruktum (a bizalom és nevezzük ezúttal barátságnak a másikat), de korrelációjukhoz aligha fér kétség. (Ha esetleg még mindig szkeptikusak lennénk, gondoljuk csak az olyan hajmeresztő eredményekre, mint például, hogy ismeretlen emberrel játszott bizalomjátékban

jobban bízunk a másikban, együttműködőbbek vagyunk vele, ha egy mosolygós fénykép van róla megmutatva, s nem egy semleges (Scharlemann és mtsai, 2001). Bár ez az eredmény egy eddig meg nem győzött kételkedő olvasatában aligha perdöntő.

Aztán, hogy egy másik oldalról is alátámasszuk, miért is érdemel a vezető személye kitüntetett figyelmet kiscsoportos elosztási helyzeteknél, kiemelhetjük azt a sajátosságot, hogy számos csoporton belüli elosztási probléma „hivatalból” a vezetőnél landol. A vezetőnek általában feladata is az elosztási kérdésekben való irányítás. Nem véletlen, hogy a szervezeti igazságosság problémamegfogalmazásai is mindig vezető és beosztott relációban értelmezik a bizalmat, a véleményezési, beleszólási jogot, mindazokat a jelenségeket, melyek beletartoznak ebbe a problémakörbe. Ahogyan az igazságosságmotívum eredetét kutató irodalomban (Tyler, 1994) megfogalmazódik: a vezetővel, mint a csoport legrepresentatívabb tagjával való kapcsolaton keresztül jelenlevő vagy hiányzó igazságosság visszajelzést ad a csoporthoz való kötődésről.

Feltételezésünk szerint ez a döntési alaprobléma mást és mást jelent a problémát másféle élményanyaggal, tapasztalati szűrővel megítélők számára. Aki jó csoportlégkörben, magas kohéziójú csoportban, a vezetője felé bizalmat érezve dolgozik, másképp látja a problémamegoldás aktuális céljait, mint az, aki konfliktusokkal terhes, rossz csoportlégkörű, széthúzó csoportban. Míg az előző válaszadónak talán a minél nagyobb közösségi jólét, a minél nagyobb közös haszon lehet a célja (Turner és mtsai, 1987; Gaertner és mtsai, 1990), addig az utóbbinak a veszekedések, viták elkerülése.

Mindazonáltal a szerteágazó vizsgálatunkban, aminek, mint mondtuk, javarészt a könyvünkben érintett problematikán kívül eső kérdésfeltevése volt (munkahelyi elégedettséggel kapcsolatos), szerencsére voltak olyan társas klímával kapcsolatos kérdések, melyekre adott válaszok elemzésének segítségével mi magunk is alá fogjuk tudni támasztani, hogy a csoportlégkör és a csoport vezetője iránti bizalom esetünkben is együtt jár.

A 4/3. táblázatban azokat a kérdéseket látjuk, melyek a klímával kapcsolatosak.

A klímával kapcsolatos kérdések:

A válaszadók fele olyan kérdésekkel találkozott, mint amilyenek a klíma-I. pont alatt vannak felsorolva, a másik fele pedig olyanokkal, mint amilyenek a klíma-II. pont alatt. Bármelyik csoportról is legyen szó, a kérdések skálának tekinthetők, mert a Cronbach alpha értékek kielégítően magasak.

Klíma-I:

A vállalatnál gond nélkül meg lehet beszélni a kényes problémákat

Jó összhang van a részlegnél

Segítjük egymást a problémamegoldásban

Jól be tudjuk osztani a túlórákat

Cronbach alpha: 0,73

Klíma-II:

A munkahelyemen számíthatok munkatársaim segítségére

Szívesen dolgozok együtt munkatársaimmal

Az őszinteség és a jó szándék jellemzi munkacsoportunkat

Munkacsoportunkban jóban vagyunk egymással

Jól be tudjuk osztani a túlórákat

Cronbach alpha: 0,769

A transzformált klíma-változó:

A kétféle kérdéscsoporttal nyert adatokat „közös nevező”-re hoztuk, összefésültük.

Az új klíma-skála 1-4-ig vett fel értéket. 1-es értéket kapott az, akinek a klímakérdéses válaszainak a standardizált főkomponense nem érte el a -0,5-es értéket. 2-est kapott, akinek a főkomponensértéke -0,5 és 0 között volt. 3-ast, akinek 0 és 0,5 között, 4-est, akinek 0,5 és 1 között.

4/3. táblázat: a klímakérdések és a transzformált klíma-változó

Elemzésünkben a fent emlegetett változókon kívül (ésszerűség, bizalom, klíma) még egyetlen további változót fogunk emlegetni, ami az összetett osztási problémákban a válaszadás ésszerűségével együtt járhat, nevezetesen az intelligenciát. A racionális

kiigazítások gondolati műveletek esetében a kiigazításra fordítható kapacitástól erősen függnnek (Roch és mtsai, 2000). Az intelligencia a kognitív kapacitás mindenkori tényezője. Mindenfajta sztereotipizálási szándék és túlzó általánosítás nélkül a rendelkezésre álló adatokból az egyetlen olyan változónak, ami az intelligenciával valószínűleg korrelál, az iskolai végzettséget tarthatjuk.

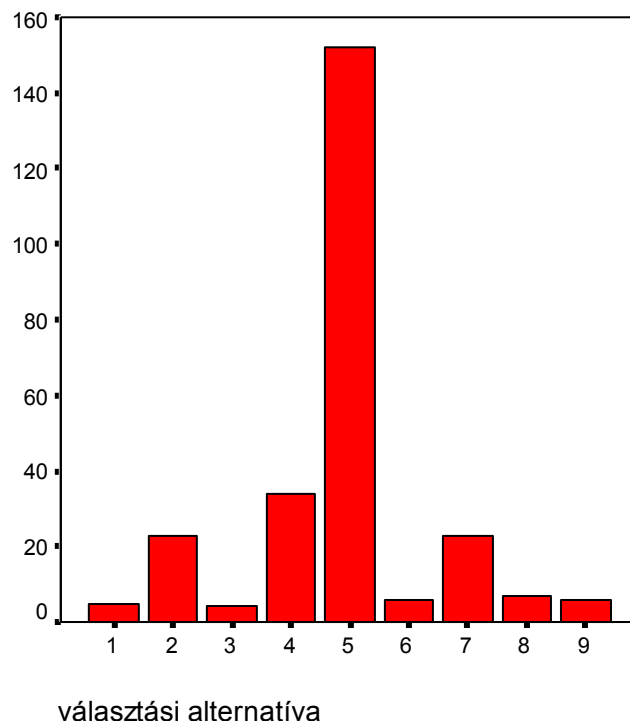
A bizalom a kérdőíves vizsgálatunkban úgy jelenik meg, mint a szűk munkahelyi csoport vezetője irányába táplált bizalom, vagyis, hogy a válaszadó személy mennyire bíz a saját főnökében. Ezt arra a kérdésre adott válasszal mértük, hogy a válaszadó mennyire gondolja azt, hogy vezetőjének fontos célja az igazságosság. A válaszadó munkahelyi társas környezetéről (mint amelyek befolyásolhatják, hogy hogyan válaszol egy társas osztási helyzetre) további információkat is gyűjtöttünk, melyeket klímaváltozónak nevezünk. Nem szigorúan a bizalom és osztás összefüggését vizsgáló kérdésünk miatt, hanem azért, mert a heurisztikus válaszkapacitásfüggő kiigazítás modell (Roch és mtsai 2000) szempontjából relevánsnak tartottuk, az iskolázottság változóját is kezeltük elemzéseinkben.

d. Eredmények

Először is tekintsük át az 1-9-ig számozott döntési alternatívák választásainak gyakoriságát!

Ahogy az a 4/2. ábrán láthatjuk, mindegyik alternatíva kapott „szavazatot”, de olyan, ami a „parlamentbe jutáshoz” szükséges minimális 5 %-ot meghaladta volna, mindössze négy volt: a mindkét erőforrást felező 5-ös választási alternatíva, mely „olcsó eszközökkel” és elsöprő sikerrel nyerte meg a népszerűségi versenyt; a második és harmadik helyet bezsebelő két olyan ésszerű választás, mely a méltányosságra is figyel, a 4-es és a 7-es; és a negyedik helyen 10 % körüli eredménnyel végző készleten belül egyenlősítő megoldás, a 2-es alternatíva. Vagyis, a legnagyobb számossággal a kérdőíves vizsgálat is ugyanazokat az értelmezhető típusválaszokat hozta, melyeket gondolatmentünkben eddig egyenlőségheurisztikus horgonyként (darabszámra egyenlősít, készleten belül egyenlősít) vagy ésszerű kiigazításképp emlegettünk.

Felmerül a kérdés, vajon ha egyszerűbb, struktúráltabb ez a feladat, mint a kísérleti, akkor hogyan lehetséges, hogy a legegyszerűbb, különösebb belegondolást nem igénylő és nem is ésszerű válasznak, a darabszámra egyenlősítő 5-ös választási alternatívának ekkora meghatározó fölénye volt, amikor a kísérletben az ugyanebbe a típusba eső válasz inkább kisebbségi, de semmi esetre sem többségi megoldás volt. Ezt a hangsúlyeltolódást alighanem a problémamegoldásba befektetett energiák másságának köszönhetjük: a kitöltés gyorsasága és abban az értelemben tét nélkülisége, hogy nem kaptak a döntésüknek megfelelő jutalmakat, egyértelműen kedvezett a nagyon egyszerű heurisztikával történő kitöltésnek. Valószínűleg a válaszalternatívák megadása is ugyanebbe az irányba hatott.



4/2. ábra: A 9 választási alternatíva választási gyakorisága

A típusválaszok jelenlétéénél azonban bennünket sokkal inkább érdekel az, hogy vajon a csoportos elosztási döntések bizalom-környezete hasonlóan befolyásolta-e az elosztások ésszerűségét, mint a kísérletünkben. Kísérletünkhöz képest most abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy a bizalom nem „minden vagy semmi” változóként jelentkezik, hanem egy olyan változóként, mely 1-11-ig bármilyen értéket felvehet.

Annak az oknyomozásnak, melyet azért végeztünk, hogy kideríthessük, mi különbözteti meg az ésszerű alternatívákat választókat az ésszerűtlenekeket választóktól, első lépésben számunkra nem túl hízalgő eredménye lett: A két csoport az iskolázottságban egészen biztosan különbözik ($p \leq 0,01$; MWU-próba). Az ésszerű osztást választók magasabban iskolázottak. A bizalom azonban nem bizonyult ilyen tényezőknek. Úgy tőnik tehát, nem sikerült reprodukálni a kísérletben kapott összefűggést.

Azonban a bizalom és az ésszerű megkülönböztetés kapcsolatában egyáltalán nem biztos, hogy azt a fajta lineáris (vagy annak látszó) kapcsolatot kellene nekűnk a kérdőíves vizsgálatban megkapnunk, mint amelyet a kísérletes vizsgálatban tapasztaltunk. A kísérletben a bizalmat kétértékű változóként kezeltűk. Ezzel ellentétben a dolgozók a vezetőkűk iránt érzett bizalom kifejezésére egy tizenegy fokű skálát használhattak. Az elosztási mércéről szóló 1. fejezetben, ahol érintettűk azt a problémát, hogy vajon mi befolyásolhatja azt az alapvető összefűggést, hogy a szorosabb kötelékekben inkább helyt adunk szubjektív hasznosságoknak, már volt szó róla, hogy az egyeni haszon dícséretét nemcsak az igen szoros kapcsolatokban, de az igen lazákban is várhatjuk, természetesen más és más dinamikai háttérbe ágyazva.

Ilyen megfontolásoktól vezérelve tehát következő lépésben a bizalomadatokat három csoportra osztottuk: egy alacsony bizalmi fokozatot képviselő osztályra (ők 1-5-ig adtak igenlő válaszokat a főnök iránt érzett bizalmat kérdező kérdésre); egy közepes fokozatot képviselő osztályra (6-7-8-as értékű válaszok), s egy erősen bízó osztályra (9-10-11-es válaszok). A bontást a következő logika alapján indokoljuk: a bizalomválaszok eloszlása koránt sem normális, középértéke erősen a skála középértékétől (6) jobbra helyezkedik el (4/3. ábra).



4/3. ábra: A bizalomválaszok eloszlása

Feltételezésünk szerint aki nem bízik, eldönti, hogy a közepesnél (6-os) rosszabb választ ad (ilyen a válaszadók 14%-a). Aki bízik (minimum 6-os válasz), eldönti, hogy a rendelkezésre álló 6 fokozatból (6-7-8-9-10-11), hova jelöljön. Közülük nagyon bízónak nevezhetjük, aki az erősebb bizalmat kifejező felére jelöl a skálának (9-10-11-es értékkel, ilyen a válaszadók 60 %-a), közepesen bízónak pedig azokat tekinthetjük, akik a viszonylag kisebb bizalmat kifejező felére (a 6-7-8 pontok valamelyikére, ők a válaszadók 25 %-át adják).

A hármas bontás után azt az érdekes megfigyelést tehetjük (4/4. táblázat), hogy immár a gyengén bízó csoport is, és az erősen bízó csoport is megkülönböztethető a közepestől, amennyiben mindkettőben nagyobb az ésszerű választások aránya.

csoport	Gyenge bizalom	Közepes bizalom	Erős bizalom
ésszerű választás	14	11	50
nem ésszerű választás	23	56	106

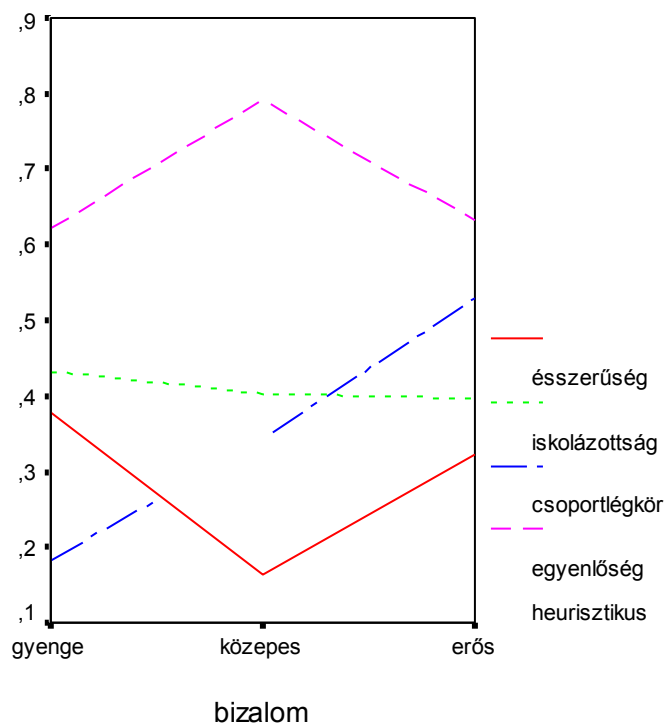
4/4. táblázat: Az ésszerű és nem ésszerű választások aránya a bizalom három fokozatában

A Chi-négyzet próbák eredménye szerint közepes bizalom esetén az ésszerű-nem ésszerű választások megoszlása $p \leq 0,05$ szintű szignifikanciaszinten különbözik úgy

a kicsi, mint a nagy bizalom esetén megfigyelhetőtől, míg a kicsi és a nagy bizalom nem hoz egymáshoz képest az ésszerű választások arányaiban különbséget.

A 4/4. ábrán a három csoportra vetítve bemutatjuk az összes kezelt változónk mozgását. Az y-tengely (érték/maximális érték vagy „telítettség”) annak mértékét jeleníti meg, hogy az adott változó tekintetében (legyen az akár az iskolázottság, a klíma, az ésszerűség vagy az egyenlőségheurisztikusság) az adott csoport (vagyis a gyengén, a közepesen és az erősen bízó) átlagosan mennyire hozta az adott változó maximumértékét. A legmagasabb iskolázottságot, a legjobb csoportléggör, a legteljesebb ésszerűséget és a legteljesebb egyenlőségheurisztikusságot (vagyis a darabszámra egyenlősítést vagy készleten belül egyenlősítést). Kicsit szokatlan lehet ez a „telítettség” mutató, mindenesetre arra remekül alkalmas, hogy egyetlen ábrába sűrítve jelenítsük meg az összefüggéseket, melyek szerint:

Az ésszerűség a legalacsonyabb és az egyenlőségheurisztikus jellegzetesség a legmagasabb a közepes bizalommal leírható helyzetekben; az iskolázottság a bizalommal semmiféle összefüggésben nincs; a bizalom növekedésével a csoportléggör egyre pozitívabb (a korreláció értéke 0,434, ez $p \leq 0,01$ szinten szignifikáns).



4.4. ábra: a bizalom fokozatainak kapcsolata a kezelt változókkal (ésszerűség, iskolázottság, csoportléggör, egyenlőségheurisztikusság)

Természetesen ezek közül az összefüggések közül abban, hogy a csoportléggör együtt javul a bizalom egyre erősebb fokozataival nincs semmi meglepő (emlékezhetünk rá, hogy a léggör és bizalom vonatkozásában mi is pontosan ezt az összefüggést ígértük fentebb). Az sem meglepő, hogy az iskolázottságnak nincs köze a vezetőbe vetett bizalomhoz, hiszen miért is függne egy kapcsolati jellemző az iskolázottságtól. Kis csúsztatással–hiszen a kooperativitás is egy korrelátuma a bizalomnak, miért is lennének a kooperatív emberek butábbak. (Egyébként vannak olyan vizsgálatok, amiben feltették ezt vagy egy ehhez hasonló kérdést, ilyen pl. Clark-é (1998), aki semmiféle bizonyítékát nem találta annak, hogy a kooperatív vagy egyenlőségpárti kísérleti személyek rosszabbak lettek volna valószínűségi számításokat és logikus következtetéseket igénylő feladatokban. Igazából még egy kicsit jobbak is voltak).

Vajon hogyan magyarázhatjuk az egyenlőségheurisztika közel 80 %-ban jelenlévő csúcspontját a közepes bizalom esetén (még akkor is, ha figyelembe vesszük, hogy ez az arány a másik két esetben is meghaladja a 60 %-ot)?

Egyféle lehetséges értelmezés szerint ez az összefüggés visszaigazolja az egyenlőségheurisztika társas funkcióját, vagyis azt, hogy segíti a problematikus helyzetek konfliktusmentes megoldását. A középső csoportba eső embereket olyanoknak tekinthetjük, akik számára a megegyezés és konfliktuskerülés célja fontosabb lehet. Aki már beletörődött a konfliktusok állandó jelenlétébe, esetleg úgy, hogy már nincs is megfelelően erős megtartó ereje számára a csoportnak, éppúgy kevésbé igényli a heurisztikus rendezést, mint az, akinek az elosztási problémahelyzetek nem is jelentenek akkora problémát, mert a csoporthoz erősebb szálak fűzvéen, kevesebbet gondolkozik az elosztások patikamérleg-egyensúlyán, mint a csoport közös érdekén, melybe a kisebb-nagyobb, hosszú távon nagy valószínűséggel kiegyenlítő egyensúlytalanságok gond nélkül beleférnek. A társas meggyőzőerővel bíró vitán felüli egyenlősítésekre („összük el mindkét típusú jegyet egyenlően!”) tehát azoknak a személyeknek lehet a nagyobb igényük, akiknek a csoporthoz való tartozás már éppen eléggé fontos ahhoz, hogy ne kockáztassák meg az egyéni hasznosságbeli szempontok hangsúlyozását, és még nem elég erős

ahhoz, hogy az egyéni szükségletet, hasznosságot, ízlést nagyvonalúan figyelembe tudják venni.

Szigorúan a tények alapján nem állítunk hamis dolgot, ha azt mondjuk, hogy a gyenge bizalommal, rossz társas környezettel jellemezhető válaszadók sikeresebben oldották meg a problémát a közepes bizalmi szinttel leírható válaszadóknál, a siker „racionalitás” értelmében.

Talán nem is éri meg egyértelműen a kohézió erősítésén annyit fáradozni, mint ahogyan azt a legtöbb tanácsadó és szakkönyv állítja? Ezen a ponton újra emlékeztetnünk kell arra, hogy a léggör a csoportteljesítményt a legtöbb vonatkozásban mennyire általánosan és egyenesen befolyásoló tényező (Chang és Bordia, 2001). Más területről példát hozva és a könyvünk 1. fejezetében megjelenő egyik gondolatunkhoz kapcsolódva, a különutakat járó, leépülőben lévő partnerkapcsolatok látszólag ugyanolyanok, mint a nagy szabadságot engedő, ugyanakkor nagyon erős intimitású kapcsolatok. Az átlagembernek nem valószínű, hogy különösebb gondolkodási idő kellene ahhoz, hogy a kettő közül eldöntse, ő maga melyikre vágyik vagy melyiket értékeli nagyra.

Kérdőíves vizsgálatunk eredményei szerint a bizalom és az egyenlőségheurisztikus megoldásra való hajlandóság összefüggése nem lineáris: A legerősebb hajlandóság közepesen erős vezető felé érzett bizalom és közepesen erős csoportkohézió esetében figyelhető meg.

További eredményeink szerint a racionális megoldásra jutók átlagosan magasabban iskolázottak. Az iskolázottság sem a csoportléggörrel sem a bizalommal nem függ össze, mely két utóbbi változó egymással pozitívan korrelál.

e. a kérdőíves terepkutatás tapasztalatainak összefoglalása és egybevetése a kísérletes eredményekkel

Kérdőíves vizsgálatunkban a kísérletben kapott azon összefüggést kívántuk megerősíteni, hogy összetett osztási helyzetekben a döntés bizalomteli környezete ésszerűbb döntésekhez vezet, a megoldási kiindulópontul szolgáló egyenlőségheurisztikus megoldástól, mint horgonytól történő kiigazítás valószínűbb.

A kérdőíves módszerrel gyűjtött eredményeinkben az egyenlőségheurisztikus megoldások aránya a kísérletes adatokhoz képest sokkal nagyobb. Ami a kiigazításokat illeti, tapasztalataink részben megerősítették, részben megcáfolták a feltételezett összefüggés igazát: Ha a közepesen erős bizalmi környezet eredményezte döntéseket hasonlítjuk az erős által eredményezetthez, akkor a hatás előzetes elvárásainkkal megegyező, ha pedig a bizalmatlan háttér hozta választásokat a közepesen erős bizalmi háttér bázisán hozottakhoz, akkor a hatás elvárásainknak ellentmondó.

Ha az elosztási döntések kétszakaszos elméletének tükrében szemléljük az adatokat (Roch, 2000), akkor mind a kísérletben, mind a kérdőíves vizsgálatban találunk megerősítéseket az elmélet igazára: A kísérletben alacsony tét (kisebb érdek, alacsony üzemmód) esetén kisebb a kiigazítás, ez összhangban áll azzal a feltételezéssel, hogy a kiigazítást a motiváció befolyásolja. A kérdőíves vizsgálatban a racionális választást hozók magasabban iskolázottak, ez pedig azt erősíti meg, hogy a kiigazítás a kiigazítási képességektől is függ. Az, hogy a kérdőíves válaszadásban, ahol a probléma bármennyire is jól struktúrált volt, de a válaszadásra sokkal kevesebb idő jutott, ilyen elsöprő fölénye lett a darabszámra egyenlősítő megoldásnak, önmagában is erős érv a modell támogatásában.

Nem teljesen egyértelmű a bizalom helye és szerepe a döntéshozatali folyamatban. Vajon arról van-e szó, hogy a bizalmatlanság és az osztásból keletkező esetleges konfliktus gondolati hozzáférhetősége, mint negatív érzelem (csalódottság, illetve félelem) beszűkíti a megoldásra szánható kognitív kapacitást (Loewenstein, 1996)? Vagy esetleg arról, hogy a bizalmatlanság az összetett osztásokat elkülönülő figyelmi fókusszal illetett részfeladatokra (Rousseau, 1990; Moorman, 1991) tagolja, melyek esetében az általunk egyenlőségheurisztikusnak (formailag hibásnak) titulált megoldások ebből a sajátos nézőpontból egyáltalán nem ésszerűtlenebbek, a társas normák szempontjából pedig egyenesen jobbak, mint a tökéletes megoldások? És nem függhet-e össze ez a két háttértényező? Nem a legadekvátabb egyszerűsítés-e az egyenlőségheurisztika egy olyan helyzetben, melyben mindenki feszült és a létező legrövidebb úton várja a megoldást?

Netalán bizalmatlanabb környezetben is éppúgy tisztában vagyunk a racionális megoldás ésszerűségi fölényével, csak éppen azért nem amellett döntünk, mert konfliktusszítónak tetszik?

Számos kérdést fogalmaztunk most meg, melyek mindegyikére nem ígérhetünk magabiztos választ.

Érdeemes a két vizsgálati helyzetet, a két feladatot, a két kontextust még tüzetesebben összehasonlítani, egyrészt, hogy még meggyőzőbb magyarázatot találjunk eredményeink nem tökéletes összhangjára, s talán azért is, hogy a fent vázolt kérdésekre adható válaszokhoz egy lépéssel közelebb kerüljünk.

Bármennyire is analógiája a kérdőíves vizsgálóeszköz a kísérletinek, azok között számos különbség maradt. Vannak közöttük triviális és talán lényegtelenebb különbségek (a feladatmegoldásra szánható idő, anyagi érintettség, problémamegoldás versus választás), viszont van 2 olyan lényegi különbség is, mely a bizalom általunk kitüntetett figyelemmel követett konstruktumát érintik. Ezek részletező elemzésével közelebb juthatunk a fenti kérdések megválaszolásához.

(1) A kísérletben a bizalom-bizalmatlanság (kéri-e a másik az üzemmódra vonatkozó információt) a tényleges viselkedéses interakcióban álló cserepartnerek közötti valóságos dinamikus tényezőként jelenik meg, a kérdőívben pedig inkább csak mint a kérdőívhez hasonló valóságos döntések szokásos környezete.

A bizalmatlanság által keltett negatív érzélem, illetve az érzelmek feltételezett kognitív kapacitást szűkítő hatása a kísérletben sokkal valószínűbb módon van jelen, mint a kérdőívben. Ha a bizalom hatását csak ezzel a mechanizmussal próbálnánk magyarázni, hiteltelenül csengene, hogy a kérdőíves osztási helyzet a számítógép mögött magányosan ülő és a kérdések százát megválaszoló dolgozókat olyan mértékben fölzaklatta, hogy nem bírták ezt a „bonyolult” problémát még a megoldások felsorolása ellenére sem egészében látni, és különösen akkor zaklatta föl őket, ha a saját főnökük iránt érzett bizalmuk és a csoportlégkörük közepes.

Ellenben az sokkal valószínűbb feltételezés, hogy a kérdőíves döntési probléma *emlékeztet valóságos helyzetekre* (szándékunk szerint legalább is ez a helyzet), s a hozzá hasonló valóságos helyzetek *szokásos megoldásait* választja a válaszadó. Tehát: a kérdőíves feladatban hozzáférhetővé válnak a valóság ténylegesen érzelemmel telített vagy nem telített helyzeteiben hozott válaszok. Egy összetett osztási feladatban hozott heurisztikus megoldáshoz aktuálisan megélt érzélem következtetésünk szerint nem szükséges. A hozzáférhető megoldások

„bejáratásában” az érzelem szerepét azonban ki nem zárjuk, sőt, inkább feltételezzük.

(2) A másik nyilvánvaló különbség a két helyzet között a megegyezés tétje. Az egyezség elmulasztása a kísérletben végzetes következményekkel jár, így a megegyezésre való késztetést adottnak vehetjük. A kérdőívben a megoldási javaslat kiváltotta esetleges konfliktusnak nincs ilyen anticipálható következménye. Éppen ezért a békés megegyezésre való törekvés szándékát nem minden válaszdónál vehetjük adottnak. Azok esetében, akik a saját jó csoportlétkörüket vetítik a feladatba, a megegyezési szándék valószínűbbnek tekinthető. Ilyen értelemben a kísérletben nincs megfelelője annak a válaszdói körnek, akik számára a saját rossz csoportklímájuk miatt a konfliktuskerülés nem annyira fontos. Éppen ezért a látszólagosan ellentmondó eredmények igazából nem disszonánsak.

Végző sommás kijelentésként azt mondhatjuk, hogy mindkét vizsgálatban megerősítést nyert, hogy a bizalom és bizalmatlanság befolyásolja az összetett osztások minőségét. Ebben minden valószínűséggel szerepe van az érzelmi nyomásnak, ami terhet jelent és azt az egyszerűsítést valószínűsíti, ami ebben a társas helyzetben adekvát. De szerepe lehet benne az észlelt társas normának is, mely betartása végett tudatosan választott heurisztikus válasz is megjelenhet.

A pszichológiában, de a szociálpszichológiában is mostanság egyre divatosabb a tapasztalatokat evolúciós nézőpontból interpretálni. Mondhatjuk, hogy mivel energiáinkat nem szoktuk feleslegesen pazarolni, természetes is, hogy „vészhelyzetben” nem ókumlálunk bonyolult megoldásokon, melyek esetleg a visszautasítás sorsára jutnak: jobban járunk a tagolással és egyenlősítéssel, mint biztos megoldással.

Annak a tudata, hogy ilyenek vagyunk, nem jelenti azt, hogy nincsenek olyan helyzetek, amelyekben ezen ne lenne érdemes túllépnünk. A zsetonosztásos helyzet ezeket a helyzeteket szimbolizálja. Szinte elképzelhetetlen, hogy létezik valaki, aki szerint jobb, ha mindketten 1500 Ft-ot kapnak annál, mintha mindketten 1800-at.

Elfogadni a heurisztikát, mondván, nem véletlen, hogy ott és akkor munkálkodik vagy bírálni és küzdeni a kiküszöböléséért: Bármelyik hozzáállást is vesszük fel, először is jó lenne megértenünk, egy adott helyzetben milyen funkciót szolgál, és helyzethez mértén kellene eldöntenünk, annak a „szolgáltatnak” abban az adott helyzetben van-e bármi értelme, bárkinek is jobb lesz-e tőle, ha jelenvan vagy bárkinek is rosszabb

lenne-e tőle, ha nem lenne. Így tudnánk egyesíteni konstatáló-elfogadó-beletörődő-magyarázó és a változtató-jobbító erőinket, erényeinket.

Következő fejezetünkben ezen az úton járva először is azt tekintjük át, hogy mit tekinthetünk, egyféle értelmezésben, az egyenlőségheurisztika nagyon ősi eredetfunkciójának.

A kísérlet és a kérdőíves vizsgálat eredményeinek összehasonlító elemzésével azt valószínűsítjük, hogy a bizalmatlanság nem feltétlenül érzelmi közvetítés útján valószínűsíti az egyenlőségheurisztikus megoldásokat összetett problémákban. A bizalmatlan helyzetek szokásos osztási megoldását is láthatjuk bennük, melyet valószínűleg konfliktuskerülési céllal – az emberek akkor is szívesen választanak, ha tudják, hogy az nem teljesen értelmes.

Az egyenlősítés elsőprő társas fölényének miéértje utáni okkereső kutatás elvezetett bennünket az egyenlősítés ősi funkciójának kereséséhez.

5. Az osztás és a bizonytalanság kapcsolódása a vadászó-gyűjtögető társadalmakban

A modern döntépszichológia „ökológiai racionalitás”-t képviselő árama a 90-es évektől kezdve egyre meggyőzőbb és egyre több érvet, bizonyítékot halmoz fel amellet a nézet mellett, hogy a heurisztikus egyszerűsítések, normatív racionalitást sértő megoldások a saját természetes környezetükkel együtt tekintve pontatlanságukban átértékelendők vagy pedig közel olyan jó eredményekhez vezetők, mint a normatív előírásokat követő megoldások (Gigerenzer, 2004). Ez a szemlélet azt a meggyőződést tükrözi, hogy az emberi elme működései nem véletlenül lettek olyanná, amilyenné, hanem a környezethez való alkalmazkodás eredményeképp. Ez a nézet evolúciós szemléletet tükröz, mely szerint az elme olyan információfeldolgozó gépezetek halmaza, amelyeket a természetes kiválasztódás a vadászó-gyűjtögető őseink előtt álló adaptációs problémák megoldására hozott létre (Cosmides és Tooby, 2001). Az evolúciós szemléletet követő tudósok ebből következően igen gyakran teszik fel azt a kérdést, hogy egy működés milyen funkciót szolgál, ez a funkció hogyan vezethető vissza az egyed és a fajfenntartást szolgáló mechanizmusokra.

E kérdésre adandó válasz keresésekor gyakran nyúlnak vissza a gyökerekig, az emberiség történelmének a földművelés szakaszát megelőző hajnaláig, vagyis a vadászó-gyűjtögető társadalmakig. Az időutazások kivitelezhetetlensége miatt ehhez a kultúrantropológusok a modern kor nyújtotta „kínálatból” a ma is vadászó-gyűjtögető életmódot folytató kultúrákat keresik fel, ahol a résztvevő megfigyelés módszerével gyűjtene adatokat.

Jelen fejezetben tett kitérőnkkel talán sikerül részletesebb háttérképet kapni arról, hogy az egyenlő osztás miből meríti azt a sokat emlegetett elemi meggyőzőerejét.

Az egyenlőségheurisztika elosztások kivitelezésének hogyanjára vonatkozik. Ha követjük az evolúciós szemléletet, egyenesen következik a kérdés, hogy vajon a vadászó-gyűjtögető életmódot folytató kultúrák mit osztanak fel az érintettek között egyenlően. Olyan osztási helyzetre van szükségünk, ahol az egyenlőség nem lenne triviális, mégis elterjedt gyakorlat.

Számos megfigyelés egybehangzó eredménye szerint a vadászszákmány, a hús osztása ilyen (Hill, 1982; Hill, Kaplan, Hawkes és Hurtado, 1987; Hawkes, O'Connell, Blurton és Jones, 2001). A rokoni kötelékeket messze meghaladó osztozás megkülönböztető emberi jegy (Kameda és mtsai, 2002).

Az Aché indiánok esetében például, akik Paraguay területén élnek, az emberek táplálékának $\frac{3}{4}$ részét olyan élelem teszi ki, amit más családok teremtettek elő. Annál inkább tárgya lesz egy élelem a nagyobb közösséget érintő általános osztásnak, minél kevésbé megjósolható az élelem birtoklására tett egyéni szándék vezette viselkedés sikere, és minél kevésbé összehangolt a közösség tagjainak egyéni szerencséje (Winterhalder, 1996). Vannak ugyanis jó szezonjai bizonyos állatok vadászatának, amikor például egy állatvonulás miatt mindenki nagyobb reményekkel indulhat neki a portyának, ilyenkor nem olyan jellemző az osztozás.

Kifejezetten a nagyvadak, és nem a kisebbek, valamint nem a gyűjtögetett növényi táplálékok kerülnek szűk családon kívüli osztásra (Kaplan, Hill és Hurtado, 1990).

Miért kerülnek a nagyvadak széleskörű osztásra?

Kaplan és Hill (1985) szerint ez egy közösségi kockázatcsökkentési módszer: A sok vadászt és családját egy kiterjedt csererendszerben láttatják, melyben az ellátás nem akadozik, mely biztonságos hozzáférést biztosít folyamatosan. Ez egy nagyon hatásos eszköz, amikor a vadász siker nem garantált. A vadászni útnak induló Aché vadászoknál átlagosan 60 %-os (Kaplan és mtsai, 1990), de tekintve a nagyvadak elejtésének kockázatait ez nem annyira pozitív, mint amilyennek látszik.

Továbbá a sikeres vadász sem tud mit kezdeni azzal a mennyiséggel, amennyi a birtokában van (mert nem tudja hűteni, annyit enni nem tud, ha más módszerrel konzerválja, akkor pedig veszít a tápértékéből).

A kiszámíthatatlanul zsákmányolható fogás családon kívülre terjedő osztására könnyű analógiát találni 21. sz-i életünkből is: ha kiránduláskor özön gomba szerencséje szakad ránk (ez nálunk tényleg szerencse, mert ki jár ki rendszeresen, ki ismeri már a jó gombászó helyeket), nem annyit viszünk haza, amennyit meg bírunk enni, nem annyit, amennyit könnyen tudunk tárolni, de a szomszédoknak is szívesen kínálunk, hadd legyen részük a ritka csemegéből.

A Kaplan-Hill (1985) hipotézist többféle kritika érte. Az egyik abból a tényből indul ki, hogy a hús előteremtéséhez a férfiak nem egyforma mértékben járulnak hozzá: vannak nagyon jó vadászok, és vannak sikertelenebbek, ügyetlenebbek vagy csak egyszerűen tapasztalatlanabbak.

Miért ad a jó vadász másoknak, amikor ő elég stabilan tudja a saját családja javát szolgálni?

És miért megy el egyáltalán valaki is vadászni, kockáztatni az életét vagy csak egyszerűen fárasztania magát, ha másoktól úgyszólván az ölébe pottyanna az étel?

És egyáltalán miért vadásznak, ha, mint arról Hawkes (1993) ír, a közösség kétszer annyi tápértékhez, energiához jutna, ha a férfiak nem vadásznának, hanem maguk is gyűjtögetnének?

És mire jó ott az osztás, ahol a természetett növényeket osztják (Cashdan, 1985)?

Az első kritikát, miszerint miért ad a sikeres vadász, ha önállóan is elboldogulna, a kockázatcsökkentési hipotézis a „saját lábán” is elbírja. Gurven, Allen-Arave, Hill és Hurtado (2000) kutatásai szerint az Aché indiánoknál a jó vadászok adakozásait egyfajta „biztosítás”-nak lehet tekinteni: sérülés és betegség esetén a közösség többet juttat azoknak, akik előtte az átlag felett hozzájárultak a közjóhoz, mint azoknak, akik az átlag alatt.

Azt, hogy miért nem indul be a társas lazsálás, az osztás hierarchizálódásban betöltött funkciója felől magyarázzák. A vadászsiker olyan előny, mely több, mint az élelem, amit nyújt. Az otthonmaradók a húshoz ugyan hozzájutnának, de ezekhez az áttételes előnyökhöz nem.

Az egyik ilyen előny az általános értelemben vett „társadalmi presztízs”. Akinek adunk, annak jót teszünk. Akinek jót tettünk, hálás. A „fogás” esélye nem teljesen azonos, mert vannak erősebbek, ügyesebbek, jobb vadászok. Ők azok, akik több lekötöttséget tudhatnak maguk mellett. Ők lesznek a „kívánatos” szomszédok (Hawkes, O’Connel és Blurton Jones, 2001): velük lehet koalíciót kötni, egy veszélyes vagy konfliktusos helyzetre felkészülni. A költséges ajándékok szomszédi kapcsolatokat megerősítő szerepe az amerikai észak-nyugati partvidéki indiánok potlacs szertartásában is nyilvánvaló. Bali (2005) szerint a potlacs intézménye, vagyis az az ünnepi esemény, amikor szomszédos törzsek cseréltek egymás között „ajándékokat”, és követtek el mindenféle pazarlónak és értelmetlennek tűnő tékozlásokat összekötötte és egymásra utalta a helyi indián közösségeket egy régió belül, és létrehozott egy csere-hálózatot. Potlacs-házigazdának lenni (és ezzel vendéglátóként az osztásban élen járni) óriási presztízs volt. Ferge Zsuzsa (1982) szerint a falun lévő nagy családi ünnepek is a potlacs logikáját követik. Ő kiemeli a viszonzás feltételezését: akiről tudni lehet, hogy nem lesz képes nagy menü rendezésére, azt meg sem hívják, vagy a meghívott nem él az alkalommal. Ezek

valójában a közösség együvé tartozását aláhúzó alkalmak, melyben jelentős szerepe van a javak pazarló elpusztításának (Ferge, 1982). (Meglátásom szerint urbanizált 21. századi magyar potlacs a gyerekek ovis születésnapj zsúrja, ahova újszerű szokások szerint a 30-as éveikre már megmutatnivaló vagyont felhalmozó szülők a vendég gyerekek szüleit is legalább egy kis körültekintés és kínálás erejéig beinvitálják, és ahonnan a vendég gyerekek olykor nagyobb kapott ajándékkal távoznak, mint amit ők maguk vittek az ünnepeltnek.)

Emeljük ki, hogy a koalícióalakítás, a potlacs, a „falusi menyegző”, az ovodás zsúr a széleskörű, rokoni kapcsolatokon túlmutató osztást a viszonzás feltételével magyarázza jól.

Ugyancsak a vadászsiker presztízséből indul ki, de viszonzást nem feltételez az ún. kérkedő pazarlás (costly signaling) hipotézis, mely a vadászsikert a sikeres párválasztással kapcsolja össze. Azért kell széles körben az osztást végrehajtani, hogy minél többen, minél szélesebb körben legyenek tisztában vele, hogy az osztó megteheti ezt a gesztust, mert nem szorul rá: ragyogó képességei, ügyessége és ereje bőséges forrásokhoz nyitnak utat (Smith, Bliege és Bird, 2000). A költséges kérkedés elmélete mutatott rá, hogy az állatvilágban is sok faj vívja meg a maga dominanciaküzdelmét az ellenkező nemű partnernek tett imponálás végett úgy, hogy pazarlással demonstrálja erejét. Gondoljunk csak a paradicsommadár kérkedő és a mozgásban katasztrofálisan akadályozó farok-tollára vagy Diamond (2002) példájával, a felkészültségüket havonként csészényi petróleumivással megerősítő kung fu-harcosokra.

Hill és Hurtado (1996) kimutatták, hogy egy igen szoros pozitív korreláció van az Achék között a vadászsiker és a társadalmi rang között. A társadalmi rang és a reprodukív siker között is nagyon szoros kapcsolat van. Bár alapvetően az Achék (is) monogámok, a szexuális pletykák elemzésének valljuk be, meglehetősen puha módszerével (Kaplan, Hill, 1985) azt lehetett kimutatni, hogy a legjobb vadászoknak több leszármazottja van. Ha nem bízunk a pletykákban, és szeretnénk az Achék mindenképp fölötte hűségében jóindulatúan hinni, akkor elég arra gondolnunk, hogy a jó vadászok leszármazottjai a vonzó és egészséges partnerek miatt is egészségesebbek, hogy a jó vadász különösen erős és stabil ellátást tud biztosítani a családjának, hogy a jó vadász családját problémák esetén nagyon sok lekötözött segíti...

A jó vadász hierarchikus előnyének gondolata tehát választ ad arra a kényes pontra, hogy vajon mi adja az egyéni késztetést a kockázatos nagyvad-vadászathoz, és miért ad valaki, ha neki konkrétan a húsviszonzásra nincs is szüksége. Értjük, miért is nem indul be a társas lazsálás, miért nem bízzák a férfiak a vadászatot a kockázatcsökkentés szellemében csak a „jó” vadászokra, ha úgylis ők adják a sikerek zömét. A jó vadásszá válás útját, a jó vadászok kisselektálódását és folyamatos utánpótlását segíti a tapasztalatlan vadászok nagyobb akarása és kockázatvállalása, mely, ha szerencsés kimenetellel végződik, egyre jobb vadásszá és egyre rangosabbá teszi az ifjút, aki egyre biztonságosabban tud majd sok húst előteremteni. Hill (1982) az Aché indiánok körében végzett kutatásai szerint egyébként nem a legnagyobb erejük teljében lévő férfiak a legjobb vadászok. A tapasztalatok halmozásának jótékony hatása kicsit későbbi életkorban teljesebbé válik. A tapasztalatlanok, a rosszabb vadászok nagyobb kockázatvállalása a hierarchián való előrelépés reménységével folyamatos mozgásban tartja, energetizálja a rendszert (Kuznar, 2002).

Maradt a harmadik megválaszolatlan kérdés, hogy egyáltalán miért vadásznak, ha, mint azt Hawkes (1993) kimutatta, a közösség kétszer annyi tápértékhez, energiához jutna, ha a férfiak nem vadásznának, hanem maguk is gyűjtögetnének? Ez a kritika is szükségszerűen a táplálékellátási kockázatcsökkentésen kívüli magyarázatokhoz vezet: az adott kultúrában a vadászat a legalkalmasabb presztízsteremtő eszköz, legyen az akár a reprodukív előny, akár a látens hierarchizálódás végett.

(Érdekes módon, az evolúciós kultúranropológiai szakirodalmat tanulmányozva nem találkoztam a Kaplan és Hill szerzőpárostól azzal az élelmezési kockázatcsökkentés hipotézisével elég meggyőzően védő érvel, hogy a mindenevő vadász-gyűjtögető embernek nagyon fontos húst enni, hasonlóan a csimpánzokhoz és ellentétben a gorillával és az orángutánval. Egészen egyszerűen szüksége van állati fehérjére. Ennek híján hiánybeteg lesz. A vadászó-gyűjtögetőknél nincs meg az a nem hús állati fehérje, amelyet az állattenyésztő kultúrák fogyaszthatnak (tej, tojás) és nem tudják termesztani azokat a nagy fehérjetartalmú növényeket, melyeket a növénytermesztés vegetáriánusai nagyobb mennyiségben esznek a húsevőknél (hüvelyesek, szója, stb.)

Viszont vannak olyan tapasztalatok, amelyek magyarázatához mindenképpen az szükségeltetik, hogy kilépjünk abból a paradigmából, ami vagy így vagy úgy, de mindenképp az egyén oldaláról tekinti a vadászat és az osztás értelmét.

Ilyen tapasztalat például Cashdan-é (1985), melyet a Botswana északkeleti részén félig-meddig legeltetéssel félig-meddig növénytermesztéssel foglalkozó basarwáknál tett megfigyelései alapján osztott meg a tudományos közvéleménnyel. A basarwák rendkívül szegényesen élnek, nagyon piciny földjeik vannak, melyek szűkössége miatt gyakran vonulniuk kell. A vonulások gyakorisága miatt az osztás költséghatékonyabb számukra, mint a tárolás, ellentétben a szomszédos bantukkal. Az osztás tárgya azonban zömében a megtermesztett termény, ami ráadásul valahogy nem véletlenszerűen sok vagy kevés: vannak, akiknek általában nem koronázza munkájukat siker, és vannak, akiknek általában igen. És ezek mégis adnak, amit leginkább a csoportselekción hipotézisével ragadhatunk meg jól. Túl kicsi a csoport és túl nehezek a feltételei ahhoz, hogy a csoport „megengedhesse” magának, hogy elveszítsen tagjaiból. (Ez a példa és ez a magyarázat intés is lehet, hogy a húst és a vadászatot ne fetisizáljuk az egyenlő osztások magyarázatakor úgy, mint ahogyan azt a húst a férfiszereppel összekötő közvélemény, de feminista irodalom (Maushart, 2005) is teszi).

Ugyancsak nem feltételez viszonzást, de marad az egyéni hasznossági értelmezési keretben Blurton Jones (1984) „kibírható veszteség” (tolerated theft) hipotézise, mely szerint a bőséges forrásokkal bírók forrásaik azon részét osztják szét, amely nekik, akiknek már kellően sok mennyiség van birtokában, úgysem jelent olyan sokat, de akiknek adja, azoknak nagyra tartott lehet. „Érdemes” odaadni, hiszen így legalább kontroll alá van vonva az „újraelosztás”-t, az osztó maga határozza meg, mennyi az ő kibírható vesztesége, és nem bízza a véletlenre, hogy a szükség parancsából a másik mennyit szerez meg tőle nemtelenül.

Összességében elmondhatjuk, hogy a rokoni köteléken túlmutató osztásra, egyenletes és széleskörű osztásra az evolúciós szemlélet egyetlen okot nem nevez meg. Valószínűleg egyetlen ok nincs is, az okok együttesen magyarázzák a jelenséget. Patton (2005) is erre a következtetésre jutott, aki ecquadori Amazóniában, a Conambo közösségben tett megfigyeléseket, és gyakorlatilag mindegyik hipotézisre tudott megerősítő tapasztalatokat gyűjteni.

Bármi is legyen a magyarázat, a *kiszámíthatatlanság*, *bejósolhatatlanság*, mint feltétel, mindegyik magyarázatban benne van.

Az élelemellátás folytonosságát hangsúlyozó elméletben kiszámíthatóvá tesszük a kiszámíthatatlan élelmet.

A hierarchizálódás elméleteiben megjelenített funkciót csak ritka és kiszámíthatatlan, alapvetően nagy nyereségek eszközével lehet gyakorolni. Egyedül csak ezek az alkalmasak az egyenletes osztás rangra emelő funkcióját betölteni, hiszen a kiszámítható és kicsiny nyereségből (mondjuk amit gyűjtögetve elérünk) nincs fölös mennyiségünk, elfogy családon belül, nem beszélve arról, hogy a másik sem örülne neki, hiszen neki is van, megtette a kiszámítható befektetést a kiszámítható jutalomért. Nem viszünk Karácsonykor mákos kalácsot ajándékba.

Kameda és mtsai (2002) a modern kor emberénél, vagyis amerikai és japán egyetemistáknál mutatták be, hogy a bejósolhatatlanul, kontrollunkon kívül eső módon jött jutalmakat inkább hajlunk rá, hogy szétosszuk, mint megtartsuk. A jutalom bizonytalansága ugyanúgy hat az amerikaiakra, mint a japánokra. Ugyanúgy hat azokra, akiknek egyébként az ideológiájuk teljesítményelvű és azokra, akiknek egyenlőségelvű. Azokra, akik hisznek a protestáns munkaetikában és azokra, akik nem. Kamedaék vizsgálatában már nem húst, nem is élelmet, hanem pénzt osztanak.

Hogy miért is volt fontos, hogy megismerkedjünk az evolúciós kultúrantropológia húsosztásra vonatkozó legfontosabb hipotéziseivel, elméleteivel, eredményeivel?

Tanulmányunkban az összetett osztások, az azokat gyakran vezérlő egyenlőségheurisztika, valamint az egyenlőségheurisztikát befolyásoló társas környezet bizalomteli vagy bizalmatlan jegye az értekezés tárgya.

A bizalmatlanság bejósolhatatlanságot és kockázatot, veszélyt is jelent. Bizalmatlanságban könnyen előfordulhat, hogy a játékos visszautasítja az ajánlatot. Bizalmatlanságra okot adó helyzetben az is előfordulhat, hogy ma még van állásom, holnap nincs. Ha nem tudom, holnap ugyanide jövök-e, akkor érdemes azt kihasználni a helyzetből, amit lehet, hiába, hogy személyesen nem is ér sokat, nem érdemes holnapig várni arra, amit nagyobbra értékelnénk, mert nem biztos, hogy lesz holnap. Ezt jelenti az, hogy a bizalom kitágítja a kapcsolatok időhorizontját, a bizalmatlanság leszűkíti (Rousseau, 1990).

A bizalmatlanság és a bizonytalanság elméleti kapcsolódása miatt volt tehát elemien fontos ezt a talán szokatlan kitérőt megtennünk.

Az egyenlő osztást őseink tehát bizonytalanság-kezelési kockázatcsökkentési stratégiaként használták. Akármennyire is általános jegye azonban a döntéseknek a nyereségoldali kockázatkerülés (Kahneman, Tversky, 1979), a kockázatviselkedést mégis befolyásolja az erőforrások szintje is. Jellemzően úgy, hogy a közepes erőforrásokkal rendelkező kerüli a kockázatot, a túlélésért harcoló és a magát nagyon nagy biztonságban érző kockázatvállalóbb, mint ahogyan azt számos elmélet és vizsgálat is leírja (March és Shapira, 1992; Kuznar, 2002; Faragó, 2005).

Ha a bizalmat „kapcsolati tőkeként” egyfajta erőforrásként fogjuk fel, a kérdőíves vizsgálatban kapott nem lineáris összefüggésben ennek a törvényszerűségnek a megnyilvánulását láthatjuk, mely szerint a szűkös és a bőséges erőforrásokat magukénak tudók azok, akik kockáztatnak, és a közepes mértékű erőforrásokkal bírók nem. Ebben a felfogásban az egyenlőségheurisztikát egyfajta bizonytalanságcsökkentési stratégiaként értelmezhetjük, mely menedzseli a relatíve bizalmatlan helyzetek rizikóit.

Az osztandó forrás bizonytalan természete egyenlősítő válaszra hajlamosít bennünket. Evolúciós nézőpontból e viselkedést a vadászszákmány széleskörű felosztásának a gyakorlatából eredeztethetjük (Kameda és mtsai, 2002). Felfogásunk szerint a bizalmatlansággal együttjáró bizonytalanság is ösztönözhet arra, hogy részekre tagoljuk az összetett problémát, egyszerű osztandó tagokra bontván őket.

6. Kíméljük a gyengéket! Ésszerű munkafelosztás különböző teherbírás esetén

A 4. fejezet végén úgy zártunk, hogy a konkrét helyzeteket kell értenünk ahhoz, hogy az összetett osztások kapcsán állást tudjunk foglalni arról, hogy abban igényel-e beavatkozást az egyenlőségheurisztikus osztás ténye. Az 5. fejezet olvasta után talán úgy gondoljuk, jobb beletörődni, hogy az ember a nagy bizonytalanságban, bizalmatlanságban hajlik az egyenlősítésre. Vannak azonban még a bizonytalan helyzetek között is olyanok, melyekben az egyenlőségheurisztikus osztás ilyen vagy olyan okból elfogadhatatlan és korrekciót igényel. Azt mondtuk, a zsetonosztós helyzet ezeket szimbolizálja: esztelenség a kevesebbet választani, amikor a többet is lehet, anélkül, hogy azzal bárki is rosszabbul járna.

Korrekciót szükségeltető nemcsak a képtelenség-esztelenség lehet.

Ebben a fejezetben az összetett osztásoknak egy olyan nagy osztálya kerül tárgyalásra, mely döntések rendkívül hétköznapiak, naponta sok ilyen kérdésben hoznak döntést az emberek, és bennük az egyenlőségheurisztikus megoldás nagyon veszélyes, egészségre nézve káros lehet valamelyik érintettnek.

A munkafeladatok felosztásának összetett osztási döntéseit tárgyaljuk, amelyekben a személyes érzékenység mérlegelése nem lehetne ízlés dolga, hanem annak egyfajta kötelezettségnek kellene lenni. Ez fogalmazódik meg a „kíméljük a gyengéket” mottóban, ami általános normaként a legtöbb társadalomban él (idősek, gyermekek, nők védelme), mégis, a hétköznapijainkban gyakran megsértjük.

Az ebben a könyvben összefoglalt tartalmak kiérlelésével párhuzamosan a munkahelyemen (DE, Pszichológiai Intézet, Szociálpszichológiai és Munkalélektani Tanszék) egy olyan pályázatban is részt vettem, melynek a tematikája a megváltozott munkaképességű emberek munkaerőpiaci lehetőségeinek a segítése köré épült.

A gondolati kapocs könyvünk témája és a megváltozott munkaképességű emberek munkavégzéssel kapcsolatos problémái között szinte kínálta magát: a valamilyen munkafunkciójukban sérült emberek más munkafunkciói lehetnek teljesen épek vagy lehetnek még akár épebbek is az épekénél. Sok foglalkoztatási problémának lehet az a kulcsa, hogy meg tudjuk-e találni ezeket a sérült működéseket kompenzálni képes erősségeket. Ehhez viszont az egyéni szükségleteknek hitelt, helyet adó toleráns munkahelyi klíma (Kovács, 2006) és a változatos munkaköri módosításokra kész

megoldásorientált munkahelyi gyakorlat szükséges (Csízik, 2007). Vagyis akarni is kell változtatni, és a módját is kellene tudni, hogyan.

Ha egy családtagunk megbetegszik, netalán tartós romlás következik be az egészségi állapotában, teljesen természetes, hogy a család igyekszik őt kikímélni, nehogy állapota rosszabbra forduljon. Az is természetes, hogy a kíméletben részesülő fél pedig szeretné azokat a dolgokat maga körül és a családjáért megtenni, amiket megtenni képes, netalán, amit ő képes legjobban megtenni.

Egy családi kötelék eltéphetetlen- mindenestre sokkal nehezebben felbontható, mint egy munkahelyi. Nem véletlenül nevezi Deutsch (1973) nagyon találóan „kelepce” köteléknek. Kelepce mivolta erős motiválóerővel bír ahhoz, hogy egy tag sérülése esetén figyelembe vegyünk speciális igényeit.

De vajon hogyan állunk ehhez a kérdéshez munkahelyi környezetben? Mennyire akceptáljuk kollégáink speciális szükségleteit?

Sok-sok kérdés merül fel a speciális igények, különleges szükségletek elfogadása körül. Hol a határa annak, ami elfogadható? Nem vezet-e a sok különleges eljárás, a sok egyéni ösvény a „rendes” út, a szokásos főcsapás teljes elhomályosulásához?

Első lépésben kíváncsivá tett, hogy az emberek alapállásban (egyetemistaként, tehát a munkaerőpiacon még közvetlen tapasztalatokat nem bírván) hogyan viszonyulnak az összetett osztásokhoz, ha azok arról szólnak, hogy hogyan osszunk szét különböző munkákat munkacsoportban, ahol vannak a munkavégzést nehezítő egészségügyi problémákkal küzdő személyek is.

Vajon, ha összehasonlítjuk a munkafelosztási döntéseket és a jutalmak esetében hozott összetett osztási döntéseket (gondoljunk a „tankolós” és „vásárlós” jegyekre), melyik esetében vesszük inkább figyelembe az egyéni szükségleteket, személyes tulajdonságokat, egyénre szabott jutalmakat és terheket? Hol vagyunk nagyvonalúbbak? Ott, ahol arról van szó, hogy engedjük-e a szerencsést többet nyerni (hagyni, hogy legyenek a „tankolós” jegyek azoké, akik a megelőző héten sokat tankoltak) vagy ott, ahol arról van szó, hogy megóvjuk a gyengébbet a számára terhes munka végzésétől. (Az erre a problémára kialakított feladatot lásd lentebb!). Bizonyos szakirodalmi adatok alapján volt egy olyan elvárásunk, hogy a szükségleteket, mint személyes hasznosságokat a munkaterhek osztásakor jobban figyelembe vesszük (Murphy-Berman és mtsai, 1984).

Ugyanakkor a megváltozott munkaképességű, munkát kereső emberekkel az ő problémáikról folytatott fókuszcsoportos beszélgetések egyik jellemző tapasztalata

viszont az volt, hogy úgy érzik, a környezet nincs tekintettel a sajátos szükségleteikre, ugyanazt várja el tőlük, mint az egészségesektől. Például, hogy egy személy panaszát felidézzük, egykorvolt boltvezető helyettesként minden számítógépes és kereskedelmi tapasztalata meglenne pénztárosi munkához, de a pénztárosoknak mindenhol részt kell venni ma már a pakolásban is...

Ezeknek a tapasztalati beszámolókhöz is tudtunk a tudomány empirikus adattárából megerősítéseket keresni, melyek szerint a terhek egyenlő osztása nagyon is szokásos, jellemző (Törnblom és Jonsson, 1985).

A kárt, egészségkárosítást egészen biztosan szeretné a legtöbb jóérezésű ember elkerülni. Ha egy csoportban egy tag megsérül, és az a tag továbbra is csoporttag marad, az a csoport teljesítményét visszaveti. (Még egy nem különösebben kohézív munkacsoport is megérzi, ha egyik tagja kiesik vagy terhelhetősége lecsökken, hát még egy erősen összetartó munkacsoport vagy egy család!)

Azok a kísérletek, amelyek tapasztalatai szerint a terheket hajlamosak vagyunk egyenletesebben osztani, mint a jutalmakat, pénzosztási helyzeteket alkalmaztak, a kárt okozó osztás reális kockázata nélkül. A teherviselésnek fatális egészségkárosító következménye nem volt (pl. Messick és Schell, 1992).

A terhek általában vett egyenletes osztása valószínűleg azt a funkciót szolgálhatja, hogy ne legyen senkinek extra vesztesége, hiszen a veszteségeinket különösen fájdalmasnak éljük meg, és ezzel mindenki tisztában is van (Kahneman, Tversky 1979). A viselt személyes tehermaximumot így sikerül minimalizálni. Ez értelmes, ha mindenkinek egyforma a tűrőképessége.

Kérdés, vajon mennyire számolunk gyengeség esetén a megromlott tűrőképességgel? Ha ismerjük a megromlott tűrőképesség tényét, és ismerjük a lehetséges következményeit is akkor egy kíméltre szorulóknak kiosztott veszélyes munkával bevállaltunk egy biztos veszteséget a munkacsoportban. Ha őket kikíméljük, és a többiekre rójuk a terhet, igaz, számukra megnövekszik az egy főre eső súly, de talán megéri vállalni a kockázatot, mert még valószínűleg gond nélkül veszik ezt az akadályt, különösen, ha saját terheikből átadhatnak a kíméltre szorulóknak olyan munkákat, melyeket veszély nélkül tudnak végezni.

Azt állítjuk, hogy munkaterhek osztásakor, ahol az egyéni tűrőképességek nagyon másfélék lehetnek, nemcsak a humánus szemlélet, de komoly, józan ész diktálta szempontok is szólnak amellett, hogy a tűrőképességek másféleségével számoljunk, különösen akkor, ha egyértelmű nagy kockázata van e számolás elmulasztásának,

és különösen akkor, ha a csoportnak fontos, hogy ne hulljon ki a csoportból az érzékenyebb csoporttag.

Így azt vártuk, hogy az emberek, ha elvi döntést kell hozni egy vizsgálatban terhek osztásáról, akkor egy olyan helyzetben, ahol ez könnyen kivitelezhető, jellemzően azt tartják helyesnek, ha a gyengéket kíméletesen terhelik, vagyis védik a számukra káros munkától.

A vizsgálathoz transzformáltuk már létező vizsgálóeszközünket, melyet korábban a kérdőíves terepvizsgálatunkban (4. fejezet) alkalmaztunk. Emlékeztetőképp, azt a problémát, melyben egy munkacsoportban állandó és változó értékű jutalmakat, „vásárlós” és „tankolós” ajándékjegyeket kellett felosztani. A transzformált kérdőíven megjelenő feladat egy munkahelyi élethelyzetet mutatott be, melyben egy levéltárban dolgozó munkacsoportnak kell egy hétvégi pluszmunka felosztásáról döntenie.

A képlet egyszerű: van „rendezési” munka (változó értékű teher), amit senki nem szeret, mert nincs benne szakmai kihívás, ráadásul nagy porral jár, és van az „elemzési” munka (állandó értékű teher), ami izgalmasabb és tisztább, s időben csak mint a rendezési munkát követő képzelhető el. Az elemzési munkát mindenki képes megcsinálni. A rendezési munka kritikus az allergiások számára, a vele járó por miatt. A probléma részletes bemutatását tartalmazza a 2. melléklet.

Hogyan osszák föl a munkát? Ebben a dilemmában kellett döntenük válaszadóinknak, akik 88-an voltak. Különbőféle levelező és nappali szakos órákra járó hallgatóim adták a válaszolókat, a 2007-2008-as tanév őszi szemeszterében. Alternatívák közül kellett kiválasztaniuk azt, melyet méltányossági megfontolásból és a hatékonyság szellemében is leginkább védhetőnek látnak.

A felosztásra 9 javaslatot adtunk. A javaslatok az állandó és a változó értékű erőforrással való bánás karakteres fokozatainak („fordított”, „egyenlő”, „egyenes”) kombinációiból adódtak.

A 6/1. táblázat a változó és állandó értékű terhek karakteres fokozatait mutatja be, valamint felsoroljuk a 9 választási alternatívát.

A változó értékű teher karakteres fokozatai:

- „fordított”: osszák el a pakolnivalót egyenletesen, mindenki végez vele akkor, amikor, az allergiás nyilván később.
- „egyenlő”: kezdjék el és fejezzék be együtt a pakolást (egységnyi idő alatt az egészséges többre jut)
- „egyenes”: az allergiás ne pakoljon.

Az állandó értékű teher karakteres fokozatai:

- „fordított”: végezze az elemző munka nagy részét az egészséges
- „egyenlő”: ugyanannyi elemző munka jusson a betegnek és egészségesnek
- „egyenes” : végezze az elemző munkát a beteg

1. Egyenletes mennyiségekre kell szétosztani a rendeznivalót, függetlenül attól, hogy ez kinek mennyi időbe kerül, majd amikor mindenki elkészült, szétosztani a témákat úgy, hogy az allergiások többet kapjanak.
2. Egyenletes mennyiségekre kell szétosztani a rendeznivalót, függetlenül attól, hogy ez kinek mennyi időbe kerül, majd amikor mindenki elkészült, szétosztani a témákat egyenletesen.
3. Egyenletes mennyiségekre kell szétosztani a rendeznivalót, függetlenül attól, hogy ez kinek mennyi időbe kerül, majd amikor mindenki elkészült, szétosztani a témákat úgy, hogy a nem allergiások többet kapjanak.
4. Neki kell látni együtt a rendezésnek, és amikor kész van (tehát itt mindenki ugyanannyi ideig pakol), szétosztani a témákat úgy, hogy az allergiásoknak valamivel több jusson.
5. Neki kell látni együtt a rendezésnek, és amikor kész van (tehát itt mindenki ugyanannyi ideig pakol), szétosztani a témákat egyenletesen.
6. Neki kell látni együtt a rendezésnek, és amikor kész van (tehát itt mindenki ugyanannyi ideig pakol), szétosztani a témákat úgy, hogy a nem allergiásoknak valamivel több jusson.
7. A rendezési munkát végezzék el azok, akik nem allergiások, az elemzést végezzék el eztán az allergiások.
8. A rendezési munkát végezzék el azok, akik nem allergiások, majd szét kell osztani a témákat egyenletesen.
9. A rendezési munkát végezzék el azok, akik nem allergiások, és ők az elemző munkából is kapjanak ugyancsak nagyobb elvégzendő hányadot.

6/1. táblázat: Választási alternatívák az összetett elosztási probléma munkafelosztási helyzetre transzformált változatában

88 válaszadónkból 81 figyelembe vette az allergiás állapot veszélyeit, és vagy kevesebb (igaz, ugyanannyi ideig tartó: 4-es, 5-ös, 6-os választás) veszélyes munkát végeztetett vele (ők voltak 37-en) vagy semennyit sem (44-en választották a 7-es, 8-as és 9-es alternatíva valamelyikét). 88-ból 36 válaszadó úgy döntött, végezzék el az egészségesek az összes porolós munkát, az allergiások az összes elemző munkát, vagyis a 7-es utat választotta. A válaszadók 40 %-a! Összességében ezek a válaszok sokkal optimálisabbnak mutatkoznak, mint a 4. fejezetben bemutatott kérdőíves vizsgálat válaszai.

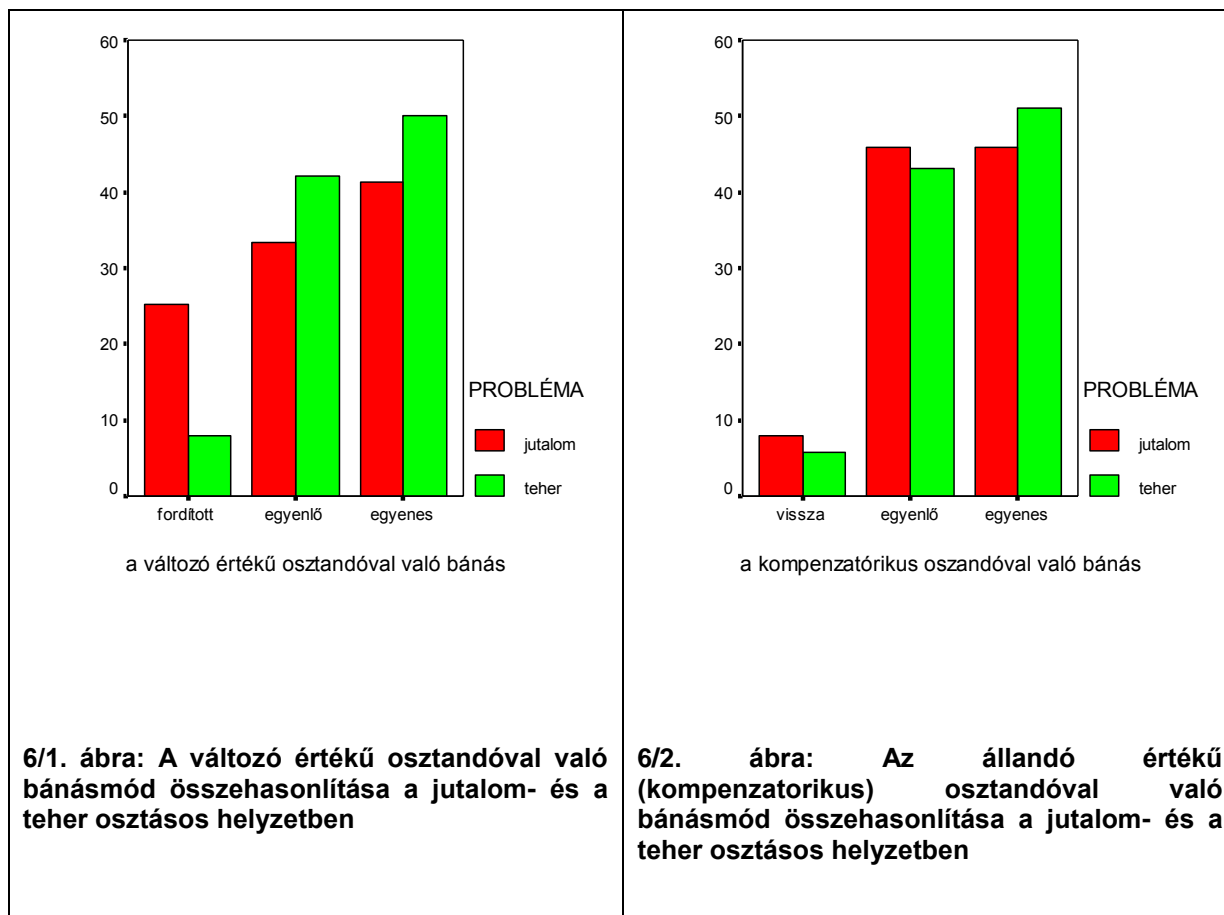
A jutalmak összetett osztásáról szóló kérdőíves tapasztalataink vizsgálati személyei ipari alkalmazottak, dolgozó emberek voltak. Az előbbiekben ilyen-olyan kurzusokra járó egyetemistákról beszéltünk. Hogyan is hasonlíthatóak össze az eredmények?

Természetesen a jutalomosztásos vizsgálóeszközre vetítve egyetemista adatokat is elő tudunk húzni a varázskalapunkból, végül is egy egyetemi oktatónak ez a legegyszerűbb. Még arra is tudtunk ügyelni, hogy semmiképpen ne legyen átfedés a terheket és a jutalmakat osztó személyek között.

87 személytől van ilyen adatunk, melyeket összehasonlítani nemcsak a terhet osztó választásokkal érdemes, de a gyári alkalmazottak választásaival is tanulságos lenne, bemutatandó, mit tesz a válaszok minőségében, ha hosszú ideig tartó, véget nem érőnek tűnő kérdőíveket töltenek ki, „saját szakállukra” (gyári alkalmazottak) vagy egy rövid kérdőívet, több gondolkodási idővel, egy tanteremben (egyetemisták). Ebbe az elemzésbe viszont itt nem merülünk bele, mert a könyvünkben tárgyalt alapvető összefüggések elemzését, azok értékét nem befolyásolná. Ízelítőnek, a fantáziát elindítóknak legyen elég annyi, hogy a „tankolás-vásárlás” problémára az egyetemisták 54%-ban pareto-optimális választ adnak, szemben a gyári alkalmazottak 29 %-ával.

A következő két ábrán (6/1., 6/2. ábra) megfigyelhetjük, hogy a jutalom és teher osztásakor vajon különbözik-e a „fordított”, az „egyenlő” vagy az „egyenes” irányú osztások gyakorisága.

Szemmel jól érzékelhető különbség van a változó (6/1. ábra) értékű osztandó osztásában: a fordított irány jelenléte számottevő a jutalomosztásnál, elhanyagolható a teherosztásnál.



Ezt a szemmel is jól érzékelhető különbséget statisztikai mércével is erősen szignifikánsnak nevezhetjük. A Chi-négyzet próba $p \leq 0,01$ szinten mutatja különbözőnek a két csoportban a fordított, az egyenlő és az egyenes módon differenciáló csoportrészebe való esés esélyét.

Vizsgálatunk eredménye tehát az, hogy a terhek ilyen megformálását tartalmazó feladatban személyeink óvakodtak az egyenlőségheurisztikának a jelen helyzetben legveszélyesebb formájától, a készleten belüli egyenlősítéstől, vagyis attól a megoldástól, ami minden munkafázisban eredményében ugyanakkora volumenű feladatot ró az érintettekre.

Ez öröndetes. Ugyanakkor a másik heurisztikától, az „időalapú egyenlősítéstől” egyáltalán nem tartózkodtak, az ugyanolyan gyakori, sőt kicsit még gyakoribb volt,

mint a jegyosztásos feladatban a darabszámra egyenlősítő válaszok aránya. Csak a válaszadók 40 %-a választotta az elvárható kíméletet, amelyben, hangsúlyozzuk, értékteremtésben és időben a megváltozott munkaképességű részéről ugyanolyan munkabefektetés volt, mint az egészségestől.

Bár ezeket az arányokat számos más tényező (kapcsolat erőssége, értékrend, életkor, nem, foglalkozás, stb.) befolyásolhatja, vizsgálatunk abban az irányban hozott eredményeket, hogy a terheket inkább osztjuk szükségletérzékeny módon, mint a jutalmakat.

Véleményem szerint az egymás iránti odafigyelésről és a szenvedések enyhítésének értékéről és értelméről még sokkal több szónak kellene esni a közbeszédben ahhoz, hogy legalább egy egyszerű kérdőívben a maga tétnélküliségében egyértelműen tudjanak a társadalmilag kívánatos segítségnyújtás mellett állást foglalni, legalább a pszichológusok és mentálhigiénikusok, akik mintám $\frac{3}{4}$ -ét adták!

E vizsgálatban a bizalom változója egyáltalán nem volt jelen, ugyanakkor feltételezhetjük, hogy a kímélet erősebb kohéziójú, hosszabb időperspektívájú csoportokban tipikusabb.

Ezt a feltételezést nemcsak a kötődés, a törődés és az empátia összefüggésével támaszthatjuk alá, de azzal az érveléssel is, hogy a kíméletnek a csoportot egészben megtartó funkciója is van, és az erősebb kohéziójú csoportok inkább céljuknak tekintik a megmaradást.

A kímélet elmulasztása ugyanis a ki nem kímélt csoporttag elég valószínű elvesztésével fenyeget, melyhez képest hajlunk rá, hogy ezt a valószínű veszteséget a többi csoporttag nagyobb terhelésével elkerüljük, még akár akkor is, ha ennek esetlegesen van kockázata. Ez a gondolat a kilátáselmélet (Kahneman és Tversky, 1979) szellemében ruházza fel a gyengék kíméletét adaptív funkcióval.

E fejezetben összetett osztási problémánk egy munkafelosztási helyzetre transzformált változata jelent meg. A válaszadásokból a változó értékű osztandó fordított differenciálása szinte teljesen eltűnt. Az egyértelmű kímélet melletti kiállítás válasza ugyanakkor nem többségi. A vizsgálatban a bizalom problémája közvetlenül

nem volt jelen, de az értelmezésekben bevonására nyilvánvaló lehetőségek kínálóznak.

7. A bizalom és bizalmatlanság hatásának megjelenése a 2006-os választási óriásplakátok összegző és tagoló üzeneteire való reakciókban

A parlamenti választások idején 2006-ban is, mint az ilyenkor szokásos, az utak-útfelek telis-tele voltak a kampányoló pártok választási óriásplakátjaival, a média pedig az arról szóló hírekkel, hogy mindez, az egész kampány, azon belül is a plakátok menyibe kerülnek az országnak. Egyszerű kíváncsi állampolgárként, akkor már ismerve azoknak a vizsgálatoknak az eredményeit, melyeket könyvünkben korábban tárgyaltunk, egy szakdolgozómnak, Bicsánszky Katának (2006) azt a kérdést adtam ki szakdolgozati témának, hogy vajon az óriásplakáton megjelenő téma általános vagy részletező sajátossága milyen tetszéshez vezet a plakáttal kapcsolatban, különös tekintettel arra, hogy „saját párt” vagy a „másik párt” plakátjáról van szó, illetve, hogy a megítélő mennyire elkötelezett a „saját párt” irányába. Egész egyszerűen érdekelt, hogy a laboratóriumban mért és kérdőíves terepvizsgálattal is megtapasztalt összefüggés „érvényességi tartománya” meddig terjed. Vajon egy ilyen teljesen más kontextusban is igaz lesz-e, hogy a döntéshozók felé bizalommal közelítők egészségesebben közelítenek a döntési problémához, a kritikusabbak pedig részproblémákra tagolják a döntést? A bizalmat az elkötelezettséggel próbáltuk megragadni, feltételezve, hogy az nyilatkozik a választások előtt 1 nappal úgy, hogy döntése mellett nagymértékben elköteleződött és nagyon szomorú lenne, ha nem a saját választottja nyerne, aki nagymértékben bízik választottjában. (A „szomorkodás” anticipálása a bevonódás, érzelmi elkötelezettség jellegzetes kísérőjelensége (Gilbert és mtsai, 1998)). A plakátok általános és részletező jellegzetességével természetesen az elosztási döntések egészségességének, illetve egy kiemelt szempontra való koncentrálásának a jegyét jelenítettük meg a vizsgálatban. Talán kicsit nagyvonalúnak, kritikusabb szemmel vizsgálva túlságosan „lazának” vagy elrugaszkodottnak tűnhet a párhuzam, mindenesetre azt gondoltuk, hogy a kérdés aktualitása és üde megjelenítése kárpótlást jelent ezért a nagyvonalúságért. A vizsgálatnak volt egyfajta karcos, fiatalos bája: a szakdolgozati kötelezettség a témák azonosításához, felismeréséhez, megtalálásához vezető motiválóerő maximumát az utolsó pillanatban érte el. Ez vezetett ahhoz, hogy az utolsó pillanat maximális erőbedobásával reprezentatívnak

messze nem nevezhető 80 fős mintát sikerült megkérdezni, a legváltozatosabb korú, végzettségű embereket. Ennek a jegynek a szellemében a vizsgálat tapasztalatairól a feltétlen statisztikai fegyelem nélkül beszélünk, inkább gondolatjátékot űzve. Ezt a fésületlenséget nyomatékosítja, hogy a 3. mellékletben bemutatott típusképek nem standard archívumképek, hanem kusza össze-vissza fotók (a vizsgálatban archívumképek szerepeltek.)

A vázolt kérdés mellett (bizalom és összetett osztások összefüggése) a tudományos érdeklődésen túl persze ott bújkált a vizsgálatban az az érdeklődés is, hogy vajon megéri-e a pártoknak, illetve az országnak ennyit, és ennyiféle plakátra költenie. Tetszenek-e ezek a plakátok legalább a szóbanforgó pártok saját híveinek? Vannak-e olyan plakátok, amelyek osztatlan sikert aratnak? (Bár a tetszés és a hasznosság egy kampányfotó esetében nem jár feltétlenül együtt).

Az óriásplakát, mint választási kampányeszköz kritikai megítélése a társadalmi-politikai vitákban természetesen abból a megfontolásból ered, mely szerint egy ilyen plakátra hihetetlenül kevés információt lehet vagy érdemes rakni, azzal a kevéssel pedig az ingadozókat kétes esélyű meggyőzni, az elkötelezett választók hitének megerősítésére pedig minek ennyi pénzt költeni.

A vizsgálathoz az MSZP, a FIDESZ, az SZDSZ és az MDF „típusplakátjait” választottuk, a bennünket érdeklő rendezési szempont, vagyis a tagolás szerint csoportosítva, kategorizálva a fellelhető plakátokat. A plakát lehetett „általános” vagy „részletező”. További változóként még a plakát pozitivitását is kezeltük. A pozitív-negatív dimenziót talán magyaráznunk sem kellene: a pozitív azt jelenti, hogy a plakát a plakátot készítő pártról mond jó dolgot, a negatív pedig azt, hogy a vetélytársról rosszat. Általánosnak neveztünk egy plakátot, ha a plakát üzenete a következő sablonba volt sűrítendő: „Szavazz az X pártra, mert az jó és neked jó lesz” (ez a pozitív változat). Konkrétan, illetve részletezőnek pedig azt, amikor a plakát üzenete az, hogy „Szavazz X pártra, mert az az élet ilyen vagy olyan területén ezt és azt csinálja, amitől neked azon a területen jó lesz” (ez is pozitív példa). A kiválasztott plakátokat színes fotókon mutattuk be, majd számos egyéb kérdés mellett azt is feltettük, hogy az adott plakát neki, a válaszadónak, mennyire tetszik.

EI kell mondanunk, hogy a FIDESZ és az MSZP esetében, márpedig ebben az elemzésünkben most erre a két nagypártra fogunk figyelni, az „általános-negatív” konstellációra példát nem találtunk (Az SZDSZ-nek és MDF-nek volt ilyen típusplakátja is.)

Természetesen azt feltételeztük, hogy az elkötelezett szavazóknak a saját pártjuk általános plakátja jobban tetszik (hiszen maximálisan bíznak a pártban és figyelmük az egészre irányul), mint a részletező, illetve, hogy a kevésbé elkötelezetteknek (fenntartásokkal bíznak) a saját párt részletező plakátja tetszik jobban (egy jól körülhatárolható, elválasztott tagolt részével foglalkozik a világnak), nem az általános.

Ha ez így van, akkor egyaránt érdemes általános és részletes plakátokkal is kampányolni. Sőt, mondhatnánk, a negatív kampány is lehet értelmes (ámbár nem túl szimpatikus) eszköz, ha azoknál jól működik, akik csak félig-meddig vagy egyáltalán nem bíznak a szóbanforgó rosszat csináló pártban, mert egy speciális területen- amire az ő „tagolós” hajlandóságuk miatt elvileg nekik kiélezett figyelmük irányul- rávilágít arra, hogy a nevezett párt mi bűnt is követett el.

A következő táblázatban négy csoport adatait jelenítjük meg arról, hogy az egyes típusplakátok átlagosan a csoportba tartozó személyeknek mennyire tetszettek. (Persze az maga is hosszas értekezés tárgya lehetne, hogy a „tetszés” mit jelent egy ilyen kontextusban, és egyáltalán mi köze a mozgósítóerőhöz)

A négy csoportot úgy kaptuk, hogy egyrészt megkülönböztetünk Fidesz-szavazókat és MSZP-szavazókat, s mindkét csoportot két félre bontjuk az alapján, hogy mennyire elkötelezett szavazó. Az elkötelezettségre, mint említettük, az olyan kérdésekre adott válaszokból következtettünk, mint a „mennyire kötelezte el magát döntése mellett” és „mennyire lesz szomorú, ha a választásokon nem az ön pártja nyer”. Az MDF-re , SZDSZ-re, esetleg egyéb más pártokra szavazatukat másnap leadni készülőköt egyszerűen kihagytuk ebből az elemzésből.

Tehát azt vizsgáljuk, vajon igaz-e ezen a területen is, hogy a bizalmi helyzetek összetett osztási problémáit a felek nagyvonalúan és egészlegesen közelítik meg, a (némi) gyanakvással szemlélt helyzeteket pedig részletezőbb módon?

Azaz, hogy igaz-e, hogy egy párt politikájával nagymértékben azonosuló választót egészlegesen pozitív üzenetekkel lehet legjobban „megfogni”, a kevésbé hűséges szavazónak viszont a tények tetszenek jobban?

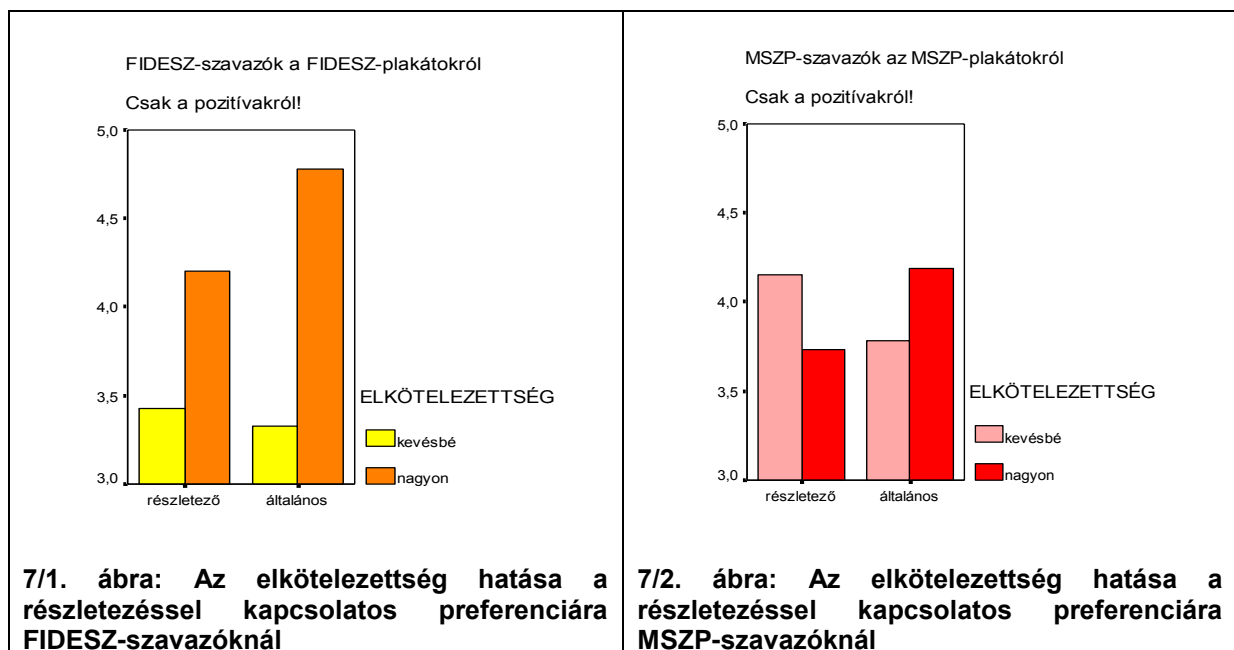
A 7/1. táblázat a két érintett nagypárt elkötelezett és kevésbé elkötelezett híveinek a tetszését mutatja be, típusplakátonként.

	Kormánypárti Általános pozitív	Kormánypárti részletező pozitív	Kormánypárti részletező negatív	Ellenzéki Részletező Negatív	Ellenzéki Részletező pozitív	Ellenzéki Általános pozitív
Elkötelezett FIDESZ (25)	1,80	1,90	1,84	4,02	4,20	4,78
Kevésbé Elkötelezett FIDESZ (4)	1,84	2,00	1,75	3,25	3,33	3,43
Kevésbé elkötelezett MSZP (9)	3,78	4,15	2,23	1,95	3,00	2,95
Elkötelezett MSZP (16)	4,19	3,73	2,44	1,87	1,72	1, 63

7/1. táblázat: A típusplakátok átlagos tetszése pártok és elkötelezettség szerinti csoportok bontásában

Ha csak rápillantunk a táblázatra, azt mondhatjuk, igaz. Pártpreferenciától függetlenül igaz, hogy minél elkötelezettebb valaki, annál inkább az egészsleges üzenetekre vevő. Ez szavazótábortól független.

Ezt az összefüggést szemlélteti a 7/1. és a 7/2. ábra, mely a FIDESZ és MSZP szavazókra vonatkozik.



Az elkötelezett MSZP-s szavazóra, és az elkötelezett FIDESZ szavazóra is igaz, hogy kevésbé elkötelezett társához képest inkább hajlik rá, hogy az általánost részesítse előnyben a részletessel szemben. (Az elkötelezettség és a részletezés interakciója az MSZP szavazók esetében a kétszemponos varianciaanalízissel még szignifikánsnak is bizonyult statisztikailag, $p \leq 0,01$)

A két nagy párt esetében beszédes példáját láthatjuk a Bronfenbrenner-i (1961) tükörképgondolkodásnak is: Amelyik az egyiknek a legjobban tetszik, a másiknak a legkevésbé.

A részletező pozitív plakátokat tehát vitán felül megéri kirakni: azokat szólítja meg, akik kevésbé elkötelezettek az irányunkban, és nem utolsó sorban a nem elkötelezett „másik”-ot legkevésbé a saját pozitív részletező plakátom irritálja. De hogy ne fessünk ilyen megnyugtató képet a plakátheadjártat értelmességéről, vegyük észre, hogy általában véve a tetszés oldalon (minimum 4 vagy annál nagyobb érték, mivel az 1-7-ig skála közepe a 4) kizárólag elkötelezett szavazóknál találunk átlagot: az elkötelezett FIDESZ-szavazóknak a FIDESZ mindhárom típusplakátja tetszik, az elkötelezett MSZP-szavazóknak csak az általános-pozitív saját plakát. Az elkötelezett szavazóknak viszont, merül fel a kérdés, van-e egyáltalán szükségük hitük erősítéséhez óriásplakátra...

De mi a helyzet a negatív plakátokkal?

Lássuk csak, kiindulási logikánkat követve, vagyis azt az összefüggést, hogy a bizalmatlan választó figyelme éber és a részletekre kíváncsi, vajon kiknek szól a negatív plakát? Valószínűleg azoknak, akiket szeretnénk eltántorítani a másik oldal bizonytalanjai közül. Ám kicsiny mintánk tapasztalatainak birtokában azt látjuk, hogy pontosan ezeket az embereket ezek a plakátok irritálják leginkább. Sőt: ezek a részletező negatív plakátok általános, osztatlan nemtetszést váltanak ki, talán a FIDESZ-hű szavazók egyedüli kivételek ez alól, mert nekik még a saját negatív kampányplakátjaik is tetszettek (a fekete-sorozat).

Persze azt lehet vitatni, hogy vajon a „mennyire tetszik Önnek ez a plakát” kérdés jól ragadja-e meg a plakát hatásosságát, kommunikatív erejét, figyelmet magához kötő képességét. Lehet úgy is spekulálni, hogy azért utasította el a célcsoport az adott plakáttípust a legjobban, mert tényleg ez hatott rájuk, ez zavarta őket, ez okozott kognitív disszonanciát. Mint az ember alapvetően pozitív beállítottságáról nemcsak megannyi kutatás eredményeiből (is) megbizonyosodott pszichológus, (pl. Abelson, 1984; Forgács, 1992), mégis arra hajlok, hogy a negatív kampányfotók kiváltotta

hatást sokkal egyszerűbb úgy interpretálni, hogy azok egész egyszerűen visszataszítóak.

És egyáltalán, miért nem szebbek, szellemesebbek ezek a plakátok? Bármely saját vagy vetélytárs típusplakátot vesszük, a pozitív tartományba (4-es érték fölé) csak a saját plakátok esnek, és csak az elkötelezett szavazók számára, és MSZP-szavazóknál csak az általános pozitív plakát.

Mindeközben az MDF plakátjai egységes tetszést arattak: talán a sok igazi politikai ok mellett azért is, mert egyszerűen szebbek, jobbak, ötletesebbek voltak. A megítélt plakátok közül a tetszés első 3 helyét MDF-es plakátok nyerték el. Az élen a kislány az almával végzett, a „Kezünkben a jövőnk” aláírással. Ez a kép az egyetlen, mely a 80 válaszadó átlagos pozitív méltánylását nyerte el. Mindenkinek, pártállástól függetlenül tetszett. És tetszett a „cumi” is („Nem vesszük be!”), pedig ez egy negatív kampánykép, és általában a negatív képek nem tetszettek. Nehéz nem észrevenni, hogy mind az „alma”, mind a „cumi” minőségében megkülönböztethetőek a többi képtől: van valami mögöttes, szimbolikus jelentéstartományuk, ha az mégoly egyszerű is. Lehet, hogy lebecsülik a válaszadók „szellemes” megközelíthetőségét, akik nem élnek az ilyen mögöttes tartalom olykor szellemes, az adott határok közt mégis színvonalas megjelenítésével?

E kritikus tapasztalatokkal együtt mindemellett az alaphipotézisünk, hogy a bizalom hat az elosztással kapcsolatos üzenetek befogadására (mi lenne jobban elosztás-releváns, mint a politikai program), bebizonyosodott. Párttagságtól függetlenül az egészségest preferálta az elkötelezett és a részletezőt a nem elkötelezett.

Ezeket az eredményeket magyarázhatnánk más elméletkéés alapfogalmak segítségével is: Például az érzelmi bevonódás és a gondolati egyszerűsítés összefüggése (Tetlock, 1985) vagy a Kruglanski- féle kognitív zárás iránti szükséglet és az információkeresés összefüggése (Hunyady, 2006) alapján, és még relevánsak, sőt konszenzuálisak is a beemelt fogalmak a politikai választások kontextusában.

Azt gondolom ugyanakkor, hogy ezek az elméletek, bár más alapokon nyugszanak, semmi összeegyeztethetlent nem tartalmaznak az általunk javasolt szemponttal. Az összetett osztások tagoló vagy egészsleges fókuszának és a bizalomnak,

elkötelezettségnek az összefüggése ezekkel az elméletekkel párhuzamosan gazdagíthatja a jelenség megértését. .

A bizalom és a problématagolás kapcsolatára vonatkozó összefüggésünk érvényességét a politikai kampány területén teszteltük.

Feltételezésünk, mely szerint egy kiragadott részletre inkább a mérsékeltelen elkötelezett szavazó a „vevő”, az általános-egészlegesre pedig az elkötelezett, beigazolódott.

8. A „feszített húr”-modell

Kutatásaink eredményei alapján a következő szakaszban felvázolunk és megrajzolunk egy modellt (8/1. ábra), mely összefoglalja a lényegét a bizalom-hatásban érintett mechanizmusoknak. „Feszített húr”-modellnek neveztük el, a felajzott íj képi analógiája alapján, ahol a bizalom-bizalmatlanság a dinamizáló húzóerőt, a döntési folyamat (kognitív kiértékelés) a célzást, a tudatosan nem hozzáférhető érzelmi, és a tudatosan hozzáférhető normatív kiértékelési támpillérek magát az íjat adják. E képi analógiával élve a bizalom, vagyis az éltető, feszültségteremtő erő, a döntés, vagyis a nyílkilövés minőségét három ponton határozza meg:

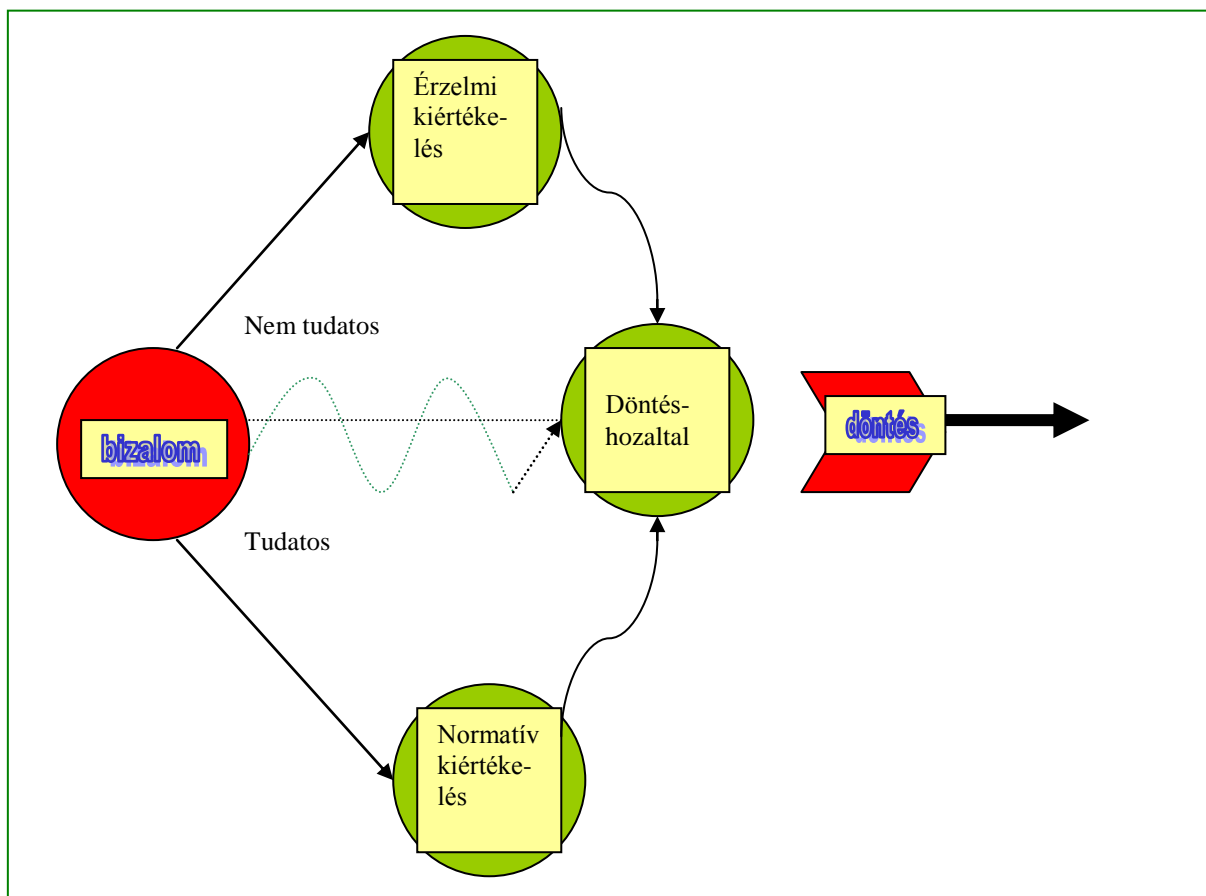
A bizalomnak van egy közvetlen hatása a kognitív kiértékelésre, ez a rövidtávú vagy hosszútávú perspektíva felvételére hat, arra, hogy „közelre vagy távolra akarunk löni”. A bizalmatlan közelre céloz, biztonsági módon. Ezt a hatást nehéz lenne akár tudatosnak, akár tudatalattinak nevezni, ha a titokzatos „adaptív tudatalatti” művének tartjuk, valószínűleg akkor állunk legközelebb az igazsághoz. A hullámos és szaggatott vonalú képi megjelenítés ezt a köztes helyzetet és a kiértékelés ősi gyökereit szimbolizálja. A hullámvonal kapcsán asszociálhatunk egy rugóra is: kihúzzuk az íjat távolra, ilyenkor a rugó megnyúlik, és kihúzzuk közelre, ilyenkor rövid marad.

A bizalom hat még az érzelmi és a normatív kiértékelésre is. A bizalom nyugalmat és biztonságérzetet ad, a bizalmatlanság feszültséget. Ez az érzelmi hatás. Továbbá normatív hatásként előhívhatóvá teszi az ilyen helyzetekben szokásos alkalmazásokat.

Az érzelmi és normatív kiértékelés aztán módosítja a döntési folyamatot: Az érzelem befolyásolja a kiigazításra szánható döntési kapacitást, a normatív kiértékelés pedig megfogalmaztat célokat, elvethet szokatlannak tűnő döntéseket, még olyanokat is, melyek értelmesek.

Tanulmányunkban mindezig a Roch és mtsai által 2000-ben felvázolt kiigazítási modell szolgált egyfajta támpontként. A „feszített húr” modell nem állítható vele szembe, inkább egy kiegészítő alternatívája, melyben a kiigazítást befolyásoló tényezők a bizalom tematikája szerint rendezve vannak.

Közös pontunk, hogy az egyenlőségheurisztikus kiindulópontot egyformán fontosnak és igaznak tartjuk. Saját kutatásunk egyik legmarkánsabb eredményének magunk is pontosan azt tartjuk, hogy sikerült bizonyítanunk, az egyenlőségheurisztikus kiindulópont kiindulópontként funkcionál a legtöbb kiigazított megoldás számára is. A különbözőség azon a ponton van, hogy a mi felfogásunk szerint a választásban meg nem mutatkozó kiigazítás nem feltétlenül a kiigazítási folyamat elmaradását tükrözi, lehet ez a normatív megfontolások tudatos eredménye is.



8/1. ábra: a „feszített húr”-modell

A „feszített húr”-modell összegzi az összetett osztások esetében megjelenő bizalomhatásban érintett mechanizmusokat.

Záró gondolatok

Azoknak az élethelyzeteknek a sorát, ahol összetett osztásokat végzünk, s elkövetjük üdvös vagy átkos egyszerűsítéseinket kiigazításainkkal együtt vagy anélkül, végtelenítve folytathatnánk.

A tanulmányunkban bemutatott vizsgálatok remény szerint megfelelően változatos színskálát használva festettek képet róluk. Volt közöttük absztrakt és konkrét, nyereségeket és terhelést osztó, két ember közötti, munkacsoporton belüli és társadalmi elosztást mintázó.

A bizalom szintén változatos megformálást nyert: egyszer a gyanakvás hiányának a képében, máskor a munkacsoporton belüli barátságos viszonyokban, harmadszor a választói elkötelezettség mögött sejthető kötődésben bújkált.

Valahányszor rejtegettük, és bármilyen köntösben is, akár az összetett osztást, akár a bizalmat, annyiszor „találtak” egymásra, s találkozásuk eredménye mindig ugyanaz lett: a bizalmatlanság egyszerűsítette az összetett osztást.

Ahogy egyik találkozást követte a másik kutatási dramaturgiánk szerint, úgy vetődött fel a lélektani hatásmechanizmusokra vonatkozóan egyre több kérdés. Volt, amelyik megoldódni látszott (pl. az, hogy vajon biztos-e, hogy a bizalmatlanság egyszerűsítő hatása az érzelmi terheltségből következik –nem biztos). Volt azonban, hogy egy legyőzött probléma helyén új keletkezett, új kérdéseket felvetve. Kezelhetjük-e úgy a bizalmatlanságot, mintha bizonytalanságról beszélénk? Szerves és erős-e a kapcsolat vajon a bizalom és elkötelezettség között? Lehet-e vajon tudatosan választott ésszerűtlenségről beszélni?

A kifejezetten vizsgálatunk fogalmihoz kapcsolódó kérdéseken túl olyan kritikus pontokon támadhat kételyünk, mint hogy vajon érdemes-e forszíroznunk a normatív szempontból megkérdőjelezhető döntések mögé vetíthető adaptív funciókat? Érdemes-e olyan ugrásokat, szempontváltásokat megtennünk, mint például a kétszemélyes osztásról a vadászszákmányt osztó hordára való váltás? Van-e helye annak, ha szinonimaként kezeljük a „kiragadott részletet” (a kampányfotón) a szempont szerinti tagolással (pl.: fehér vagy fekete zseton)?

Az elmúlt pár évben, míg ezt a vizsgálódást folytattam és miközben a dolgozatot írtam, s haladtam fokról fokra előre, gyakran éreztem magam úgy, mint egyik

kedvenc filmemnek, Michelangelo Antonioni „Nagyítás”-ának főhőse, Thomas, a fotográfus, aki egy véletlen fotó részleteit nagyítva különös történetre talál.

Csak remélni merem, hogy az én történetem nemcsak a saját oknyomozó viselkedésem folyamatáról szól, hogy ennek a történetnek a filmen általam egyébként nem számonkért eredménye is van, amit rajtam kívül mások is hasonlóan látnak.

Tanulmányunkat ennek az eredménynek az újbóli megfogalmazásával zárom:

Összetett osztásoknál gyakran követünk el heurisztikus egyenlősítést oly módon, hogy az osztandó több komponensét különállóként kezeljük, s a leegyszerűsített, egykomponensű osztási helyzetben szerzünk érvényt az egyenlősítésnek. A heurisztikus egyenlősítés kritériuma tehát nem az egyenlőségre, mint tartalomra vonatkozik, hanem az egyenlőség megvalósításának módjára.

E hibának többféle oka lehet. Az ilyen osztások viszonylag bonyolultak, legalább is az egyszerű (egyetlen minőséget osztó) osztásoknál bizonyosan bonyolultabbak. Így bármi, ami szűkíti a kiigazításra szánható kapacitást vagy csökkenti a reá irányuló erőfeszítést, növeli annak az esélyét, hogy a döntés olyan maradjon, ahogyan az első gondolatunkként eszünkbe jutott, vagyis egyenlőségheurisztikus.

Számos más tényező mellett, a kiigazítást a bizalom is befolyásolja, mindkét módon: egyrészt érzelmileg terhel, és ezzel csökkenti a kiigazításra szánható kognitív kapacitást, másrészt a szándékot is befolyásolja. Bizalmatlanság esetén máshogyan látjuk az osztási problémákat, mást tartunk helyesnek, mint bizalom esetén. Míg az előbbiben a rövidtávú, az utóbbiban a hosszabb távú célok a fontosabbak, s ennek hatása van a problémák egészes vagy tagoló kezelésére.

Az egyenlőségheurisztikát az is használja, aki eljut a jó megoldáshoz. Elemi ereje titkaként az egyszerűségén túl több más szerzőhöz hasonlóan (pl. Kameda és mtsai, 2002) az evolúciós funkcióját is hangsúlyoztuk: bizonytalan helyzetekben segíti a túlélést (itt: bizalmatlan helyzetekben is kockázatmentesen elrendezi az osztási problémát).

A bizalmatlanság hatása az összetett osztásokra nem lineáris: jellemzően azokban a helyzetekben szólít alkalmazásra, melyben a meg nem egyezés túl nagy kockázattal jár. Ha a bizalmat „kapcsolati tőkeként” egyfajta erőforrásként fogjuk fel, a kapott nem lineáris összefüggésben annak a többek által azonosított törvényszerűségnek a megnyilvánulását láthatjuk, mely szerint a szűkös és a bőséges erőforrásokat

magukénak tudók azok, akik kockáztatnak, és a közepes mértékű erőforrásokkal bírók nem.

Irodalom:

- Abelson, R.P. (1984). A pszichológiai implikáció, 277-325.old. In: Hunyady Gy. (szerk.), Szociálpszichológia. Gondolat Kiadó, Budapest
- Abramson, P.R., & Inglehart, R. (1995): Value change in global perspective. Ann Arbor, Mich: University of Michigan Press.
- Ajzen, I., Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Akerlof, G., Kranton, R. (2000). Economics and identity. *Quarterly Journal of Economics*, 115, 715-753.
- Argyle, M. (1984). The Components of Long-Term Relationships. *Advances in Psychology*, Volume 18, 453-481.
- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M., Nelson, G. (1991). Close relationships as including other into the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 241-253.
- Arrow, K. (1974). The Limits of Organization. New York: W. W. Norton.
- Axelrod, R. , Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 139.
- Bali, J. (2005). Gazdasági antropológia. In: Boglár Lajos és mtsai.: A tükör két oldala, Bevezetés a kulturális antropológiába. Nyitott Könyvműhely Kiadó, Budapest, 2005, 33-41 old.
- Bauer, P. T. (1981). Equality, the Third World, and economic delusion. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Berg, J. E., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Blurton Jones, N. (1984). A selfish origin for human food sharing: tolerated theft. *Ethology and Sociobiology* 4, 145–147.
- Bodenhausen, G. V. (1990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. *Psychological Science*, 1, 319-322.

- Boulding, K. E. (1962). Social justice in social dynamics. In: R. B. Brandt (Ed.), *Social justice* (pp. 73-92). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M. B. (1996). In-group favoritism: the subtle side of intergroup discrimination. In: Messick, D. M. (ed.): *Codes of Conduct: Behavioral Research and Business Ethics*. New York Russel Sage Foundation, 407.
- Brockner, J., Siegel, P. (1996). Understanding the Interaction Between Procedural and Distributive Justice. The Role of Trust. In: Kramer, R., Tyler, T. (eds.). *Trust in Organizations. Frontiers of Theory and Research*. Sage. 390-413
- Brockner, J., Heuer, L., Siegel, P. A., Wiesenfeld, B., Martin, C., Grover, S., et al. (1998). The moderating effect of self-esteem in reaction to voice: Converging evidence from five studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 394-407.
- Bronfrenbener, U. (1961). The mirror image in Soviet-American relations: A social psychologist's report. *Journal of Social Issues*, 17 (3), 45-46.
- Cashdan, E. (1985). Coping with risk: Reciprocity among the Basarwa of northern Botswana. *Man (N.S.)* 20: 454-474.
- Cashdan, E. (1990). Introduction. In: Cashdan, E. (ed.): *Risk and Uncertainty in Tribal and Peasant Economies*, Westover Press, Boulder, pp. 1-16.
- Camerer, C. F. (2003). Dictator, Ultimatum, and Trust Games. In: Camerer, C.: *Behavioral Game Theory. Experiments in strategic interaction*. Russel Sage Foundation, Princeton.
- Chang, A. Bordia, P. (2001). A Multidimensional Approach to the Group Cohesion-Group Performance Relationship. *Small Group Research*, Vol. 32, No. 4, 379-405
- Clark, J. (1998). Fairness preferences and optimization skills: are they substitutes? An experimental investigation. *Journal of Economic Behavior & Organizations*. Vol. 34, 541-557.
- Cook, T. D., Pearlman, B. (1981). The relationship of economic growth to inequality in the distribution of income. In: M. J. Lerner & S. C. Lerner (Eds.), *The justice motive in social behavior*. New York: Plenum Press.
- Cosmides, L. (1989). The logic of social exchange: Has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Wason selection task. *Cognition*, Vol. 31, 3, 187-276.

- Cosmides, L., Tooby, J. (2001). Evolúciós pszichológia: alapozó kurzus. In: Pléh, Cs., Csányi, V., Bereczkei, T. (szerk.): Lélek és evolúció. Az evolúciós szemlélet pszichológiája. Osiris.
- Csányi, V. (2002). Globalizáció és civilizációk: Az egyszemélyes csoportok és a globalizáció. *Magyar Tudomány*, 2002/6, 762.o.
- Dalbert, C., Lipkus, I. M., Sallay, H., Goch, I. (2001): A just and an unjust world: structure and validity of different world beliefs. *Personality and Individual Differences* 30, 4, 561- 577.
- Dar, Y., Resh, N. (2001). Exploring the multifaceted structure of sense of deprivation. *European Journal of Social Psychology*, 31, 63-81.
- Davey, L. M., Bobocel, D. R., Hing, L. S., Zanna, M. P. (1999). Preference for the Merit Principle Scale: An Individual Difference Measure of Distributive Justice Preferences. *Social Justice Research*, Vol. 12, No. 3. 223-240.
- De Cremer, D., Sedikides, C. (2005). Self-uncertainty and responsiveness to procedural justice. *Journal of Experimental Social Psychology* 41, 157-173.
- Deutsch, M. (1973): A csoport kialakulása. In.: Pataki, F. (szerk.) (1980): Csoportlélektan. 103-127.o. Gondolat, Budapest.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Diamond, J (2002). A harmadik csimpánz felemelkedése és bukása; Typotex, 2002.
- Belk, R. W. (1984). Three scales to measure constructs related to materialism: Reliability, validity, and relationships to measure happiness. In.: T. C. Kinnear (Ed.), *Advances in Consumer Research*, 11. Provo UT: Association for Consumer Research.
- Berman, J. J.& Murphy-Berman, V.A. (1996). Cultural differences in perceptions of allocators of resources. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27, 494-509.
- Bies, R. J., Moag, J. S. (1986). Interactional justice: Communication criteria of fairness. In: Lewicki, I. R., Bazerman, M., Sheppard, B. (eds.): *Research on negotiation in organizations* Vol. 1, JAI Press, Greenwich, CT, 43–55.
- Boon, S.D., Holmes, J.G., (1991). The dynamics of interpersonal trust: resolving uncertainty in face of risk. In: Hinde, R.A., Groebel, J. (Eds.): *Cooperation and Prosocial Behaviour*. Cambridge University Press, 190–211.
- Bottom, W.P., & Studt, A. (1993). Framing effects and the distributive aspect of integrative bargaining. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 35, 294-313.

- Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A. , Walker, M. R. , Freeman, S., Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34. 366-375.
- Colquitt, J. A. Brent A. Scott, Timothy A. Judge, John C. Shaw (2006). Justice and personality: Using integrative theories to derive moderators of justice effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 100/1, 110-127.
- Crosby, F. (1976). A model of egoistical relative deprivation. *Psychological Review*, 83, 85-113.
- Csízik, T. (2007). Munkahelyi módosítások a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatása érdekében. In: Münnich, Á. (szerk.): Gyakorlati megfontolások és kutatási tapasztalatok a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatásához. 219-253.o. Didakt, Debrecen.
- Deutsch, M. (1975). Equity, equality, and need: What determines which value will be used as a basis for distributive justice? *Journal of Social Issues*, 31, 137-150.
- Elster, J. (1992). Local Justice: How Institutions Allocate Scarce Goods and Necessary Burdens, Russel Sage, New York.
- Engländer, T., Bódog, Gy. (1980). Paranoid paradoxon. *Ideggyógyászati Szemle*, 34. 31-48.
- Engländer, T (1999). Viaskodás a bizonytalannal. A valószínűségi ítéletalkotás egyes pszichológiai problémái. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Faragó, K. (2002). A döntéshozatal pszichológiája. In: Zoltayné Paprika Zita (szerk.): Döntésemélet. 165-213. Alinea, Budapest.
- Faragó, K. (2005). A kockázatvállalás vizsgálata terepkísérletben. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 2005/3., 343-371.
- Fehr, E., Kirchsteiger, G., Reidl, A. (1993). Does fairness prevent market clearing? An experimental investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 437-460.
- Fehr, E., Schmidt, K. M. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Ferge, Zs. (1982). Társadalmi újratermelés és társadalompolitika. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
- Fischer, R. (2004). Organizational reward allocation: a comparison of British and German organizations. *International Journal of Intercultural Relations* ,28, 151-164.

- Fischhoff, B. (1975). Hindsight=foresight: the effect of outcome knowledge on judgement under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology, Human Perception and Performance*, 3, 288-299.
- Fiske, S. T. (2005). Társas alapmotívumok. Osiris Kiadó. Budapest.
- Foa, U. G., Foa, E. B. (1975). Resource Theory of Social Exchange. Morriston, NJ: General Learning Press.
- Folger, R., Cropanzano, R. (2001). Fairness theory: Justice as accountability. In: J. Greenberg, R, Cropanzano (Eds.): *Advances in organizational justice*, (89-118.) Stanford, CA: Stanford University Press.
- Folger, R., M. A. Konovsky (1989). Effects of procedural and distributive justice on reactions to pay raise decisions. *Academy of Management Journal*, Vol. 12, 115-130.
- Forgács, J. (1992). Az érzelmek hatása a szociális észlelésre és ítéletalkotásra. In: László, J (szerk.): *Válogatás a szociális megismerés szakirodalmából*, Tankönyvkiadó, Budapest.
- Freud, S. (1921./1995). *Tömegelektan és én-analízis*. Budapest: Cserépfalvi.
- Frohlich, N., Oppenheimer, J. A. (1990). Choosing justice in experimental democracies with production. *American Political Science Review*, 84, 461-477.
- Frohlich, N., Oppenheimer, J. A., Eavey, C. L. (1987). Choices of principles of distributive justice in experimental groups. *American Journal of Political Science*, 31, 606-636.
- Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., Murrell, A. J., Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692-704.
- Gächter, S. (2004). Behavioral Game Theory. In: Koehler, D.J., Harvey, N. (eds.): *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. 485-504. Blackwell Publishing, Oxford.
- Gigerenzer, G. (2004). Fast and Frugal Heuristics: The Tools of Bounded Rationality. In: Koehler, D. J. , Harvey, N. (eds): *Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making*. Blackwell Publishing
- Gilbert, D. T. Pelham, B. W., Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (5), 733-740.
- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J. , Wheatley, T. P. (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 617-638.

- Goffman, E. (1981). A szereptávoállítás. In: László, J. (szerk.): Erving Goffman: A hétköznapi élet szociálpszichológiája. Gondolat. Budapest.
- Goldstein, D. G., Gigerenzer, G. (2002) Models of Ecological Rationality: The Recognition Heuristic. *Psychological Review*, Volume 109, Issue 1, 75-9.
- Goodwin, B. (1992). Justice by Lottery, University of Chicago Press, Chicago.
- Greenberg, J. (1996). The Social Side of Fairness: Interpersonal and Informational Classesw of Organizational Justice. In: Kramer, M., Tyler, T.R. (eds.): Trust in Organizations, Frontier of theory and research. Sage. 79-103.
- Greenberg, J. (2001). Studying Overall fairness cross-culturally: fundamental challenges. *International Journal of Conflict Management*, 12, 365-375.
- Greenberg, J. (2004). Stress Fairness to Fare No Stress: Managing Workplace Stress by Promoting Organizational Justice. *Organizational Dynamics*, Vol. 33., No. 4., 352-365.
- Grzelak, J. (1995). Konfliktus és kooperáció. In. Hewstone, M., Stroebe, W., Codol, J. Stephenson, G. M. (szerk.): Szociálpszichológia, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Gurven, M., Allen-Arave, W., Hill, K., Hurtado, M. (2000). „It’s a Wonderful Life”: signaling generosity among the Ache of Paraguay. *Evolution and Human Behavior* 21, 263-282.
- Guth, W., 1994. Distributive justice—a behavioral theory and empirical evidence, In: Brandstatter, H., Guth, W. (Eds.): Essays on Economic Psychology. Springer, Verlag, pp. 153–176.
- Güth, W. Schmittberger, R., Schwarze, B. (1982). Az experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-388.
- Hagedorn, M., Buunk, B. P., van de Vliert, E. (2002). Do just world believers process unfair authoritative decisions differently? *Applied Psychology: An International Review*, 51, 126-145.
- Harris, M. (1991). Cultural Anthropology. 3rd edition, Harper Collins Publishers, New York.
- Hawkes, K., O’Connell, J.F., Blurton Jones, N.G. (2001). Hadza meat sharing. *Evolution and Human Behavior* 22. 113-142.
- Hawkes,K. (1993). Sharing and collective action. In: Smith, E.A, Winterhalder, B. (eds.): Ecology, Evolution , and Human Behavior, 269-300. Aldine de Gruyter.
- Hill, K. (1982). Hunting and human evolution. *Journal of Human Evolution*, 11, 521-544.

- Hill, K., Kaplan, H., Hawkes, K., Hurtado, A.M. (1987). Foraging decisions among Ache hunter-gatherers: new data and implications for optimal foraging models. *Ethology and Sociobiology*, 8, 1-36.
- Hill, K., M. Hurtado, (1996.)Ache life history: the ecology and demography of a foraging people. New York: Aldine de Gruyter.
- Hofstede, G. (1980). Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hindriks, J., Pancs, R. (2002). Free Riding on Altruism and Group. *Journal of Public Economic Theory*, 4, 3, 335-346.
- Homans, G. C. (1961). Social Behavior: Its Elementary Forms. New York: Harcourt, Brace & World.
- Hunyady Gy. (2006). Nyílt gondolkodással a kognitív lezárásról: a kognitív stílus fogalmának megújítása, 9-32.old. In: Arie W. Kruglanski: A zárt gondolkodás pszichológiája. Osiris Könyvtár, Budapest.
- Huseman, R. C., Hatfield, J. D. & Miles, E. W. (1987). A new perspective on equity theory:The equity sensitivity construct. *Academy of Management Review*, 12, 222-234.
- Johnson A. L., Crawford, M. T., Sherman, S. J., Rutchick, A. M., Hamilton, D. L., Ferreira, M.B., Petrocelli, J.V. (2006). A functional perspective on group memberships: Differential need: fulfillment in a group typology. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42/ 6, 707-719.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979) Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kameda,T. , Takezawa, M., Tindale, R.S., Smith, C.M. (2002): Social sharing and risk reduction Exploring a computational algorithm for the psychology of windfall gains. *Evolution and Human Behavior*, 23, 11-33.
- Kaplan, H., Hill, K., Hurtado, A. M. (1990). Risk, foraging and food sharing among the Ache. In: E. Cashdan (Ed.), Risk and uncertainty in tribal and peasant economies (pp. 107-143). Boulder, CO: Westview Press.
- Kareev, Y. (2000). Seven (Indeed, Plus or Minus Two) and the Detection of Correlations. *Psychological Review*, 107/2, 397-402.
- Kelley, H. H. (1999). Fifty Years in Social Psychology: Some Reflections on the Individual-Group Problem. In: Rodrigues, A., Levine, R. V. (eds.) Reflections on 100 Years of Experimental Social Psychology. Basic Books, New York.

- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L.A., & Peterson, D.R. (1983). *Close relationships*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Kelley, H. H., Thibaut, J. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*, New York: Wiley.
- King, W. C., Miles, E. W., & Day, D. D. (1993). A test and refinement of the equity sensitivity construct. *Journal of Organizational Behavior*, 14, 301-317.
- Knack, S., Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-1288.
- Konečni, V. J. , Ebbeson, E. B. (1982). *The Criminal Justice System: a social psychological analysis*. San Francisco: Freeman.
- Kovács, J. (2005). Hatékonyság és Méltányosság- Egy Ultimátumjáték Kísérletes Tapasztalatai. *Magyar Pszichológiai Szemle*, 2005.LX.1.235-257.
- Kovács, J. (2006). Szociálpszichológiai megfontolások a megváltozott munkaképességű emberek foglalkoztatási problémáihoz. In: Münnich Ákos (szerk): *Pszichológiai szempontok a megváltozott munkaképességű emberek munkaerőpiaci integrációjának elősegítéséhez*. Didakt, Debrecen. 69-107.o.
- Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. *Annual Review of Psychology*, vol. 50. 569-598.
- Kuznar, L. A. (2002). Evolutionary applications of risk sensitivity models to socially stratified species. Comparison of sigmoid, concave, and linear functions. *Evolution and Human Behavior*, 23. 265-280.
- Leigh, A. 2006: Does equality lead to fraternity? *Economic Letters*, 93 121-125.
- Leung, K & Bond, M.H. (1982). How Chinese and Americans reward task-related contributions: a preliminary study. *Psychologia: An International Journal of Psychology in the Orient*, 25, 32-39.)
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world. A fundamental delusion*. New York: Plenum.
- Leventhal, G. S. (1976). Fairness in social relationships. In: J. W. Thibaut, J. T. Spence, & R. C. Carson (Eds.), *Contemporary topics in social psychology*. Morristown, NJ: General Learning Press, pp. 211-239.
- Levine, J. M., Moreland, R. L. (2002). Group reactions to loyalty and disloyalty. In.: Thye, S. R., Lawler, E. J. (eds): *Advances in group processes*, Vol. 19.: Group cohesion, trust and solidarity. 203-228. Emerald Group Publishing.

- Lewicki, R.J, Bunker, B.B (1996). Developing and maintaining trust in work relationships. (In: Kramer, R.M, Tyler, T.R.: Trust in Organizations, Frontier of theory and research. Sage Publications)
- Lichtenstein, S., Earle, T.C., Slovic, P. (1975). Cue utilization in a numerical prediction task . *Journal of experimental Psychology: Human Perception and Performance*. 1/1.77-85.
- Lind, E. A. (2001). Fairness heuristic theory: Justice judgments as pivotal cognitions in organizational relations. In J. Greenberg & R. Cropanzano Eds., *Advances in organizational justice* (pp. 56–88). Stanford, CA, Stanford University Press.
- Lind, E. A.& Tyler, T.R. (1988). *The social psychology of procedural justice*. New York: Plenum.
- Loewenstein, G. (1996.) Out of control: visceral influences on behavior. *Organizational and Human Decision Processes*, 65, 272–292.
- Major, B., Adams, J. B. (1983) Role of gender, interpersonal orientation, and self-presentation in distributive-justice behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*. 45. 3.598-608.
- Major, B., & Deaux, K. (1982). Individual differences in justice behaviour. In J. Greenberg & R.L. Cohen (Eds.), *Equity and justice in social behaviour* (pp. 43-76). New York: Academic Press.
- March, J. G., Shapira, Z. (1992). Variable risk preference and the focus of attention. *Psychological Review*, 99/1, 172-183.
- Mannix, E. A., Neale, M. A. & Nortcraft, G. B. (1995). Equity, Equality, or Need? The Effects of Organizational Culture on the Allocation of Benefits and Burdens. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 63, 276-286.
- Martin, J., Harder, J.W. (1994). Bread and roses: Justice and the distribution of financial and socioemotional rewards in organizations. *Social Justice Research*. 7/3., 241-264.
- Maushart, S. (2005). Asszonysors. Mit jelent a nőnek valójában a házasság. Alexandra.
- McAlister, D. J. (1995). Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38. 24-59.
- McFarland, C., Ross, M., DeCourville, N. (1993). Women's theories of menstruation and biases in recall of menstrual symptoms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1093-1104.

- McKelvey, R. D., Palfrey, T. R. (1992). An experimental study of the centipede game. *Econometrica*, 60, 303-836.
- McPherson, M., Smith-Lovin, L. (2002). Cohesion and Membership duration: Linking groups, relations and individuals in an ecology of affiliation. In: Thye, S. R., Lawler, E. J. (eds): *Advances in group processes*, Vol. 19.: Group cohesion, trust and solidarity. 1-36. Emerald Group Publishing.
- Meeker, B. F., and Elliot, G.C. (1987). Counting the costs. Equity and allocation of negative group products. *Social Psychology Quarterly*, 50 (1) :7-15.
- Messick, D. M. (1993). Equality as a decision heuristic. In B. A. Mellers & J. Baron (Eds), *Psychological perspectives on justice: Theory and applications* (pp. 11-31). Cambridge, England: Cambridge Univ. Press.
- Messick, D. M. (1995). Equality, Fairness, and Social Conflict. *Social Justice Research*, 8/2., 153-173.
- Messick, D. M., Schell, T. (1992). Evidence for an equality heuristic in social decision making.. *Acta Psychologica*, 80, 311-323.
- Mező, E., Kovács, J. (1999). Szervezeti igazságosság. *Pszichológia*, (19), 1, 125-162.
- Mérei Ferenc (1947/ 1989): Az együttes élmény. In: Társ és csoport. Akadémiai Kiadó, Budapest. 1989.
- Miller, N. ,& Brewer, M. B. (1986). Categorization effects on ingroup and outgroup perception. Inm J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (209- 230). Orlando, FL: : Academic Press.
- Mitchell, G.-, Tetlock, P. E., Mellers, B. A., Ordonez, L. D. (1993). Judgments of Social Justice: Compromises Between Equality and Efficiency . *Journal of Personality and Social Psychology*. Vol. 65. No. 4. 629-639.
- Murphy -Berman, V. , Berman, J.J., Purnima, S., Pachauri, A., Kumar, P. (1984) Factors affecting allocation to needy and meritorious recipients: A cross cultural comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, (6), 1267-1272.
- Moorman, R. (1991). Relationship between organizational justice and organizational citizenship behaviors: Do fairness perceptions influence employee citizenship? *Journal of Applied Psychology*, 76, 845-855.
- Morris, M. W.,& Leung, K. (2000). Justice for all? Progress in research on cultural variation in thwe psychology of distributive and procedural justice. *Applied Psychology: An International Review*, 49, 100-132.

- Moscovici, S. & Lage, E. (1976). Studies in social influence. III: Majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6, 149-174.
- Neale, M. A., & Bazerman, M. H. (1985). The effects of framing and negotiation overconfidence on bargaining behaviors and outcomes. *Academy of Management Journal*, 28, 34-49
- Nowak, M. A., Sigmund, K. (2000). Shrewd investments. *Science*, 288, 819-820.
- Nydegger, R.V. , Owen, G. (1975): Two-person bargaining: An experimental test of the Nash axioms. *International Journal of Game Theory*, 3, 239-349.
- Nisbett, R. E., Bellows, N. (1977). Verbal reports about causal influences on social judgments.: Private access versus public theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 613-624.
- Ohtsubo, Y, Kameda, T. (1998). The Function of Equality Heuristic in Distributive Bargaining : Negotiated Allocation of Costs and Benefits in a Demand Revelation Context, *Journal of experimental social psychology*, 34/1, 90-108.
- Okun, A. M. (1975). Equality and efficiency: The big tradeoff. Washington, DC: Brookings Institution.
- Otten, S., Mummendey, A. (1999): To Our Benefit or at Your Expense? Justice Considerations in Intergroup Allocations of Positive and Negative Resources. *Social Justice Research*, 12/1. 19-38.
- Orbell, J. Dawes, R., Schwartz-Shea P. (1994). Trust, social categories, and individuals: the case of gender. *Motivation and Emotion*. 18. 109-128.
- Patton, J. O. (2005). Meat sharing for coalitional support. *Evolution and Human Behavior* , 26/2, 137-157.
- Pruitt, D. G. & Lewis, S. A. (1977). The psychology of integrative bargaining. In D. Druckman (Ed.), *Negotiations: A social-psychological analysis* (161-192). New York: Halstead.
- Raja, U., Johns, G., Ntalianis, F. (2004), "The impact of personality on psychological contracts", *Academy of Management Journal*, 47, 350-367.
- Rapoport, A. (1966) *Two-Person Game Theory: The Essential Ideas*. Ann Arbor: U Michigan.
- Rawls, J. (1971/1997). *Az igazságosság elmélete*. Osiris Könyvtár. Osiris, Budapest.
- Richins, M. L. & Dawson, S. (1992). Materialism as a consumer value: Measure, development and validation. *Journal of Consumer Research*, 19, 303-316.

- Rohrbaugh, J. , McClelland, G., Quinn, R. (1980). Measuring the relative importance of utilitarian and egalitarian values: A study of individual differences about fair distribution. *Journal of Applied Psychology*, 65, 34-49.
- Roch, S. G., Lane, J. A. S., Samuelson, C. D., Allison, S. T., Dent, J. L. (2000). Cognitive Load and the Equality Heuristic: A Two-Stage Model of Resource Overconsumption in Small Groups. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 83, 2, 185-212.
- Roth, A. E., Malouf, M. W. K. (1979): Game-theoretic models and the role of information in bargaining. *Psychological Review* , 86, 574-94.
- Rousseau, D. M. (1990). New hire perceptions of their own and their employer's obligations: a study of psychological contracts. *Journal of Organizational Behavior*, 11, 389-400.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S.B., Burt, R.S., Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust, *The Academy of Management Review*, 23, 393–404.
- Sabbagh, C., Dar, Y., Resh, N (1994). The structure of social judgments: A facet approach. *Social Psychology Quarterly*. 57 (3): 244-261.
- Sabbagh, C., Schmitt, M. (1998): Exploring the Structure of Positive and Negative Justice Judgments. *Social Justice Research*, 11, 4. 381-396.
- Scharlemann, J P W, Eckel, C C, Kacelnik, A & Wilson, R K (2001). The value of a smile: game theory with a human face. *Journal of Economic Psychology* 22 (5), 617-640.
- Schmitt, M.J., Dorfel, M. (1999). Procedural injustice at work, justice sensitivity, job satisfaction and psychosomatic well-being. *European Journal of Social Psychology*, 29, 443-453.
- Schmitt, M., Sabbagh, C. (2004). Synergistic person × situation interaction in distributive justice judgment and allocation behaviour. *Personality and Individual Differences*, 37, 2, 359-371.
- Smith, H.J., and Tyler , T.R. (1996). Justice and power: Can justice motivations and superordinate categorizations encourage the advantaged to support policies which redistribute economic resources and encourage the disadvantaged to willingly obey the law? *European Journal of Social Psychology*, 26, 171-200.
- Simon, H.A., 1956. Rational choice and the structure of environments. *Psychological Review* 63, pp. 129–138 Reprinted in Simon, H.A. (1979), *Models of thought*, vol. I (pp. 20–28). New Haven, CT: Yale University Press .
- Simon, H.A., 1990. Invariants of human behavior. *Annual Review of Psychology* 41, pp. 1–19.

- Simons, T. L. & Peterson, R. S. (2000). Task conflict and relationship conflict in top management teams: The pivotal role of intragroup trust. *Journal of Applied Psychology*, 83, 1, 102-111.
- Skitka, L. J., Tetlock, P. E. (1992). Allocating scarce resources: A contingency model of distributive justice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28,6, 491-522.
- Smith, E., Bliege Bird, R. (2000). Turtle hunting and tombstone opening: public generosity as costly signaling, *Evolution and Human Behavior* 21, 245–261.
- Smith, E. R., Mackie, D. (2001): Szociálpszichológia. Osiris Kiadó, Budapest.
- Smith, P.B., & Bond, M.H. (1998). Social psychology across cultures „nd ed.). Hemel Hempstead, UK: Prentice -Hall.
- Stake, J. E. (1983). FFactors in reward distribution: Allocation motive, gender, and Protestant ethic endorsement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 2, 410-418.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice, *Marketing Science* 4 199–214.
- Thibaut, J& Walker, L. (1975). Procedural justice: A psychological analysis . Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tae-Yeol Kim, Kwok Leung (2007). Forming and reacting to overall fairness: A cross-cultural comapison. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*,104, 83-95.
- Tajfel, H. (ed.) (1978). Differentiation between Social Groups: studies int he social psychology of intergroup relations. London. Academic Press.
- Tarde, G. (1903). The Laws of Imitation. New York. Henry Holt.
- Tetlock, P. E. (1988). Monitoring the integrative complexity of American and Soviet policy rhetoric: What can be learned? *Journal of Social Issues*, 44 (2), 101-131.
- Thompson, L., Loewenstein, G. (1992). Egocentric Interpretations of Fairness and Interpersonal Conflict. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51. 176-197.
- Törnblom, K., Ahlin, E. (1998). Mode of Accomplishing Positive and Negative Outcomes: Its Effect on Fairness Evaluations. *Social Justice Research*, 11, 4, 423-442 1998.
- Törnblom, K, Vermunt, R. (1998): Introduction: The Relationship Between Positive and Negative Resource Allocations and How They Affect Our Justice Conceptions *Social Justice Research*, 11, 4, 377-380

- Törnblom, K.Y. and Jonsson, D.R. (1985). Subrules of the equality and contribution principles: Their perceived fairness in distribution and retribution. *Social Psychology Quarterly*, 48, 249-261.
- Törnblom, K, Vermunt, R. (1998): Introduction: The Relationship Between Positive and Negative Resource Allocations and How They Affect Our Justice Conceptions. *Social Justice Research*, 11/ 4. 377-380.
- Törnblom, K. Y., Jonsson, D., Foa, U.G. (1985). Nationality, resource class and preferences among three allocation rules: Sweden vs. USA. *International Journal of Intercultural Relations*, 9, 1, 51-77.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S.D., cWetherell, M. S. (1987). Rediscovering the social group: A self categorization theory, Oxford: Blackwell.
- Tyler, T. R. (1989). The Psychology of Procedural Justice: A test of the Group-Value Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57,5, 830-838.
- Tyler, T. R. (1994). Psychological Models of the Justice Motive: Antecedents of Distributive and Procedural Justice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 850-863.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases., *Science*, 185, 1124-31
- Van den Bos, K., Maas, M., Waldring, I. E., Semin, G. R. (2003). Toward understanding the psychology of reactions to perceived fairness: The role of affect intensity. *Social Justice Research*, 16, 151-168.
- Walster, E., Walster, G.W., G.W. , & Berscheid, E. (1978). Equity: Theory and research. Boston: Allyn & Bacon.
- Winterhalder, B. (1986). Diet choice, risk, and food sharing in a stochastic environment. *Journal of Anthropological Archaeology*, 5, 369-392.
- Zala, E. A szervezeti igazságosság észlelése. (2000). PhD disszertáció, Debrecen.
- Zurher, L. A. (1977). The Mutable Self: A Self-Concept for Social Change Beverly Hills, Calif, Sage Publications.

Mellékletek

1. sz melléklet

Kód:.....

Kísérleti instrukció

Üdvözljük abból az alkalomból, hogy jelentkezett kísérletünkre. Megkérjük arra, hogy a vizsgálat alatt a többi résztvevővel ne beszélgesse, s ha az instrukciók megértésében vagy azon túl bármiben problémája adódik, azt kézfelnyújtással jelezze, megpróbáljuk a nehézségeket személyesen feloldani.

A vizsgálatban csak egyetlen másik személlyel lesz kapcsolata, hogy személy szerint kivel, az Ön számára nem fog kiderülni. A két kapcsolatban álló felet X-nek és Y-nak nevezzük (hogy Ön melyik szerepet veszi fel, azt megmutatja Önnek a lap bal felső sarkában szereplő kódjának a kezdőbetűje.)

Ezt a lapot, melyen szerepel a kódszáma, őrizze meg, mert a vizsgálat végén ezzel tudja majd magát igazolni, amikor a fizetések körüli adminisztrációt végezzük.!

Minden X-Y párnak van 12 db fekete és 12 db fehér zsetonja. A fekete zsetonok 100 Ft-ot érnek, attól függetlenül, hogy azt vajon X vagy Y kapja-e. Ami a fehér zsetonokat illeti, ott viszont két lehetőség áll fenn. Miközben Y számára a fehér zseton mindig 300 Ft-ot ér, az X számára ugyanaz a fehér zseton vagy 100 Ft-ot vagy pedig 500 Ft-ot ér. A következőekben ezzel összhangban a kétféle lehetőséget úgy fogjuk emlegetni, mint „alacsony üzemmód”-ot (ilyenkor a fehér zseton X számára 100 Ft-ot ér) vagy pedig, mint „magas üzemmód”-ot (mikor a fehér zseton X-nek 500 Ft-ot hoz).

Az maradt még hátra, hogy elmagyarázzuk, X és Y hogyan egyeznek meg abban, hogy ki-k hány db fekete és hány db fehér zsetont kapjon. Röviden szólva, X tenni fog egy ajánlatot arra, hogy ki mennyit kapjon, s ha ezt Y elfogadja, akkor az ajánlatnak megfelelően osztozkodnak. Ellenben, ha az ajánlatot Y visszautasítja, akkor egyikőjük sem kap se fehér, se fekete zsetont, vagyis az osztozkodáson nem keresnek pénzt.

Ennek a folyamatnak a következő lépései vannak:

1. A kísérletvezetők véletlenszerűen eldöntik, hogy az egyes párokra az „alacsony üzemmód” vagy a „magas üzemmód” feltétel lesz-e érvényes. (A párok felére az egyik, a felére pedig a másik lesz jellemző. Ezt úgy fogjuk eldönteni, hogy az X játékosok székét jelző számokból kihúzzunk egyet. Ha az páros szám lesz, akkor a páros kódszámú X játékosok dolgoznak magas üzemmódban, ha páratlan, akkor a páratlan kódszámúak. Mivel azt Önök nem tudják, hogy az X és Y játékosok hogyan vannak összepárosítva, ez a „húzás” csak X üzemmódját determinálja, az Y játékosoknak automatikusan nem jelent semmilyen kiindulási pontot.)
2. Az Y játékos eldönti, hogy akarja-e tudni, hogy melyik „üzemmód” vonatkozik rájuk. Ha úgy dönt, hogy akarja, megmondjuk neki, hogy az „alacsony” vagy a „magas” feltétel vonatkozik rájuk. Ez az információ Y-nak pénzbe kerül, mégpedig 200 Ft-ba.
3. Az X játékosot mindenképpen tájékoztatjuk róla, hogy melyik feltétel lépett érvénybe, s Y-nal ellentétben X-nek ezért az információért nem kell fizetnie. *Továbbá X-ek azt is*

megmondjuk, hogy vajon az Y tud-e róla, hogy melyik feltételben játszanak, vagyis, hogy fizetett-e az információért.

4. X ezen információk fényében eldönti, hogy hány fekete és hány fehér zsetont ajánl fel Y-nak. A felajánlott fekete zsetonok számát y_{fekete} -vel, a fehérekét $y_{fehér}$ -rel jelezzük. A zsetonok számát jelölő y_{fekete} és $y_{fehér}$ 0 és 12 közé eső egész számok (akár 0 vagy 12 is lehet, tehát $0 \leq y_{fekete} \leq 12$ és $0 \leq y_{fehér} \leq 12$). A fennmaradó zsetonokat X megtartja magának. ($x_{fekete} = 12 - y_{fekete}$, $x_{fehér} = 12 - y_{fehér}$)
5. Y-nak megmondjuk, hogy X hány db fekete és hány db fehér zsetont adott neki, s Y eldönti, hogy az ajánlatot elfogadhatónak tartja-e vagy sem. Az „üzemmódról” Y-nak csak akkor adunk információt, ha azt előzetesen kérte. Az ajánlatot összességében kell elfogadni vagy visszautasítani, tehát nem lehet külön kezelni a fekete és fehér zsetonokra vonatkozó részét. Ha elfogadhatónak tartja, akkor elfogadja, s úgy osztoznak, ahogyan azt X javasolta. Ha elfogadhatatlannak tartja, akkor visszautasítja. Ebben az esetben egyikőjük sem kap egy db zsetont sem, tehát a pár elveszíti mind a 12 fekete s mind a 12 fehér zsetonját.

Ha Y a 2. lépésben úgy döntött, hogy kéri azt az információt, mely arra vonatkozik, hogy vajon az „alacsony üzemmód” vagy a „magas üzemmód” van-e érvényben, akkor azért az információért a 200 Ft-ot attól teljesen függetlenül ki kell fizetnie, hogy vajon az 5. lépésben az ajánlatot elfogadta-e vagy elutasította.

A fentiekben leírt osztozkodási folyamatból származó pénzen kívül mindenki kap plusz 500 Ft-ot, amiért részt vett a kísérletben. Tehát történjen akármi is, valamennyi pénzt mindenki fog egészen bizonyosan keresni

2. sz. melléklet

Tisztelt válaszadó!

A következő feladatban arra kérjük Önt, hogy képzelje bele magát egy munkahelyi döntési helyzetbe, melyben bizonyos munkák felosztásáról esik szó. Az lesz a feladata, hogy a felkínált megoldások közül válassza ki azt a javaslatot, mely az Ön véleménye szerint a közösségi és az egyéni érdekeket, valamint a józan ész szempontjait is figyelembe véve a legjobb felosztása a munkának.

A munkacsoportról, amire a munkafelosztási feladat vonatkozik, a következő információk állnak rendelkezésre:

Levéltárban dolgozó munkatársak, feladataik változatosak, egyaránt foglalkoznak az írásos dokumentumok rendezésével, gyűjtésével, értékelő elemzésével, de szolgáltatási feladataik is vannak, mint például dokumentumok felkutatása és kiszolgáltatása ügyfelek speciális kérésére. A munkatársak mind egyetemi végzettségűek, közalkalmazottak. Azonban az ő sajátos szakértelmük miatt meg szokták őket megkeresni a hivatalos kötelezettségeiken túlmutató kérésekkel is megrendelők, mely munkákat munkaidőn kívül, természetesen külön javadalomért vállalnak el.

A csoport épp most kapott egy megrendelőtől egy hétvégi különmunkát, ami kétféle tevékenységből áll:

- egyrészt iratraktárban kell iratokat csoportosítani, rendezni,
- másrészt megadott szempontok szerint rövid elemzéseket kell a kicsoportosított iratokból írni.

Átlagosan, „embernap”-ban számolva, az iratredezés nagyjából ugyanannyi időt vesz igénybe, mint az elemző munka. A megrendelő egységként, egyben értékeli az elvégzett munkát (az elemzést a rendezés nélkül végül is nem lehetne elvégezni), fizetni is egy összegben fog.

Az a kérdés, hogy a munkacsoportban hogyan osztozkodjanak a munkán. A munkában való részvételt mindenki vállalta, senki nem tiltakozott ellene, hogy hétvégén kell dolgozni, és semmi más kifogás sem hangzott el. Azt már előre eldöntötték, hogy a kapott pénzt egyenlően fogják szétosztani azok között, akik benne voltak a munkában.

Érdemes még megjegyezni, hogy a rendező munka „koszos” munka, porral jár, igazából senki nem szereti végezni, ráadásul a csoportnak körülbelül a felénél nagyrészt pontosan az ilyen hatások miatt már kisebb-nagyobb allergiabetegsége is kialakult, ami miatt ők egy kicsit óvatosabbak, elővigyázatosabbak, ebből adódóan lassabbak a rendezésben. Az elemző munkát egyformán jól képesek mindannyian elvégezni.

A kérésünk tehát az, hogy a következő javaslatok közül válassza ki azt, ami az Ön véleménye szerint a közösségi és az egyéni érdekeket, valamint a józan ész szempontjait is figyelembe véve a legjobb felosztása a munkának.

10. Egyenletes mennyiségekre kell szétosztani a rendeznivalót, függetlenül attól, hogy ez kinek mennyi időbe kerül, majd amikor mindenki elkészült, szétosztani a témákat úgy, hogy az allergiások többet kapjanak.

11. Egyenletes mennyiségekre kell szétosztani a rendeznivalót, függetlenül attól, hogy ez kinek mennyi időbe kerül, majd amikor mindenki elkészült, szétosztani a témákat egyenletesen.
12. Egyenletes mennyiségekre kell szétosztani a rendeznivalót, függetlenül attól, hogy ez kinek mennyi időbe kerül, majd amikor mindenki elkészült, szétosztani a témákat úgy, hogy a nem allergiások többet kapjanak.
13. Neki kell látni együtt a rendezésnek, és amikor kész van (tehát itt mindenki ugyanannyi ideig pakol), szétosztani a témákat úgy, hogy az allergiásoknak valamivel több jusson.
14. Neki kell látni együtt a rendezésnek, és amikor kész van (tehát itt mindenki ugyanannyi ideig pakol), szétosztani a témákat egyenletesen.
15. Neki kell látni együtt a rendezésnek, és amikor kész van (tehát itt mindenki ugyanannyi ideig pakol), szétosztani a témákat úgy, hogy a nem allergiásoknak valamivel több jusson.
16. A rendezési munkát végezzék el azok, akik nem allergiások, az elemzést végezzék el eztán az allergiások.
17. A rendezési munkát végezzék el azok, akik nem allergiások, majd szét kell osztani a témákat egyenletesen.
18. A rendezési munkát végezzék el azok, akik nem allergiások, és ők az elemző munkából is kapjanak ugyancsak nagyobb elvégzendő hányadot.

2.sz. melléklet:

Ahogy néhány típusplakát az utca emberét a választásra csalogatta

	MSZP-plakát	FIDESZ-plakát
Általános pozitív		
Részletező pozitív		
Részletező negatív		